

# As cidades paulistas em prol do empreendedorismo



## Real e virtual

Em um mundo conectado e competitivo e com o mercado de compras online crescendo mais a cada dia, os donos de micro e pequenas empresas devem criar soluções para atender ao consumidor, cada vez mais ansioso por alternativas de obter os produtos ou serviços que deseja. Inovar na loja física e torná-la atraente aos olhos do cliente é o primeiro passo. Mas não basta. O desafio está em levá-lo também para a loja virtual, oferecendo novas opções de compra. **P. 10.**

## Destaques da edição



### Aprendiz

Saiba as vantagens de contratar jovens em idade escolar e os benefícios como empresário e cidadão.

**P. 3** ➤



### Alimentos Seguros

Não basta ter qualidade e sabor. A produção de alimentos precisa seguir normas para garantia de segurança.

**P. 11** ➤



### Entrevista

Confira a trajetória de Maria Cristina, a empresária que se tornou a maior produtora mundial de uma espécie rara de jacarés.

**P. 12** ➤



## Dicas de leitura

### Pra quem tem uma ideia



Você tem perfil empreendedor ou leva mais jeito para ser executivo? As histórias contadas por Francisco Britto no livro **Empreendedor ou Executivo? Quem nasceu pra quê?** podem ajudá-lo a responder a essa pergunta. A obra, publicada pelo selo Da Boa Prosa, traz 16 histórias de brasileiros. Entre os entrevistados estão Roberto Cortes (VW/MAM), João Cox (Claro), Paulo Castro (portal Terra), Ricardo Ferreira (Alatur) e Pedro Passos e Luiz Seabra (Natura). Em 194 páginas, Britto procura tirar dúvidas comuns de executivos, com uma análise bem-humorada das vantagens e desvantagens presentes nos dois lados do negócio.

### Guia para sua empresa

O livro **O Empreendedor: Fundamentos da Iniciativa Empresarial**, da editora Pearson, se apresenta como um guia para quem está pensando em abrir sua empresa ou quer melhorar a gestão do negócio. Os capítulos são voltados para administração, organização, crescimento e vendas, entre outros.



### Negócios virtuais



As lojas virtuais estão na moda. Mas você sabe o que é necessário para ser bem-sucedido neste mercado? O livro **E-Entrepreneur**, de Richard J. Goosen, publicado pela editora Campus, se propõe a explicar os princípios da inovação e a apresentar modelos sobre como transformar uma ideia em um negócio.

# É hora de seguir bons exemplos

Esta edição do Jornal de Negócios está recheada de boas notícias de empreendedorismo, seja no campo corporativo, seja no público. Sim, empreender é um verbo que diversos sujeitos podem (e devem) conjugar.

É o caso das 91 prefeituras que receberam o Selo Prefeito Empreendedor na edição 2011/2012. Ali estão exemplos bem-sucedidos de desburocratização, desoneração fiscal, incentivos à inovação, apoio creditício, educação empreendedora, entre outros. Uma verdadeira relação ganha-ganha, com MPes mais fortes, que geram mais empregos, renda e divisas.

Atualmente, mais de 300 municípios paulistas já implementaram algum tipo de apoio ao às pequenas empresas. Vamos trabalhar para que, até 2014, as 645 cidades estejam

oferecendo tratamento diferenciado a estes empreendimentos.

Também relatamos nesta edição o caso da empresária vencedora do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios na categoria Pequenas Empresas, Maria Cristina Ruffo, uma santista que adotou Maceió e ali transformou uma ideia, com persistência, ousadia e coragem, em um negócio totalmente inovador e lucrativo.

É para que estes exemplos sejam cada vez mais frequentes que nos preparamos para oferecer um conjunto de soluções que ajudem as MPes em suas trajetórias.

Sabemos que a orientação e a capacitação constituem-se no melhor caminho para atingir este objetivo. Por isto, mostramos algumas, como o Programa Alimentos Seguro (PAS) para indústrias;

a integração de loja virtual com a física para os comerciantes; além de uma prestação de serviços sobre como e onde o empresário pode obter ajuda para simplificar seu dia a dia.

Acreditamos estar no rumo correto, mas queremos sua contribuição, leitor. Por isso coloco meu endereço no twitter (@a\_burti) e o blog Papo Empreendedor ([www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)) à disposição para trocarmos experiências, sugestões e críticas.



Alencar Burti - Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

## Dúvida do empreendedor

### Sou sócio de uma empresa, mas quero vender minha parte da sociedade. Como faço para calcular quanto ela vale?

*Denise Ferraz, Osasco (SP)*

O valor de uma empresa é calculado levando-se em consideração a situação patrimonial e o potencial para gerar lucro.

A situação patrimonial é o resultado do valor de tudo o que a empresa possui (soma dos saldos em caixa ou bancos, contas a receber, estoques, e valores

atuais de imóveis, mobiliários, máquinas, veículos e outros bens), deduzido do que ela deve. Para saber o que a empresa deve é preciso considerar todas as dívidas, independente do prazo de vencimento – saldos a pagar a fornecedores, a instituições financeiras, governos e funcionários (incluindo o valor atual do passivo trabalhista).

O preço da empresa também leva em consideração o valor do nome/marca, o tempo de mercado, a carteira de clientes e o ponto. O potencial de geração de lucro líquido é uma forma de encontrar o valor para esses fatores. Ele é calculado a partir da projeção de vendas, dos custos e despesas dos próximos períodos, considerando crescimento,

estabilização ou retração de mercado. Por se tratar de projeção, precisa ser ajustado para um valor correspondente no momento da negociação.

A situação patrimonial líquida somada ao valor ajustado dos lucros futuros gera uma referência de valor de uma empresa. Para complementar, vale a pena conferir no mercado o valor de empresas similares, com porte e tradição parecidos com a sua.

**Por Luis Lobrigatti,**  
consultor do Sebrae-SP



Luis Lobrigatti

Agende uma consultoria com os especialistas do Sebrae-SP em finanças. Acesse <http://sebr.ae/sp/55784>



# Contratação de jovens é alternativa para MPEs

Diferente do previsto em lei para companhias de grande porte, a contratação de adolescentes e jovens aprendizes em idade escolar para atuar em micro e pequenas empresas é facultativa, mas pode representar um diferencial de responsabilidade social para aquelas que o fizerem.

Optando por esse tipo de contratação, o empresário passa a contar com uma mão de obra que, além de ter um menor custo, está em constante capacitação, e não tem os chamados “vícios profissionais”, ou seja, o gestor pode criar processos para treinar este profissional dentro do seu negócio e sua realidade.

“Ao empresário cabe o papel de incentivar e facilitar a entrada no mercado de profissionais em formação que possam ser treinados para assumir plenamente suas funções após o período de aprendizagem”, ressalta Daniel Palácio, consultor do Sebrae-SP.

O programa é voltado para jovens entre 14 e 24 anos que estejam cursando os ensinos Fundamental ou Médio. A jornada de trabalho é de até 6 horas diárias para aqueles que ainda estão no Ensino Fundamental, e de até 8 horas para os que estão

no Ensino Médio, incluídas as horas destinadas às atividades teóricas, que são obrigatórias.

## Formação cidadã

Além de facilitar e permitir o aprendizado dos jovens em rotinas profissionais, o empreendedor ainda pode contribuir com a formação cidadã da juventude, mas é importante atentar para alguns cuidados na contratação. “É fundamental observar o que está previsto na lei para não correr riscos de descaracterizar a atividade dos jovens. É importante que a contratação seja feita a partir de serviços nacionais de aprendizagem ou entidades, que tenham por objetivo a assistência ao adolescente e à educação profissional e que sejam registradas no Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente. O empreendedor deve também selecionar um monitor que seja o responsável por coordenar e acompanhar as atividades práticas dos jovens, a fim de garantir que elas contribuam para sua formação”, orienta Esmeralda Queiroz, consultora do Sebrae-SP.

Uma das entidades que presta assistência aos aprendizes e às empresas é o Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE), que cadastra os jovens

e os encaminha para as empresas, após uma pré-seleção de acordo com o perfil e a atividade do negócio.

Após a escolha do jovem pela empresa, ele inicia, no CIEE, uma disciplina em sala de aula relacionada ao trabalho que desempenha. “Uma vez por semana o jovem cumpre a jornada do dia no CIEE, em sala de aula, em disciplinas que podem ser de ocupações administrativas, comércio e varejo, telesserviços, práticas bancárias, entre outras”, explica Eduardo de Oliveira, superintendente de Operações do CIEE.

Agende uma consultoria com os especialistas do Sebrae-SP em Recursos Humanos. Acesse <http://sebr.ae/sp/55784>.



## DICAS

Procure conhecer a Lei da Aprendizagem (nº 10.097/2000) e saiba os pré-requisitos para a contratação de um aprendiz

Compreenda a responsabilidade que está por trás da contratação do jovem: não é apenas profissional, mas cidadã.

Cumpra as obrigações legais previstas e escolha um tutor para acompanhar o jovem.

## Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

### CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti  
ACSP, ANPEI, Banco do Brasil, Faesp, Fecomercio, Fiesp, Fundação Parqtec, IPT, Nossa Caixa Desenvolvimento, SEBRAE, Secretaria de Estado de Desenvolvimento, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa.

### DIRETORIA EXECUTIVA

Bruno Caetano (Superintendente)  
Regina Bartolomei (Administração e Finanças)  
Ricardo Tortorella (Técnico)

### JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali Marcos  
Editora responsável: Cinthia de Paula (MTB: 46.971)  
Repórteres: Eliane Santos, Gabrielle Nascimento e Marcelle Carvalho  
Fotos: Agência Luz  
Apoio Comercial: Valéria Capitani  
Projeto Gráfico: Marcelo Costa Barros  
Diagramação: Carla De Bona  
Impressão: Cia Lithographica Ypiranga

### SEBRAE-SP

Rua Vergueiro, 1117, Paraíso, CEP: 01504-001

### Escritórios Regionais do Sebrae-SP

Alto Tietê: 11 4722-8244  
Araçatuba: 18 3622-4426

Araraquara: 16 3332-3590  
Baixada Santista: 13 3289-5818  
Barretos: 17 3323-2899  
Bauru: 14 3234-1499  
Botucatu: 14 3815-9020  
Campinas: 19 3243-0277  
Capital Centro: 3177-4635  
Capital Leste I: 11 2225-2177  
Capital Leste II: 11 2074-6601  
Capital Norte: 11 2976-2988  
Capital Oeste: 11 3832-5210  
Capital Sul: 11 5522-0500  
Franca: 16 3723-4188  
Grande ABC: 11 4990-1911  
Guaratinguetá: 12 3132-6777  
Guarulhos: 11 2440-1009

Jundiaí: 11 4587-3540  
Marília: 14 3422-5111  
Osasco: 11 3682-7100  
Ourinhos: 14 3326-4413  
Piracicaba: 19 3434-0600  
Presidente Prudente: 18 3222-6891  
Ribeirão Preto: 16 3621-4050  
São Carlos: 16 3372-9503  
São João da Boa Vista: 19 3622-3166  
São José do Rio Preto: 17 3222-2777  
São José dos Campos: 12 3922-2977  
Sorocaba: 15 3224-4342  
Sudoeste Paulista – Itapeva: 15 3522-4444  
Vale do Ribeira: 13 3821-7111  
Votuporanga: 17 3421-8366

0800 570 0800 | [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) | [twitter.com/sebraesp](https://twitter.com/sebraesp)



Os setores de comércio e serviços alavancaram o resultado positivo das MPEs, com incremento de 11,5% e 11,2% na receita, respectivamente. Já a indústria teve um desempenho negativo, com 3,2% de queda no faturamento real.

## Políticas Públicas

# Como as políticas públicas ajudam

As micro e pequenas empresas representam mais de 5,5 milhões dos negócios do País, o que equivale a mais de 99% das empresas. Elas empregam 67% da mão de obra formal e são responsáveis por 20% do PIB.

De acordo com Júlio Durante, consultor do Sebrae-SP, toda essa representatividade atraiu a atenção dos governos para as MPEs. “Os órgãos públicos têm se esforçado para melhorar o ambiente para os empreendedores, lançando pacotes de medidas que favorecem os empresários ao desburocratizar os processos e estimular a formalização”, afirma.

### Sala do Empreendedor

Os administradores dos municípios paulistas têm se mostrado grandes interessados na implementação de políticas públicas de apoio às MPEs. Um exemplo disso é a parceria entre a Prefeitura de Ribeirão Preto, o Sebrae-SP, a Casa do Contabilista, a Associação Comercial e Industrial de Ribeirão Preto e o Banco do Povo Paulista, que possibilitou a inauguração da Sala do Empreendedor de

### Vantagens da Lei Geral

- Cadastro unificado, com base no CNPJ.
- Regime unificado de recolhimento de impostos, englobando tributos federais, estaduais e municipais – o Simples Nacional.
- Licitações públicas no valor de até R\$ 80 mil são destinadas exclusivamente para as MPEs.
- Estímulo à formalização por meio do Empreendedor Individual: já são mais de 2 milhões de EIs em todo o Brasil.
- Desburocratização: tanto no processo de abertura como no encerramento das empresas.
- Exportação: agilidade nos procedimentos para comércio exterior.

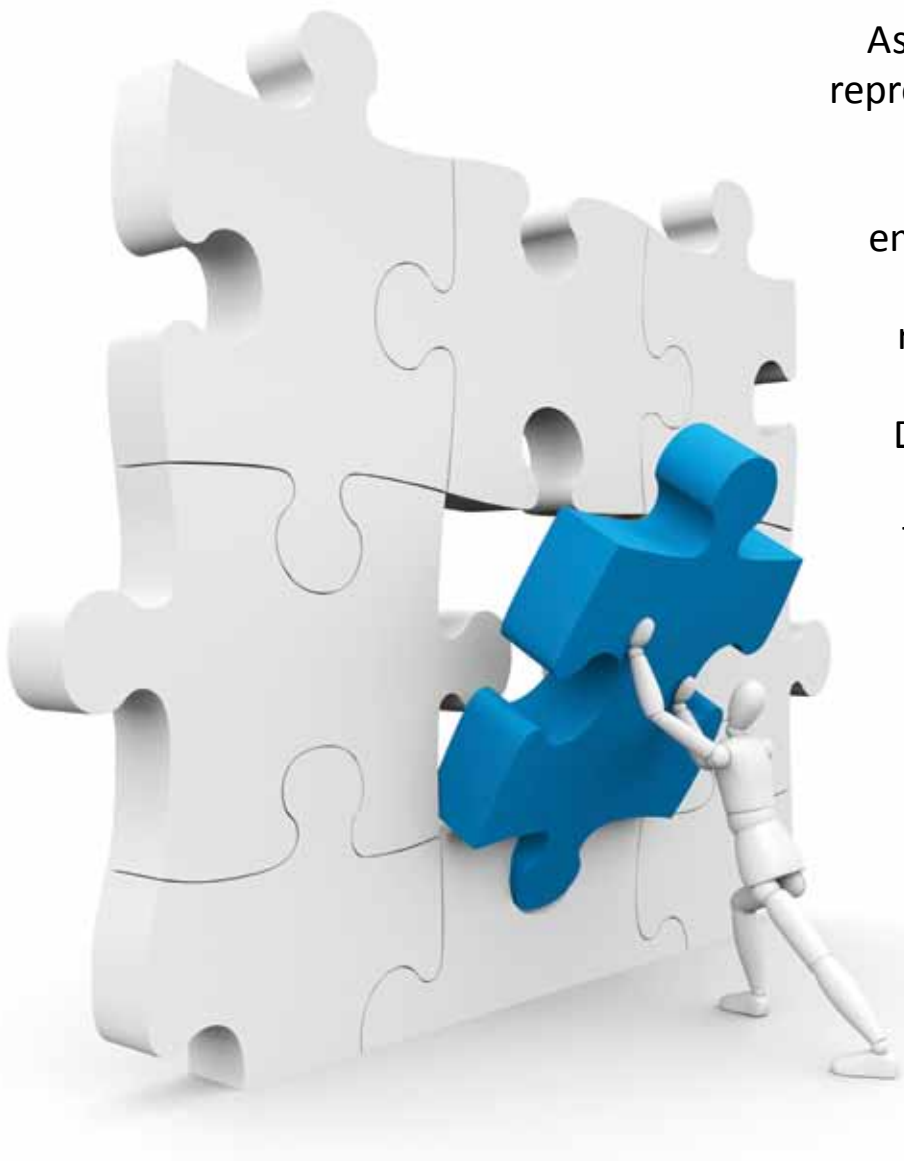
O consultor do Sebrae-SP explica que uma das mais importantes políticas públicas de desenvolvimento implementadas na legislação brasileira é o Estatuto Nacional das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, mais conhecido como Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, aprovado em 2006 pelo governo federal. “Desburocratização, desoneração tributária e desenvolvimento para as micro e pequenas é o tripé de sustentação desta lei”, diz Durante.

Em janeiro deste ano, a Lei Geral passou por uma atualização: o teto da receita bruta anual do Empreendedor Individual (EI) subiu de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil, o da microempresa passou de R\$ 240 mil para R\$ 360 mil e o da pequena empresa subiu de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões.

“Esses aumentos são importantes para permitir o crescimento do empreendedor e reduzir a informalidade, pois quando o empresário abre o negócio optando pelo Simples ou como EI fica preocupado em não

atingir a faixa máxima de faturamento para não ter que pagar mais imposto”, revela o consultor.

Durante ressalta ainda que para essas vantagens serem válidas é preciso que a Lei Geral seja regulamentada nos municípios. “O Sebrae-SP possui uma equipe que trabalha para melhorar o ambiente empreendedor e, hoje, seu principal foco é sensibilizar os governantes para a implementação da lei. Atualmente, mais de 300 das 645 cidades do Estado, têm a lei regulamentada”, comenta.



No mesmo período, comparando janeiro de 2012 ao mesmo mês do ano passado, o estudo do Sebrae-SP apontou resultados positivos para o faturamento em todas as regiões: Grande ABC (+13,5%); Região Metropolitana de São Paulo (+9,8%); interior (+7,7%); e município de São Paulo (+6,2%).

# a promover as pequenas empresas

Ribeirão Preto, em fevereiro de 2010. Hoje, referência estadual na formalização de trabalhadores que atuam por conta própria, o Empreendedor Individual, a unidade atende presencialmente cerca de 30 pessoas por dia.

Lá, os interessados em formalizar os seus negócios são atendidos por agentes da prefeitura, que orientam sobre a abertura da empresa, suas obrigações e benefícios. Com a documentação em dia, o empreendedor adquire CNPJ na hora e tem a possibilidade, por exemplo, de já conhecer as linhas de crédito disponíveis, a partir do atendimento de um agente do Banco do Povo Paulista.

Mônica da Costa tem uma empresa que faz lembranças para festas, o

Ateliê da Biloca, e teve a oportunidade de se formalizar na Sala do Empreendedor, em novembro de 2011. “A partir do atendimento prestado pelo Sebrae-SP, fiz cursos na área de gestão empresarial e outros mais específicos para meu segmento. O Empreendedor Individual é interessante por conta dos benefícios sociais e pela oportunidade de desenvolver legalmente o meu negócio”, destaca.

Mônica afirma que ter registro como PJ melhorou muito sua vida. “Eu mantenho um blog para realizar as minhas vendas e o CNPJ traz uma credibilidade que é fundamental para esse tipo de negócio”, diz. “Além disso, tenho linhas de crédito disponíveis no banco, que me permitem fazer compras em grande quantidade”, completa a empreendedora.

Em 2011, os parceiros do projeto em Ribeirão Preto lançaram ainda o Programa Comece Legal, que funciona como uma Sala do Empreendedor móvel e itinerante. Até o momento, seis bairros receberam a vista da equipe de atendimento e outros dois estão previstos para receber a ação no primeiro semestre deste ano. Quando é realizada, a formalização na cidade tem aumento médio de 80%.

O conjunto de ações em prol da orientação e da formalização de autônomos eleva Ribeirão Preto à quarta cidade do Estado de São Paulo que mais formaliza empreendedores individuais, com quase 10 mil Els, e as iniciativas podem ser implementadas em quaisquer outros municípios.



O Sebrae-SP apoia e orienta os empreendedores interessados em se formalizar, melhorar e desenvolver o negócio. Confira:

Curso online  
Empreendedor Individual:  
<http://sebr.ae/sp/mei>

Palestra – Lei Geral das MPes:  
<http://sebr.ae/sp/Kq93D>

Oficina – SEI Empreender:  
<http://sebr.ae/sp/Bm7i6>

Oficina – SEI Planejar:  
<http://sebr.ae/sp/Hs2f7>



Mônica formalizou sua empresa de lembranças para festas na Sala do Empreendedor e com o atendimento recebido conseguiu desenvolver os negócios e manter vendas online

## Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor

Com o objetivo de reconhecer as lideranças públicas que, durante sua gestão, se empenharam em melhorar o ambiente empreendedor em seus municípios, o Sebrae realiza, a cada dois anos, o Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor.

Em sua sétima edição, a premiação, entregue na etapa estadual no último dia 29 de março, contabilizou 199 municípios participantes. Este número representa um aumento de 53% em relação às participações da edição anterior.

Com o resultado, quase 40% dos prefeitos do Estado de São Paulo demonstram o compromisso dos agentes públicos com o fortalecimento de ambiente favorável às MPes.

A etapa nacional do prêmio será em realizada em maio, em Brasília.



Saiba mais em <http://prefeitoempreendedor.sp.sebrae.com.br/>



# classificados

## ALIMENTÍCIO

**Empacotadora Semi-automática**

- Pesagens de 1 grama a 5 kg
- Caçamba e vibrador removíveis sem ferramentas e laváveis
- CLP com 45 programas de fácil manuseio

**O MENOR PREÇO DO MERCADO**

**abipack** www.abipack.com.br  
Tel/fax: (11) 5072-7835

## CONFECÇÃO

**LOTE DE TECIDOS:** cru e tinto p/ decoração de interiores (+-) 3400 e lote fios têxteis, vários títulos, poliéster, nylon, algodão, etc. Tel.: (11) 5073-7066 - SÉRGIO

**OFICINA:** de corte de tecidos, trabalhamos com todos os tipos de tecidos, possuímos selo ABVTEX. Tel.: (11) 2982-4383 - FERRAZ ferrazfi@ig.com.br

## CONSULTORIA

**ASSESSORIA:** estratégica de gestão, de custos e financeira, rentabilizando negócios Tel.: (11) 8187-4703 - CLAUDIA HAUSNER- [www.hhinteligencia.com.br](http://www.hhinteligencia.com.br)

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

## COMUNICAÇÃO GRÁFICA

**ASSESSORIA:** de imprensa, divulgue sua empresa, criação de artigos p/ jornais, revistas, etc. Tel. (11) 8326-1767 - PAULO [www.assessorimprensa.wordpress.com](http://www.assessorimprensa.wordpress.com)

**CNH SUSPENSÃO COM PONTUAÇÃO**

**JOTA DETRAN**

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

**DETTRAN SP**

**CIDADÃO.SP VIA LEGAL**

**CNH SUSPENSÃO COM PONTUAÇÃO**

**JOTA DETRAN**

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

**CNH: -SUSPENSÃO E RECICLAGEM RECURSO MULTAS E CNH C/ PONTOS CNH INTERNACIONAL (P.I.D.)**

**Fones: (11) 2042-2222 / 9165-7047**

Online: [jotadetransp@hotmail.com](mailto:jotadetransp@hotmail.com)  
E-mail: [jotadetransp@terra.com.br](mailto:jotadetransp@terra.com.br)

**TDC Treinamento Desenvolvimento Consultoria**

Curso: Teoria e prática de Pregão Eletrônico com ênfase no comprador

Carga horária: 16 horas

Contato: [treinamento@tdc.net.br](mailto:treinamento@tdc.net.br)  
Telefone: (11) 9172-7482

Data: 26 e 27 de maio de 2012

Local: Leon Park Hotel  
Av. Francisco Ottoni, 881 - Centro - Campinas/SP

SEJA UM FORNECEDOR DO GOVERNO FEDERAL

**COMPRASNET**  
PORTAL DE COMPRAS DO GOVERNO FEDERAL

## DIVERSOS

**EMPRESA:** mercado erótico a venda, carteira de clientes ativa, fornecedores desenvolvidos, sem passivos fiscais/trabalhistas. Tel.: (11) 8187-4703 - CLAUDIA HAUSNER

**FORMAÇÃO:** de equipe de vendas revisão de processos adm., mkt e rh visando resultados estratégicos. Tel.: (11) 9379-5066 - [valdecisimoes@ig.com.br](mailto:valdecisimoes@ig.com.br)

**JOELHO:** com dores? conheça as novas joelheiras "bem estar", da mesma empresa da jarra azul. Tel.: (11) 3315-0234 - BÓRIS [borenyj.azul@gmail.com](mailto:borenyj.azul@gmail.com)

**SUGAJETE:** máquinas de dosagem para líquidos e cremosos, com 6; 5; 4; e 3 bicos. Tel.: (11) 4616-0525 - GIVAN [www.sugajete.com.br](http://www.sugajete.com.br)

**GRUPO YTHAJACI**

**BRINDES** Personalizados

**EMBALAGENS** Personalizadas

**ANÚNCIOS**

**2157-8484**  
[ythajaci.com.br](http://ythajaci.com.br)

**Work Space**

Salas para reuniões, eventos, palestras, treinamentos, workshop.

**Reserve já a sua !**

[viaclickbrasil.com/ws](http://viaclickbrasil.com/ws)  
**(11) 5564-6244**

**Consórcio. Quem tem Conquista!**

Compre sem juros

Reserve já a sua participação!

**2990-4250**

[www.veimar.com.br](http://www.veimar.com.br)  
OUVIDORIA VEMAR 0800 774 3983

**CONSORCIO VEMAR**

**MARTE**

**Relógio de Ponto**

Digital R\$750,00

Rel. Homologado

**(011) 2100.3535**

Nextel: 9\*11919

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

R\$350,00 Tradicional

Catracas

**ADVOCACIA EMPRESARIAL**

- Direito Empresarial
- Direito tributário
- Direito Societário

R. Voluntários da Pátria, 2041 - Conj 401  
Santana - São Paulo - SP - Cep. 02011-500

[www.cronos.cnt.br](http://www.cronos.cnt.br) / [comercial@cronos.cnt.br](mailto:comercial@cronos.cnt.br)

**Tel.: (11) 2221-5613**

**Empreendedor**

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

**Marte**  
A boutique Volkswagen

**2990-4240**

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

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

## INFORMÁTICA

**SISTEMAS:** xcomp automotivo c/ nfe, para empresas do ramo: mecânica, funilaria, elétricas, etc. gratuito por 15 dias. Tel.: (11) 4513-5684 - [www.xcompbrasil.com.br](http://www.xcompbrasil.com.br)

**SISTEMAS:** xcomp empresarial ERP c/ nfe, para micro e pequenas empresas, gratuito por 15 dias, contém vídeo aulas. Tel.: (11) 4513-5684 - [www.xcompbrasil.com.br](http://www.xcompbrasil.com.br)

**Quero uma Loja Virtual**

saiba como, ligue grátis

**0800-777-9388**

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

**ADV Tecnologia**

Softwares Integrados para Gestão de Pequenas Empresas

Financie em até 36x pelo cartão BNDES

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

**DESIGN MASTERS**

Marketing Digital

Web Design Design Gráfico

Site Banners

Portal Cartão

Loja Virtual E-mail Mkt

Rede Social Logotipo

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

**Criação de Sites Gerenciáveis**

**Sites Apartir de R\$250,00**

[www.mestresite.com](http://www.mestresite.com)

Email: [celso.aichi@hotmail.com](mailto:celso.aichi@hotmail.com)  
Tel: (11) 7342-6508

**Contabilidade Conceito**

SOMOS UM ESCRITÓRIO CONTÁBIL ESPECIALIZADO EM ATENDER A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO, ESTAMOS A DISPOSIÇÃO PARA ATENDÊ-LO.

FOFONE: (11) 9831-4546

RUA CARREIRO DO VALE, 19 SALA 10  
CIDADE OUTRA / SÃO PAULO/SP

[WWW.CONTABILIDADECONCEITO.COM.BR](http://WWW.CONTABILIDADECONCEITO.COM.BR)

**Têmpera design**

Criação de Logotipos, Catálogos, Folders, Displays e Embalagens

tel. 11 3871-3747

[tempera@temperadesign.com.br](mailto:tempera@temperadesign.com.br)  
[www.temperadesign.com.br](http://www.temperadesign.com.br)

**3MI Factoring**

QUER UMA MÃOZINHA RECEBA À VISTA SUAS VENDAS A PRAZO

Negocie seus cheques e duplicatas pelo menor custo do mercado

consulte-nos (11) **2721-1218**

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



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

## Classificados

**ponto eletrônico**  
**PORTARIAMTE 1.510**

• Software de tratamento de ponto eletrônico - crachás e cartões  
• Sistema de acesso e refectório

**MHF** (11) 2791.9353  
www.mhfsistemas.com.br

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

Seu Sistema está em DOS, seus Controles estão em Planilhas, quanto você aproveita do seu SISTEMA ?  
**Desenvolvemos e adequamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa. Ganhe Tempo, \$ e segurança com informações rápidas e organizadas.**

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

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

**Sistemas Integrados**  
**Gerenciamento Total**

Compras	Indústria	Serviços
Faturamento	Finanças	TeleVendas
Cadastro	Estoque	SAC

▶ Permite Acesso Remoto ▶ Arquitetura SQL

**Ligue Agora: (11) 2959-6565**  
www.admnet.com.br

### MARCAS E PATENTES

**GUIMARÃES:** siqueira, registros: marcas, patentes, des. ind., direito autoral, software, consultoria e asses adm. e jud. (11) 3105-8535 - anamtk@terra.com.br

ASSESSORIA INTERNACIONAL  
**Bicudo**  
MARCAS & PATENTES

Marcas - Patentes - Software  
Ministério Saúde - Tecnologia  
Direitos Autorais - Pct  
Jurídico Próprio  
Brasil e Exterior

**BICUDO MARCAS E PATENTES**  
Matriz: Brooklin - SP - Filial: Vinhedo - SP  
www.bicudo.com.br

55 (11) 5531.0212  
55 (11) 5531.4050

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

- Controle Estoque
- Código Barra
- Venda ME e ECF
- Faturamento NFE
- SEDEF - Sistema
- Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA !!!  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

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

**SEU SISTEMA SÓ EMITE NFE ???**

- Módulo de Gestão Empresarial
- Módulo de Controle Financeiro
- Módulo de Produção

CÁLCULO DE ST, REDUÇÃO DE BASE E SIMPLES NACIONAL  
INTEGRAÇÃO COM SISTEMAS CONTÁBEIS  
CONTROLE DE ESTOQUE, COMPRAS E INVENTÁRIO  
PEDIDOS DE VENDA VIES INTEGRADO

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA !!!  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

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

### INVENTOS

**MÁQUINA:** para cirurgia plástica procuro empresa(s) para desenvolver este e outros projetos, arte, política e pesquisa. TEREZA MIGUEL - tm@terezamiguel.com.br

### LOGÍSTICA

**Lupo & Filhos**  
Marcas e Patentes  
Brasil e Exterior

**Registro de Marcas e Patentes**  
Brasil e Exterior

**11 3875-7015 / 3864-8108**  
www.lupoefilhos.com.br

### OFERTA DE MÁQUINA E EQUIPAMENTO USADO

**AMPLA:** elevadores industriais para supermercados, indústrias e comércio, atendemos todo o Brasil.  
Tel.: (11) 2279-9200/2438-6346  
www.amplaelevadores.com.br

**BROCA:** temax (seco) 28 - 27 - 15mm. Suporte rosca (seco) ext/int 55º ext 05x-55º int 06x-60º ext 07x, paquímetro 600mm.  
Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

**CALIBRADOR:** rosca (anel) M46 x 1,5 - M34 x 1,5 - M10 (passa não passa) 2" bsp - 1" bsp - ¾ bsp - ¼ bsp. Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

**CALIBRADOR:** (tampão) neomatic 62h6 - 60j6 - 52h6 - 35h7 - 47(0,03) todos passa não passa. Fresa metal duro desbaste 30mm. Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

**CALIBRADOR:** rosca (tampão) M30 x 1,5 0 M28 x 1,5. Fresa acabamento 30mm. Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

**SISTEMA PARA CLÍNICAS !!!**

- Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...
- Convênios Médicos/Odontológicos
- Controle Agendamento Consultas
- Histórico Clínico do Paciente
- Recepção / Emissão Senha Atendimento
- Produtos, Compras e Serviços de Terceiros

**PAGAMENTO EM ATÉ 10 X**  
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA !!!  
No Mercado desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

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

**SISTEMAS INTEGRADOS**

COMPRAS  
VENDAS  
FATURAMENTO  
ESTOQUE  
FINANCEIRO

Nota Fiscal Eletrônica  
Nota Fiscal Paulista

PROPSA INFORMATICA  
Fonatel: (11) 2942-9939

**Union Global Logistics**  
→ The World Door to Door ←

**Somos seu Parceiro em Comércio Exterior!**

Com Competência e Responsabilidade, Viabilizamos suas Operações de **Importação e Exportação.**

- Radar
- Agenciamento de Cargas
- Comercial Importadora e Exportadora
- Projetos Personalizados

Tels.: (0xx) 11 3853-6312 / 3853-6329  
Fax: (0xx) 11 5034-1904  
Av. Santa Catarina, 674 - Cjs. 3 e 4 - CEP 04635-001  
Vila Santa Catarina - São Paulo - SP

**MARCAS & PATENTES**  
DIREITOS AUTORAIS

**3340-7713**  
sguimaraes@sguimaraes.com.br



Em outubro de 2012  
começa o **MAIOR EVENTO**  
**DE EMPREENDEDORISMO**  
de São Paulo.

**AGENDE-SE!**  
**25 a 28 de outubro de 2012**



twitter.com/sebraesp

facebook.com/sebraesp

youtube.com/sebraesopaulo

0800 570 0800

www.sebraesp.com.br





## Classificados

**FUNDIÇÃO:** maquinário para bijuterias, banhos e afins. Injetora de zamak e prestação de serviços. Tel.: (11) 4701-1703 DAVID - david.20115@hotmail.com

**LAVANDERIA:** máquinas usadas de: lavar, centrifugar, secar, embalar e outros que atende negócio de pequeno porte. Tel.: (11) 9777-4425/9937-6788 AKIRA

**MALHAS:** de giro inglês, marca grob, +/- 2.000 peças compl. novas, c/2,45 larg. x 0,4 esp. 380 comp. 186 comp x 9 olhal x 0,3 esp. Tel.: (11) 5073-7066 - SÉRGIO

**MÁQUINA:** de atar urdume, marca knotex com cavaleta de +/- 2,40, no estado. Tel.: (11) 5073-7066 - SÉRGIO

**MESA:** granito (teenogran) classe o - 630 x 400 (sem uso), suporte rosca (sandivik) R166 - ofg - 2525 - 16). Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

**MICROMETRO:** (200 a 300). Micrometro (0 a 25) e (25 a 50), imicro (08 a 10) (11 a 14) (14 a 17) (25 a 30) (30 a 35). Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

**SUPORTE:** de beclame 2,0mm - 20x. Suporte de fresa (seco) 30mm com 10x. Suporte CCMT (Walter) a 25r - pclnr12. Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

**URDIDEIRA:** comelatto roncatto, largura 2,40 com gaiola, no estado. Tel.: (11) 5073-7066 - SÉRGIO

### ORGANIZACIONAL

**ABERTURA:** alteração e encerramento de empresas, assessoria fiscal, trabalhista, contábil, MEI. Tel.: (11) 2989-4731 - MÁRCIA - mdr.ass@uol.com.br

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

**G&G:** contábil atendimento a pequena empresa e ao mei, imposto de renda e abertura de empresa, contabilidade e consultoria financeira. Tel.: (11) 5677-3424 - OSMAR

**Escritório Santana de Contabilidade Ltda**

Rua Daniel Rossi, 203  
Santana - Cep: 02019-010  
Telefone: (11) 3562-7277

Escritas Fiscais - Repartições Públicas  
Contratos - Distratos - Assuntos Fiscais,  
Contábeis e Trabalhistas - Aberturas -  
Encerramentos - Consultoria  
Processamento de Dados  
Implantação de meios avançados de  
informática aplicáveis na gestão  
das empresas em geral.  
site: [www.escriptoriosantana.com.br](http://www.escriptoriosantana.com.br)

**BRASILMAR**

Exportação/Importação  
Despachos Aduaneiros

Marítimos, aéreos e rodoviários  
Consultoria e Assistência  
em comércio exterior

tel 11 3106-7359 / 3106-6007  
contato@brasilmarltda.com.br  
[www.brasilmarltda.com.br](http://www.brasilmarltda.com.br)

**CONTABILIDADE**

- ABERTURA, Alteração e Encerramento de Empresas; "CONSULTE-NOS"
- Primeiras orientações para Administrar sua empresa (controles, contas a pagar e receber etc.)
- Atendemos em todas as regiões
- Advogados
- Asses. Geral, Fiscal, Trabalhista etc.

Mais de 20 anos de profissão  
Fone/Fax: 3832-1079 Sr. David

**Collection Factoring**

Troca de Duplicatas

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

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

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

**Consultoria e Assessoria**

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

**PFL Assessoria Contábil**

Fone: (11) 3641-4995  
[www.pflcontabil.com.br](http://www.pflcontabil.com.br)  
contato@pflcontabil.com.br

VOCÊ TEM DÚVIDAS SOBRE A GESTÃO DA SUA EMPRESA?

Consultoria a Distânci@

**SEBRAE SP**

Receba informações e orientações sobre a gestão da sua empresa sem sair do lugar. Tudo em questão de cliques!

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

**Consultoria e Assessoria**

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

**Gestão Empresarial**

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

### PLÁSTICO E BORRACHA

**EMBALAGENS:** em vacuum forming, blisters, berços, clanshell, maletas e moldes. Tel.: (11) 2605-2511 / 9822-8427 - VALDIR valdir-moldavac@hotmail.com

**EXTRUSÃO:** Até 60 mm de tubos e perfis para uso em geral. Tel.: (11) 2412-4286/7102-6218 - WILSON prioplas@terra.com.br

### PROCURA REPRESENTANTES

**CONHEÇA:** os benefícios de ser representante da Jarra Azul e de outros produtos da mesma empresa. BÓRIS Tel.: (11) 3315-0234 - [www.jarraazul.com.br](http://www.jarraazul.com.br)

**ESCRITÓRIO:** em São Paulo com toda estrutura montada, busca parceria para novos negócios e produtos para revenda. Tel.: (11) 3231-1484 - JOSÉ MARIA

### SOCIEDADE

**MEIO AMBIENTE:** negócio inovador e impactante, baixo investimento e alto retorno, busco sócio de capital. Tel.: (11) 8185.8821 - 8013.3769 - ORLANDO

### TRANSPORTE

**NAJALAR** Indústria de Acessórios para Banheiros

Para a expansão de suas atividades procura representantes para vários municípios do Brasil.

Fone: (19) 32722683  
[najalar@telefonica.com.br](mailto:najalar@telefonica.com.br)  
[www.najalar.com.br](http://www.najalar.com.br)

**ANTEVE**  
ALUGUEL DE VANS

Viagens, traslado, city tour, fretamento p/ empresa e particulares

**VAN EXECUTIVA**  
(11) 5938-2245  
[www.anteve.com.br](http://www.anteve.com.br)



# VOCÊ NÃO VIVE BUSCANDO BONS NEGÓCIOS PARA SUA EMPRESA? ACHOU.



Banda larga  
com Wi-Fi grátis.



Ligações gratuitas  
entre NET Fones.



Conheça também os planos  
com TV por assinatura.

**NET EMPRESAS. PARA QUEM PRECISA DAQUELA FORÇA, É AGORA.**

**10 MEGA COM WI-FI + 2 LINHAS DE TELEFONE**

**GRÁTIS POR 2 MESES\***

**4004-8844 [www.netempresas.com.br](http://www.netempresas.com.br)**

\*Esta promoção é válida na portabilidade e não inclui o custo das ligações realizadas.



Oferta válida até 30/4/2012 para novas assinaturas e na contratação simultânea do NET Virtua na velocidade de 10 mega e do NET Fone Via Embratel no Plano NET Empresas Econômico (na portabilidade). A oferta prevê a isenção do pagamento da franquia mensal das linhas de telefone contratadas durante o período de três meses (período proporcional ao primeiro mês mais os dois meses subsequentes), exceto o custo das ligações realizadas. Será concedida ainda a isenção do pagamento da mensalidade do NET Virtua contratado pelo período de dois meses (período proporcional ao primeiro mês mais o mês subsequente). No terceiro mês, será devido o valor de R\$ 59,90 mais o custo das ligações realizadas. Após esse período, o valor será de R\$ 119,90 por mês. Valores válidos no pacote de serviços Conforto, exclusivamente para portabilidade numérica e mediante autorização de débito automático em conta-corrente como forma de pagamento e compromisso de permanência mínima de 12 meses com o NET Virtua. Em caso de cancelamento antes de encerrado esse período, será cobrada multa de até R\$ 360,00. Mudança de plano ou desistência do serviço obrigam o cliente a pagar o valor de tabela do produto contratado, conforme política comercial vigente no momento da alteração. A velocidade anunciada é a máxima nominal, estando sujeita a variações. Serviço de telefonia local fornecido pela Embratel, com base no Termo de Autorização 219/2002/SPB-Anatel. Os equipamentos cedidos pela NET deverão ser devolvidos na rescisão do contrato. Consulte todas as cidades participantes desta oferta e disponibilidade técnica para instalação em seu endereço, características e condições de aquisição, inclusive individual, dos serviços apresentados ligando para 4004-8844 ou acessando [www.netempresas.com.br](http://www.netempresas.com.br).

No comparativo com o mês anterior, ou seja, janeiro de 2012 em relação a dezembro de 2011, o estudo apresentou uma queda de 12,6% no faturamento real das MPes paulistas, resultado esperado, uma vez que as vendas de Natal costumam beneficiar as MPes em dezembro, especialmente no caso do comércio.

## Competitividade

# Integração entre loja física e virtual nas pequenas empresas

Ampliar os canais de vendas para aumentar o lucro já é uma preocupação para os empresários do varejo. A tarefa mais básica é reforçar a força de venda, treinar profissionais e buscar novos produtos e serviços que atendam às necessidade do consumidor. A grande questão é que este novo consumidor não quer apenas a diversidade do produto ou serviço, mas encontrar alternativas para acessá-los. Estamos falando de mobilidade, acessibilidade, uso de mídias sociais. Termos não muito novos, mas que ainda geram dúvidas de como utilizá-los no dia a dia do negócio.


Para atender a este consumidor “multimídia”, os varejistas ainda estão sofrendo para conseguir atrair aquele que já compra em sua loja física para suas ofertas na loja virtual. Por isso, conhecer bem este cliente e identificar a melhor forma de interagir com ele é o que vai fazer a diferença. “Nunca foi tão valorizado conhecer os compradores e principalmente seu

comportamento de compra e como utilizar todo esse conhecimento para atender melhor e vender mais. A ideia é coletar a maior quantidade de dados possível sobre toda interação que o consumidor fizer com a empresa, seja na loja, na internet, ao telefone ou nas mídias sociais. Processar toda essa informação e identificar oportunidades para enviar ofertas personalizadas, melhorar o sortimento da loja ou oferecer serviços complementares”, destaca Gustavo Carrer, consultor do Sebrae-SP.

De acordo com um estudo realizado pela Ecommerce School, centro de cursos de comércio eletrônico e mídias sociais, das 1.080 micro e pequenas empresas brasileiras ouvidas, apenas 20% utilizam as redes para fazer negócios. Um dos principais motivos para que as pequenas ainda não

deslanchem neste mercado é a falta de conhecimento de como usá-lo. “Todo pequeno negócio tem condições de ter sua presença na internet. O importante é conhecer algumas regras básicas para tornar esta experiência atrativa, como disponibilizar informações relevantes para o consumidor, sempre atualizá-las e dar voz a ao cliente”, acrescenta Carrer.

Para Isabel Forte, proprietária da Brigadeiro, Doceria e Café, a integração das lojas localizadas na região de Moema e Pinheiros, na capital paulista, com o site da empresa é uma questão de tempo. A empresária ainda estuda como comercializar os produtos pelo site, mas só o fato de ter colocado informações completas na internet já tem otimizado muito as encomendas. “Colocamos tabela de preços, cardápio e condições de



Jornal de  
negócios  
mais

Conheça as dicas, os erros e os acertos dos empreendedores no uso de mídias sociais no vídeo do consultor Gustavo Carrer, no Jornal de Negócios Mais:  
<http://sebr.ae/sp/jnmais216>

Lá você encontra também mais informações sobre as tendências do varejo discutidas no principal evento mundial do setor, o NFR Retail's Big Show.

pagamento, além de fotos e novidades dos produtos. Com isso, o cliente já liga com a informação clara do que quer e isso traz muita agilidade nas vendas”, destaca a empresária.

Quando se fala em loja virtual e uso de redes sociais, logo se pensa em ativar vendas pelo Twitter, Facebook, Orkut e outras. O uso correto dessas mídias ainda é uma grande dúvida para as pequenas empresas, mas a maioria já se deu conta de que vai precisar encarar este desafio para se manter competitiva e inovadora. “Nas redes sociais colocamos novidades, promoções, produtos sazonais, sempre com o objetivo de nos relacionar com o cliente. É claro que muitas vezes isso resulta em vendas, mas o foco é fazer com que o nosso consumidor esteja sempre se lembrando da gente”, finaliza Isabel.

### DICAS

Conheça bem seu cliente e identifique a melhor forma de interagir com ele.

Colete a maior quantidade de dados possível sobre toda interação que o consumidor fizer com a empresa.

Disponibilize informações relevantes para o consumidor e as mantenha sempre atualizadas.

Dê voz a ao cliente e esteja pronto para ouvi-lo.



Isabel Forte (à esquerda) com sua mãe Bia e sua irmã Marina.  
As três empreendedoras estão buscando a integração das lojas físicas com a virtual



As micro e pequenas indústrias paulistas vêm apresentando queda de faturamento e os resultados são atribuídos aos efeitos dos aumentos dos juros básicos (taxa Selic) no primeiro semestre de 2011 e pela concorrência com produtos importados, em alguns segmentos. A partir do segundo semestre deste ano, com o impacto das reduções nos juros básicos, ocorridas nos últimos meses de 2011, espera-se uma ligeira melhora nos resultados de seu faturamento.



# Produção de alimentos seguros e com qualidade

Todos nós, quando sentamos à mesa de algum bar, restaurante ou outro estabelecimento que comercializa alimentos esperamos encontrar limpeza e qualidade no produto que iremos consumir. O que nós não sabemos é todo o processo que é realizado para que o produto final chegue com a característica exigida por nós e pelas normas legais de produção de alimentos.

Por esta razão, o Sebrae-SP e entidades parcerias criaram o Programa Alimentos Seguros (PAS), que orienta os empresários do segmento a aplicar as Boas Práticas de Fabricação e Manipulação de Alimentos, atuando na educação, na difusão de conhecimento, na assistência técnica e tecnológica e na certificação dos empresários. Mais de 1,5 mil empresas já passaram pelo programa.

Jair Roberto, da Nutylac, indústria de achocolatados, leite e sucos em pó, de Sorocaba, participou do PAS. “Já tínhamos um controle de produção, mas fizemos aprimoramentos, implementamos *check lists* para todos os funcionários, que têm suas listas de atividades para cumprir diariamente, a fim de mantermos a qualidade máxima em todos os processos da empresa”, ressalta.

A Nutylac está no mercado há dez anos, conta atualmente com quatro funcionários e produz 2 mil quilos de alimentos por dia. “Nunca tivemos imprevistos com nossos produtos. De qualquer forma, mantemos todas as listas de controle e contra-provas

de todos os produtos, que ficam conosco durante o período de validade dos alimentos”, conta Roberto.

Adriani Carvalho, coordenadora estadual do PAS no Sebrae-SP, ressalta que o objetivo do programa é justamente conscientizar os empresários sobre a importância da correta produção, manipulação, armazenagem e transporte alimentos, aliados ao cumprimento da legislação. “Há treinamentos em sala de aula e visitas técnicas nas empresas. Em aula os participantes



A Nutylac, de Jair Roberto, aprimorou seus controles para garantir uma produção limpa e segura

aprendem quais são os perigos mais frequentes que ocorrem nos alimentos e como fazer para evitá-los. Com as visitas, são observadas as práticas e propostas ações de melhoria”, explica.

Abordando aspectos de higiene pessoal, do ambiente de trabalho, dos equipamentos e utensílios, além de armazenagem das matérias-primas, ingredientes e embalagens, entre outros aspectos, o PAS depende do interesse do empresário, que deve implantar as

melhorias na empresa e multiplicar o conhecimento aos colaboradores.

## Etapas do programa

Durante o PAS Indústria são avaliadas todas as etapas do processo produção, desde os perigos físicos, de contaminações, orientações sobre como evitar riscos aos alimentos, boas práticas, higiene pessoal, do ambiente de trabalho, qualidade da água e controle de pragas, até a avaliação das etapas do processo de fabricação, da

compra de matérias-primas, recebimento, armazenagem, cozimento e refrigeração e a distribuição para o cliente, com controle de temperaturas e tempo de armazenagem.

“É importante que os empresários entendam que a segurança alimentar é uma obrigação, mas também um diferencial para o negócio, porque ele ganha com a redução de desperdícios e com boa imagem que gera por estar preocupado em atender ou superar as expectativas dos consumidores”, destaca Adriani. “No caso das indústrias, elas devem ter maior cuidado em relação à vida útil do produto, após a fabricação e embalagem. Esse é o grande diferencial da cadeia”, finaliza a coordenadora.

Participe do Programa Alimentos Seguros (PAS)! Busque em <http://sebr.ae/SP/83871> o escritório do Sebrae-SP mais próximo de você, fale com um de nossos consultores e conheça a modalidade que se enquadra nas necessidades da sua empresa.

## DICAS

Fique atento às medidas da Anvisa e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que regulamentam a produção de alimentos no País.

Envolve sua equipe para que se sinta parte do processo e tenha consciência de sua responsabilidade na fabricação de alimentos seguros.

Eleja pessoas-chave para supervisão, manutenção e atualização dos procedimentos operacionais e das boas práticas implantadas.

Mantenha os procedimentos padronizados, realize registros e rastreabilidade (identifica qual é o produto, sua origem e destino e permite acompanhamento e intervenção rápida em caso de necessidade de recolhimento).

Invista em treinamento para sua equipe, desde o nível inicial até a gerência, em temas relacionados aos pré-requisitos e à segurança dos alimentos.



Outro destaque da pesquisa é o otimismo relativo dos empresários em relação ao faturamento dos próximos meses: 84% dos ouvidos pelo estudo esperam manutenção (53%) ou aumento (31%) de receita por um período de seis meses. Confira a pesquisa completa em: <http://sebrae.sp/Tm8q5>

## Entrevista

### Empresária tirou jacarés da lista de animais ameaçados

Não é à toa que Maria Cristina venceu a última edição do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios: empreendedora nata, ela ainda contribui para preservação do meio ambiente com inovação e criatividade



Maria Cristina Ruffo é paulista, de Santos, mas adotou Maceió, capital de Alagoas, de coração. Dos 18 anos aos atuais 59 já foi dona de dez empresas. Há pouco mais de uma década decidiu investir no ramo de criação de jacarés de papo amarelo e hoje é a maior produtora do mundo, com 12 mil jacarés e 4 mil ovos. Por esta empresa, a Mc.Cayman, foi a vencedora nacional do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, entregue em março passado. E tem mais: está finalizando as 1,5 mil peças de acessórios de sua mais nova empreitada, a Mr.Krocco. Confira os segredos para fazer de uma ideia uma empresa de sucesso.

#### Jornal de Negócios – Como começou sua vida de empresária?

**Maria Cristina Ruffo** – Acho que foi herança do meu pai, que foi exportador de café. Mesmo trabalhando como jornalista, até os 34 anos tive empresas de TI e consultorias em RH. Nesta época enfrentei alguns problemas e decidi que era hora de ter uma vida mais tranquila. Em uma viagem a passeio me apaixonei por Maceió e decidi ficar. Logo que cheguei o “bichinho” do empreendedorismo fez com que eu comprasse uma barraca na praia e quis fazer algo diferente: um lugar cuja trilha sonora era o jazz, com piano de cauda, violino e sax. Foi um sucesso!

#### JN – E como você chegou até os jacarés?

**MCR** – De um jeito bem inusitado: em 99, eu tinha um restaurante com um aquário para o cliente escolher o peixe que gostaria de comer.

Para abastecê-lo, construí um viveiro de peixes e os jacarés apareceram por ali. Decidi colocá-los em um local isolado até resolver o que fazer. Descobri, então, um projeto experimental da USP que tinha o objetivo de tirar o jacaré de papo amarelo da lista de animais extintos. Vi aí uma grande oportunidade de negócio e decidi investir. Foi um sucesso e, em 2002, o animal saiu da lista e começamos a pensar na comercialização.

#### JN – Você é a maior produtora mundial e única exportadora de pele. Como conquistou este patamar?

**MCR** – Com muita persistência, coragem, pesquisa, investimento e respeito ambiental. Eu viajei o mundo para conhecer novas técnicas de manejo e o mercado, me cerquei de gente especializada e busquei capacitação. Uma ideia de negócio é uma pedra bruta, que precisa ser lapidada constantemente para ser valiosa. E sem informação e conhecimento eu não estaria aqui.

#### JN – Qual é o futuro da Mr.Krocco?

**MCR** – Vamos lançar a primeira coleção de sapatos e bolsas na Francal. E estamos nos preparando para instalar nosso curtume – hoje o processo é feito no exterior, para garantir a qualidade das peças – com técnicas que estamos trazendo da Europa. Em parceria com universidades, vamos iniciar também pesquisa de como aproveitar uma glândula do animal para a indústria da perfumaria (fixador).



### Agenda de Tributos

#### 05/04

Último dia para o recolhimento da contribuição FGTS e para encaminhar ao Ministério do Trabalho a relação de admissões, transferências e demissões de empregados. Ambos referentes ao mês de março de 2012.

#### 07/04

Último dia para o pagamento dos salários relativos a fevereiro.

#### 13/04

Último dia para o pagamento do ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, referente à diferença da carga tributária na aquisição de produtos de outros estados, e para o recolhimento das contribuições dos empregados domésticos e contribuintes individuais referentes a março.

#### 20/04

Data final para o recolhimento da contribuição previdenciária das pessoas jurídicas e produtores rurais, calculada sobre o total da folha de pagamento, do pró-labore retido dos sócios, pagamento a autônomos e do valor retido dos empregados; para o pagamento do DAS pelo Empreendedor Individual (EI); para a entrega, contra-recibo, da cópia da GPS ao sindicato representativo da categoria profissional; e para o pagamento unificado dos tributos devidos pelas empresas optantes pelo Simples Nacional. Todos relativos ao mês de março.

#### 25/05

Último dia para o recolhimento das contribuições:

#### PIS/Pasep

Código Darf:

PIS - Folha de Pagamento: 8301

PIS - Faturamento: 8109

#### Alíquotas:

Lucro presumido – 0,65%

Folha de pagamento – 1%

#### PIS/Pasep não cumulativo

Código Darf: 6912

Alíquota: 1,65%.

#### Cofins Faturamento

Código Darf: 2172

Alíquota: 3%.

#### Cofins não cumulativo

Código Darf: 5856

Alíquota: 7,6%.

#### 30/04

Data final para o pagamento do Imposto de Renda devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, incidente sobre os lucros obtidos na alienação de ativos no mês de março; para a entrega da DES, relativa ao mês de fevereiro, pelos prestadores, tomadores ou intermediários de serviços tributados pelo ISS; e para a entrega da Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física (DIRPF) sobre os rendimentos recebidos em 2011.