

Cuide do visual de sua loja e atraia mais clientes



Os cuidados incluem aspectos com iluminação, vitrines, fachada, disposição dos produtos e diversos outros itens, em um total de 20. Parece complexo, mas é simples e barato, além de fundamental, pois a percepção visual da empresa é a base de qualquer esforço de marketing para atrair mais consumidores. E mais: recente estudo do Sebrae-SP mostra que o impacto de melhorias nesses quesitos podem aumentar as vendas em até 40%. **P. 4 e 5.**

Prêmios reconhecem sucesso dos empresários

Está aberta a temporada de inscrições para as premiações do Sebrae que reconhecem as melhores práticas empreendedoras de empresários e estudantes. Os prêmios MPE Brasil – Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas e Mulher de Negócios selecionam iniciativas de homens e mulheres que mudaram o rumo de seus negócios promovendo crescimento e aumento de competitividade. O Desafio Sebrae é voltado para estudantes universitários e é realizado como um jogo virtual que simula a gestão de negócios. Inscreva-se! **P. 10.**



Inovação em beleza

Veja como se diferenciar em um mercado que cresce mais a cada ano, aproveite as oportunidades e conquiste clientes.

P. 3 ►



2 Representantes comerciais

Eles podem ser parceiros do seu negócio para ampliação de mercados. Saiba os cuidados a tomar e aumente suas vendas!

P. 11 ►



3 Entrevista

O ganhador do Prêmio MPE Brasil 2011 conta como o trabalho incansável à frente de sua empresa o fez atingir o sucesso.

P. 12 ►



Cloud Tags >



Palavras-chaves desta edição

Inovação

Prêmios

Serviços

Visual merchandising

Competitividade

Representantes comerciais



Dicas de leitura

Refleta antes de agir



Largou o emprego ou foi demitido? Está pensando em ter seu próprio negócio? O livro **Empreendedorismo** –

Construindo seu projeto de vida, da Editora Monole, vai te ajudar a refletir sobre essa ideia. O autor, Biagio Luiz Arnaldo, promete a leitura de um texto pedagógico, simples e objetivo.

Aprenda a empreender



O **Manual do Empreendedor**, de Jerônimo Mendes, publicado pela editora Atlas, é um guia tanto para quem está começando no empreendedorismo, quanto para os que já têm sua empresa e querem melhorar e também para os colaboradores do negócio.

Impressione a clientela



A qualidade do atendimento é um grande diferencial competitivo para qualquer empresa. No livro **Excelência em Atendimento ao Cliente**, de autoria de Alexandre Luzzi Las Casas e publicado pela editora M. Books, você conhece os fundamentos essenciais para alcançar a excelência neste quesito.



ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.

Você, cliente do SEBRAE-SP, é a razão da nossa existência. E para que possamos continuar prestando um serviço de qualidade, saber o que você pensa sobre nós é muito importante.

Queremos te ouvir:

0800 570 0800 | ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br > clique em OUIDORIA.

É hora de seguir bons exemplos

Inovação é um dos temas que mais discutimos nos últimos tempos. Afinal, em uma sociedade conectada, na qual a informação corre praticamente à velocidade da luz, é preciso pensar diferente, fora da caixa, solucionar problemas e encantar os clientes.

Aqui no Sebrae-SP convivemos diariamente com essa questão. Milhares de empreendedores nos procuram querendo saber como transformar ideias em produtos e serviços. Todos sabem o que o consumidor deseja e que paga o que for preciso por este novo valor criado.

Nossa orientação: a inovação não é algo que surge da noite para o dia. É um processo e, como tal, precisa de ingredientes para ser colocada em prática.

Buscar informações (e processá-las adequadamente), capacitar-se constantemente, ser persistente, cultivar e cuidar de sua rede de relacionamentos, além de expandi-la, ser um constante curioso e mover-se pela paixão de realizar algo sempre melhor. Estes são atributos necessários para quem está em um processo inovador.

Recentemente conheci pessoalmente um destes empresários que nós apoiamos: um jovem advogado e empreendedor. Ele não inventou um equipamento *high tech*, nem investiu milhões de reais para transformar sua ideia em produto. Com um carrinho de *catering* igual aos dos aviões, ele leva qualidade de vida para funcionários de várias

empresas, com a comercialização de alimentos saudáveis.

O pulo do gato? Ouvir potenciais clientes, pesquisar mercado, fazer muitos cursos e não ter medo de arriscar.

Nesta edição do Jornal de Negócios, aproveite as dicas de nossos especialistas e os exemplos de empresários bem-sucedidos que já estão fazendo a diferença.

Trace sua rota rumo à inovação. Boa leitura!



Alencar Burti
Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP

Dúvida do empreendedor

Trabalho revendendo roupas de grife na casa de amigas e pessoas indicadas. Como o negócio está dando certo, penso em abrir uma loja. Devo abrir em algum bairro de maior poder aquisitivo ou alugar um espaço em shopping?

Milena de Almeida, Nova Odessa (SP)

Antes de abrir a empresa é fundamental que você a planeje. A melhor forma é preparar um Plano de Negócios, que demonstra o mais detalhadamente possível seus recursos físicos, humanos, operacionais e financeiros. Essas informações também serão importantes para escolher onde será seu ponto comercial.

Para tal decisão, no entanto, é fundamental conhecer também seu público-alvo. Além disso, é importante que o ponto de vendas ofereça bom acesso e localização aos clientes e que você avalie a concorrência, direta e indireta, nos arredores, além das características da população local e do imóvel.

Instalar-se em um shopping é um processo que inclui, além dos custos, outro tipo de avaliação: sua loja, para ser aceita, deve estar enquadrada no mix estabelecido no local. Além disso, devem ser considerados os custos de locação, condomínio e contribuição para o fundo de caixa

de ações de Marketing do shopping. Por outro lado, uma loja fora de shopping pode ter menos circulação de potenciais clientes.

Qualquer que seja sua escolha, planejamento, pesquisa de mercado e conhecimento do seu público-alvo são as melhores ferramentas para a tomada de decisão.



João Abdalla Neto

Por João Abdalla Neto,
consultor do Sebrae-SP

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

As micro e pequenas empresas (MPEs) paulistas apresentaram um aumento de 8,2% no faturamento real em fevereiro deste ano, na comparação com o mesmo mês de 2011, de acordo com dados da Pesquisa Indicadores Sebrae-SP, divulgada no último mês. Por setores, os resultados do período foram: indústria (+1,9%), comércio (+13,5%) e serviços (+3,4%).

Inovação é fundamental para setor de beleza

Assim como a Mona Lisa, da novela Avenida Brasil, da TV Globo, todo empresário é capaz de encontrar um diferencial que aumente sua clientela. Mesmo que não seja um produto inovador, como o alisamento capilar da personagem de Heloísa Perissé, há maneiras de se destacar. “O bom atendimento é essencial, pois beleza é uma questão pessoal. É preciso definir o público-alvo e investir no visual, na higiene, em bons produtos e em profissionais qualificados”, afirma a consultora de Projetos de Beleza do Sebrae-SP, Elderci Garcia.

O mercado de beleza brasileiro já é o segundo do mundo, atrás apenas dos

Estados Unidos. Para Elderci, o crescimento deve-se à ascensão econômica da classe C e à globalização. “Esse público consome agora produtos a que antes não tinha acesso e, a partir da globalização, grandes marcas passaram a entrar no mercado com preços acessíveis”, explica a consultora.

No Brasil, o faturamento do segmento de beleza dobrou nos últimos 6 anos, e tem apresentado um crescimento médio de 10,5% por ano, nos últimos 15 anos. Do total de trabalhadores formalizados pelo Empreendedor Individual (EI) no Estado de São Paulo, até março deste ano, aproximadamente 12% são



Carla fideliza os clientes oferecendo produtos de qualidade e atendimento impecável

de salões de cabeleireiro e outras atividades ligadas à beleza.

Este é um segmento em que há oportunidades. Porém, quem quiser entrar nele deve estar preparado para encarar a concorrência. Lição aprendida por Carla Aparecida de Araújo Gonçalves, dona de um salão de beleza na cidade de Vargem Grande Paulista. “Eu apresento produtos de boa qualidade e preço pela excelência no atendimento. Faço reuniões semanais com a equipe para reforçar a importância do cliente e não brigo pelo preço: fidelizo os clientes pela qualidade do serviço, dos produtos e da mão-de-obra”, conta.

Além de aumentar a qualidade, buscar capacitação é essencial para evitar tropeços na trajetória. “O empreendedor monta um salão porque exerce aquela

atividade, oferece preços sem pesquisa e começa a ter lucro. Mas até quando ele consegue? Se não tiver preparo, capacitação e controles financeiros não vai sobreviver, porque o mercado é competitivo”, finaliza Elderci.

DICAS

Cuide do atendimento aos seus clientes: beleza é uma questão pessoal.

Tenha produtos de qualidade, mantenha o sempre ambiente limpo e treine seus funcionários.

Capacite-se constantemente, esteja preparado para enfrentar o mercado.

O Sebrae-SP oferece cursos, oficinas e palestras para ajudar você a ter um negócio competitivo. Confira:

Desenvolva sua empresa: oficina que, em três horas, orienta os empreendedores a terem conhecimentos sobre administração dos negócios, ambiente interno e externo da empresa, organização dos negócios, entre outros aspectos: <http://sebr.ae/sp/j9DFa>

Gerenciando o fluxo de caixa: palestra gratuita que mostra aos empreendedores como planejar e analisar o fluxo de caixa: <http://sebr.ae/sp/Wk3x6>

Qualidade máxima no atendimento ao cliente: curso online, realizado a distância, que permite ao empreendedor, a partir da análise de situações reais de atendimento, abordar estratégias que contribuam para melhorá-lo: <http://sebr.ae/sp/83098>

Controle de gastos no serviço: também realizado a distância, este curso capacita os empreendedores para a identificação e controle dos custos e despesas de seus serviços: <http://sebr.ae/sp/y8KYp>

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, Ivan Martins, Marcelle Carvalho, Paola Bello e Sandra Motta
Fotos: Agência Luz
Apoio Comercial: Valéria Capitani
Projeto Gráfico: Marcelo Costa Barros
Diagramação: Carla De Bona
Impressão: Cia Lithographica Ypiranga

SEBRAE-SP

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

Escritórios Regionais do Sebrae-SP

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

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

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

As MPEs do comércio, que tiveram o melhor resultado do período, foram favorecidas pelo aumento de 14% no valor do salário mínimo, injetado na economia no final de janeiro, e também pela “base de comparação fraca” – na comparação de fevereiro/10 com fevereiro/09, houve queda de 3,7% na receita das MPEs do comércio.

Visual merchandising

Melhora no visual das lojas

Conquistar e cativar a clientela fica bem mais fácil quando se tem uma loja atraente, bonita, confortável e bem organizada. Pesquisas do Sebrae-SP com participantes do Programa Comércio Varejista, que nos últimos cinco anos já atendeu 8 mil empresários em 157 cidades paulistas, mostram que a simples melhoria nos aspectos de visual merchandising (fachada, vitrines, iluminação, organização interna, entre outros itens, em um total de 20) pode ampliar as vendas de 12% até 40%, muitas vezes sem necessidade investimentos.

O consultor do Sebrae-SP Gustavo Carrer destaca que a percepção visual é o alicerce de qualquer esforço de marketing para atrair clientes, e que todo negócio que busca se diferenciar em relação à concorrência deve começar cuidando para que esse primeiro impacto seja eficaz. “A fachada da loja, por exemplo, percebemos que muitas vezes não é bem trabalhada pelo lojista. É comum encontrarmos estabelecimentos com fachadas muito velhas, sem pintura adequada, com árvores ou outros

obstáculos impedindo a visão do consumidor e até sem nenhuma informação clara do que seja o ramo de atividade da empresa”, diz. “É importante que o empreendedor saiba que se trata de um item fundamental e que a escolha de cores, luminosos e letreiros merecem atenção especial, pois transmitem muitos significados e podem ajudar ou atrapalhar a atração de consumidores”, completa.

No que se refere às vitrines, o cuidado também deve ser constante, já que

se trata do elemento mais importante para atração de consumidores. “Ela deve expor a melhor amostra dos produtos que serão encontrados no interior da loja e precisa chamar a atenção em poucos segundos”, alerta o consultor.

Já a iluminação deve destacar as mercadorias, decorar os espaços especiais e também acompanhar o estilo e a personalidade da loja. “Se for bem trabalhada, ela pode destacar partes atrativas do estabelecimento e disfarçar partes

Fachada



- Procure explorar todas as oportunidades de comunicação visual da fachada da loja, muros e paredes externas, mas evite excessos.
- Ela é uma ferramenta de comunicação com seu cliente e, por isso, deve passar informação do tipo e estilo da loja.

Vitrine



- As vitrines devem indicar ao cliente o mix de produtos comercializados na loja.
- Para se manterem atraentes, elas devem ser renovadas frequentemente.

Iluminação



- A iluminação exerce forte influência no comportamento de compra dos consumidores.
- O sistema de iluminação deve proporcionar conforto visual, evitando distorção nas cores e valorizando o ambiente e os produtos expostos.

Acessibilidade



- Tenha entradas amplas e rampas de acesso à loja. Mas atenção com a inclinação das rampas e a altura dos degraus, para que não se transformem em armadilhas para os consumidores.
 - Simule o acesso à loja, desde a calçada até a finalização da venda no caixa, passando pelos provadores.
- Se houver mais de um piso, avalie a necessidade de criar acesso especial.

Provadores



- Um bom provador contém: espelho amplo e de boa qualidade, banco ou cadeira, cabideiros ou ganchos e perfeita iluminação.
- Atenção redobrada à iluminação e climatização do ambiente: como decisões importantes ocorrem neste local, nada deve interferir.

Banheiros



- Mais do que uma simples conveniência, os banheiros demonstram a preocupação com seus clientes.
- Devem estar sempre limpos e arejados.



amplia vendas em até 40%

visualmente desagradáveis que ainda não podem ser mudadas”, completa Carrer. São importantes ainda itens como acessibilidade e climatização da loja, cuidados com provadores e banheiros. “Tudo isso conta para atrair consumidores e manter os clientes satisfeitos”, afirma o consultor.

Orientação gratuita

Para ajudar os empreendedores a adequarem todos os aspectos do visual merchandising e a

trabalhá-los de forma a melhorar a competitividade e os resultados da empresa, o Programa Comércio Varejista, do Sebrae-SP, desenvolveu ferramentas oferecidas gratuitamente aos comerciantes, como o Inova Loja e o Inova Loja Álbum.

Em atendimentos coletivos e consultorias individuais, o lojista recebe a visita de consultores e um questionário para diagnosticar a situação do estabelecimento e, com base nessa análise,

montar um planejamento para fazer as melhorias necessárias. No Inova Loja Álbum, além de responder ao questionário sobre os diversos itens que serão avaliados, o lojista faz fotos da empresa, com orientação de consultores do Sebrae-SP, que facilitarão a adoção das soluções mais adequadas para o aperfeiçoamento do espaço comercial.

O foco desse trabalho são micro e pequenas empresas dos mais diversos segmentos: lojas de roupas,

calçados, móveis e decoração, farmácias, mercearias, autopeças, casas de material de construção e outras. Além do tema visual merchandising, os empresários, em outras fases do programa, recebem orientações sobre relacionamento com o cliente, controle financeiro e Tecnologia da Informação.

“Na experiência que temos com os lojistas na parte de visual merchandising, percebemos que, em alguns casos, dependendo do nível de organização da loja, os resultados podem melhorar até sem necessidade de investimento, ou com investimentos baixos, a partir de R\$ 600, R\$ 700”, finaliza Gustavo Carrer.

Para participar, os interessados devem ligar para 0800 570 0800 ou para o Escritório Regional do Sebrae-SP mais próximo. Consulte em: <http://sebr.ae/SP/83871>

Para a empresária Kátia Gallo Stivanelo e sua sócia, Ângela Moretti, valeu a pena participar, no ano passado, do Programa Comércio Varejista. Donas da loja de calçados Hagia Sophia, na Freguesia do Ó, elas implementaram várias mudanças sugeridas pelos consultores: valorização visual do nome da loja, adequação do layout ao público-alvo, melhorias na apresentação, disposição e iluminação dos produtos nas vitrines.

“Tivemos que fazer poucas mudanças e não foi necessário investir muito. O maior gasto, em torno de R\$ 1 mil, foi com a colocação de um letreiro no fundo da loja. Ele permite visualizar o nome da empresa também no período diurno e não apenas com o painel luminoso, que acendemos à noite. O principal retorno foi ficarmos mais seguras com nossa comunicação visual. E certamente isso também ajudou a atrair clientes e a manter nossos resultados, mesmo em um período de vendas mais fracas”, avalia Kátia.



As mudanças de visual implementadas na loja pelas empresárias Kátia e Ângela surtiram efeitos: mais clientes e resultados positivos



Confira, no JNMais, <http://sebr.ae/sp/jnmais217>, mais dicas para manter o visual de sua loja sempre atraente, além da agenda de cursos do Inova Loja para os próximos meses em todo o Estado e uma cartilha sobre a qualidade no atendimento ao cliente.

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

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

UNIFORMES

Struziato

Moda Feminina e Masculina
Confecção Própria

11-2754-1660

e-mail: gina.piani@gmail.com

Contabilidade Concelto
www.contabilidadeconcelto.com.br
SOMOS ESPECIALIZADO EM ATENDER A MICROS E PEQUENAS EMPRESAS.
ENTRE EM CONTATO CONOSCO.
FONE: (11) 5831-4546
AVENIDA LEBLON, 165 CONJ 02 VELEIROS SP/SP

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 / comercial@cronos.cnt.br

Tel.: (11) 2221-5613

MANDA BALA Oportunidade de negócio!
Com baixo investimento inicial, rápido retorno e alta rentabilidade.
Máquinas de venda automática de chicletes e brinquedos
Comece o seu negócio hoje!
(11) 3855-7122
www.mandabala.com.br

COMUNICAÇÃO GRÁFICA

ASSESSORIA: de imprensa, divulgue sua empresa, criação de artigos p/ jornais, revistas, etc.

Tel. (11) 8326-1767 - PAULO

www.assessorimprensa.wordpress.com

INFORMÁTICA

DIVULGAÇÃO: serviços de mala-direta, e-mail marketing, links patrocinados. Tel.: (11) 4172-1177 - TARLEY - falecom@zipmaster.com.br

INFOMATIZE: sua loja -sistema pdv pela rsr Brasil: nota fiscal eletrônica, sped fiscal, emissor de cupom fiscal homologado, estoque. Tel.:(11)24225161/24225239.

INTERNET: sua empresa on-line. Websi- te, loja virtual, e-mail profissional, divulgação. Tel.: (11) 4172-1177 - TARLEY - fa- lecom@zipmaster.com.br

JTS INFORMÁTICA: serviços de manuten- ção, instalação de micro e impressoras e venda de peças em geral. Tel.: (11) 9306- 2517 - josueinformatica01@bol.com.br

CONSULTORIA

ASSESSORIA: estratégica de gestão, de custos e financeira, rentabilizando negó- cios Tel.: (11) 8187-4703 - CLAUDIA HAUS- NER- 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

DIVERSOS

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

EMPRESA: mercado erótico a venda, car- teira de clientes ativa, fornecedores desen- volvidos, sem passivos fiscais/trabalhistas. Tel.:(11) 8187-4703 CLAUDIA HAUSNER

SAMPA SITES

- Sites em Flash
- Sites Gerenciáveis
- Posicionamento nas buscas

(11)5353-2432

www.sampasites.com.br
Av. Paulista, 726 - cj 1707

GRUPO YTHAJACI
BRINDES Personalizados
EMBALAGENS Personalizadas
ANÚNCIOS
Veiculação
Tel: **2157-8484**
ythajaci.com.br

Assessoria Contábil
Abertura - Encerramento
Assessoria Trabalhista,
Contábil e Fiscal
(11) 3739-1266 c/Anne

Work Space
Salas para reuniões,
eventos, palestras,
treinamentos, workshop.
Reserve já a sua !
viaclickbrasil.com/ws
(11) 5564-6244

ZGS
Excelência na Implantação de
Programas de Ginástica Laboral,
SIPAT e Laudo Ergonômico.
Fone: 11 2325-9281 / 3439-9784
www.zascorporativa.com.br

DESIGN MASTERS
Marketing Digital
Web Design Design Gráfico
Site Banners
Portal Cartão
Loja Virtual E-mail Mkt
Rede Social Logotipo
www.designmasters.com.br

Têmpera design
Criação de Logotipos, Catálogos,
Folders, Displays e Embalagens
tel. 11 3871-3747
tempera@temperadesign.com.br
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

Relógio de Ponto
Digital R\$750,00
Rel. Homologado
(011) 2100.3535
Nextel: 9*11919
www.adigitec.com.br
R\$350,00 Tradicional
Catracas

Empreendedor
Com o Seu CNPJ Você tem
mais vantagens na
compra de um Okm
VENHA CONVERSAR
QUE DA
NEGÓCIO!
Marte
A boutique Volkswagen
2990-4240
www.marterveiculos.com.br
Teremos um enorme prazer em ter
você como nosso cliente. Consulte-nos!

Nota Fiscal Eletrônica
Sem valor de venda
FF NF-e - Apenas 115,00 mensais
www.htds.com.br 11 2682-9644

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

Classificados

NF-e **HTD**

E para você que necessita de um ERP com excelente custo benefício e com vários recursos gerenciais, temos o **FF Fatura Fácil GOLD**

FF
Sem valor de venda

Ligue agora e conheça os nossos produtos
www.htds.com.br 11 2682-9644

SISTEMAS INTEGRADOS

**COMPRAS
VENDAS
FATURAMENTO
ESTOQUE
FINANCEIRO**

Nota Fiscal Eletrônica
Nota Fiscal Paulista

PROFISA INFORMÁTICA
Santana de Parnaíba - SP
Telefone: (11) 2942-9930

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

- Controle Estoque
- Código Barra
- Versão ME e ECF
- Faturamento MFE
- SEDEF - Sistema
- Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...
- Fácil Operar
- Baixo Custo
- Nota Fiscal Paulista
- Relatórios Gerenciais
- Orçamentos...

PAGAMENTO EM ATÉ 10 X
Adaptamos 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

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

LOGÍSTICA

Union Global Logistics
→ The World Door to Door ←

Somos seu Parceiro em Comércio Exterior!

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

- Radarr
- 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

NF-e **HTD**

Temos o melhor custo benefício do mercado em:

- Estoque
- Faturamento
- Contas a Receber
- NF - Eletrônica

Sem valor de venda

FF NF-e - Apenas 115,00 mensais

www.htds.com.br 11 2682-9644

ADV Tecnologia

Softwares Integrados para Gestão de Pequenas Empresas

Financie em até 36x pelo cartão BNDES

comercial@advtecnologia.com.br
www.advtecnologia.com.br
11 2261-4000

SISTEMA PARA CLÍNICAS !!!

+ Módulo para CONTROLE FINANCEIRO...

- Convênios Médicos-Odontológicos
- Controle Agendamento Consultas
- Histórico Clínico do Paciente
- Recepção / Emissão Boleta Atendimento
- Produtos, Congressos e Serviços de Terceiros

PAGAMENTO EM ATÉ 10 X
Adaptamos 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

Micros e Notebooks

Manutenção - Formatação - Instalação

Windows - Word - Excel - PPoint - Internet - Msn

Antivírus - Rede sem Fio - 3G - Sites para Internet

JaSoft Tels: 11 3535-9067 - 11 9815-0308
Soluções & Serviços www.jasoft.com.br / jasoft_br@hotmail.com

MARCAS E PATENTES

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

Autobyte

IMPERDÍVEL!

PIZZARIAS, ESFÍHARIAS, PADARIAS, E PEQUENOS VAREJOS!!!

SISTEMA AUTOBYTE LIGTH

Você só paga o treinamento!
Em 12 vezes de R\$ 60,00!
Suporte gratuito de 30 dias.
Suporte mensal (opcional): R\$ 90,00

A solução completa em informática!
Tel: (11)3459-7193 / (11)2971-0102
E-mail: comercial@autobyte.com.br
www.autobyte.com.br

Quero uma Loja Virtual

saiba como, ligue grátis
0800-777-9388
www.queroumalojavirtual.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, SS e segurança com informações rápidas e organizadas.

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

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

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

INVENTOS

COMPENSAÇÃO: de energia elétrica em iluminação, procoo empresa para tornar idéia em tecnologia. Tel.: (15) 9755-5899 - ANDRE - avbonora@gmail.com

MARCAS & PATENTES DIREITOS AUTORAIS

3340-7713
sguimaraes@sguimaraes.com.br

Autobyte

Atenção!

Saia do caderninho e INFORMATIZE SEU NEGÓCIO!!!

Temos todo o equipamento necessário!
Em até 18 vezes pelo PagSeguro!

A solução completa em informática!
Tel: (11)3459-7193 / (11)2971-0102
E-mail: comercial@autobyte.com.br
www.autobyte.com.br

ponto eletrônico PORTARIAMENTE 1.510

MFE

soluções de tratamento de ponto - cartões - crachás e cartões - manutenção de acesso e refeltoeio

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

SEU SISTEMA SÓ EMITE NFE ???

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

- CALCULO DE ST, REDUÇÃO DE BASE e SIMPLES NACIONAL
- INTEGRAÇÃO COM SISTEMAS CONTÁBILIS
- CONTROLE DE ESTOQUE, COMPRAS E INVENTÁRIO
- PEDIDOS DE VENDA WEB INTEGRADO

PAGAMENTO EM ATÉ 10 X
Adaptamos 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

Crimark

MARCAS & PATENTES

- CETESB
- Licença de Funcionamento
- Autorização de Funcionamento
- Registro e Legalização de Produtos

DDG 0800 13 33 13

[Http:// www.crimark.com.br](http://www.crimark.com.br)
e-mail: crimark@crimark.com.br

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

SEJA UM DISTRIBUIDOR NESTLÉ ATÉ VOCÊ

O programa Nestlé até Você é um sistema de vendas porta a porta presente em diversas regiões do Brasil.

Conheça: www.nestleatevoce.com.br

Entre em contato e faça parte você também:

São Paulo Capital, Grande São Paulo e Litoral: (11) 9622-2484 - carlos.agostini@br.nestle.com

Interior de São Paulo: (19) 9764-1855 - daniel.bueno@br.nestle.com



Classificados

OFERTA DE MÁQUINA E EQUIPAMENTO USADO

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

CONTADOR: autônomo c/ampla experiência oferece serviços prof.personalizados áreas contábil, fiscal/trib.,rh e empres. Tel.: (11) 9996 5748 j.bonnard@ig.com.br

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

MESA: granito (teenogran) classe o - 630 x 400 (sem uso), suporte rosca (sandvik) 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

ORGANIZACIONAL

SUPOORTE: de beclame 2,0mm - 20x. Suporte de fresa (seco) 30mm com 10x. Suporte CCMT (Walter) a 25r - pcLnr12. Tel.: (11) 2919-7941 - ANTENOR

CAPITAL PARA SUA EMPRESA

Consultoria em Plano Econômico-Financeiro

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

Blesstrade LTDA.

CONSULTE-NOS (11) 2305-5180
www.blesstrade.com
info@blesstrade.com

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

PROCURA REPRESENTANTES

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

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
www.najalar.com.br

SOCIEDADE

NEGÓCIO: de sustentabilidade-sócio p/ prog. ensino ambiental sustentável p/ educação pública, privada e empresas. Tel.: (11) 3867-7500/8422-1577 francapi@gmail.com

SÓCIO: programa ensino ambiental sustentável-20 títulos,30 produtos, negócio p/educação pública, privada e empresas. Tel.: (3867-7500 8422-1577 francapi@gmail.com

TRANSPORTE

Collection Factoring
Troca de Duplicatas

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

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.escrioriosantana.com.br](http://site:www.escrioriosantana.com.br)

ANTEVE
ALUGUEL DE VANS

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

VAN EXECUTIVA
(11) 5938-2245
www.anteve.com.br

VIPER CONSULTING

A Viper Consulting oferece os melhores serviços do mercado visando qualidade, crescimento e inovações para a sua empresa.

Oferecemos serviços em CONSULTORIA, EMAIL, HOSPEDAGEM, WEBSITE E TREINAMENTOS.
www.viperconsulting.com.br
atendimento@viperconsulting.com.br

(11) 4207 5264

EG COMEX
INTERNATIONAL BUSINESS

Desenvolvemos sua empresa para:

- Importar e exportar;
- Competir através de um planejamento de custos e processos adequados;
- Identificar compradores para seu produto e fornecedores para sua empresa.

www.egcomex.com
eg@egcomex.com | (11) 2878-4569 | (11) 4255-2070

PRÊMIO MPE BRASIL.
MOTIVOS PARA SUA EMPRESA PARTICIPAR:

INSCREVA-SE ATÉ 31 DE AGOSTO PELO SITE
www.premiompe.sebrae.com.br
OU PROCURE O SEBRAE MAIS PRÓXIMO.

1 TODA EMPRESA QUE PARTICIPA RECEBE UMA ANÁLISE DE GESTÃO

2 UMA EMPRESA MAIS PREPARADA SE TORNA MAIS FORTE E COMPETITIVA NO MERCADO

3 E AS EMPRESAS VENCEDORAS SE TORNAM REFERÊNCIA EM SEU SEGMEN TO E TÊM RECONHECIMENTO NACIONAL

Participação: **SEBRAE**
Associação Brasileira de Comércio Exterior

Parceiros Nacionais: **MBC**, **GERDAU**, **FNQ**

Parceiros Internacionais: **PETROBRAS BRASIL**, **OPC**

Parceiros Estaduais: **FECOMERCIO**, **FIESP**, **IPEG**



COM A NOVA
 LG EZSIGN,
 VOCÊ MESMO
 ANUNCIA
 SUA EMPRESA
 NA TV.

NOVA LG EZSIGN.

A EzSign da LG é a primeira televisão do mundo a transmitir conteúdo que você mesmo cria para divulgar a sua empresa. Através de um software muito fácil de usar, você personaliza promoções, novidades e tudo o que quiser informar aos seus clientes, e a EzSign exibe tudo isso junto com a programação normal de TV. É mais eficiência e economia na hora de se comunicar com seus clientes.

www.lge.com.br/empresas



No comparativo entre os meses de fevereiro e janeiro de 2012, as MPEs registraram queda de 3,5% no faturamento real, atribuída ao “efeito calendário”: fevereiro teve três dias úteis a menos que janeiro, por ser um mês mais curto e devido ao Carnaval.

Competição

Inscrições para prêmios do Sebrae estão abertas

Está aberta a temporada de inscrições para as premiações do Sebrae que reconhecem as melhores práticas empreendedoras de empresários e estudantes. Os prêmios MPE Brasil e Mulher de Negócios vão selecionar iniciativas de homens e mulheres que mudaram o rumo de seus negócios promovendo crescimento e maior competitividade. O Desafio Sebrae, voltado para estudantes universitários, é um jogo de negócios que simula a concorrência entre empresas em um mercado virtual, com o objetivo de desenvolver os conhecimentos de gestão de negócios e as competências empreendedoras. Todos buscam estimular os empreendedores a ampliarem conhecimentos e melhorarem aspectos fundamentais da gestão dos seus negócios, oferecendo reconhecimento público dos resultados. Fique atento aos prazos e requisitos, inscreva-se!

Prêmio MPE Brasil



Até 31 de agosto, empresários que estão à frente de negócios com receita bruta anual de até R\$ 3,6 milhões e que tenham observado melhoria na gestão da empresa com aumento de produtividade e competitividade podem se inscrever no Prêmio MPE Brasil, uma realização do Sebrae, Movimento Brasil Competitivo (MBC), Gerdau e Fundação Nacional da Qualidade (FNQ). As inscrições podem ser feitas nas categorias indústria, comércio, serviços, turismo, Tecnologia da Informação (TI), saúde, educação e agronegócio, além dos destaques de Boas Práticas de Responsabilidade Social e Inovação.

O prêmio é realizado, no Estado de São Paulo, desde 2006 e, até hoje, quase 7 mil empresas já participaram.

Mulheres



As empreendedoras que lideram pequenas empresas têm um prêmio específico para elas, o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, que desde 2004 reconhece histórias que de quem realizou o sonho do negócio próprio e cuja trajetória é exemplo para outras. É uma parceria entre o Sebrae, a Secretaria de Políticas para as Mulheres (SPM), a Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais do Brasil (BPW) e a FNQ.

O prêmio, que também tem inscrições abertas até o dia 31 de agosto, é dirigido a empreendedoras com mais de 18 anos, proprietárias de empresas formais, líderes de grupos de produção, também formalmente constituídos e, empreendedoras individuais, nova categoria deste ano.

Universitários

A edição 2012 do Desafio Sebrae, jogo virtual de negócios destinado a estudantes universitários, também tem novidades. Entre as principais mudanças, destacam-se a premiação para os três primeiros lugares, a possibilidade de formação de equipes menores e a disputa totalmente online por meio de aplicativos para *tablets* e *smartphones*.

O jogo virtual começa ainda este mês e terá cinco fases, duas presenciais e três virtuais. Em outubro, serão conhecidos os campeões estaduais que seguem para etapa nacional. Serão premiadas as três melhores equipes e os professores indicados por elas. Para se inscrever é preciso pagar uma taxa de R\$ 50 por grupo, até 18 de maio.



Confira, no portal do Sebrae-SP, <http://sebr.ae/sp/jnmais217>, vídeos sobre as premiações, além dos endereços de acesso aos sites para consulta aos regulamentos, prazos de inscrição, prêmios, entre outros. Participe!

Com esses resultados, as MPEs paulistas fecharam o 1º bimestre de 2012 com um aumento de 8,5% no faturamento real, na comparação com igual período de 2011. A pesquisa de conjuntura Indicadores Sebrae-SP é realizada mensalmente pelo Sebrae-SP, com apoio da Fundação Seade. Acesse a pesquisa completa em <http://sebr.sp/indicadores>

Amplie suas vendas e esteja presente em todo o Brasil



Liliana aposta na parceria com representantes comerciais, mas afirma que é preciso muito treinamento e acompanhamento de perto

Aumentar as vendas; estar presente em diversas regiões do País e no exterior; não ter muito impacto no custo da operação. Se você deseja tudo isso para a sua empresa, contar com representantes comerciais pode ser um bom negócio.

O consultor do Sebrae-SP Reinaldo Messias explica que é interessante para a empresa ter um modelo profissionalizado da área de vendas, que atinja os objetivos estabelecidos com o melhor resultado de eficiência possível. “Isso pode ser feito com a equipe interna, que custa caro – regime CLT, gastos com locomoção, seguros, etc. – ou com a contratação de uma empresa que já conhece o mercado e tem esses custos rateados pelo seu modelo de negócios”, explica.

A representação comercial é uma atividade regulamentada pela Lei 4886/65 e alterada pela Lei 8420/92. “Sendo assim, existem obrigações a serem observadas pelos representantes e pelas empresas que utilizam o serviço”, explica Messias. Entre elas, o consultor destaca que não deve haver subordinação entre representante e representado. “Ou seja, se o empreendedor dá ordens a um representante, ele passa a ser um vendedor externo da empresa. Neste momento, ele precisa se tornar um funcionário contratado em regime CLT”, alerta.

O consultor ressalta ainda a importância de se detalhar o contrato de prestação de serviços com os representantes. “Este documento vai dizer o percentual de comissão

praticado, se ele atua em uma área de vendas fechada por região e se tem exclusividade com o seu produto”, exemplifica.

Resultados

O desempenho dos representantes terão impactos diretos nas vendas da empresa, por isso, é importante fazer parcerias com quem têm penetração de mercado no segmento de sua atividade. Outra dica é se conscientizar de que os clientes atingidos são seus e conhecer a fundo a empresa que fará sua representação comercial. “Antes de fechar o contrato, é preciso se deslocar até a região do representante e perceber se ela será bem aproveitada. Além disso, deve-se buscar informações e recomendações sobre o possível parceiro”, orienta Reinaldo Messias.

Por fim, se você decidiu ter representantes comerciais de sua empresa, é importante acompanhar os resultados de perto. “Avalie quanto paga em comissões e quanto isso representa no aumento do volume de vendas da empresa”, diz o consultor do Sebrae-SP.

Na prática

Liliana Chiodo Cherfen, sócia-administradora da Saludem Indústria Eletrônica, tem dez representantes

de sua empresa presentes em 13 estados brasileiros. Ela conta que para ter sucesso com essa parceira, é preciso muito treinamento e acompanhamento diário. “A parte comercial da fábrica tem uma pessoa exclusiva para dar suporte a eles. Todas as dúvidas, elaboração de orçamento, engenharia dos produtos e até visitas a clientes são feitas por nós juntamente com os representantes, quando necessário. Ou seja, muitas vezes nos deslocamos até eles para dar suporte à venda”, ressalta.

A empresária destaca que sua maior dificuldade é manter esses profissionais motivados. “Como todo profissional de vendas, eles precisam de metas e de acompanhamento constante, mas não estão ao nosso lado todos os dias. A distância e a falta de estrutura de cada estado do nosso País são nossos maiores inimigos do processo”, afirma Liliana.

DICAS

Tenha um contrato de prestação de serviços que detalhe deveres e direitos das duas partes.

Conheça bem – e de perto – o representante que falará em nome de sua empresa.

Faça parcerias com representantes que tenham presença no mercado de sua atividade empresarial.

Saiba quem são os consumidores atingidos pela representação – eles são seus clientes.

Acompanhe os resultados de perto.

O Sebrae-SP oferece soluções para ajudar as MPEs que desejam contar com representantes comerciais. Confira:

Palestra Representação Comercial: em duas horas, os empreendedores conhecem os conceitos da representação e a correta contratação dos serviços: <http://sebr.sp/r9S3Z>



Entrevista

Trabalho metódico e incessante é o segredo do sucesso

Wagner Lima venceu o Prêmio MPE Brasil e nesta entrevista conta que a dedicação em tempo integral ao negócio, com respeito e participação das pessoas que compõem a empresa são as receitas para seu sucesso



Ser obcecado em atender ao cliente no que ele mais deseja: eficiência, qualidade e custo competitivo. Esta é a receita do sucesso de Wagner Lima, engenheiro civil de um *pool* de empresas, entre elas a Supera Componentes, de Jaguariúna, interior de São Paulo, que conquistou o Prêmio MPE Brasil 2011, na categoria indústria.

Em entrevista ao Jornal de Negócios, ele afirma que a Supera, especializada na fabricação de chicotes elétricos, cabos de bateria para aplicação veicular e eletroeletrônicos, foi criada tendo como pilar a necessidade de estabelecer um Sistema de Gestão da Qualidade, de modo a agregar valor às operações.

Jornal de Negócios – O que o levou a empreender?

Wagner Lima – Depois de uma carreira como executivo, decidi que deveria ter as rédeas da minha vida, fosse para o sucesso ou fracasso. Parti para planejar e executar este objetivo, sabendo dos riscos que corria. Sabia também que para minimizá-los deveria ser obcecado em atender ao cliente no que ele mais deseja: eficiência, qualidade e custo competitivo.

JN – Como torna a busca pela competitividade em realidade?

WL – Antes de criar cada empresa, eu fazia um exercício analisando os pontos fortes e fracos de

meus possíveis concorrentes e verificando como poderia, por meio da qualidade e eficiência, atingir os desejos do mercado. Fazia também um estudo dos processos e da gestão ideal para o negócio. Daí para frente era só pôr as mãos na massa e treinar toda a equipe para a gestão de excelência.

JN – Qual o segredo do equilíbrio?

WL – Conciliar as dificuldades da produção, dos custos e da burocracia com os desejos do cliente. É claro que no meio de tudo isso é importante que a empresa seja rentável. O segredo é o trabalho metódico e incessante. A dedicação tem que ser em tempo integral.

JN – Recomenda a participação no Prêmio MPE?

WL – Sem dúvida. Um diagnóstico para rever a real posição e uma consultoria em gestão com o nível que o Sebrae sempre apresenta, não é prêmio que se rejeite.

JN – Um acerto, um erro e a regra de ouro do sucesso.

WL – O grande acerto é saber dosar ousadia e precaução. Um erro: menosprezar os indícios de que algo vai mal. Nunca deixe os problemas crescerem até se tornarem insustentáveis, pois aí já será tarde. A regra de ouro: respeitar, treinar, valorizar e entender as pessoas que fazem a empresa é fundamental e muito compensador sob todos os pontos de vista.



Agenda de Tributos

07/05

Último dia para o pagamento dos salários, para o recolhimento da contribuição FGTS e para encaminhar ao Ministério do Trabalho a relação de admissões, transferências e demissões de empregados. Todos referentes ao mês de abril de 2012.

15/05

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 previdenciárias (INSS) dos empregados domésticos e contribuintes individuais. Ambos relativos a abril.

18/05

Data final para o recolhimento da contribuição previdenciária (INSS) 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 referente ao mês de abril.

21/05

Último dia para o pagamento do DAS pelo Empreendedor Individual (EI); para a entrega, contra-recebido, 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 abril.

25/05

Último dia para recolhimentos das contribuições:

PIS/Pasep

Código Darf:

PIS - Folha de Pagamento: 8301

PIS - Faturamento: 8109

Alíquotas:

Lucro presumido – 0,65%

Folha de pagamento – 1%

PIS/Pasep não cumulativo

Código Darf: 6912

Alíquota: 1,65%.

Cofins Faturamento

Código Darf: 2172

Alíquota: 3%.

Cofins não cumulativo

Código Darf: 5856

Alíquota: 7,6%.

31/05

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 abril; para a entrega da DES, relativa ao mês de março, pelos prestadores, tomadores ou intermediários de serviços tributados pelo ISS; e para a entrega da Declaração Anual do Microempreendedor Individual (DASN-MEI).