

POLÍTICAS PÚBLICAS P. 16 ►

Isenção de ICMS sobre gorjeta vai beneficiar 126 mil empresas no Estado de São Paulo

LUCRATIVIDADE P. 15 ►

Conheça técnicas para fazer seu cliente gastar mais

MARKETING P. 3 ►

Registre corretamente a marca da sua empresa

Entrevista

Taciana Kalili transformou seu talento em um negócio de sucesso: a Brigaderia

P. 4 ►



OPORTUNIDADE P. 10 ►

Parcerias fortalecem empresas para as oportunidades da Copa do Mundo da FIFA™

Empresas adaptadas a pessoas com deficiência ganham novos mercados



José Fernandes Franco (à direita) é proprietário de um hotel no Circuito das Águas. A taxa de ocupação do empreendimento cresceu de 60% para 92%, após suas instalações serem adaptadas para receber pessoas com deficiência.

P. 6 ►

GESTÃO P. 8 ►

Estoque é dinheiro: planeje e controle

- Exemplos práticos para você entender o que estocar e como fazer um controle eficiente do material estocado.
- Conheça a história da empresária que quase foi à falência por não fazer a gestão do estoque.



Dicas de leitura

101 dicas



Empreenda (Quase) Sem Dinheiro é um guia prático com 101 maneiras para evitar os erros mais comuns relacionados à obtenção e utilização de recursos nas empresas. Trata-se de um aprendizado prático obtido daqueles que conseguiram vencer desafios e hoje podem se orgulhar de ter realizado seus sonhos. Publicado pela Editora Saraiva e escrito por José Dornelas, o livro faz parte da coleção 101 Maneiras, que traz de forma simples e objetiva recomendações eficazes aqueles que buscam colocar suas ideias em prática.

Para lidar com os números

Finanças Para Empreendedores e Profissionais Não Financeiros, da Editora Saraiva, escrito por Gustavo Cerbasi e Rafael



Paschoarelli, traz ensinamentos sobre a área de finanças que todo empreendedor deve saber. De acordo com os autores, o contrário do que muitos pensam, para administrar bem uma empresa não é preciso adquirir profundas habilidades em Contabilidade e Finanças.



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 OUVIDORIA.

Prá canoa não virar

Dias atrás ouvi a expressão “Com quantos paus se faz uma canoa?”. Como faço sempre que escuto este questionamento - na minha não tão curta vida, já ouvi milhares de vezes – parei para refletir. E, também como na maioria das vezes, cheguei a uma conclusão diferente, desta vez dirigida aos empresários e futuros empreendedores.

Nunca cheguei a saber, de pronto e antecipadamente, a quantidade exata de material necessário. Só cheguei a um “número” quando comecei a pensar na execução da mesma.

Porque a resposta correta a este aparentemente simples questionamento encerra em si uma série de outras indagações vitais para o sucesso desta realização, como:

que finalidade terá a canoa? Vai transportar pessoas, cargas ou será utilizada para fins turísticos ou esportivos? Que peso precisa suportar? Onde vai navegar? Mar? Rio? Lago? Que temperaturas vai enfrentar? Qual o tamanho da embarcação? Que tipo de madeira será utilizado?

Dúvidas similares a estas surgem diariamente para aqueles que já têm uma empresa e são desafiados a torná-la cada vez mais competitiva e também para os que pretendem iniciar a trilha do empreendedorismo.

Em ambos os casos, é fundamental planejar, ou seja, responder estas e outras questões que ajudam na condução do negócio.

Aqueles que desejam encurtar o tempo e ampliar sua presença no mercado, podem contar com o Sebrae-SP para encontrar as respostas às suas dúvidas. Não podemos garantir 100% de sucesso – os que o fazem estão tentando fazer sua canoa virar – mas asseguramos aos que têm determinação e amor pelo que se propõe a fazer que a construção será muito mais sólida e vai navegar bem em qualquer situação.

Alencar Burti, 82 anos, é empresário e presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE-SP



Dúvida do empreendedor Abri um MEI, como gerenciá-lo? O que devo saber tributariamente?

Raquel Nunes, Sorocaba

O Empreendedor Individual (EI) é optante pelo SIMEI – Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos Abrangidos pelo Simples Nacional. Está obrigado a pagar mensalmente: R\$ 1,00 de ICMS (indústria, comércio e alguns serviços); R\$ 5,00 de ISS (prestadores de serviços); e R\$ 31,10 (5% de 1 salário-mínimo) de Contribuição Previdenciária do Empresário.

O pagamento dos tributos é feito através do DAS-MEI – Documento de Arrecadação do Simples Nacional para o Empreendedor Individual. O EI está dispensado de manter contabilidade formal. Porém, deverá mensalmente preencher o Relatório de Receitas Brutas, indicando qual foi a receita bruta auferida em sua atividade. Deverá ainda anexar aos relatórios mensais, os comprovantes de despesas da atividade empresarial. A

Declaração Anual do Simples Nacional para o Microempreendedor Individual – DASN-SIMEI deve ser entregue até o dia 31 de maio de cada ano.

É importante lembrar que a gestão de uma empresa, independente do porte dela, exige o conhecimento do ramo de atividade e do ambiente de negócios, além de planejamento e monitoramento

constante do mercado e das ações desenvolvidas. O empreendedor deve conhecer as expectativas dos clientes, os produtos e serviços que serão oferecidos, a concorrência, os fornecedores, entre outras importantes questões.

Atualize-se constantemente. Participe de eventos do setor. Acompanhe as novidades, tecnologias disponíveis e tendências. Seja criativo, inove em produtos e serviços e em processos. Esteja à frente dos seus concorrentes. Faça pesquisa de mercado. Conheça as ferramentas e boas práticas para a gestão da sua empresa. Caso ainda tenha alguma dúvida sobre EI ou qualquer tema de gestão, o Sebrae-SP dispõe de inúmeros cursos, orientações e consultorias para os empresários gerirem adequadamente seus negócios.



Silvio Vucinic

Por Silvio Vucinic, Consultor Jurídico do Sebrae-SP

O evento que aconteceu entre os dias 25 e 28 de outubro, no Expo Center Norte, em São Paulo, recebeu aproximadamente 50 mil pessoas. Mais de 10 mil atendimentos foram realizados levando aos empreendedores todas as informações de que precisam para administrar bem seus negócios.

Cuidado para não perder a marca da empresa

A escolha certa do nome é decisiva para o sucesso do negócio, por isso, alguns detalhes precisam ser analisados, como evitar nomes extensos e termos estrangeiros de leitura e pronuncia difícil. “As micro e pequenas empresas devem explicar já no nome o que fazem, pois uma campanha publicitária para torná-lo conhecido requer mais investimentos”, explica Haroldo Eiji Matsumoto, consultor do Sebrae-SP.

Para evitar dores de cabeça, o empresário deve checar na Junta Comercial e no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) se o nome não está sendo usado por outra pessoa. “Quando vão abrir as empresas, os donos fazem muita confusão, pois não sabem distinguir entre o nome da empresa e a marca”, afirma Paulo Melchor, consultor do Sebrae-SP.

Para garantir a posse de uma marca, é obrigatório o registro no INPI. Por falta de informação, muitos empresários fazem a inscrição somente na Junta Comercial acreditando que estão assegurando o direito de uso, quando na verdade, estão deixando o caminho livre para que outra pessoa torne-se a legítima proprietária da marca, e sem chances de contestação judicial.

Eliane Cabral, dona de uma confecção na zona norte da capital, tentou

registrar este ano uma marca que usava desde 2004. Quando foi ao INPI, teve a surpresa: outra pessoa havia registrado o nome em 2009. “Fiquei muito chateada, porque é um nome que gosto e tenho carinho. Achei que ninguém se interessaria.” Ela não teve escolha, e precisou mudar a marca.

O nome da empresa (razão social) é aquele que consta em documentos para identificar uma pessoa jurídica e comprovar a legalidade do negócio, e

deve ser registrada na Junta Comercial. A marca (nome fantasia), que deve ser registrada no INPI, é o nome pelo qual a empresa será conhecida pelo público.

“O registro da marca concede ao empresário a exclusividade do uso em um segmento, gera reserva de mercado ao diferenciar o negócio e impede que alguém a utilize indevidamente para ‘roubar’ sua clientela. Com isso, ele deve trabalhar para consolidar sua marca, pois quanto mais conhecida, mais valiosa ela se torna”, explica Melchor.

O registro

O empresário pode fazer o registro de uma marca no portal do Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI): www.inpi.gov.br. Empresários de médias e grandes empresas devem pagar uma taxa de R\$ 355. As micro e pequenas empresas têm desconto de 60%, pagando R\$ 140. Quando o uso for autorizado, será preciso pagar mais R\$ 300 referente ao uso por dez anos.

Saiba mais

A autorização de uso da marca deve ser renovada a cada dez anos. O empresário pode prorrogar a posse por quantas vezes quiser;

O uso da marca é autorizado após análise gráfica e sonora da palavra, evitando que uma empresa já consolidada seja prejudicada;

Uma empresa pode licenciar o uso da marca para outra mediante um acordo (através de quantia mensal);

Empresas podem ter a mesma marca, desde que atuem em segmentos diferentes.



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)
Ivan Hussni (Diretor Técnico)
Pedro Jehá (Administração e Finanças)

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali
Editora responsável: Gabrielle Nascimento (MTB: 56.866)
Repórteres: Caroline Ferrari, Ivan Martins, Miriam Bizarro
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

Os mais de 10 mil atendimentos individuais e coletivos realizados na Feira do Empreendedor são um exemplo do saldo positivo do evento. Desse total, 3,8 mil assistiram às palestras, 5,1 tiveram suas dúvidas sanadas no estande e houve 1,4 mil consultorias. Vale ressaltar os números do estande Empreendedor Individual onde mais de dois mil atendimentos foram feitos.

Entrevista

Brigadeiro: das panelas de casa para a alta gastronomia

Com 33 anos de idade, a administradora de empresas, especialista em moda, Taciana Kalili, decidiu dar um novo rumo a sua vida: deixou a carreira de designer de tecidos para ser empreendedora. Sua habilidade culinária a levou à produção de brigadeiros. O sucesso dos docinhos com amigos e familiares transformou o hobby em um negócio de sucesso: a Brigaderia, empresa que produz mais de 10 mil brigadeiros por dia e prevê fechar 2012 com um faturamento de R\$ 13 milhões. Saboreie aqui essa bela história de empreendedorismo:

Jornal de Negócios - Como surgiu a ideia de fazer brigadeiros de diferentes sabores?

Taciana Kalili - Eu sempre gostei muito de cozinhar, desde pequena fazer doces era uma paixão. Então, quando eu me mudei para São Paulo, comecei a pensar nisso, na possibilidade de abrir um restaurante. Em 2009, no aniversário do meu marido, eu fiz os doces da festa: 30 sabores diferentes de brigadeiro. Os convidados adoraram e começaram a fazer encomenda. No dia dos professores, minha mãe me ajudou a fazer embalagens bonitas para os meus filhos presentear com brigadeiros. As mães das outras crianças também adoraram e passaram a encomendar os doces com as caixinhas. No Natal

daquele ano eu quase não dei conta de tanta encomenda.

JN - E como você se preparou para atender a toda essa demanda?

TK - Atendia as pessoas na minha casa, tinha dez funcionários na minha cozinha e as embalagens ocupavam muito espaço. Eu percebi que precisava de um ponto de venda. Fui em busca da abertura uma loja. Em março de 2010, tive uma boa oportunidade no shopping Market Place, na zona sul de São Paulo. Também aluguei uma casa e fiz uma cozinha industrial. Quinze dias após a inauguração da loja, veio a Páscoa. Nesse dia, precisamos fechar às 16h porque acabaram os brigadeiros. Isto é, foi um grande sucesso.

JN - Tudo aconteceu muito rápido. Deu tempo de se planejar?

TK - Para essa primeira loja, não. Sei que se tivesse me planejado teria errado menos, mas, quando a oportunidade surge é preciso aproveitar. Eu tenho como sócio meu marido, que é responsável pelo administrativo-financeiro da empresa. Ele fez o plano de negócios para nosso projeto de expansão. Vamos fechar 2012 com 12 pontos de venda nos melhores shoppings de São Paulo.

JN - Quantos sabores de brigadeiros vocês comercializam? Quais são os

mais pedidos?

TK - Temos 44 sabores. Os que mais vendem são: ao leite, limão, leite ninho, cheesecake de goiaba, tonka (baunilha brasileira) e pistache. Tonka é o mais inovador, é um ingrediente novo e que tem um sabor delicioso.

JN - Quanto tempo foi necessário para o negócio “pagar as próprias contas” e começar a dar lucro?

TK - Nós tivemos duas fases. A inicial foi experimental, nesse momento investi R\$ 30 mil para abrir a loja do shopping e no primeiro mês já tive retorno do investimento e lucro. A segunda fase foi o plano de expansão, no qual investimos R\$ 2 milhões. Agora estamos estudando um modelo de franquia para 2013.

JN - Fale um pouco sobre a decisão de investir em um modelo de franquia.

TK - Administrar varejo à distância é muito difícil. Por isso, a expansão fora do estado de São Paulo será com franquias. Estamos construindo uma fábrica própria que ficará pronta em breve e atenderá até 100 lojas.

JN - A Brigaderia nasceu de uma ideia inovadora. Como o conceito inovação é pensado no dia a dia da empresa?

TK - Nós temos uma cultura inovadora, na qual estão incluídos os 150

colaboradores. Temos um programa de incentivo às inovações, as ideias chegam ao nosso departamento de marketing e produtos, estudamos e, se executadas, as pessoas responsáveis por elas ganham prêmios. Isso faz com que todos eles sejam criativos. A Brigaderia não é uma loja de brigadeiro e, sim, uma empresa inovadora em design, embalagem e lançamento de produtos.

JN - E, em sua opinião, como as empresas de pequeno porte devem pensar a inovação?

TK - A inovação é fundamental. Recentemente, vi que o Facebook atingiu um bilhão de usuários ativos. Há poucos anos isso seria inimaginável. Isto é, o mundo mudou. Hoje não temos clientes fiéis, e sim fãs. Ou o cliente gosta de você porque sua empresa faz coisas que o interessam ou ele lhe substitui. Portanto, não existe empresa sustentável sem departamento de inovação. É importante ressaltar que inovar não significa descobrir algo que não existe, é possível inovar com produtos que você faz em casa. Antes da Brigaderia, era difícil imaginar que abrir uma loja no shopping com produtos que se faz em casa – no caso o brigadeiro – pudesse dar certo. E é aí que entra a inovação: criar um conceito completamente diferente, um ambiente colorido, um lugar aconchegante,

“Se as pessoas estão te copiando, é porque é um negócio que dá certo.”

Taciana Kalili

Expositores e visitantes satisfeitos

O Sebrae-SP recebeu um *feedback* positivo de expositores e visitantes. “Fechamos mais de cem negócios, bem acima das nossas expectativas”, disse Francisco Carlos Aguiar, dono da Sahara Tecnologia, que trouxe para a Feira equipamentos para produção de blocos de concreto e tijolos ecológicos.



“Não existe empresa sustentável sem departamento de invoação”, Taciana Kalili, criadora da Brigaderia.

“É importante ressaltar que inovar não significa descobrir algo que não existe, é possível inovar com produtos que você faz em casa.”

Taciana Kalili

construímos para esse grupo uma chácara com capacidade de receber até 50 pessoas. Temos voluntários: médicos, dentistas e cuidadores que moram lá. Os dependentes que estão em reabilitação moram na chácara por nove meses para se recuperar. Durante esse tempo, trabalham na produção artesanal das embalagens, ganham por isso e fazem terapia ocupacional. Não seria possível desenvolver as embalagens se não tivéssemos esse projeto. Agora montamos também uma ONG feminina, nos mesmos moldes.

JN - Em sua trajetória empreendedora, o que você apontaria como principal acerto? E erro?

TK - Como erro eu citaria a minha inquietude, que faz parte da minha personalidade. Essa característica me levou a não parar muito para pensar nas decisões e em alguns momentos fui veloz demais. Como acerto é essa vontade de ser inovadora, que fez a gente acertar muito. Além disso, a entrada do meu marido como sócio, para fazer um bom planejamento dos passos da empresa. 

em que as pessoas se sentem bem. As brigaderias se tornaram cafeterias.

JN - Vocês foram pioneiros a vender brigadeiro no varejo. Hoje, existem outras marcas que atuam nesse mercado. Com foi ganhar concorrência?

TK - Se as pessoas estão lhe copiando, é porque é um negócio que dá certo. O ruim é que a gente acaba dividindo o público, mas isso é inevitável. Por

outro lado, a concorrência faz a gente criar cada vez mais. Nossa velocidade de criação aumentou muito depois dos concorrentes. Então, acho que é saudável, faz a gente ficar alerta e atenta. Além disso, quando você sai na frente, tem prioridade em diversas situações. Em uma negociação de shopping, por exemplo, se alguém quer abrir uma loja de brigadeiros, eles ligam primeiro para nós para saber se temos interesse.

JN - Como funciona o projeto social Missão de Amor?

TK - Esse é um trabalho que começamos logo que abri a primeira loja. Na época, minha mãe fazia as embalagens e viu que não conseguiria atender à demanda sozinha. Então, ela procurou a ajuda de algumas pessoas em minha cidade natal, Pouso Alegre (MG), em uma ONG para recuperação de dependentes químicos. Assim,

Os pequenos e médios empresários paulistas investiram, só em 2012, R\$ 320 milhões em seus próprios negócios. Os dados divulgados pela Desenvolve SP mostram um aumento de 116% em relação ao volume financiado nos primeiros nove meses de 2011. Desde o início das atividades, em 2009, a instituição do Governo de São Paulo já financiou R\$ 810 milhões em mais de 2.200 operações de crédito para empresas do Estado.

Novos Mercados

Inclusão social e bons negócios

Micro e pequenas empresas que apostam em responsabilidade social, com adaptações para acessibilidade e atendimento de pessoas com deficiência, estão conquistando novos mercados. O investimento planejado em acessibilidade colocou uma pequena empresa em um grande cenário conquistado, até então, por poucos empresários brasileiros. Referência Nacional em acessibilidade, o Hotel Campo dos Sonhos, localizado em Socorro, no Circuito das Águas Paulista, é um exemplo de inovação no atendimento às pessoas com deficiência. Foi o primeiro empreendimento do País a receber o certificado de acessibilidade, de acordo com a norma técnica da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) NBR 9050.

O espírito empreendedor focado na acessibilidade não parou nas adaptações físicas e de infraestrutura feitas no hotel para receber turistas com diferentes tipos de deficiência. O estabelecimento também recebeu, no mês passado, o prêmio nacional WEB de acessibilidade, com as ferramentas disponibilizadas no site para atendimento de internautas com baixa visão e ferramenta de voz para quem não tem nenhuma visão, e ainda está para receber o selo de acessibilidade e inclusão social da rede hoteleira paulista para a Copa de 2014

e as Olimpíadas e Paraolimpíadas de 2016, concedido pela ABIH-SP (Associação Brasileira da Indústria de Hotéis de São Paulo) e a ABNT.

A certificação do Campo dos Sonhos, obtida juntamente com o Parque dos Sonhos – empreendimento hoteleiro do mesmo grupo – mostra que as atitudes do empresário José Fernandes Franco, imbuídas dentro do conceito da Responsabilidade Social e da inclusão, acabaram por gerar um impacto positivo que não era esperado: o aumento da taxa de ocupação e, conseqüentemente, o crescimento do faturamento da

empresa. “Nossa taxa de ocupação saltou de 60% para 92%, cada pessoa com deficiência que se hospeda no hotel vem acompanhada de duas a quatro pessoas, em média”, afirma o empresário.

O hotel é considerado 100% acessível, começando pelas acomodações, sendo 50% dos quartos adaptados para turistas com deficiência, desde os banheiros até altura dos cabideiros para atender cadeirantes, e canil com uma espécie de casinha envidraçada para cães guias. Toda a comunicação do empreendimento, incluindo placas indicativas e cardápio, também usa a linguagem em braile; as atividades, incluindo os esportes radicais também atendem às pessoas com deficiência. Entre os exemplos estão a sela de cavalo adaptada às pessoas com deficiência, a cadeirinha também adaptada a

pessoas paraplégicas e tetraplégicas usada na tirolesa e, ainda, um suporte usado na tirolesa voadora. A piscina também possui uma plataforma elevatória para acessibilidade de pessoas com deficiência, além de poltronas flutuantes.

A responsabilidade social para inclusão de pessoas com deficiência também levou o empresário Luis Carlos Lepoldino, dono da Panificadora e Confeitaria A-Real, localizada no município de Indaiatuba, a investir em acessibilidade. Os cuidados começam na parte externa com a guia da calçada rebaixada para acesso de cadeirantes e com duas vagas demarcadas no estacionamento de veículos destinadas a pessoas com deficiência.

Aos poucos, o empresário fez mais adaptações, reformando os banheiros que ganharam portas mais largas para passagem de cadeira de rodas, bem como área que permite manobras para o cadeirante. A pia recebeu torneira e secador de mãos automáticos. Outra preocupação foi com relação ao espaço de circulação dentro da panificadora, onde os corredores entre as gôndolas de produtos são largos para possibilitar a passagem de cadeira de rodas. “As pessoas com deficiência têm direitos e precisamos dar condições para que possam usufruir de qualquer espaço”, afirma. Segundo ele, muitos clientes aprovaram o layout da acessibilidade, feito dentro das normas legais. “Basta que o empresário procure a prefeitura da sua cidade para que as adaptações sejam feitas de forma correta”, alerta.



Luis Carlos investiu na acessibilidade de sua padaria. Na foto, o banheiro adaptado.

De acordo com os dados da Desenvolve SP, nos primeiros nove meses de 2012, o setor da indústria paulista foi responsável por 55% do total emprestado pela instituição. Em 2011, essa representatividade era de 63%.

Adaptações: baixo investimento e grande benefício

O Brasil, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) tem aproximadamente 25 milhões de pessoas (14,5% da população) com algum tipo de deficiência. No entanto, apenas 325.291 pessoas com deficiência estavam empregadas no mercado de trabalho formal, no ano passado, conforme números apontados na RAIS (Relação Anual de Informações Sociais). A mudança desse cenário passa pela quebra de mitos, como o investimento para as adaptações nas empresas para receber colaboradores com algum tipo de deficiência.

Na opinião do consultor do Sebrae-SP, Sérgio Diniz, cada vez mais há uma conscientização sobre a inclusão deste público, quer seja como consumidor ou ainda, como colaborador da empresa. “Mas isso precisa ocorrer também no ambiente das MPEs e quando nos referimos aos colaboradores, ao serem inseridos no mercado de trabalho, contribuem de forma relevante e eficiente, com alto nível de comprometimento na execução de suas atribuições”, avalia.

Além da competência demonstrada por funcionários com deficiência, o consultor afirma que vários estudos têm demonstrado que o custo das adaptações e adequações é relativamente baixo considerando-se os benefícios, tanto para o cliente como para o trabalhador.

Sebrae-SP Mais Acessível

Trabalhe Conosco – o Sebrae-SP abriu processo seletivo para 42 vagas exclusivas para pessoas com deficiência em todo o Estado. As vagas contemplam a capital e cidades do interior do estado de São Paulo. Os interessados devem acessar o portal do Sebrae-SP (www.sebraesp.com.br), em **Trabalhe Conosco**, **Funcionários Efetivos** e clicar na aba “Inscrições Abertas”; enviar um currículo para curriculum.net@sebraesp.com.br ; ou para Rua Vergueiro, 1117 – Bairro: Paraíso/CEP: 01504001/ São Paulo-SP – aos cuidados de UGP/Atração de Talentos.

Intérprete de Libras – o Sebrae-SP disponibiliza, em seus eventos presenciais, um intérprete de Libras (Linguagem dos Sinais) a empresários e futuros empreendedores com deficiência auditiva. Para ter acesso a este benefício, o interessado deve solicitar a presença do intérprete, com antecedência de cinco dias úteis, pelo site, ao fazer inscrição do curso, pela Central de Atendimento (0800 570 0800) ou diretamente em um dos 33 Escritórios Regionais do Sebrae-SP, sem qualquer custo.

É preciso desburocratizar

Se procurarmos o significado da palavra burocracia no dicionário vamos encontrar algo como sistema ineficiente, moroso. Para as micro e pequenas empresas (MPEs) esse termo representa um problema crônico a ser resolvido.

É verdade que ocorreram avanços. A Lei Geral das MPEs trouxe mudanças significativas como o tratamento tributário diferenciado (Simples Nacional), facilidade no processo de abertura, acesso ao crédito, participação no mercado de compras públicas e facilidade na exportação. Mas ainda há um caminho a percorrer.

Atualmente, o processo de abertura de uma MPE é muito diferente do que era antes da Lei Geral. A criação da REDESIM, sistema que integra os órgãos envolvidos no registro de empresas como Junta Comercial, Receita Federal, Secretaria de Fazenda Estadual e prefeituras, facilitou o procedimento. A conexão com o Sistema Integrado de Licenciamento (SIL) no Estado de São Paulo é mais um benefício, assim como o aumento de Salas do Empreendedor nas cidades paulistas, um poupatempo municipal que ajuda na formalização.

Mas essa agilidade precisa atingir todos os municípios, o que não ocorre. A relação com o poder público é deficiente e as MPEs sofrem com isso.

Outro aspecto a ser melhorado diz respeito às faixas de faturamento do Simples. Uma mudança bem-vinda seria a atualização anual delas para evitar elisão fiscal. O empresário abre empresas com outro CNPJ para não ultrapassar os limites e não perder as vantagens do Simples. Uma atualização anual que considerasse a variação do PIB e a inflação seria justa.

Sinal da necessidade de aperfeiçoamento é o relatório *Doing Business*, do Banco Mundial e do *International Finance Corporation* (IFC). O documento analisa regulamentos que interferem no dia a dia das empresas em 183 economias. E o Brasil caiu da 120ª posição em 2011 para o 126º lugar em 2012.

É um quadro incômodo que deve ser revertido. Essa é a luta permanente do Sebrae-SP.

Bruno Caetano,
Diretor-Superintendente do Sebrae-SP

📧 @bcaetano

📘 www.facebook.com/bcaetano1

✉ bcaetano@sebraesp.com.br



O setor de serviços alcançou 21% do total do financiamento apurado de janeiro a setembro, número maior do que os 16% do mesmo período do ano passado, mostrando a consolidação do crescimento do setor. Os setores do comércio e público ficaram com 5% e 19%, respectivamente. Os dados são da Desenvolve SP.

Gestão

Estoque é dinheiro: planeje e controle

A gestão de estoque é uma ferramenta essencial para apoiar os principais propósitos de toda empresa: lucro e a satisfação dos clientes. “Quem faz um controle eficiente do estoque, frequentemente, consegue praticar melhores preços, atende com agilidade e tem mais qualidade

no serviço prestado ou produto comercializado”, ressaltava Reinaldo Messias, consultor do Sebrae-SP. Ele explica que uma gestão de estoque feita de maneira adequada é aquela que, preocupada com o capital do negócio, está sempre respondendo a **quatro questões básicas**:



1 ONDE ESTOCAR?

Avalie o espaço físico da área de estocagem: escolha o ambiente que permita as melhores condições de armazenamento, visualização, acesso e controle dos artigos.



2 O QUE ESTÁ ESTOCADO E O QUE DEVO ESTOCAR?

Tudo pode, mas nem tudo deve ser estocado, principalmente, se for em quantidade não adequada com o consumo previsto. Tudo vai depender dos riscos que se corre em deixar acabar o item no estoque e o que este fato altera a relação com o cliente, considerando ainda o risco de sobrar material com validade inadequada ou fora de moda.

Na prática

Suponha que em sua loja de roupas num centro comercial qualquer, você tenha uma vitrine, iluminada por 10 pequenas lâmpadas, onde são expostos os artigos que você mais deseja comercializar. Você necessita ter lâmpadas em estoque? Provavelmente não, pois se alguma queimar você pode providenciar sua reposição a qualquer momento, além do que uma lâmpada a menos não fará grande diferença para o desempenho da atividade. Por outro lado, se a vitrine tiver uma peça que não haja no estoque, você perde a chance de promover uma boa venda e deixa seu cliente insatisfeito.

Vantagens da gestão de estoque

- Utilizar adequadamente o capital de giro do negócio.
- Evitar atrasos no fornecimento de materiais e componentes.
- Suprir as necessidades de vendas na medida da demanda.
- Evitar a obsolescência e desvios de produtos e materiais.
- Liberar espaços produtivos.
- Identificar produtos que estão sem giro.
- Conhecer a influência do estoque nos resultados financeiros.
- Estratégia frente ao capital de giro e o atendimento a clientes.

Fique esperto!



Planejar o estoque hoje é zelar pelo capital de giro amanhã!



Inventários periódicos auxiliam na identificação de furtos ou desvios de estoques.



O custo de aquisição dos artigos é importante. Mantenha-o sempre registrado!



Sistemas informatizados ágeis facilitam controle, gestão e consulta aos estoques!

O faturamento real – já descontada a inflação – das micro e pequenas empresas (MPEs) do Estado de São Paulo aumentou 10,6% em setembro/12 ante o mesmo mês do ano passado. Os dados são da pesquisa de conjuntura Indicadores Sebrae-SP.

QUANTO ESTOCAR E POR QUANTO TEMPO?

3

Pense nas seguintes regras para responder a essa pergunta: o estoque não deve estar alto quando o caixa (dinheiro disponível) está baixo; e o nível dos estoques deve acompanhar a venda dos produtos. Quando se tem uma previsão de vendas para o próximo período e as quantidades estocadas de cada artigo, basta acrescentar o tempo e a quantidade mínima exigida pelo fornecedor para repor os artigos a serem estocados.

Na prática

Supondo uma venda de 10 unidades de uma determinada linha de artigos por dia e se seu prazo para reposição for de três dias, deveremos fazer um novo pedido quando a quantidade percebida em estoque for de trinta unidades, mais uma segurança para eventuais atrasos. É sempre bom, periodicamente, criar rotinas para avaliar se o que tem nos controles condiz com o que existe na loja, atividade conhecida como inventário. Essa rotina verifica a quantidade de acertos ou desvios que ocorrem no seu sistema. Fique sempre atento!



Confira no **JNMais** exemplo de planilha de gestão de estoque e mais informações sobre o assunto:
<http://sebr.ae/sp/jnmais223>

4

COMO CONTROLAR?

Um computador pode ajudar muito nesse controle, entretanto, a informática não inibe erros de entrada, saída ou omissão. Quanto maior o número de itens que você trabalha na loja, mais fácil se torna o controle através de sistemas informatizados, entretanto, a percepção visual do empresário ajuda muito a detectar os itens faltantes. É fundamental acompanhar diariamente toda a movimentação do que acontece nos estoques de sua loja, pois você já deve ter sentido que isso trará muitos benefícios à sua operação e evitará possíveis furtos, ocasionados por colaboradores ou consumidores.

Quer aprender mais sobre gestão de estoque?
O Sebrae-SP ensina:

http://sebr.ae/sp/estoque_e_dinheiro



Controle a validade e a aceitabilidade dos itens de estoques.



Comprar bem é comprar o produto, na qualidade adequada, no tempo e na quantidade certa!



O controle visual dos artigos estocados é tão ou mais importante que relatórios informatizados.

“O estoque é o coração da empresa”



É isso que afirma Eliane Domini, proprietária da empresa de eventos Bar & Barman, sediada na capital paulista. “Por muito tempo pensava que o coração da empresa era o comercial, isso foi um grande erro”, diz e acrescenta “é no estoque que está o meu dinheiro, é ali que eu tenho lucro ou deixo de ter”. Eliane contou que toda semana pagava uma média de R\$ 3 mil só de quebra de copo, que era alugado. “Passei a controlar o meu estoque de copos, tudo o que ia para o evento, para saber quando, onde e porque estava quebrando. Hoje gastamos apenas R\$ 100 com isso”, revela.

A empresa quase quebrou devido à falta de controle. Hoje, Eliane controla tudo, e conta com a ajuda da filha, mas ainda sofre o reflexo da época em que não fazia uma gestão do estoque. “Tem que ser uma pessoa de extrema confiança para fazer esse trabalho, um profissional completo. Ou então, faça você mesmo”, recomenda.

Controlar tudo possibilitou também que Eliane reduzisse o preço de alguns serviços oferecidos, “o retorno de bebidas não consumidas em um evento para o meu estoque fez eu enxergar que o lucro era maior. Antes, isso não acontecia, tudo o que saia da empresa não voltava. Não adianta vender superbem se o desperdício é maior. Eu eliminei compras exageradas. Tudo enxugou a partir do estoque. Passei a não ter tanto prejuízo”.



Ainda de acordo com o estudo do Sebrae-SP, o setor que apresentou o melhor desempenho foi o de serviços (alta de 13%), seguido pelo comércio (elevação de 10,8%) e pela indústria (+3,4%) na mesma base de comparação.

Oportunidade

Parcerias favorecem empresas na

A menos de dois anos da realização da Copa do Mundo da FIFA™ no Brasil, o mercado empreendedor já se prepara para lucrar com o evento. O torneio mais importante do esporte tornou-se assunto diário dos brasileiros, e em São Paulo, estado que abriga uma das cidades-sedes do campeonato, não poderia ser diferente.

Conectado a essa realidade, o Sebrae-SP oferece total apoio aos que pensam em abrir ou ampliar um negócio visando os reflexos da realização dos jogos. Dados da FIFA e do Ministério do Esporte indicam que o torneio deve atrair ao País 3,7 milhões de turistas e um incremento no PIB de R\$ 183 bilhões.

O consultor do Sebrae-SP, José Bento Desie, gestor estadual do programa Sebrae 2014, explica que a Copa do Mundo da FIFA™ dá ao Brasil um reposicionamento no cenário mundial e deve ser visto pelos empresários como uma nova oportunidade de trabalho. “Com o evento, o País passa a receber um público e investimentos que antes não recebia. É preciso um olhar mais atento pra esse momento”.

Para atender as futuras demandas, Desie indica o associativismo como uma saída para a criação de produtos e serviços inovadores. “As parcerias possibilitam a criação de novos serviços e aumentam a chance de colocação de produtos

inéditos no mercado. Quando duas ou mais empresas se juntam para buscar um público diferente, a procura ganha mais força e os custos se tornam mais baixos”.

Economia criativa tem lugar no megaevento

Seguindo as dicas do Sebrae 2014, o músico, cantor e compositor Marcio Augusto se uniu a Sandra Amaral, dona da escola de Ballet Sandra Amaral, para apresentar a música “O Brasil é o país do futebol” na Feira do Empreendedor

2012 – que aconteceu entre os dias 25 e 28 de outubro, no Expo Center Norte, em São Paulo.

Envolvido com a música desde cedo, Marcio espera agora emplacar a canção feita em homenagem à seleção brasileira na trilha do mundial. Ele conta que hoje em dia o trabalho já é conhecido, principalmente no cenário artístico fora do estado. “Quero aproveitar o momento para mostrar aqui esse meu trabalho. A música ‘O Brasil é o país do futebol’ está no meu novo disco e já é tocada em outros lugares,

como no nordeste, além de algumas cidades do interior paulista”.

Para Sandra, a apresentação na feira foi mais que uma divulgação do trabalho da escola, que funciona na cidade de São Caetano do Sul e, em fevereiro de 2013, completará 40 anos. A parceria servirá também para mostrar a harmonia da arte. “A dança precisa da música, e a canção fica mais bonita com a coreografia”.

Eles já estão preparados

O empresário Paulo Cesar Amaro, proprietário da LCA – Indústria e Comércio de Confecções, que produz uniformes e roupas corporativas, já começou a se preparar para as oportunidades do megaevento. Ele conta que está animado, “as redes hoteleiras e estabelecimentos comerciais já estão encomendando uniformes com detalhes em verde e amarelo ou aplicações alusivas ao mundial”, afirma. Paulo acredita que seu faturamento deve crescer de 30% a 50% até 2014.

Neide Godoy e sua filha, Carla, são sócias na NN Godoy, uma microconfecção de Suzano. Elas mostram que os pequenos também têm vez nos negócios gerados pela Copa do Mundo da FIFA™. Camisetas, batas femininas e camisetas infantis, com motivos da fauna brasileira e



Ballet Sandra Amaral durante apresentação na Feira do Empreendedor do Sebrae-SP.

A receita total das MPes paulistas foi de R\$ 43,7 bilhões em setembro de 2012, um aumento de R\$ 4,2 bilhões ante o mesmo mês de 2011. Já na comparação com agosto/12, o que se vê é uma queda de R\$ 2,5 bilhões (-5,5%). Na média, cada MPE faturou R\$ 28.016,22 em setembro/12.

realização de negócios para 2014

cores nacionais foram alguns dos produtos que fizeram para demonstrar durante a Feira do Empreendedor do Sebrae-SP. Além disso, elas usaram a criatividade para uma iniciativa sustentável: produziram bonecos de jogadores de futebol, feitos com pano e recheio de sobras da oficina de costura, que iriam para o lixo.

Já Rosângela Golmíia tem uma pequena fábrica na Vila

Guilherme, Zona Norte de São Paulo, em que produz sandálias, a Só Chinelos. Ela pretende montar kits de chinelos para a Copa do Mundo da FIFA™, customizados com joias naturais. Hoje, ela fornece para o mercado corporativo e brindes. Até o evento, ela pretende vender também para magazines. 

Veja aqui todas as novidades do programa Sebrae 2014:

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



Rosângela exibe os chinelos inspirados na Copa do Mundo da FIFA™.

Cartão Amarelo: atenção para as regras da FIFA

Apesar do leque de oportunidades que a Copa do Mundo da FIFA™ traz para o estado, quem pensa em aproveitar o campeonato para investir deve tomar alguns cuidados.

Durante o workshop Golear é Inovar, realizado em setembro pelo Sebrae-SP, em parceria com a FIFA, Globo Marcas e Visa, o coordenador do programa de proteção de marcas da FIFA, Vicente Rosenfeld, alertou para os cuidados que devem ser tomados e regras que precisam ser seguidas por aqueles que pensam em associar um produto ao mundial de futebol. “A Copa é um evento privado. É um investimento de 1,3

bilhões de dólares e a FIFA vende seus direitos aos patrocinadores, que têm exclusividade no uso da marca”.

Apesar das regras, as pequenas empresas não estão excluídas do mercado resultante do torneio. Comercializando bolsas e acessórios de couro há quatro anos, os sócios Cristiane Gatto Pessoa e Edson Souza Braga, donos da Agarbag, agora produzem peças inspiradas na bandeira nacional. “É a primeira vez que trabalhamos com produtos temáticos. Esperamos vender bastante”, declara a empresária.

De acordo com o coordenador do projeto de Licenciamento da Copa do Mundo da FIFA 2014™ e representante da Globo Marcas, Flavio Secchin, os empreendedores também podem explorar a área de licenciamento de produtos e quiosques oficiais e a venda de produtos oficiais.

No caso do licenciamento, há dez categorias de produtos oficiais que podem ser produzidos e comercializados por pequenas empresas que se associarem à FIFA: vestuário, calçados, souvenirs, bolas, papelaria, itens de torcedor, itens para casa, malas/bolsas, brinquedos e chapéus/bonés.



classificados

COMUNICAÇÃO / GRÁFICA

Solicite um orçamento:
(II) 2695-8639
(II) 2695-2870

BR
TRANSFER

Camisetas personalizadas

www.brtransfer.com.br

GRÁFICA
folhetos e
catalogos

CONECTADO2002@HOTMAIL.COM

11-3311.0287

etiquetas
CODIGO
DE
BARRAS

CODIGODEBARRAS2010@HOTMAIL.COM

11-3311.0287

Propaganda para
empresas de pequeno
e médio porte.

Logotipo, Cartão de Visita,
Impressos, Sites e muito mais.
Tudo com baixo custo. Confira!

cramy.com.br
11.3481.9029
11.97447.6309
11.98922.7336

Cramy
Publicidade

www.transpaper.com.br

TRANS
PAPER

Camisetas Personalizadas

Em Transfer e Silk - Screen

Confecção Própria

Loja I Av São João, 439 Loja 550/554 - (II) 3337-2256
Loja II Rua Bresser, 602 - (II) 2695-8639 / 2695-2870
Loja III Rua Bresser, 630 - (II) 2693-5807 / 2291-3164

CONFECÇÃO

LOTE: de fios têxteis, vários títulos (poliéster, nylon, algodão, ramy, linho, seda) (+/-) 1.100 kg.
Tel.: (11) 5073-7066 - SERGIO

LOTE: de tecidos cru e tinto p/ decoração de interiores (+-) 3.400 kg
Tel.: (11) 5073-7066 - SÉRGIO

DIVERSOS

ALUGA-SE: espaço comercial com toda estrutura inclusa na av. 9 de julho, 2050 - 1º Andar - Jundiaí/ SP.
Tel.: (11) 4521-7768 / 99749-2901 - MÁRCIO

Relógio de Ponto

Digital R\$750,00
Rel. Homologado
Catracas

(011) 2100.3535
Nextel: 9*11919
www.adigitec.com.br

R\$350,00
Tradicional

MONDEO
Assessoria em Comércio Internacional

TOC IMPORTS

- Habilitação junto a Receita Federal para Importar e Exportar (RADAR)
- Mudanças Internacionais
- Importação de cargas vivas, cabelos humanos naturais e demais mercadorias
- Toc Imports - comercial importadora e exportadora

www.mondeointernacional.com
(11) 2951-3998 / 2951-3588

Internet 100% Estável
tenha dois ou mais provedores

Tudo num só aparelho
Roteador p/ 2 Links + 3G
Firewall de Rede
Wireless 300MB
Servidor VPN
para sua casa
ou escritório
a partir de R\$163/mês
Opcionais: Anti-Virus,
Anti-Spam e Filtro de
Conteúdo

DrayTek
REPRESENTANTE AUTORIZADO

www.opexnet.com.br (11) 99729-2202

ELETRO-ELETRÔNICO

VARAL: eletrônico com controle remoto, vendemos parcelado até 5 X no cartão.
Tel.: (11) 5514- 6543 – ODAYLTON
www.varalferraz.com.br

AdmNet
SISTEMAS CORPORATIVOS

ERP

- Estoque
- Finanças
- Cadastro
- Indústria
- TeleVendas
- Serviços
- Compras
- Faturamento

www.admnet.com.br 11 2959.6565

INFORMÁTICA

PRECISA: de loja virtual ou site? por apenas R\$ 33,90/mês sua empresa estará na internet. Tel.: (12) 3212-3159
www.hospedagemmestre.com.br

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

CONSULTORIA

LEGALIZAÇÃO: de empresa e registro de produtos junto a vigilância sanitária e anvisa. Tel.: (11) 2818-2452 - JOSUÉ
www.jsantosassessoria.com.br

3MI
Factoring

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

consulte-nos (11) **2723-3218**
www.3mi.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) **2723-3218**
www.3mi.com.br

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

JOTA DETRAN SP

Dentro do ATLANTA www.atlantapeças.com.br

CNH: Mande SMS com N°
CNH p/ (11)98040-2222
e elimine suas dúvidas.

Suspensão
C/ Pontuação

Financie Débitos: CADIN MULTAS IPVA
Cheque até 18x
Cartão até 12x

Bradesco Banco Daycoval
Diners Club International VISA MasterCard

(11) 2042-2222 / 3477-2222 / 99165-7047
jotadetransp@terra.com.br / jotadetransp@hotmail.com

- 0 km 1º Emplacamento
- Transferência (Capital e Grande SP)
- Licenciamento (Capital e Interior)
- Comunicação de Venda
- Bloqueio de Veículos
- Laudos (Fotográfico e Cautelar)

Classificados

Sistema Gestão XXI
Módulos :
- Importação
- Portal Representante Web
- BI - Business Intelligence
- Gerenciamento Armazém - WMS

GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

Solicite uma demonstração

HTD

Sistema Gestão + NFE + SPED

A partir de R\$ 254,00

Sem custo de Licenciamento

www.htds.com.br 11 2682-9644

BASIS
SISTEMAS

Soluções em Software para o mercado Imobiliário e condominial.

+55 11 3819.0770
www.basisistemas.com.br

MARCAS E PATENTES

MARCAS & PATENTES
DIREITOS AUTORAIS

3340-7713
sguimaraes@sguimaraes.com.br

RECRUT: & seleção e treinamento, seleção de profissionais para sua empresa e treinamento sob medida.
Tel.: (11) 3341-1033/97685-1016
LENI-efatarh@uol.com.br

Collection Factoring
Troca de Duplicatas

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

NOTA FISCAL ELETRÔNICA
SEM COMPLEXIDADE

Emissor de NF-e em lote

GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

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

- Controle Estoque
- Código Barra
- Versão ME e ECF
- Faturamento NFE
- REDEF + Silegias
- 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

INVENTOS

HIDRO SUPORTE: procuro parceria p/ fabricar e vender hidro suporte p/ vasouras, patente p/ 20 anos de exclusividade. Tel.: (11) 9682-50537 - ROBERTO

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

OFERTA DE MÁQUINA E EQUIPAMENTO USADO

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

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 kno-tex com cavalet de +/- 2,40, no estado. Tel.: (11) 5073-7066 - SÉRGIO

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)

VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA

ERP GESTÃO XXI
A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS

GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

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

LOGÍSTICA

EG Comex
International Business

- Importação, Exportação e Despachos Aduaneiros.
- Identificação de compradores para seu produto e fornecedores para sua empresa.
- Precisamos sua empresa para importar e exportar.

VIABILIZAR O COMÉRCIO EXTERIOR E O NOSSO INTERIÓ

WWW.EGCOMEX.COM
11 2878-4569 | 11 4255-2070

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

ORGANIZACIONAL

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

ABERTURA: alteração, encerramento e regularização de empresas. Certidões e alvarás.
Tel.: (11) 2258-6332 - ALESSANDRA
www.soaresaberturaempresas.com.br

FOLHA: de pagamento, escrita fiscal, abertura de empresa, alteração/encerramento, consultoria financeira.
Tel.: (11) 2440-5658- FRANCISCO
f.mainieri@terra.com.br

PLÁSTICO E BORRACHA

EXTRUSÃO: até 60 mm de tubos e perfis para uso em geral. Tel.: (11) 2412-4286/97102-6218 - WILSON - prioplas@terra.com.br - www.prioplas.com.br

REFORMA, MANUTENÇÃO, ASSISTÊNCIA TÉCNICA

INSTALAÇÕES: elétricas, rede de voz e dados, cabeamento estruturado, telefonia interna e para-raios.
Tel.: (11) 96152-2168 - JOSE
www.eletricanetworks.com.br

ELETRICISTA: instalação elétrica predial, comercial e industrial. Tel.: (11) 4172-1177 - AURY - www.ab7instalacoes.com.br - falecom@ab7instalacoes.com.br

OPORTUNIDADE: sócio empresa ramo papelaria totalmente equipada
Tel.: (11) 96363-4283 / 2385-2213.

SOCIEDADE

O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA

GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

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 CONTÁBEIS,
CONTROLE DE ESTOQUE, COMPRAS E INVENTÁRIO,
PEDIDOS DE VENDAS E INTERIÓ

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

SMART

Sistema Online de Automação Comercial
Agilize seus vendas!
Controle total do seu Estoque!
Gerencie sua loja de qualquer lugar!
Suporte Gratuito!

Fone: 11 4342-9950 / 11 2825-1419
www.wlinfo.com.br

Info Soluções & Design

TREINAMENTO de informática no seu local
DESENVOLVIMENTO de SITES
DESIGN GRÁFICO: Logotipos, Folhetos, Cartões de Visita
CONSULTORIA: Pesquisa de programas grátis para seu negócio

WWW.INFOSSOLUCOESDESIGN.COM.BR
Roberto: (11) 99716-2000

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



SEBRAE
SP

Sua evolução a poucos cliques de distância

Você que trabalha tanto, provavelmente nunca pensou que o seu desenvolvimento poderia vir enquanto assiste tudo de braços cruzados, mas é isso mesmo. Com os Vídeo-Cursos do SEBRAE-SP você desenvolve suas habilidades, evolui seus conhecimentos e se prepara para a competição do mercado.

ENTÃO O QUE ESTÁ ESPERANDO?

ACESSE AGORA MESMO EAD.SEBRAESP.COM.BR
E VEJA A EVOLUÇÃO DA SUA EMPRESA PASSAR COMO UM FILME.



 0800 570 0800

 www.sebraesp.com.br

 twitter.com/sebraesp

 facebook.com/sebraesp

 youtube.com/sebraesaopaulo

Faça seu cliente gastar mais com sua empresa

Uma ferramenta adequada para que os empresários de micro e pequenas empresas consigam mensurar a eficiência do negócio é o ticket médio, que consiste na equação: o valor total de vendas dividido pelo número total de clientes atendidos (em determinado período). Se uma loja vendeu R\$ 30 mil em produtos, em um mês, para mil clientes, então o ticket médio dela é de R\$ 30.

mercadorias, serviços e promoções dispostos de maneira equilibrada tendem a elevar o valor médio das vendas”, explica Salvador Serrato, consultor do Sebrae-SP.

Fabiana Krueger Perossi é dona do restaurante Pirapora, um self service que existe há um ano na Vila Mariana. Nos três primeiros meses, investiu na melhoria da

comida e do ambiente. Em seguida, adotou formas de vender mais. Graças às mudanças, hoje possui o dobro de clientes. Ela aumentou a variedade de pratos e sobremesas, criou cartão fidelidade (a cada 15 refeições uma é grátis) e fez convênios com empresas próximas para desconto no almoço dos funcionários. “Essas inovações precisam ser constantes, porque é uma forma de se diferenciar, senão, as pessoas enjoam da comida e do ambiente”, conta.

O atendimento é fundamental nesse processo. A equipe deve conhecer muito bem o público e os produtos, além de ter afinidade com a estratégia da empresa. “A equipe deve ser orientada adequadamente e

estimulada a se empenhar para superar as necessidades dos clientes. Para isso, pode-se usar, por exemplo, um bônus variável ligado ao aumento do ticket médio”, diz Serrato. 

Avaliação constante

Para vender mais não se deve adotar a prática de “empurrar” produtos e serviços aos clientes. Uma atitude inconveniente causa uma imagem ruim da empresa. O ideal é apresentar complementos para o que o cliente veio comprar a princípio, oferecer oportunidades e benefícios, e não forçar a situação para que leve um produto “na marra”.

Se o ticket médio não for favorável, algo não está funcionando bem. Nesta situação, é preciso repensar o que está sendo feito, visando perceber as reais necessidades do cliente, rever a formação de mix de produtos oferecidos e avaliar como a equipe está trabalhando. “Uma forma de checar a eficiência da empresa é apurar os resultados, identificando se a lucratividade alcançada é a desejada, se não for, deve reavaliar o planejamento e as ações. É preciso haver um monitoramento constante para identificar possíveis itens a serem revistos ou melhorados”, orienta Serrato.



O resultado é importante porque ajuda a mensurar a lucratividade da empresa e a sinalizar oportunidades de aumentá-la. Se a loja acima conseguir, com a mesma estrutura, vender R\$ 3 a mais para cada cliente do mesmo grupo de mil, terá R\$ 33 mil em vendas: um acréscimo de R\$ 3 mil.

Aumentar o ticket médio é fazer o mesmo grupo de clientes comprar mais. Para isso, é preciso chamar a atenção, fazendo-os, por exemplo, levar produtos em que nem pensavam quando entraram no estabelecimento. “Quando o cliente entra na loja só compra o que deseja? É possível, mas



Fabiana aumentou a variedade dos pratos e criou cartão fidelidade em seu restaurante. As mudanças fizeram a clientela do estabelecimento dobrar.



Políticas Públicas

Isenção de ICMS sobre gorjeta vai beneficiar 126 mil empresas no Estado de São Paulo

Cerca de 126 mil bares, restaurantes e hotéis do Estado de São Paulo, enquadrados na categoria de micro e pequenas empresas, estão isentos de recolher o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) sobre as gorjetas. O decreto que regulamenta o assunto foi assinado no dia 6 de setembro pelo governador Geraldo Alckmin.

O número de empresas beneficiadas pela alteração da norma foi calculado pelo Sebrae-SP a partir da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) e considera estabelecimentos com até 49 empregados, que tenham um CNPJ e ativi-

ou crédito junto com o valor a ser desembolsado por ele, há alguns procedimentos a serem observados. Em primeiro lugar, o estabelecimento comercial deverá comprovar que os empregados trabalham sob a modalidade de gorjeta espontânea. É preciso haver a informação clara nas contas, cardápios ou em avisos afixados no estabelecimento de que o pagamento do serviço não é obrigatório. Por fim, o estabelecimento tem de elaborar um demonstrativo mensal do valor da gorjeta espontânea que circulou pelos meios de recebimento.

As mudanças na legislação se aplicam também



dade de empresa privada. Pela legislação trabalhista, a gorjeta incorpora o salário.

Pela nova regra, para haver a isenção, a gorjeta não deve ultrapassar 10% do valor da conta. Quando a gorjeta for sugerida - cobrada como adicional do cliente e depois repassada aos funcionários - o valor deve ser discriminado no respectivo documento fiscal.

No caso da espontânea, em que a gorjeta não é incluída na conta e o cliente paga o valor que quiser diretamente ao empregado ou pede que ela seja debitada de seu cartão de débito

às empresas incluídas no Simples Nacional, o regime unificado de tributação. Porém, elas devem ficar atentas: apesar de valer para ICMS, não há previsão legal para excluir a gorjeta da base de cálculo de outros tributos do Simples como IRPJ, PIS, Cofins, CSLL, CPP e IPI.

Estabelecimentos em regime especial de tributação que exercem atividade de fornecimento de alimentação sujeitam-se ao recolhimento mensal de 3,2% de ICMS sobre a receita bruta registrada no período. Também nesses casos, as empresas estão autorizadas a excluir as gorjetas da base de cálculo do ICMS. 



Agenda de Tributos

07.11

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 outubro de 2012.

14.11

Último dia para o pagamento do ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, referente à diferença de carga tributária na aquisição de produtos de outros estados, e para o recolhimento das contribuições previdenciárias (INSS) dos empregados domésticos e contribuintes individuais. Ambos relativos a outubro.

19.11

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

23.11

Último dia para recolhimento das contribuições:

PIS/PASEP

Código Darf:

PIS - Folha de Pagamento: 8301

PIS - Faturamento: 8109

Alíquotas:

Lucro presumido - 0,65%

Folha de pagamento - 1%

PIS/PASEP não cumulativo

Código Darf: 6912

Alíquota: 1,65%.

Cofins Faturamento

Código DARF: 2172

Alíquota: 3%.

Cofins não cumulativo

Código DARF: 5856

Alíquota: 7,6%.

30.11

Último dia para pagamento do Imposto de Renda devido pelas empresas optantes pelo Simples Nacional, incidente sobre os lucros obtidos na alienação de ativos no mês de outubro.