

Mariana Cardoso quer receber mais turistas na sua propriedade, em Jundiá



Turismo rural ganha mais apoio

Sebrae-SP vai ampliar a oferta de palestras, oficinas, cursos, missões técnicas, reuniões temáticas e consultorias sobre o tema na região | **PÁGINA 24**



Boa opção para quem tem pouco para investir

Com R\$ 10 mil, Felipe Oliveira (foto) abriu uma microfranquia de lavagem de carro. Por exigir pouco capital, a modalidade de negócio vem ganhando força

PÁGINAS 10 E 11



Mercearia sob nova e lucrativa direção

Deborah Casa Grande (foto) herda ponto comercial dos pais, em Jundiá, e expande as vendas em 35%

PÁGINA 23

Radar e Mapa de Negócios

FERRAMENTAS DO SEBRAE-SP FACILITAM O PLANEJAMENTO E AMPLIAM A VISÃO SETORIAL

PÁGINA 8

Rancho do crédito rural

EVENTOS GRATUITOS REÚNEM MPES RURAIS E AGENTES FINANCEIROS

PÁGINA 19



Parcerias rentáveis incrementam faturamento

Micro e pequenas empresas, como a Florus de Fábio Sacheto (foto), descobrem que fornecer para as grandes é bom caminho para prosperar

PÁGINAS 12 E 13

Bons aplicativos grátis

PROGRAMAS AJUDAM A CORTAR CUSTOS E AGILIZAR PROCESSOS NA GESTÃO CORPORATIVA

PÁGINAS 14 E 15

Fornadas a todo vapor

COM MERCADO DE BOLOS EM ALTA, DANIELLA SABBAG ABRIU O PRÓPRIO ATELIÊ

PÁGINA 6



NEGÓCIOS PARCERIAS ESTRATÉGIA

MARKETING FINANÇAS PLANEJAMENTO

VENDAS CAPACITAÇÃO ATENDIMENTO TECNOLOGIA

INOVAÇÃO INTERNET GESTÃO QUALIDADE CONSULTORIA CURSOS

NOTAS DE JUNDIAÍ E REGIÃO



NA MEDIDA ENFOCA MARKETING E GESTÃO FINANCEIRA

Neste mês, o Escritório Regional (ER) do Sebrae-SP em Jundiaí promove dois cursos **Na Medida** para empreendedores da região. Nos dias 18 e 25, o foco é o planejamento de marketing. Já nos dias 19 e 26, o curso será sobre gestão financeira. Esses programas são voltados aos empreendedores de micro e pequenas empresas que buscam aprimorar seus conhecimentos e melhorar a gestão de negócios. “Os cursos são ministrados por consultores especializados que mesclam teoria e prática”, explica o gerente regional do Sebrae-SP em Jundiaí, Alexander Terra Antunes. Os cursos **Na Medida – Planejamento de Marketing e Gestão Financeira** serão ministrados das 18h às 22h na sede do ER. Os investimentos são de R\$ 240 e R\$ 260, respectivamente. Após a conclusão do processo, em ambas as oficinas, cada empresa participante terá direito a duas horas de consultoria gratuita.

EMPREENDEDORES DE OLHO NO FLUXO DE CAIXA EM CABREÚVA

Os empreendedores de Cabreúva já podem se inscrever para a palestra **Organize o Caixa da Empresa e Não Perca Dinheiro**, que será ministrada no dia 18 pelo consultor de negócios Fernando Gama. A palestra, voltada a donos de microempresas já formalizados, tem conteúdo pragmático que orienta sobre a importância de utilizar o fluxo de caixa para a administração dos recursos financeiros nos negócios. A carga horária é de duas horas: das 19h às 21h. A palestra é gratuita e acontece na Associação Comercial e Empresarial (ACE) de Cabreúva: Rua Maranhão, 492 – Jacaré. Mais informações pelo telefone: (11) 4529-5912.



PALESTRAS ABORDAM MEI, FINANÇAS E OUTROS TEMAS

Oito palestras de diferentes temas estão programadas para ocorrer durante este mês no Escritório Regional do Sebrae-SP em Jundiaí. Planejamento, Gestão e Finanças serão trabalhados nos encontros, voltados aos donos de micro e pequenas empresas, aos Microempreendedores Individuais (MEIs) e até mesmo às pessoas físicas. Nos dias 2, 9, 16 e 23 acontece a palestra **Como se tornar Microempreendedor Individual**. Nos dias 5 e 24, ocorre a palestra **Planejamento – O Primeiro Passo para Começar o seu Negócio**. No dia 3, a palestra **Trilha Pessoa Física Gestão**. E no dia 12, **Trilha Pessoa Física Finanças**. Todas são gratuitas e serão ministradas das 19h às 21h, na sede do ER.

EVENTO NO PAE DE BRAGANÇA TRATA DO PLANEJAMENTO

O Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE) de Bragança Paulista realiza palestras direcionadas aos empresários locais nos dias 10 e 11 deste mês. Na terça-feira (10), o tema da palestra é **Planejamento – O Primeiro Passo para Começar o seu Negócio**, voltado a novos empreendedores. E na quarta-feira (11), o tema será **Como Fazer Marketing de Relacionamento**, para empreendedores de micro e pequenos negócios. Ambas as palestras serão ministradas no Complexo Integrado de Segurança, Emergência e Mobilidade (Cisem), na Secretaria de Trânsito de Bragança Paulista: Avenida Francisco Samuel Lucchesi, 42. Informações e inscrições: (11) 4033-4785.

SERVIÇO

Escritório Regional do Sebrae-SP em Jundiaí
Rua 23 de Maio, 41 – Vianelo
Tel: (11) 4587-3540 / 0800-570-0800



CALCULADORA SIMULA REGIME DE TRIBUTAÇÃO

O SEBRAE criou uma calculadora que simula os impostos que micro e pequenas empresas terão de pagar mensalmente. A ferramenta permite que o empresário descubra se é melhor optar pelo Supersimples ou pelo regime de Lucro Presumido. A calculadora está disponível no portal da entidade pelo endereço www.sebrae.com.br. Após acessar a ferramenta, o empreendedor precisa ter em mãos o ramo de atividade e os valores da receita anual e da folha de pagamento. Com o preenchimento dos campos fornecidos, o empresário poderá visualizar o quanto recolheria de imposto no Supersimples e no Lucro Presumido.



Herdeira incrementa vendas em 35%

Comerciante de Jundiaí mostra que investir na qualificação pode alavancar o faturamento de um pequeno comércio com mais de 20 anos no mercado

DEBORAH ALEXANDRE CASA GRANDE É COMERCIANTE HÁ APENAS SEIS MESES, QUANDO ASSUMIU O PEQUENO NEGÓCIO DA FAMÍLIA – UMA MERCEARIA NO BAIRRO VILA PROGRESSO, EM JUNDIAÍ. MESMO EM TÃO POUCO TEMPO, A EMPRESÁRIA PROMOVEU ALGUMAS MUDANÇAS NO EMPREENDIMENTO QUE JÁ ESTÁ HÁ MAIS DE 20 ANOS NO MERCADO E GARANTIU UM INCREMENTO DE 35% NAS VENDAS DA MERCEARIA PROGRESSO. REFORMA DA FACHADA, MELHORIA DOS ACESSOS, MODERNIZAÇÃO DE MÓVEIS E EQUIPAMENTOS, INVESTIMENTO EM PROMOÇÕES E DIVULGAÇÃO FORAM ALGUMAS DAS AÇÕES IMPLANTADAS PELA COMERCIANTE. FORMADA EM PUBLICIDADE E PROPAGANDA, COM MBA EM GESTÃO EMPRESARIAL, A HERDEIRA SE QUALIFICOU AINDA MAIS AO PRO-

CURAR O ESCRITÓRIO REGIONAL DO SEBRAE-SP EM JUNDIAÍ, ONDE PARTICIPOU DE PALESTRAS, OFICINAS, CURSOS E CONSULTORIAS.

Como conheceu o Sebrae-SP?

Sempre me interessei pela área de vendas e, como queria assumir o negócio da família – já que meus pais estavam em via de se aposentarem –, busquei cursos para me atualizar. Conheci o Sebrae-SP por meio do site e procurei o Escritório Regional em Jundiaí.

A empresa mudou a partir daí?

Sim. Identificamos pontos para melhorar e tornar a empresa mais profissional: criamos um logotipo, separamos as finanças pessoal e empresarial, analisamos o mercado e medimos os resultados.

Qual é a vantagem de ter o negócio próprio?

O desafio. Você é o seu próprio chefe, e toma as decisões, vê o negócio crescer.

E a parte mais difícil?

A maior dificuldade é ter consciência de que depende totalmente de você o crescimento do negócio. Você tem de ser o planejador e o executor, e é necessário saber dosar esses lados – principalmente no nosso caso, quando não há funcionários e muitas vezes tem tanta coisa para fazer que deixamos passar uma ou outra.

Quais erros cometeu?

Como estamos há mais de 20 anos no mercado, achávamos que éramos conhecidos na região. Mas, quando fizemos a reforma na fachada do prédio, algumas pessoas que moravam nas proximidades vinham e falavam que não conheciam a loja. É sempre importante investir em propaganda para ficar na mente das pessoas.

Quais são os desafios de empreender no seu ramo?

Um dos desafios é fazer parcerias com fornecedores que acreditem em uma empresa de pequeno porte, a fim de obter um preço competitivo no mercado. Outro desafio é sempre aprimorar e ficar atento às mudanças mercadológicas e tecnológicas, pois a vida das pessoas hoje em dia é muito corrida. Por isso, prezamos pela excelência no



atendimento, pela praticidade e pela agilidade na hora das compras de nossos clientes.

Quais conselhos daria para quem quer abrir um negócio?

Planejamento. Por meio dessa ferramenta dá para ver o negócio como um todo e perceber sua viabilidade.

PALAVRA DO ESPECIALISTA

“Deborah tem iniciativa e é perseverante, corajosa e entusiasmada. Ela está constantemente em busca de informações atualizadas e quando sente necessidade, promove mudanças. Sabe que investimentos planejados podem convergir para aumentar a lucratividade e a rentabilidade do negócio. Além disso, ela é uma empresária que tem visão de futuro.”

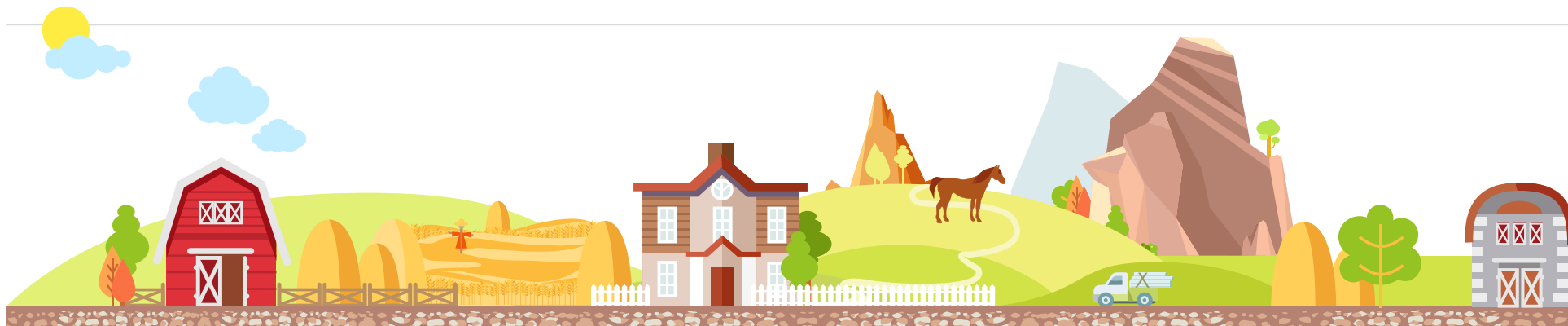
Paulo Eduardo Figueiredo Freitas, consultor de negócios do Escritório Regional do Sebrae-SP em Jundiaí





INADIMPLÊNCIA DO CONSUMIDOR CRESCE 6,3% EM 2014

De acordo com o Indicador Serasa Experian de Inadimplência do Consumidor, 2014 terminou com alta de 6,3%. Depois da queda de 2% em 2013, o índice voltou a apresentar o mesmo ritmo de 2010, quando também fechou o ano com aumento de 6,3%. Para os economistas da Serasa Experian, fatores como estagnação da economia, aumento contínuo das taxas de juros e inflação elevada contribuíram para o crescimento da inadimplência. O valor médio das dívidas não bancárias teve elevação de 12,7% em 2014, face a 2013, e o montante médio dos cheques sem fundos aumentou 7,2%.



Circuito das Frutas fortalece turismo rural

Escritório Regional do Sebrae-SP em Jundiaí promove ações voltadas aos empreendedores do segmento cujo potencial ainda é pouco explorado

Nos próximos meses, o Escritório Regional (ER) do Sebrae-SP em Jundiaí desenvolverá ações específicas para os empreendedores do turismo rural. Para 2015, a estratégia é ampliar a oferta de palestras, oficinas, cursos, missões técnicas, reuniões temáticas e consultorias individuais. “Nosso objetivo é fortalecer o empresário de micro e pequeno negócio, aproveitando que a economia do Brasil ainda está favorável para a área de serviços”, explica o gerente regional do Sebrae-SP em Jundiaí, Alexander Terra Antunes.

A empresária Mariana Cardoso, 32 anos, dona do Japiapé, propriedade rural encravada aos pés da Serra do Japi, em Jundiaí, espera com essas ações melhorar o fluxo de visitantes aos sábados. “Nosso objetivo é fazer com que o número de visitas aos sábados se iguale ao registrado aos domingos, quando recebemos, em média, 150 pessoas. Para isso, já estamos elaborando um plano de negócio com o Sebrae-SP”, diz Mariana.

Ela conta que percebeu aumento na demanda por turismo rural há quatro anos. Foi quando o Japiapé, que oferece refeições e aventura ecológica há mais de 15 anos, incorporou uma tiro-

lesa e um parque infantil ao empreendimento. Há um ano e meio, quando passou a frequentar cursos, palestras e outros eventos do Sebrae-SP, Mariana implantou mudanças, como melhoria da sinalização, atualização do site, criação de página em redes sociais e pequenas reformas que agregaram valor ao negócio. “O Sebrae-SP nos mostra o caminho a ser seguido e nos dá exemplos, além de proporcionar troca de experiências e nos ajudar a consolidar novas ideias. Com isso, promovemos melhorias que fazem dife-



Mariana Cardoso elabora um plano de negócio para incrementar a visitação aos sábados ao Japiapé

rença na recepção dos turistas”, avalia a empresária.

A região de Jundiaí é um dos destinos mais procurados do Estado de São Paulo quando o assunto é turismo rural. Adegas de vinho artesanal, restaurantes de comida típica italiana ou caipira e fazendas históricas encabeçam a lista de empreendimentos mais visitados nas dez cidades que integram o Circuito das Frutas – Atibaia, Indaiatuba, Itatiba, Itupeva, Jarinu, Jundiaí, Louveira, Morungaba, Valinhos e Vinhedo. Entretanto, ainda são poucos que, mesmo tendo potencial para explorar o turismo rural, efetivamente lucram com ele. Só para se ter uma ideia, das cerca de mil propriedades rurais existentes em Jundiaí, apenas 50 investem em turismo.

“Temos um grande mercado a ser explorado e a logística a nosso favor, e precisamos apenas mostrar esses potenciais aos empresários”, avalia Antunes.

“Trabalhar com turismo rural exige algumas adaptações de gestão para a acolhida do turista”, lembra a consultora de turismo e gestora do projeto Circuito das Frutas do ER em Jundiaí, Luciane Quadro. Por isso, o empresário que tiver interesse em trabalhar com turismo rural deve se capacitar.



AÇÕES DO ER EM PROL DO TURISMO RURAL EM 2015:

- Palestras;
- Oficinas;
- Cursos;
- Reuniões temáticas;
- Missões técnicas;
- Consultoria individual.

EMPREENDIMENTOS BENEFICIADOS COM O TURISMO RURAL:

- Propriedades rurais (sítios, chácaras e fazendas) produtivas ou não;
- Meios de hospedagem (hotéis, pousadas e campings);
- Restaurantes;
- Adegas, alambiques, cervejarias artesanais, apiários, herbários, pesqueiros, orquidários;
- Lojas de artesanato ou de produtos típicos;
- Agências de viagens receptivas.