



Engenheira de produção, Fabiana Dias Batista ganhou confiança para consolidar e expandir o espaço após participar do Empretec

Investir em beleza é bom negócio

Para fugir das tradicionais aplicações em ações e imóveis, empresária de Sorocaba supera insegurança e usa capital para abrir clínica de estética com tratamento inédito na cidade | **PÁGINA 23**



Reforços na merenda escolar e na agricultura familiar

É lei. Há seis anos, as escolas da rede pública compram legumes e verduras diretamente de produtores no campo para a alimentação de seus alunos. Veja como seguir o exemplo de Satiko Kitamura (foto), de Jujuitiba, e se beneficiar com a medida

PÁGINAS 10 E 11



Estratégias para acompanhar tendências do varejo

A internet e as redes sociais levam consumidores mais informados ao comércio físico, o que exige mudanças. Reinaldo Leite (foto), CEO da Fast Runner, na Capital, percebeu a novidade e já está se adaptando

PÁGINAS 12 E 13



Nessa disputa, quem sai ganhando de goleada é a produtividade

Com inscrições abertas até 31 de julho, a edição 2015 do Prêmio MPE Brasil ajuda micro e pequenas empresas a avaliar as vantagens de aprimorar seus processos para obter melhores resultados, como fez Almir Buganza (foto), diretor da Rumo Engenharia

PÁGINA 24

Programa oferece soluções para tornar MPEs mais competitivas

RECÉM-LANÇADO, O SEBRAE INOVA INTEGRA FERRAMENTAS E AÇÕES QUE ABRANGEM QUATRO PILARES: GESTÃO EMPRESARIAL, TECNOLOGIA, MERCADO E SERVIÇOS FINANCEIROS

PÁGINAS 6 E 7

Funcionário motivado é meio caminho andado para bons resultados

INVESTIR EM INCENTIVOS, QUE NEM SEMPRE ENVOLVEM VALORES MONETÁRIOS, É A TÁTICA PARA MANTER A EQUIPE COM O ÂNIMO EM ALTA E PRONTA PARA PRODUIR MAIS E MELHOR

PÁGINAS 20 E 21

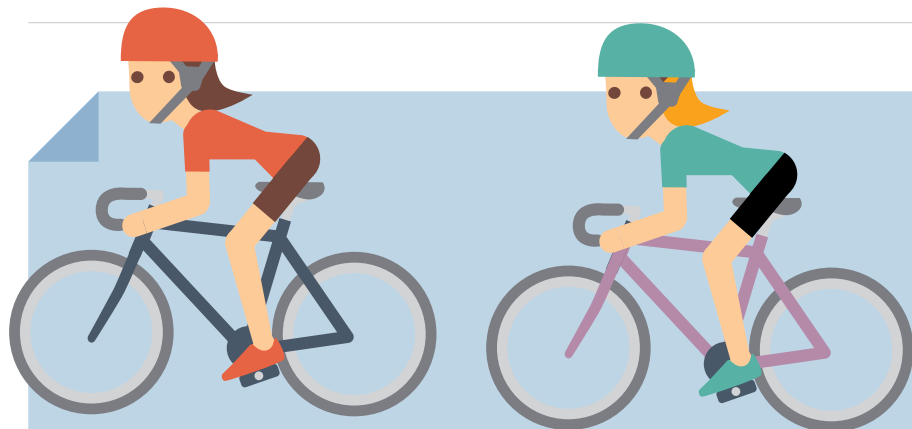


AGRICULTURA FAMILIAR

EMPREENDEDORISMO PLANEJAMENTO

DESENVOLVIMENTO LOCAL PRODUÇÃO OPORTUNIDADES GESTÃO

E-COMMERCE VENDAS CONSUMIDORES CAPACITAÇÃO TENDÊNCIA



NOTAS DE SOROCABA E REGIÃO



SESC PROMOVE ENCONTRO COM EMPRESÁRIOS EM BUSCA DE PARCERIAS

O Sesc de Sorocaba tem promovido gratuitamente o encontro **Café com Empresas**. Com duração de 40 minutos, o evento é voltado aos empresários da região que visitam o espaço, conhecem a programação e são convidados a ser parceiros do Sesc Empresa, programa que promove o acesso da população a atividades educativas, culturais, esportivas e de saúde. Hoje, o Sesc Sorocaba permite a locação de seus espaços esportivos, além de oferecer assessoria na organização deles. Também realiza parcerias culturais, campanhas educativas e visitas guiadas na unidade. O Sesc Sorocaba está localizado na Rua Barão de Piratininga, 555 – Jardim Faculdade. Mais informações pelo e-mail: sescempresa@sorocaba.sescsp.org

SEMINÁRIOS ABORDAM LINHAS DE CRÉDITO OFERECIDAS PELO BNDES

Quem estiver interessado em conhecer mais sobre as diversas linhas de crédito oferecidas pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para micros e pequenas empresas (MPEs) deve ficar atento aos seminários promovidos na Biblioteca Municipal pelo Escritório Regional do Sebrae-SP em Sorocaba. O evento é destinado para pessoa jurídica e terá palestras explicativas sobre as modalidades disponíveis e produtos de outras instituições financeiras. A participação é gratuita e limitada. Mais informações: (15) 3224-4342.

LIVRETO AJUDA A ATENDER E LUCRAR COM AS NECESSIDADES DOS CICLISTAS

Empreendedores de olho no público ciclista da cidade, já podem recorrer ao livreto *Ciclo Oportunidades – Pedale e Lucre Mais com a Mobilidade Urbana*. A publicação fornece informações que ajudam a adaptar o empreendimento para receber os ciclistas e traz lista com 30 oportunidades de negócios mapeadas de acordo com as necessidades desse público, que cresce desde 2006, quando o Plano Cicloviário teve início. Atualmente, a cidade tem 115 quilômetros de ciclovias, 50 estações específicas e o Programa Integrabike, que disponibiliza 152 unidades sob a forma de empréstimo gratuito.

PARQUE TECNOLÓGICO AUXILIA OS INTERESSADOS EM IMPLEMENTAR A INOVAÇÃO

Estar sempre atualizado com as novidades e eventos na área dos negócios é primordial para o bom empreendedor. Para ajudar nessa tarefa, o Parque Tecnológico de Sorocaba disponibiliza o site (www.empts.com.br), que apresenta o espaço e notícias do setor. O parque está instalado em área de 1,8 milhão de metros quadrados e tem como missão articular poder público, instituições de ensino superior e o setor empresarial para disseminar a cultura da inovação e empreendedorismo para o desenvolvimento sustentável de Sorocaba e região. Saiba mais em (15) 3316-2323 ou pelo e-mail contato@empts.com.br

SERVIÇO

Escritório Regional do Sebrae-SP em Sorocaba
Avenida General Carneiro, 919 – Jardim Cerrado, Sorocaba
(15) 3316-2323 / 0800 570 0800

ERRATA

Diferentemente do que foi publicado na matéria "Melhora garantida na gestão de processos", na página 23 da edição de maio do Jornal de Negócios, a Resoluty Consultoria não faz consultoria jurídica e seu diretor executivo, Eduardo Cardoso, é formado pela Faculdade de Direito de Itu (Faditu) e não pela Universidade Federal de São Carlos.



MOVIMENTO DOS CONSUMIDORES NAS LOJAS AUMENTA 2,7% EM MARÇO

O movimento dos consumidores nas lojas em março teve alta de 2,7% em relação a fevereiro, segundo o Indicador Serasa Experian de Atividade do Comércio. Diante do mesmo mês de 2014, a elevação foi de 5,9%. Já no acumulado do primeiro trimestre de 2015, a expansão marcou 0,6%, o pior resultado dos últimos 12 anos. Todos os segmentos tiveram incremento, sendo o maior, de 3,6%, observado nos postos de combustíveis e lubrificantes, ao lado de supermercados, hipermercados, alimentos e bebidas.

Beleza para lucrar e crescer

Engenheira de produção escolhe o ramo de estética para investir economias e faz sucesso oferecendo tratamento inovador em clínica de Sorocaba

DURANTE UM TRATAMENTO ESTÉTICO, A ENGENHEIRA DE PRODUÇÃO, FABIANA DIAS BATISTA, TEVE UMA IDEIA. POR QUE NÃO ABRIR UMA CLÍNICA COM O APARELHO POWER SHAPE – QUE ATUA NA FLACIDEZ, CELULITE E GORDURA LOCALIZADA –, AINDA INÉDITO, NA ÉPOCA, EM SOROCABA? POUCO TEMPO DEPOIS, NASCIA A CLÍNICA BELA SHAPE, QUE CONCRETIZOU O SONHO DA PROPRIETÁRIA DE INVESTIR EM UM NEGÓCIO PRÓPRIO, QUE HOJE ATENDE DE 60 A 80 CLIENTES POR SEMANA E OFERECE INÚMEROS TRATAMENTOS DE BELEZA. DEPOIS DE SE CAPACITAR NO SEBRAE-SP, FABIANA, QUE AINDA MANTÉM SUA CARREIRA DE SUCESSO EM UMA MULTINACIONAL, REMODELOU A GESTÃO E PLANEJA NOVAS AÇÕES.

Por que decidiu abrir o próprio negócio?

Eu queria investir, mas não em imóveis ou ações. Achava que a melhor opção seria uma empresa, mas precisei quebrar um pouco desse tabu dentro de mim, porque sempre me vi como assalariada. Meu pai sempre teve empresas que não deram certo.

Quais são os desafios de empreender no seu segmento?

A concorrência é desleal, as propagandas chegam a ser enganosas. Isso prejudica o mercado e põe em cheque os tratamentos.

Como foi mudar de área?

Exigiu bastante estudo, mas o fato de ter muita experiência em multina-

cionais me ajudou a lidar com custos, planejamento, alto ritmo de trabalho, liderança e gestão de recursos humanos no ambiente corporativo.

Como o Sebrae-SP ajudou a empresa?

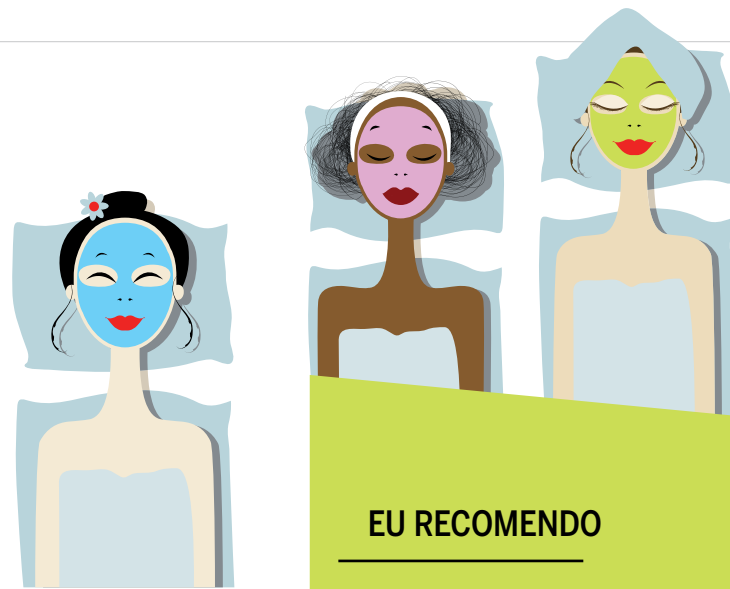
Em setembro do ano passado, fiz o Empretec. Consegui identificar meus erros, além de aprender ferramentas e comportamentos necessários. Foi um banho de realidade pra mim, pois pude me conhecer e perceber aquilo que eu não faço muito bem e vou ter que compensar de alguma maneira dentro da empresa. Ainda estamos implementando novas métricas, e não conseguimos avaliar os resultados das novas ações, já que o Empretec foi feito no fim de 2014. Porém, as principais mudanças foram a inclusão de novos tratamentos, a reestruturação e treinamento da equipe e novas parcerias de vendas.

Quem gerencia enquanto você atua na multinacional?

Tenho um sócio administrador que gerencia a empresa no dia a dia. Ele também fez o Empretec e seu trabalho está fazendo toda a diferença nos novos rumos.

Quais são os planos para o futuro?

Recentemente, tomei uma decisão importante, que é ter um sócio com características complementares às minhas. Também estou fechando parcerias importantes, pois há uma lacuna nos tratamentos de pós-cirurgia plástica. Para 2016, estudo expansão em modelo de franquia.



EU RECOMENDO

“Minha primeira dica é ir com calma. Sentar, respirar e se preparar para o desafio. É preciso aproveitar o tempo, os cursos do Sebrae-SP e não subestimar a tarefa, porque não é nada fácil.”

Fabiana Dias Batista,
empresária de Sorocaba

PALAVRA DA ESPECIALISTA

“O fato de Fabiana ter uma carreira de sucesso e ter decidido se aventurar em um negócio é visto por muitos como loucura. Até por ela mesma, que, quando iniciou o Empretec, estava totalmente em dúvida se era a opção certa, afinal, gostava da carreira que tinha e do que lhe proporcionava. Mas, com o seminário, ganhou força e virou a mesa. É por isso que faço as turmas do Empretec, para as pessoas serem mais felizes, irem além de seus objetivos, gerarem riqueza, renda e crescimento dos próprios participantes e da região onde atuam.”

Sandra Amaral Reis Soares,
consultora do Escritório
Regional do Sebrae-SP
em Sorocaba





CLASSE C TRABALHA MAIS PARA MANTER PADRÃO

A classe C – brasileiros cuja renda varia entre R\$ 338,01 e R\$ 1.184,00 –, que corresponde a 56% da população brasileira, já está buscando estratégias para driblar a crise econômica. O dado faz parte de pesquisa do Instituto Data Popular. Segundo o levantamento, 42% dos trabalhadores dessa faixa já estão fazendo “bico”. De 2005 a 2015, a renda do segmento cresceu 71%, indo de R\$ 791,47 bilhões para R\$ 1,35 trilhão, conforme cálculo do Data Popular.

Empresas se destacam em premiação

MPE Brasil prestigia as melhores práticas em oito categorias e ainda dois destaques: boas práticas de responsabilidade social e inovação

Até dia 31 de julho, negócios de pequeno porte de todo o País têm uma oportunidade única para aprimorar a gestão e aumentar a competitividade: a edição 2015 do MPE Brasil – Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas. A iniciativa prestigia as melhores práticas em oito categorias: indústria, comércio, serviços, turismo, TI, saúde, educação e agronegócio. Inclui ainda dois destaques:

DIAGNÓSTICO É OBTIDO COM BASE EM QUESTIONÁRIO DE AVALIAÇÃO

boas práticas de responsabilidade social e inovação.

Em julho, as dez vencedoras nacionais participam de missão empresarial nacional. A iniciativa é uma

parceria do SEBRAE, do Movimento Brasil Competitivo (MBC) e do Grupo Gerdau, com o apoio técnico da Fundação Nacional de Qualidade (FNQ). Na etapa estadual, algumas empresas da região já foram reconhecidas, como a Essencial Pharma, de Itapetininga, a Rumo Engenharia e a KCMS Intelligent Solutions, ambas de Sorocaba.

De acordo com o consultor do Escritório Regional (ER) do Sebrae-SP em Sorocaba, Flávio Palma, todas as inscritas obtêm ganhos significativos em suas práticas de gestão, porque conseguem diagnosticar as práticas e perceber possibilidades de aprimoramento.

“O ER do Sebrae-SP em Sorocaba incentiva as empresas a preencher o questionário de avaliação e assim obter o diagnóstico empresarial. A partir daí, podem contar com um portfólio de produtos que o Sebrae-SP oferece de acordo com a maturidade de gestão da companhia”, diz Palma.

RESULTADOS

De acordo com Almir Buganza, diretor técnico-administrativo da Rumo Engenharia, “conseguimos elaborar novos processos, como o Programa de ideias e sugestões, que acaba sendo um diferencial em relação às concorrentes”.

A Rumo Engenharia participou da etapa estadual da edição de 2013 e foi vencedora em boas práticas de responsabilidade social. Em 2011, ganhou

em serviços e inovação. Em 2010, ficou entre as finalistas de serviços.

Kerler Chaves, da KCMS Intelligent Solutions, avalia que a participação permite enxergar detalhes específicos que agregam diferencial aos indicadores da empresa, pois foca os pontos que merecem atenção. “Para ter uma ideia, estamos desenvolvendo o lançamento de sete produtos em solução de gestão para o varejo. O resultado é um empreendimento mais competitivo e com menor custo operacional”, diz o empresário.

PRÊMIO MPE 2014 EM NÚMEROS

- Candidatas: 50.918 empresas
- Crescimento de 19,4% no total de concorrentes de 2013 para 2014
- 51,88% (26.416) das participantes eram microempresas com faturamento de até R\$ 360 mil por ano
- Comércio foi o setor com maior número de negócios inscritos: 49,76% (25.335 empresas)



Almir Buganza, diretor técnico-administrativo da Rumo Engenharia, aponta novos processos como diferencial

