



Aciapar realiza mais uma Palestra Empretec

dos cursos profissionalizantes direcionados para empresários, comerciantes e funcionários. Mais um Empretec aconteceu na sala de capacitação da entidade onde dezenas de pessoas ligadas ao mundo empresarial tiveram a oportunidade ampliar seus conhecimentos o que vai ajudar na continuidade dos negócios e o sucesso do empreendedorismo. Página 3

A capacitação é um dos itens mais importantes no sucesso do empreendedorismo, com esta finalidade a Aciapar busca trazer aos seus associa-

Feriados e Pontos Facultativos para 2019

De acordo com o Decreto 1.751 de 18 de dezembro de 2018, ficou estipulado os seguintes dias do ano de 2019, como feriado e pontos facultativos: Página 2

Calendário de cursos e palestras 2019

O Sebrae em parceria com a Aciapar, estará realizando diversos cursos voltados para a capacitação e motivação, que podem ser tanto para os empresários como para seus funcionários. Confira as datas e horários na página 5.

10 dicas para montar um negocio em sua casa

Atualmente, com as mudanças de mercado é cada vez mais frequente pessoas empreendendo por necessidade, e a primeira pergunta que surge na nossa cabeça é: É possível tocar uma empresa na própria residência? Trabalhar em casa ao em vez de alugar um ponto comercial está virando uma oportunidade de negócio rentável. Pensando nisso separamos 10 ideias muito interessantes para lhe ajudar na hora de montar um negócio em sua residência e que podem fazer a diferença no seu orçamento mensal e sem necessitar de altos valores de investimento inicial. Página 7

Planejando 2019 para o sucesso

O ano de 2018 não foi bom para os micro e pequenos empresários, mas uma pesquisa realizada pelo Sebrae revela que 7 em cada 10 empreendedores apostam em 2019 como um ano melhor. Do total dos entrevistados, 67% dos empreendedores estão otimistas com o ano. Página 4

Entenda a importância de fomentar a economia local entre empresas

O comércio e o fornecimento de materiais entre empresas da mesma área é fundamental para fomentar a economia local. Os benefícios são inúmeros e todos da localidade saem ganhando, especialmente a população. Essa é uma prática importante de ser adotada, especialmente nas cidades pequenas, onde tudo é mais próximo e qualquer atividade tem influência grande no contexto geral. Colaboração é fundamental para o desenvolvimento dessas localidades. Neste post, abordaremos o assunto, mostrando como é importante o fortalecimento da economia local por meio da aquisição de produtos e matérias-primas dos fornecedores locais. Continue a leitura e confira mais na página 6.

Nesta Edição

Editorial - De quem é a culpa? página 2

ACIAPAR, AQUI SUA EMPRESA É MAIS VALORIZADA

JUNTE-SE A NÓS, ASSOCIE-SE

EDITAL DE CONVOCAÇÃO

ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA

O Diretor Presidente da Associação Comercial Industrial e Agropecuária – ACIAPAR, **convoca** seus associados para Assembleia Geral Ordinária, que se realizará no dia **26 de março de 2019, na sala de treinamento, localizada na rua Elizário pereira de Melo, 25 – com início às 19:00 hs, em primeira convocação, se presentes dois terços dos associados.**

Se o quórum mínimo não for atingido em primeira convocação a Assembleia realizar-se-á em **segunda convocação no mesmo dia e local, às 19:30 hs** com a presença de metade mais um dos associados ou em **terceira convocação às 20:00 hs** com a presença de no mínimo de 10 associados, que obedecerá a seguinte ordem:

ORDEM DO DIA

- Relatório das Atividades do ano de 2018;
- Balanco Financeiro do ano de 2018;
- Sugestões.

Estancia Turística de Paranapanema, 15 de março de 2019.

Vladimir Augusto Martins

Diretor Presidente

EDITORIAL

De quem é a culpa?

A de se convir que atribuir a culpa é fácil, assumir a culpa é difícil e transferir a culpa é cômodo. E assim, a “droga” vai ganhando dimensões catastróficas rompendo barreiras, destruindo famílias e ceifando vidas. Procurar um culpado em meio à sociedade é como procurar uma agulha no palheiro, então o que é preciso fazer para tentar conter este crescimento astronômico? Hoje, existem tantos projetos sociais desencadeados pelos governantes em busca de melhorias para os menos favorecidos, mas não conseguimos ver nenhum projeto destinado àqueles que caíram na armadilha das drogas, da dependência. Ouve-se até uma tentativa meio frustrada de querer acabar com a “cracolândia”, ponto tradicional de usuários, no centro da maior cidade da América Latina, mas na verdade só mudou de endereço, por exemplo. O tráfico de drogas é um comércio ilegal que é legal para aqueles que olham para a cifra e menosprezam a vida, e quando incomodados com aqueles que tentam abrir os olhos da sociedade, impiedosamente aniquilam os corajosos denunciantes. Então não vamos buscar culpados e sim achar soluções. Que tal se governantes, judiciário e sociedade civil se unir num pacto para pelo menos tentar conter este crescimento vultuoso? Mas como isso poderia acontecer? Hoje o usuário de drogas quando detido pela polícia para averiguação e se constatado o porte de drogas para “uso pessoal”, registra-se um Boletim de Ocorrência e o autor responde a um Termo Circunstanciado que poderá lhe dar uma pena de serviço comunitário, e ele continuará livre, leve e solto na caminhada da dependência. Nesta simples trajetória burocrática entre Delegacia e Judiciário, imagine

quanto custou esta ação para os cofres públicos, desde a atuação da Polícia Militar na prevenção das ruas, ou seja, abordagem e condução do autor até a Delegacia e pós, até o juízo final no Foro. Lembrando que o usuário está de volta à suas atividades rotineiras de pequenos furtos para manter o vício e fiel sustentação do tráfico nas populares biqueiras. Percebe-se então, que não existe uma punição severa a ponto de fazer com que o usuário reflita do mau que a droga lhe causa e ao mesmo tempo, o mau que ele causa para a sociedade, sem contar, que o usuário nas ruas, continuará sendo um dependente e um ponto de arrecadação fiel do traficante. A proposta é a seguinte: Quando detido ou averiguado, ou se constatado que o cidadão (ã) está nas drogas, ou seja, é um dependente, ele deveria ser direcionado judicialmente a uma clínica de tratamento e não submetido a uma prestação de serviço comunitário e ficar “a lavonte” para continuar no uso das drogas alimentando o tráfico. Alicerçado por estudos e pesquisas, sabe-se que sai mais barato manter um dependente químico internado em clínica especializada por um ano, do que o mesmo nas ruas pelo mesmo período consumindo drogas, provocando ocorrências policiais desnecessárias, aumentando o número de processos em delegacias e no judiciário, aumentando consideravelmente o número de pacientes na saúde pública, causando na sociedade entre outros. A prevenção já que não existe ou se existe está omissa, não está resolvendo ou minimizando o problema, então, vamos ao que interessa, **AÇÃO!!!** Fica a dica, e voltando à pergunta, respondo, a culpa é nossa. E tenho dito!

Por Jorge Finelli

Diretoria:

Presidente: Vladimir Augusto Martins

Vice-Presidente: Fábio José da Rocha Soares

1º Tesoureiro: Antonio Luiz Gonçalves Mira

2º Tesoureiro: Cedraique Alves de Sousa Filho

Secretário: José Luiz Stadelmann

EXPEDIENTE

Esta é uma publicação independente de inteira responsabilidade da ACIAPAR, sendo as matérias de cunho particular, assinadas e de responsabilidade de seus idealizadores.

Diretor Presidente Responsável: Vladimir Augusto Martins

Edição e Diagramação: Jorge Finelli

Fotos: Acervo da ACIAPAR e Internet

Edição Exclusivamente Digital

E-mails: aciapar_@hotmail.com - aciapar.agro@hotmail.com

marketing@aciapar.com.br - gerencia@aciapar.com.br

Rua Francisco Alves de Almeida, 605—Centro—Paranapanema - F:one 14 3713 1160

Rua das Copaibas, 82—Sala B—Campos de Holambra - Fone 14 3769 1880

Feriados e pontos facultativos para 2019

De acordo com o Decreto 1.751 de 18 de dezembro de 2018, ficou estipulado os seguintes dias do ano de 2019, como feriado e pontos facultativos:

São considerados feriados municipal: Sábado dia 20 de abril, Aniversário do Município; Quinta Feira dia 15 de Agosto, Dia da Padroeira e Quarta Feira dia 20 de novembro Dia da Consciência Negra.

Os pontos facultativos serão considerados as seguintes datas: Segunda Feira dia 4 de março que antecede o carnaval; Quarta Feira dia 6 de março até às 13 hs, dia de Cinzas; Sexta Feira dia 21 de junho Após Corpus Christi; Segunda Feira dia 8 de julho que antecede o dia da Revolução Constitucionalista; Sexta Feira dia 16 de agosto após o Dia da Padroeira; Sexta Feira dia 20 de setembro Dia do Funcionário Público Municipal; Terça Feira dia 24 de dezembro que antecede o Natal e Terça Feira dia 31 de dezembro que antecede o Réveillon.

Os Feriados de caráter Nacional e ou Estadual serão respeitadas as seguintes datas: Terça Feira dia 1 de janeiro Confraternização Universal; Terça Feira dia 5 de março Carnaval; Sexta Feira dia 19 de abril Paixão de Cristo; Domingo dia 21 de abril Tiradentes; Quarta Feira dia 1 de maio Dia do Trabalho; Quinta Feira dia 20 de junho Corpus Christi; Terça Feira dia 9 de julho Revolução Constitucionalista; Sábado 7 de setembro Dia da Independência do Brasil; Sábado dia 12 de outubro Padroeira do Brasil; Segunda Feira dia 28 de outubro Dia do Funcionário Público; Sábado dia 2 de novembro Finados; Sexta Feira dia 15 de novembro Proclamação da República e Quarta Feira dia 25 de dezembro Natal.



Fone: (14) 3769 1331

E-mail: drogariasrde@hotmail.com

Av. Das Posses, 229 - Campos de Holambra - SP.

Aciapar realiza mais um curso Empretec



transformar o seu negócio e a sua vida. Conheça as 10 características: **Busca de Oportunidades e iniciativas** – Age com privacidade, antecipando-se às situações, busca possibilidades de expandir o seu negócio e aproveita oportunidades incomuns para progredir. **Presistência** – Não desiste diante dos obstáculos, reavalia seus planos e posteriormente insiste neles ou muda para superar desafios, esforça-se além do comum para atingir os objetivos. **Comprometimento** – Traz para si mesmo a responsabilidade do sucesso e fracassos, atua em conjunto com sua equipe para atingir os resultados, coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades em curto prazo. **Exigência de qualidade e eficiência** – Melhora continuamente seu negócio e seus produtos, satisfaz e até excede as expectativas dos clientes, cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade. **Correr riscos calculados** – Procura e avalia alternativas para decidir, busca reduzir as chances de erro e aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso. **Estabelecimento de metas** – Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo, tem clara visão em logo prazo e cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultados. **Busca de informações** – Evolve-se pessoalmente na avaliação de seu mercado, investiga sempre como oferecer novos produtos ou serviços e busca a orientação de especialistas para decidir. **Planejamento e monitoramento sistemáticos** – Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas, ajusta rapidamente seus planos às mudanças e variáveis do mercado e acompanha indicadores financeiros e considera-os para decidir. **Persuasão e redes de contatos** – Cria estratégias para conseguir apoio a seus projetos, obtém apoio de pessoas chave para seus objetivos e desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais. **Independência e autoconfiança** – Confia na própria opinião mais do que na de outros, é otimista e determinado, mesmo diante da oposição de ideias e transmite confiança em relação à própria capacidade. Você desenvolverá as características do comportamento empreendedor e terá a oportunidade de vivenciar mudanças comportamentais, revendo os próprios conceitos e atitudes, depois de vivenciar estes passos. Não duvide de você! Faça por onde!

A capacitação é um dos itens mais importantes no sucesso do empreendedorismo, com esta finalidade a Aciapar busca trazer aos seus associados cursos profissionalizantes direcionados para empresários, comerciantes e funcionários. Mais um Empretec aconteceu na sala de capacitação da entidade onde dezenas de pessoas ligadas ao mundo empresarial tiveram a oportunidade ampliar seus conhecimentos o que vai ajudar na continuidade dos negócios e o sucesso do empreendedorismo. Aqui no Brasil, ele é ministrado exclusivamente pelo Sebrae. O Empretec mostra que, para crescer, é preciso acreditar em uma pessoa: você. São 6 dias de atividades, oportunidade em que os participantes são estimulados a potencializar 10 características empreendedoras capazes de

transformar o seu negócio e a sua vida. Conheça as 10 características: **Busca de Oportunidades e iniciativas** – Age com privacidade, antecipando-se às situações, busca possibilidades de expandir o seu negócio e aproveita oportunidades incomuns para progredir. **Presistência** – Não desiste diante dos obstáculos, reavalia seus planos e posteriormente insiste neles ou muda para superar desafios, esforça-se além do comum para atingir os objetivos. **Comprometimento** – Traz para si mesmo a responsabilidade do sucesso e fracassos, atua em conjunto com sua equipe para atingir os resultados, coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades em curto prazo. **Exigência de qualidade e eficiência** – Melhora continuamente seu negócio e seus produtos, satisfaz e até excede as expectativas dos clientes, cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade. **Correr riscos calculados** – Procura e avalia alternativas para decidir, busca reduzir as chances de erro e aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso. **Estabelecimento de metas** – Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo, tem clara

visão em logo prazo e cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultados. **Busca de informações** – Evolve-se pessoalmente na avaliação de seu mercado, investiga sempre como oferecer novos produtos ou serviços e busca a orientação de especialistas para decidir. **Planejamento e monitoramento sistemáticos** – Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas, ajusta rapidamente seus planos às mudanças e variáveis do mercado e acompanha indicadores financeiros e considera-os para decidir. **Persuasão e redes de contatos** – Cria estratégias para conseguir apoio a seus projetos, obtém apoio de pessoas chave para seus objetivos e desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais. **Independência e autoconfiança** – Confia na própria opinião mais do que na de outros, é otimista e determinado, mesmo diante da oposição de ideias e transmite confiança em relação à própria capacidade. Você desenvolverá as características do comportamento empreendedor e terá a oportunidade de vivenciar mudanças comportamentais, revendo os próprios conceitos e atitudes, depois de vivenciar estes passos. Não duvide de você! Faça por onde!

NAKAYOSHI ASSESSORIA CONTÁBIL LTDA.

Fones: **14 3769 1666**
3769 1355
3769 1344

e-mail: nakayoshi@uol.com.br



Maria e Carmem Nakagawa

Nakayoshi

Rua das Copaibas, 82 - Campos de Holambra - Paranapanema - SP.

PROMOÇÃO "VEM COM A GENTE"

Você é empresário ou comerciante e ainda não está filiado à nós?

Solicite um de nossos agentes e confira nossas vantagens!!!

3713 1160 - 3769 1880

REDE
TOP
Drogarias

DROGA HOLANDA

14 3769 1551

Rua das Copaibas, 63 - Campos de Holambra

Planejando 2019 para o sucesso

O ano de 2018 não foi bom para os micro e pequenos empresários, mas uma pesquisa realizada pelo Sebrae revela que 7 em cada 10 empreendedores apostam em 2019 como um ano melhor. Do total dos entrevistados, 67% dos empreendedores estão otimistas com o ano. Em Feira de Santana na Bahia, existem cerca de 5 mil empresas ativas, entre micro e pequenas e de acordo com o gerente regional do Sebrae, Isailton Reis, o mercado local deve seguir o cenário positivo destacado pela pesquisa nacional, mas ressaltou que é preciso seguir passos importantes e que podem fazer toda a diferença para quem quer aproveitar esse cenário e pretende começar uma nova empresa ou, até mesmo, melhorar os negócios alcançando o sucesso em 2019. “Em geral devemos retomar o crescimento da economia e, para quem aproveitou o momento da crise para tomar algumas decisões estratégicas, o ano será melhor. Para aqueles que ainda pretendem tomar, acredita que será também um ano de bons resultados, mas para alcançar os melhores resultados dentro destas realidades, é preciso muito planejamento e destacar alguns aspectos importantes para o conhecimento pessoal e empresarial”. Destaca o gerente regional. Uma empresa que presta serviços de tecnologia para o comércio, seu executivo destacou a importância do apoio do Sebrae que permitiu passar pelos momentos difíceis do cenário econômico do país com mais tranquilidade. “Este ano foi muito interessante pois buscamos, mediante os desafios da crise, qualificação e atualização através dos programas que o Sebrae oferece, justamente para nos preparar para 2019, assim acredito que será um ano importante para o nosso crescimento pois a economia vem dando sinais posi-

vos, os empresários estão demonstrando mais confiança. Por isso, continuamos fazendo investimentos na parte de tecnologia e também no atendimento para melhorar nossos processos e levar sempre o melhor ao nosso cliente. Esperamos que o ano seja de muito mais aprendizado e desenvolvimento do nosso ecossistema de negócios”. Relatou Abcely Lima diretor executivo da Simples Varejo. Para os que pretendem adotar uma nova medida de estimular os negócios em 2019, o gerente do Sebrae listou cinco importantes pontos para quem quer empreender ou para quem quer melhorar os seus resultados. Autoconhecimento: IO empresário precisa entender que a atuação dele no negócio e as suas experiências precisam estar ligados ao propósito de vida. As novas relações de negócios estão apostando muito nisso. Quanto maior a ligação entre o propósito de vida àquilo que você faz, melhor o seu negócio tende a se desenvolver. Para quem já tem uma empresa é importante se interrogar como anda essa relação de propósito de vida e trabalho. Conhecer o mercado: É preciso conhecer as necessidades do cliente. Voltando ao primeiro tópico, é preciso ressaltar que um negócio deve ter relação com o seu propósito de vida, mas principalmente precisa atender a uma necessidade do mercado. Deve estar clara a necessidade que se precisa atender. Algumas metodologias modernas falam sobre sanar a dor do cliente. E se perguntar: Qual necessidade precisa ser atendida? Estou atendendo ao meu cliente, mas ainda falta algo a dar? Planejamento: Não se pode abrir um negócio de forma aleatória. É preciso saber os diversos aspectos do negócio que se pretende abrir. Conhecer a si e ao mercado, tanto para quem quer abrir, quanto para quem quer ampliar.

Planejar a ver inicialmente com conhecer o seu cenário, com um bom diagnóstico e uma boa avaliação e definir onde se quer chegar. Essa definição e os passos para se alcançar esse lugar é que se traduz o planejamento. O processo empreendedor não para quando se monta o negócio. Entra então um processo importantíssimo que é gerir. Essa lógica de gestão vai desde o propósito da organização, como missão, até definir os resultados. Quando defino os resultados, consigo ter parâmetro para ir monitorando o crescimento da empresa. O empreendedor deve ter atenção para a gestão em um ponto muito importante, que é fazer conta. Avaliar o resultado é saber se o dinheiro que eu investi está voltando, saber se aquela mercadoria que eu vendi está me dando retorno, tanto individual como para bancar os custos de minha organização. Fazer gestão no momento atual é também conhecer que estamos vivendo um momento de revolução digital. As empresas precisam considerar isso dentro do seu processo de gestão. Pode-se inovar sem investir no digital, mudando processos, renovando a organização. Mas é preciso estar atento à lógica digital. É estar consciente que o seu cliente hoje em dia não compra somente na sua loja física, não se relaciona somente por telefone, por menor que seja o seu negócio. Liderar: Alcançar os resultados através das pessoas. Por mais que se desenvolva em todos os pontos abordados que foi colocado até aqui, nada vai prescindir tão cedo das pessoas. Um elemento importantíssimo, tanto para quem vai abrir um negócio quanto para quem já o tem, é aprender a lidar com as pessoas, fazer o desenvolvimento humano. Quando falo lidar, é cuidar mesmo, envolver as pessoas para alcançar os seus objetivos.



Holandez

SEMPRE A MELHOR OPÇÃO



14 3713 1325
3769 1020

Avenida das Posses, S/N - Campos de Holambra
Rodovia Raposo Tavares km 245 - Paranapanema

Aciapar divulga calendário de cursos e palestras para 2019

O Sebrae em parceria com a Aciapar, estará realizando diversos cursos voltados para a capacitação e motivação, que podem ser tanto para os empresários como para seus funcionários. A capacitação resulta na melhoria administrativa da empresa, avança as vendas e consecutivamente a situação financeira empresarial, trás benefícios tanto para o patrão, funcionário bem como para o cliente. Já uma equipe motivada desempenha suas funções com maior capacidade intelectual, consegue separar o "joio do trigo" e o resultado é benéfico em todos os patamares da empresa. Nesta linha de pensamento e sempre buscando o melhor para seus associados, a Aciapar divulga o calendário 2019 de cursos e capacitações que confere abaixo:

Dia 16 de abril, terça feira das 19 às 23 hs - Equipe Motivada

Dia 28 de maio, terça feira das 19 às 23 hs - Atendimento ao Cliente.

Dia de junho, quinta feira das 19 às 22 hs - Promover e Divulgar para vender.

Dia 16 de julho, terça feira das 19 às 23 hs - Ganhe Mercado

Dia 13 de agosto, terça feira das 19 às 23 hs - Na medida gestão estratégica de vendas - Encontro I

Dia 14 de agosto, quarta feira das 19 às 23 hs - Na medida gestão estratégica de vendas - Encontro II

Dia 20 de agosto, terça feira das 19 às 23 hs - Na medida gestão estratégica de vendas - Encontro III

Dia 21 de agosto, quarta feira das 19 às 23 hs - Na medida gestão estratégica de vendas - Encontro IV

Dia 24 de setembro, terça feira das 19 às 22 hs - Fluxo de caixa

Dia 17 de outubro, quinta feira das 19 às 23 hs - Administração Geral: Lições para o dia a dia de sua empresa

Dia 07 de novembro, quinta feira das 19 às 23 hs - Começar bem - Formalização

Os cursos oferecidos pela Aciapar, são qualificados e garantidos pelo Sebrae, a realização acontece no salão de palestras e cursos da entidade que fica na rua Elizario Pereira de Melo, em frente ao postinho, na Vila Maria. Para maiores informações pessoalmente na sede da Aciapar em Paranapanema na rua Francisco Alves de Almeida, 605 - Centro, ou pelo Fone 14 3713 1160. Em Campos de Holambra a filial da entidade fica na rua das Copaibas, 82 Sala B, ou pelo fone 14 3769 1880.

PROMOÇÃO "VEM COM A GENTE"

Você é empresário ou comerciante e ainda não está filiado à nós?

Solicite um de nossos agentes e confira nossas vantagens!!!

3713 1160 - 3769 1880

ELÉTRICA

Mirva

Telefax: (14) 3713-1617

Cel: (14) 99654-5656

email: eletrica.mirvai@hotmail.com

Rua Joaquim Vieira de Medeiros, 537 / Paranapanema-SP

REDE

TOP

Drogarias

Drogaria

N. S. do Bom Sucesso

DISK ENTREGA

3713 1363

Rua Francisco A de Almeida, 534 - Paranapanema - SP.

Entenda a importância de fomentar a economia local entre empresas

O comércio e o fornecimento de materiais entre empresas da mesma área é fundamental para fomentar a economia local. Os benefícios são inúmeros e todos da localidade saem ganhando, especialmente a população. Essa é uma prática importante de ser adotada, especialmente nas cidades pequenas, onde tudo é mais próximo e qualquer atitude tem influência grande no contexto geral. Colaboração é fundamental para desenvolvimento dessas localidades. Neste post, abordaremos o assunto, mostrando como é importante o fortalecimento da economia local por meio da aquisição de produtos e matérias-primas dos fornecedores locais. Continue a leitura e confira! Gera empregos para a população O comércio local tem extrema importância na geração de empregos para a população. Essas oportunidades podem surgir em diferentes segmentos, desde que realmente haja empresas dispostas a contratar e que estejam precisando de mão de obra. Essa demanda aumenta a partir do momento em que os negócios estão indo bem, e isso está diretamente ligado à venda de produtos e serviços. O apoio das empresas umas às outras, no que diz respeito ao consumo, é fundamental para manter relevantes os serviços prestados por elas. Ao optar por fornecedores locais, há sempre a consequência de fortalecer a economia e abrir cada vez mais possibilidades de ampliações, o que demanda mais mão de obra, que certamente terá a população local como prioridade. Mais atividades geram mais oportunidades Quanto mais há atividade comercial em uma localidade, maior é a geração de oportunidades de emprego. Oferecer essas vagas para a população local também é muito importante para as empresas, que se fortalecem bastante ganhando a confiança de quem está ao seu redor, seja como vizinho, seja como consumidor. Um bom relacionamento com a população é um passo importante para o estabelecimento de um empreendimento, especialmente em cidades menores, onde a opção de serviços e produtos pode ser mais limitada do que nas grandes metrópoles. Incentiva o empreendedorismo local Saber que as empresas da sua cidade estão dispostas a contratar seus serviços pode ser um fator decisivo na hora de dar o passo final para se tornar um empreendedor. Com um público bem definido e já pronto, fica mais fácil se aventurar, seja lá qual for o tipo de serviço ou de produto comerciali-

zado. O costume de trabalhar em prol de fomentar a economia local acaba incentivando muitos trabalhadores a abrir seus próprios negócios, tornando-se uma opção muito atrativa para as empresas, além de permitir que esses **empreendedores** consigam realizar seus sonhos. PMEs são fortalecidos Olhar primeiro para o pequeno empreendedor é dar uma chance de crescimento a quem está na mesma localidade, trabalhando em prol do fortalecimento da economia do lugar e melhorando a visibilidade e a possibilidade de captar recursos e investimentos de empresas maiores. Além disso, é necessário pensar que esse estímulo a novos empreendimentos pode trazer benefícios futuros, já que não é muito difícil que um desses empresários se torne um fornecedor de serviços, produtos ou matéria-prima. Reduz custos de logística A logística é essencial para a atividade de qualquer empresa, mas também gera alguns gastos que podem ser significativos, dependendo do seu segmento. A compra de matéria-prima e produtos nem sempre é feita com fornecedores próximos, o que gera diversos gastos relacionados ao transporte e ao armazenamento. Uma das grandes vantagens de consumir esses serviços com comerciantes locais é a possibilidade de reduzir custos de deslocamento de cargas — com fretes ou com combustíveis — já que tudo estará próximo da sua empresa. Armazenamento também tem o seu custo reduzido Além disso, o armazenamento pode ser reduzido, uma vez que os produtos estão próximos, então não há a necessidade de adquirir muitos itens de uma vez para diminuir o número de fretes e reduzir as despesas relacionadas. A consequência de um menor armazenamento é, também, uma necessidade menor de galpões grandes, que consomem muita energia elétrica, são mais difíceis de serem administrados e, caso não forem propriedade da empresa, geram altos custos de aluguel. Com a união desses fatores, é possível ver uma considerável redução de despesas ao fim do mês, algo que estimula ainda mais a continuidade das atividades empresariais, já que as expectativas de margens de lucro são ainda maiores. Aumenta a arrecadação de impostos Com mais empresas locais se fortalecendo e surgindo, maior fica a arrecadação do município em impostos. Isso tem um efeito positivo para a população, que vê es-

ses valores se revertendo em melhorias de infraestrutura, segurança e condições de vida de uma forma geral. Essas melhorias também são muito positivas para as empresas, especialmente no que diz respeito ao setor turístico. Uma cidade mais bonita e com boa infraestrutura tende a receber mais visitantes, que consomem serviços e produtos locais. De uma forma geral, quanto mais empresas estiverem instaladas em uma determinada localidade e quanto mais elas consumirem os serviços e produtos umas das outras dentro de uma região, o fator natural é um faturamento maior, sem as limitações impostas por questões geográficas. Essa maior margem de lucros contribui para o fortalecimento da economia local. O resultado disso, para a população, é a geração de cada vez mais opções de serviços, não se limitando aos mesmos fornecedores e produtores — ou seja, mais opções de escolha, preços mais em conta e diferentes qualidades e variedades de produtos. Além das vendas, outro fator já citado aqui contribui para um faturamento maior, que é a redução de custos de logística. Com menores despesas, maior é a margem de lucro para os pequenos, médios e grandes empresários. Isso se torna um fator novamente positivo à população, que, assim, pode esperar preços menores. Economia forte conduz para serviços melhores Com cada vez mais concorrência, é ainda maior o esforço das empresas para melhorar a qualidade da produção e do fornecimento de seus serviços. Além de estimular uma ótima competição que só resulta em crescimento, essa disputa também favorece a população e quem mais consumir desses empresários. O mercado movimentado faz, cada vez mais, girar a economia focada na parceria, com o consumo de produtos e serviços entre os negócios locais e a melhoria na qualidade, o que pode resultar em empresas referências nos seus segmentos, abrindo possibilidades de expansão para outras cidades. Deu para entender melhor a importância de fomentar a economia local?

NOVATEC
COPIADORAS

(14) 3733-4616 - 98124-7783
nova.teccopiadora@terra.com.br

Remanufatura completa
em cartuchos de toner

Venda de cartuchos de toner e
de tinta novos e compatíveis.

JORGE UEBI MALUF
REPRESENTANTE COMERCIAL

Rua Espírito Santo, 1.289
Avaré - São Paulo



10 idéias para montar um negócio em sua casa

ARTESANATO - O artesanato é uma ideia de negócio tradicional: várias pessoas já o fazem sem precisar adquirir um ponto comercial para expor, dependendo apenas do boca a boca. É possível ir para feiras do setor apenas eventualmente, com o objetivo de expor seu trabalho e atrair novos clientes. Hoje em dia, porém, aliando a internet as vendas abre-se uma nova possibilidade para quem não tem tanto boca a boca informal: montando uma loja virtual e usando as redes sociais para divulgar o trabalho.

BELEZA - A beleza é mais um setor conhecido para o trabalho em casa: uma situação muito vista é a empreendedora que oferece em sua casa ou garagem serviços de depilação, manicure e tratamento capilar, por exemplo. Atendendo a demanda de um bairro ou um região da cidade, e é possível aproveitar a necessidade da sua vizinhança. Para isso, invista em boca a boca e também em serviços inovadores na sua área de atuação.

CONSULTORIA - Você possuía um cargo analítico no seu último emprego? Por exemplo, cuidando de marketing ou de recursos humanos? Uma saída comum nestes casos é abrir uma consultoria e trabalhar aconselhando seus clientes. Nesse tipo de negócio, não é necessário possuir um ponto comercial. Acaba sendo indiferente para o cliente você ter um escritório em casa ou em outro lugar, já que é costumeiro que o empreendedor faça consultas no local pedido pelo contratante. Você pode investir em um site próprio para construir credibilidade em vez de investir muito mais em um ponto, por exemplo.

COZINHA - Assim como os ramos de artesanato e beleza, os empreendedores que trabalham de casa no setor de alimentação também são tradicionais. Mesmo assim, tendo uma boa rede de contatos, é possível obter muito sucesso: há muitos negócios no ramo, mas também

muita demanda. Alguns dos serviços mais conhecidos são as encomendas de salgadinhos e doces, por exemplo. Você pode trabalhar cozinhando em casa sob encomenda, vendendo com base na sua rede de contatos. Outro serviço muito apreciado, especialmente em lugares que sofrem problemas de mobilidade, é oferecer a entrega em domicílio. Outro ponto para conseguir se diferenciar da concorrência é pensar em nichos ter a alimentação saudável como carro-chefe da inovação que você traz ao mercado, hoje em dia com a preocupação crescente com a saúde, sem dúvida esta será uma boa oportunidade de negócio.

DESENVOLVIMENTO DE APLICATIVOS E SOFTWARE - Se você pensa em abrir um negócio e sabe como programar, temos uma boa notícia: programar e empreender andam cada vez mais juntos. É possível montar sua própria loja virtual, trabalhar como freelancer para outros serviços de internet ou investir na programação de um aplicativo para smartphones – uma tendência dentro de um setor que já está em alta. O mercado de aplicativos possui taxas de crescimento grandes e a pessoa que possui facilidade na área pode aproveitar esse grande nicho trabalhando de casa.

DESIGN GRÁFICO - Você é bom em programas de edição de imagens? É possível ganhar dinheiro vendendo materiais gráficos, como logos e banners, por meio da internet. O empreendedor pode usar sites como o We Do Logos para isso: há uma espécie de leilão entre designers e o projeto preferido pela empresa contratante ganha a possibilidade de realizar o serviço completo. Assim, você se destaca por o serviço ofertado e não precisa ficar apenas dependendo de sua rede de contatos. “Hoje, o computador e o wi-fi são necessidades básicas, mesmo para quem não tem um negócio. Por isso, trabalhar apenas por meio dele é uma alternativa para os que estão sem emprego e não têm como investir na criação de um

negócio”, afirma

E-COMMERCE DE NICHU - Montar uma loja virtual é um trabalho ideal para ser feito em sua residência: afinal, você basicamente precisa de um computador para trabalhar. Por conta de o espaço para estoque de produtos ser pequeno, uma boa aposta pode ser investir em um ramo especializado e pelo qual você tenha interesse. É um tipo de empreendimento com pouco estoque e alta rentabilidade

FRANQUIA VIRTUAL - Muitos empreendedores escolhem franquias por conta de uma busca por conta da segurança em haver um modelo já formatado de negócio. Uma tendência são as franquias que investem em operações mais enxutas e investimentos iniciais menores: para isso, muitas resolvem simplesmente apostar no digital e retirar qualquer custo fixo com ponto comercial. principalmente as franquias que permitem que o empreendedor tenha uma página sua dentro do site, comercializando os produtos e ganhando uma porcentagem sobre o que é vendido, basicamente, uma revenda virtual. Veja alguns exemplos de franquias para quem quer trabalhar pelo computador.

ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS - Assim como as consultorias, é possível trabalhar de casa como organizador de eventos justamente porque é costumeiro o empreendedor visitar o cliente e não o contrário, afirma Amorim. É possível organizar desde festas infantis até casamentos, desde que você tenha experiência nessa área ou então procure se capacitar para isso.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS - Atividades que o cliente não precisa visitar o prestador de serviço abrem a possibilidade de tocar o serviço da própria casa do empreendedor. Isso fica especialmente interessante se você possui formação em uma área que permite esse tipo de atendimento na casa do cliente.

Cada Cliente um Amigo

LYDER'S
Calçados e Confeções
3713-1164

LYDER'S
CALÇADOS E CONFECÇÕES
14-3769-1530

(14) 3769 1530 - Campos de Holambra

(14) 3713 1164 - Paranapanema

Comercial Agrícola HP Ltda
PEÇAS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS

HP
AGRICOLA

FONE: (14) 3769 9900

Rua das Epíceas, 218 - Campos de Holambra



Av. Das Posses, 212 - Campos de Holambra



ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL
www.escriptorioaska.com.br

14 - 3769 1353

Avenida das Posses, 55 - Campos de Holambra