

MERCADO

## Fique atento ao ciclo de vida do seu negócio

Mudanças tecnológicas, sociais, econômicas e políticas podem influenciar diretamente na continuidade de uma atividade. Ao empreendedor cabe identificar o momento em que é melhor partir para outro ramo antes que a empresa naufrague.

Págs. 4 e 5 ➤



Eduardo Rodrigues deu novo rumo à sua empresa e centralizou o ramo de atuação

EDUCAÇÃO

## Escola de Negócios em plena atividade

Págs. 6 e 7 ➤



Instituição especializada em empreendedorismo iniciou as aulas no fim de janeiro

SETOR

## Número de academias cresce e surgem oportunidades

Pág. 3 ➤

GESTÃO

## Empresário deve se programar para tirar férias

Págs. 8 e 9 ➤

SERVIÇO

## Sebrae-SP amplia atendimento na zona leste de São Paulo

Pág. 12 ➤



## Dicas de leitura

### Empreendedorismo na veia - Um aprendizado constante

Em um texto bem escrito que alia prática com fundamentos teóricos, Rogério Chér criou uma obra-prima para inovadores e empreendedores. O livro é repleto de dicas e informações valiosas para quem quer empreender e expõe quais são os verdadeiros diferenciais para vencer no mundo dos negócios.



### Manual para sonhadores

Nathalie Trutmann ajuda jovens empreendedores a encontrar em seus sonhos a vocação que vai gerir seus futuros e lembra aos adultos que a arte de sonhar pode despertar suas vidas. Aponta ainda um mapa para que o leitor trace e encontre por conta própria os caminhos de sua realização. A autora mostra que a busca pelo tão sonhado sucesso pode caminhar de mãos dadas com um grande investimento, que é mais rentável quando permanecemos fieis aos próprios sonhos.



Em 2013, a receita real dos pequenos negócios paulistas cresceu apenas 2% na comparação com 2012. Ou seja, em ritmo bem parecido com crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), que ficou também em torno de 2%.

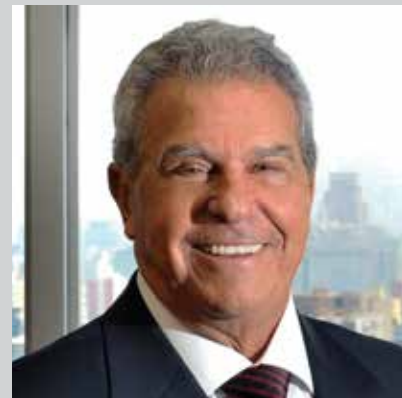
Pesquisa do Sebrae-SP mostra que a tendência para este ano é de aumento modesto do faturamento das empresas de pequeno porte, uma vez que o consumo no mercado interno deve apresentar certa desaceleração, reflexo de nível ainda mais tímido da atividade econômica.

O que fazer diante deste quadro? No Sebrae-SP acreditamos que a busca de informações e a reciclagem de conhecimentos são alternativas que podem ajudar a encontrar soluções criativas, inovadoras e eficazes que vão fazer

a diferença na hora de continuar trilhando o caminho do empreender.

Em janeiro, comentei que estávamos investindo na expansão de nossa rede de atendimento e capacitação. De lá para cá inauguramos a Escola de Negócios do Sebrae-SP, a verdadeira escola do futuro onde teoria e prática convergem para formar empreendedores de sucesso.

Estão em funcionamento dois novos pontos de atendimento, um na região central da capital (Brás) e outro no interior (Limeira) e apoiamos a participação de 180 empresários na NRF – Retail's Big Show 2014, a maior feira de inovação no varejo do mundo. Duas das tendências mais fortes apresentadas neste ano foram o foco no consumidor, que deseja uma experiência agradável na compra, e a



**Alencar Burti,**  
empresário e presidente  
do Conselho Deliberativo  
do Sebrae-SP

integração da loja física com o mundo virtual (e-commerce).

Boa leitura a todos e que você e sua empresa cresçam e apareçam ainda mais.

## Dúvida do empreendedor

### Como posso melhorar a divulgação da minha empresa?

Fazer uma boa divulgação é fundamental para as micro e pequenas empresas e, ao contrário do que muitos pensam, nem sempre exigirá grandes investimentos em propaganda. O importante, seja para quem vai abrir um novo negócio ou já tem empresa no mercado, é saber o que falar sobre seu produto ou serviço, com quem, com que objetivo e quais os canais mais adequados para conquistar os resultados desejados.

No entanto, muitas vezes o empresário tem uma boa ideia, encontra um nicho de mercado promissor e investe em ponto, estoques e instalações - mas deixa de incluir em sua estratégia como divulgará a empresa e qual a imagem que deseja passar ao mercado e ao seu público. Mas não planejar a divulgação ou divulgar de forma inadequada pode prejudicar

ou comprometer o sucesso do empreendimento ou de uma ação promocional da empresa logo de saída.

Algumas dicas podem ajudar a aumentar as chances de sucesso. São elas: defina sua marca - antes de pensar onde divulgar, é preciso definir o posicionamento da marca, que valores e significados ela vai transmitir; estabeleça claramente quem é seu cliente, seu público-alvo;

defina sua verba, levando em conta os objetivos estratégicos da empresa, mas também os recursos disponíveis; tenha bem claro seus motivos para qualquer ação de divulgação, pois cada uma poderá exigir linguagens diferentes, mesmo se dirigidas ao mesmo público-alvo. Escolha cuidadosamente os canais de comunicação com o cliente, pois ele vai querer falar com você, sobretudo se a divulgação tiver sido eficiente.

Finalmente, monitore o retorno. Lembre que mesmo ações e campanhas bem planejadas podem trazer resultados inesperados ou até decepcionantes. Será fundamental acompanhar os resultados obtidos, avaliar os dados e tomar as ações corretivas necessárias.



Marcelo Sinelli

**Marcelo Sinelli,**  
consultor do Sebrae-SP



**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 ouvi-lo:  
0800 570 0800 | [ouvidoria@sebraesp.com.br](mailto:ouvidoria@sebraesp.com.br)  
[www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) > clique em OUVIDORIA.


# Academia: definir público-alvo é o primeiro passo para o sucesso

A busca pelo corpo dos sonhos ou por um estilo de vida saudável tem aumentado a quantidade de academias no Brasil. Em apenas cinco anos, o setor cresceu 133%. Em 2007, eram 9,3 mil micro e pequenas empresas atuando nesse ramo, em 2012, o número subiu para 21,7 mil.

O setor em alta desperta o interesse de empreendedores, que precisam se planejar para ter sucesso. “A primeira decisão é a escolha do público-alvo. É necessário definir quem serão os alunos. Só então será possível avaliar o que oferecer a eles em termos de produtos, preços, localização, estrutura e horários”, orienta a consultora do Sebrae-SP, Cassia de Freitas Mendonça Godinho.

A divulgação deve estar no planejamento, mas deve ser feita de maneira precisa. “Cada público tem um comportamento de mídia específico, por isso, é preciso comunicar-se com eles por meio da linguagem de cada um. Além disso, a procura por academias tem necessidades distintas. Não adianta anunciar em uma revista de

fisiculturismo se o público desejado é a mulher que pretende perder alguns quilinhos, ou usar a estratégia de vídeos ‘virais’ com treinos intensos visando pessoas da terceira idade”, orienta Cassia.

Silene Contreras criou a primeira unidade do Império Pilates em 2006. Hoje, ela possui três estúdios próprios e 7 licenciados distribuídos pelas zona sul e norte da capital. “Quem está entrando nesta área não deve competir apenas com o preço, mas com a qualidade, isso sim faz a diferença para o cliente”, aconselha a empresária que passou por vários cursos do Sebrae-SP como Empretec, vendas, fluxo de caixa e precificação de serviços. 



Silene possui três estúdios próprios e 7 licenciados e passou por vários cursos do Sebrae-SP

“O Sebrae me deu o conhecimento técnico que eu não tinha para administrar o negócio”

Silene Contreras,  
empresária

## Dicas para abrir negócio no setor

1. Determine o público-alvo para definir o que deve oferecer
2. Estude o mercado para descobrir seu potencial
3. Elabore um plano de negócios detalhado da empresa
4. Escolha cuidadosamente funcionários e aparelhos
5. Faça divulgação e marketing de relacionamento com os clientes

## Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

### CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti

ACSP, ANPEI, Banco do Brasil, Faesp, Fecomercio, Fiesp, Fundação Parqtec, IPT, Desenvolve SP, SEBRAE, Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal.

### DIRETORIA EXECUTIVA

Bruno Caetano (Diretor-superintendente)

Ivan Hussni (Diretor Técnico)

Pedro Jehá (Diretor de Administração e Finanças)

### JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali

Editora responsável: Marcelle Carvalho - MTB 00885

Editor assistente: Roberto Capisano Filho

Repórteres: Julia Guimarães, Ivan Martins, Pedro

Corrêa e Sandra Motta

Fotos: A2 Fotografia

Ilustrações: thinkstockphotos.com

Apoio Comercial: Valéria Capitani

Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros

e Daniel Augusto de Resende Neves

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



Considerada apenas a inadimplência das empresas de varejo, o indicador apresentou queda de 1,2% do total de registros em 2013 ante 2012, de acordo com a Boa Vista Serviços, administradora do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC). A região Sudeste foi a única a registrar retração (-3,4%) e puxou o índice geral para baixo.

## Mercado

# Negócio com os dias contados

Aqueles com mais de 30 anos com certeza se lembram da sensação de entrar em uma loja e comprar discos de vinil dos cantores e bandas favoritos. A capa, por si só, era uma grande atrativo. Algumas não saem da mente dos amantes da música. Depois veio o CD, que está aí até hoje, mas já sem o mesmo sucesso. Outro hábito raro hoje em dia, mas costumeiro há alguns anos, era alugar filmes. No início de novembro, a última unidade da Blockbuster nos Estados Unidos fechou as portas. A rede de locadoras já foi a maior do mundo.

A tecnologia permite que o consumidor, em vez de comprar um disco completo, pague apenas pelas faixas de sua preferência, e sem ter de ir a uma loja, pois tudo é feito online. Do mesmo modo, as TVs por assinatura trazem incontáveis opções de filmes e séries, dispensando o espectador de precisar se deslocar até uma locadora. Todo conteúdo está ao alcance de um click no mouse.

Os tempos mudaram. E continuam mudando. Aos empresários que atuam em setores impactados por mudanças tecnológicas, cabe a tarefa de perceber esse movimento a tempo e aceitar a mudança antes de naufragar com a empresa. “Todo negócio tem um ciclo de vida, por isso, é necessário sempre analisar o momento atual da sociedade e do setor em que atua para acompanhar o ritmo das mudanças e adotar inovações ou, quando for preciso, mudar de atividade”,

orienta o consultor do Sebrae-SP, Haroldo Eiji Matsumoto.

Segundo Matsumoto, quatro fatores podem influenciar diretamente na continuidade de uma atividade: tecnológico, social, econômico e político. Como exemplo do último caso, o consultor cita a entrada em vigor, em 2007, da ‘Lei Cidade Limpa’, que proíbe a publicidade em outdoors do município e regula o tamanho de placas e letreiros comerciais. Com a medida, os empresários que trabalhavam com este tipo de mídia precisaram migrar para outros setores.

### Novo rumo

“Eu atendi um proprietário de uma oficina mecânica que começou a receber uma demanda enorme de clientes para consertar os carburadores dos carros. Esses clientes foram sumindo rapidamente à medida que foram adquirindo veículos mais novos com injeção eletrônica. O empresário perdeu a demanda e foi obrigado a se capacitar para receber os carros mais modernos”, conta Matsumoto.

O consultor afirma que é difícil “salvar” uma atividade em declínio e que a insistência pode significar trabalhar apenas por hobby, já que não tirará mais lucro dela. “Há coisas que são irreversíveis. Então, o melhor a fazer é analisar o mercado e, principalmente, a própria experiência, levando em conta o que gosta de fazer e o tipo de negócio que está em alta para mudar de atividade. Ele deve ir administrando



Após atuar em 4 segmentos, Rodrigues redirecionou seus negócios e optou pelo ramo de saúde

Fundadores de startups (empresas iniciantes de base tecnológica) de São Paulo têm salário médio anual de US\$ 44,6 mil (R\$ 104,8 mil) ou R\$ 8.700 por mês, de acordo com pesquisa da empresa americana Compass, que faz comparações de dados sobre esse mercado. O valor coloca os paulistanos em sétimo lugar entre dez centros considerados pelos pesquisadores como polos desses negócios.

# pede mudança


o final da empresa, tirando o que ainda é possível de dinheiro, até fechar e migrar de vez para a nova atividade escolhida”, orienta.

No auge das lojas de R\$ 1,99, na década de 2000, Eduardo Morgado Rodrigues abriu uma dessas empresas na Rua Augusta, centro de São Paulo. Com o tempo, resolveu diversificar as atividades. “Não havia foco. Estava tentando ser o melhor em tudo. Resolvi então buscar uma direção, me especializar, pois não adiantava ficar ‘atirando para todos os lados’”, conta.

Em determinado momento, estava envolvido em quatro segmentos ao mesmo tempo: loja de R\$ 1,99, armarinhos, produtos hospitalares e produtos de limpeza.

O empresário começou a participar de cursos e consultorias do Sebrae-SP. A partir daí, começou a dar uma direção para o negócio. Desfez-se das lojas de R\$ 1,99, de armarinhos e de produtos de limpeza e ficou com a de produtos hospitalares. “Percebi que o negócio de armarinhos estava em baixa e não iria crescer. Ao mesmo tempo, as pessoas estão se cuidando cada vez mais, se preocupando com a saúde, e foi isso que pesou para fazer a minha escolha.”

O negócio prosperou e Rodrigues abriu a segunda loja da Doutor Mix Saúde na Rua Borges Lagoa, no bairro de Vila Mariana, zona sul de São Paulo. “Ela (a rua) é uma referência em lojas deste segmento. Tem gente que sai do interior do

Estado só para comprar lá. Em seis meses com esta unidade aumentamos o faturamento em quatro vezes, somando os ganhos das duas lojas, quando eu esperava no máximo o dobro”, afirma o empresário. Atualmente, o negócio conta com 13 funcionários distribuídos nas duas lojas. “Vamos abrir também uma clínica de estética. Agora temos foco. Atuamos no ramo da saúde”, diz. 

## Na hora de trocar de atividade

- 1 Avalie pela sua experiência o que pode utilizar no novo empreendimento.
- 2 Faça um plano de negócios antes de mudar de ramo.
- 3 Conheça a fundo o setor em que deseja atuar.
- 4 Procure pessoas que passaram por isso e podem orientá-lo nessa transição.
- 5 Busque informação; o Sebrae-SP oferece consultoria.



**Bruno Caetano,**  
Diretor-superintendente  
do Sebrae-SP

 @bcaetano

 bcaetano@sebraesp.com.br

 www.facebook.com/bcaetano1

## Preparação para empreender

Independência, liberdade, poder de decisão, possibilidade de criar algo com seu perfil. No mundo profissional, para um número cada vez maior de pessoas, a concretização dessas aspirações está no empreendedorismo.

Atualmente, 44% dos brasileiros desejam ter o próprio negócio, enquanto 25% ambicionam seguir carreira como funcionários em empresas, segundo a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Se pensarmos apenas nos jovens, a tendência é a mesma: o principal sonho deles não é mais ter emprego com carteira assinada nem passar em concurso público, mas montar um empreendimento. O mesmo estudo mostra que 34% dos negócios em início de atividade são comandados por pessoas de 25 a 34 anos e 18% por quem tem entre 18 e 24 anos.

O jovem (de idade ou de empreendedorismo) que quiser ser bem sucedido precisa estar qualificado para enfrentar os desafios que lhe serão impostos. Terá de superar burocracia, crédito caro, mudanças no comportamento do consumidor, turbulências econômicas e concorrência acirrada. É inconcebível que coloque seu investimento – muitas vezes as economias de uma vida ou da família – em um negócio que será administrado na base de tentativa, erro, tentativa, acerto; com frequência este último nem é atingido.

O preparo vem com informação e formação. Mesmo aqueles com experiência têm sempre algo a aprender. Leituras, palestras, cursos, tudo é válido para ampliar o conhecimento. Nesse contexto, ao longo dos anos cresceu a demanda do empresariado brasileiro por um ensino formal de assuntos ligados ao seu dia a dia.

Para suprir a lacuna, a Escola de Negócios do Sebrae-SP já está em pleno funcionamento em São Paulo. Nela, os alunos podem vivenciar situações reais da rotina de qualquer empresa.

Está plantada uma valiosa semente para o fortalecimento das micro e pequenas empresas. E quanto melhor elas estiverem, melhor para a economia e para a sociedade brasileiras.



Milhares de empresários do Estado de São Paulo tiveram a oportunidade de aproveitar as orientações e capacitações oferecidas pelo Sebrae-SP em 2013. Foram 476 mil empresas (12% a mais do que em 2012) e 218 mil pessoas físicas, em mais de 1,7 milhão de atendimentos, entre individuais e coletivos, por meio de palestras, programas, consultorias, cursos, oficinas, workshops, seminários, visitas e missões para feiras e eventos. O número foi 20% maior que o esperado pela entidade.

## Educação

# Escola de Negócios do Sebrae-SP



Escola de Negócios do Sebrae-SP une conhecimento teórico com as melhores práticas do empreendedorismo. Instituição está localizada em região de fácil acesso na cidade de São Paulo

Salas impecáveis e cheiro de casa nova. Os 245 alunos da turma de 2014 do reformado prédio do bairro de Campos Elísios, no Centro, talvez não tenham dado conta, mas acabavam de entrar para a história, em 27 de janeiro, como as primeiras turmas da Escola de Negócios do Sebrae-SP, a única escola de empreendedorismo do País a oferecer ensino técnico e tecnológico gratuito.

A Escola de Negócios tem a importante missão de integrar práticas de trabalho, educação e pesquisa em um único ambiente, o que permitirá ao aluno vivenciar situações reais que poderá enfrentar no mercado de trabalho e no comando da própria empresa. Ela integra a rede de ensino Centro Paula Souza, autarquia do governo do Estado de São Paulo, responsável pelas escolas técnicas (Etec) e faculdades de tecnologia (Fatecs).

“Estamos felizes por promover a cultura empreendedora. A procura pela escola nos mostrou que os jovens ansiavam por cursos focados para quem desde cedo sonha em ter seu próprio negócio”, comemorou o presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Alencar Burti. “Demos um grande passo para que as próximas gerações de empresários estejam altamente capacitadas para enfrentar os desafios do mercado.”

No ensino técnico são 175 alunos distribuídos entre os cursos de Administração; Administração – integrado ao ensino médio; Logística; Logística - integrada ao ensino médio; e Marketing integrado ao ensino médio. Já a Fatec iniciou 2014 com 70 alunos em Gestão de Negócios e Inovação. O curso do Sebrae-SP foi o de maior procura em toda a rede Paula Souza. Ao todo, foram 18,63 inscritos por vaga.

O Brasil movimentou US\$ 15 bilhões em vendas no e-commerce em 2013, alta de 16,5% em relação ao ano anterior, de acordo com a Forrester Research. No ano passado, 30,9 milhões de brasileiros fizeram aquisições em lojas online. Segundo a consultoria, até 2018, a quantidade de consumidores usando meios virtuais para compras no País crescerá 79,3%, chegando a 55,4 milhões de pessoas.

# já funciona a todo vapor

Para o aluno Luiz Augusto, de 15 anos, as aulas na Etec serão um diferencial, já que a fama do Centro Paula Souza é de formar excelentes alunos.

“**Procurei a Etec pois queria uma educação diferenciada. Estudar aqui irá me preparar para o mercado de trabalho**”

Luiz Augusto,  
aluno da Etec

A busca por qualificação fez Ana Costa Eduardo, de 28 anos, voltar à sala de aula. Formada em Desenho

Industrial viu na proposta curricular da Fatec uma excelente oportunidade para fazer sua empresa crescer. “Tenho uma livraria especializada em histórias em quadrinhos que está em um delicado momento de ficar como está ou crescer realmente. Acho que o curso irá me preparar para uma melhor condução do negócio”, explicou.

Para o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano, a Escola de Negócios é um marco na formação de jovens empreendedores. “Vem suprir a demanda do empresariado brasileiro por um ensino formal que integre teoria e prática, fortalecendo as micro e pequenas empresas.”

O projeto prevê, além da escola sede na capital, a implementação de uma rede profissionalizante em todo o Estado e um sistema de ensino a distância em meados de 2014.



Procura de alunos para estudar empreendedorismo foi a maior em toda a rede Paula Souza

## Sebrae-LAB

Em seus 10 mil m<sup>2</sup>, a Escola de Negócios abrigará o Sebrae-LAB, espaço destinado a apoiar a aprendizagem do aluno e incentivar o surgimento de negócios criativos e inovadores.

Composto por quatro processos complementares - Núcleo de Atendimento, Biblioteca Especializada, Espaço Criativo e Hotel de Ideias -, o Sebrae-LAB tem o objetivo de proporcionar uma experiência de aprendizagem que agregue os conhecimentos práticos de gestão de negócios aos conceitos teóricos da sala de aula. Por este motivo, o espaço foi desenhado com um Núcleo de Atendimento que reunirá uma equipe de especialistas do Sebrae-SP, que além de apoiar os alunos oferecerá consultoria e orientação aos empresários de pequenos negócios.

A Escola abriga também a Biblioteca Especializada com um acervo físico e digital de 50 mil títulos. Já o Espaço Criativo foi configurado para estimular a busca de soluções individual ou coletivamente e o debate sobre novos negócios. O Hotel de Ideias funcionará como incubadora de projetos para abrigar e apoiar empresas em sua fase de concepção e formatação.

Mais informações sobre cursos,  
inscrições e requisitos em:  
[www.centropaulasouza.sp.gov.br](http://www.centropaulasouza.sp.gov.br)  
[www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)



Assista aos vídeos  
sobre a Escola de Negócios  
<http://sebr.ae/sp/jnmais240>



O comércio lucrou com o calor que atormentou o paulistano em janeiro - o mês mais quente dos últimos 71 anos. Segundo o Balanço de Vendas, indicador que reúne quatro medições de vendas à vista e a prazo, inadimplência e recuperação de crédito, da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), as vendas à vista cresceram 3% ante janeiro de 2012 e as a prazo subiram 2,5%, motivadas, de acordo com a entidade, por produtos ligados ao aumento da temperatura neste início de ano.

## Gestão

# Dono de empresa também



Juang não apenas aprovou as férias que tirou no começo do ano, como se planeja as próximas; durante 26 anos ela apenas havia se ausentado de seu negócio uma vez

A temporada de férias acabou e muitos donos de micro e pequenas empresas nem puderam pensar no assunto. Para uns é a época de aproveitar o maior movimento. Mas outros simplesmente eliminam o período de descanso do cronograma de trabalho por medo de que o negócio fracasse no período. Por muito tempo, esse foi o caso da empresária Juang Shwu Huey, proprietária de uma rede de farmácias em Mogi das Cruzes, na Região Metropolitana de São Paulo. Ela abriu o primeiro negócio em 1987

e, durante 26 anos de empreendedorismo, havia tirado folga apenas uma vez, em 2006, quando se permitiu fazer uma pequena viagem de quatro dias. Tudo mudou em novembro de 2013, depois que participou do Empretec, seminário ministrado pelo Sebrae-SP com objetivo de ajudar os empresários a desenvolver e aprimorar o comportamento empreendedor.

Durante o Empretec, Juang descobriu que, com planejamento e organização, é possível ao empresário

tirar férias e descansar sem deixar o negócio "abandonado". Ela compreendeu que, para exercício do bom empreendedorismo, é preciso mudar velhos hábitos. Em pouco tempo, a empresária começou a aplicar na prática o que aprendeu na teoria. Já em janeiro de 2014 partiu para uma viagem de uma semana no litoral nordestino. "Eu nunca tirava férias por vários motivos: excesso de preocupação, senso de responsabilidade exagerado e gestão centralizadora. O Empretec foi para mim uma grande chacoalhada", conta.

Juang não apenas aprovou as férias que tirou no começo do ano, como já está planejando a próxima viagem. Ela pretende ir com familiares a um cruzeiro de fim de ano, para ver os fogos do réveillon na praia de Copacabana, no Rio de Janeiro. "Já estou fazendo uma pesquisa e vou definir tudo com bastante antecedência. Com a ajuda do Sebrae eu descobri que é preciso planejar. Percebi que a minha forma de administrar estava errada; agora estou tentando mudar o comportamento aos poucos. Minha intenção

O Brasil ganhou 1.840.187 novas empresas em 2013, segundo a Serasa. Foram 8,8% mais do que em 2012, quando 1.690.760 empresas foram abertas no País. Das empresas criadas no ano passado, 1.254.117, ou 68,2%, foram de Microempreendedores Individuais. Outras 219.560 (11,9%) foram de empresas individuais, enquanto 259.630 (14,1%) foram de sociedades limitadas e 106.880 (5,8%) de outras naturezas jurídicas.

# deve sair de férias

é fazer duas viagens por ano”, disse a empresária.

A gerente do Sebrae-SP na região do Alto Tietê, Cristiane Rebelato, conta que casos como o de Juang são mais comuns do que se imagina. Ela explica, no entanto, que as férias são muito importantes e que o empresário não deve abrir mão delas. “Assim como os funcionários têm direito a sair de férias uma vez por ano, o dono também precisa descansar. É fundamental que ele tire férias, até para que a equipe o tenha como um espelho, um exemplo a ser seguido. O empresário deve compreender que pode, sim, se afastar com tranquilidade. Para isso, basta que tome algumas medidas básicas para uma boa gestão empresarial.”

Cristiane enumera cinco fatores essenciais para férias tranquilas. O bom planejamento do negócio é primeiro deles. “Essa questão é fundamental. O empresário precisa ter um plano de negócios bem definido e fazer o monitoramento constante das metas e resultados. Todo esse processo deve ser acompanhado de perto pelos funcionários, que inclusive poderão contribuir para a melhoria dos procedimentos de administração da empresa. Esse é o primeiro passo para que o negócio caminhe com as próprias pernas na ausência do empresário”, ressalta.

O segundo passo para férias sem preocupações é a formação de uma equipe eficiente, que consiga manter o bom andamento do negócio no período de afastamento do dono. Cristiane recomenda que

o empreendedor ofereça cursos de capacitação para os funcionários, caso haja necessidade. Em terceiro lugar, a gerente destaca que o empresário deve aprender a delegar. “Se o empreendedor montar uma equipe eficiente e de confiança, não precisará ser centralizador. A delegação de tarefas, desde as mais simples até as mais complexas, é essencial para que todos os setores da empresa continuem funcionando perfeitamente durante as férias do proprietário.”

A quarta dica é a fixação de metas. Essa medida dará ao empresário a garantia de que o desempenho financeiro do negócio não vai cair no período em que estiver fora. O importante é estipular metas para cada um dos funcionários e informá-los de que os resultados serão cobrados posteriormente. Para terminar, Cristiane aconselha que o empresário realmente se desligue dos negócios. “Se o empreendedor ficar preocupado com a empresa não conseguirá descansar de verdade. Então minha dica é para que fique tranquilo e aproveite o período para que tenha realmente boas férias.”



## Dicas para um descanso tranquilo

1

### Planejamento é sinônimo de tranquilidade

O empresário deve saber planejar e criar estratégias de constante monitoramento dos resultados. O plano de negócios deve ser compartilhado com a equipe, para que todos trabalhem seguindo objetivos únicos. Dessa forma, o proprietário poderá se ausentar sem preocupações.

2

### Uma equipe bem treinada é essencial

O empresário deve se certificar de que tem uma equipe eficiente, capaz de lidar com todas as questões que envolvem o cotidiano do negócio. Isso garantirá que a qualidade do trabalho não caia no período em que o negócio permanecer sem supervisão do dono. Se for necessário, ofereça cursos de capacitação aos funcionários. Eles ganham e a empresa também.

3

### Delegar é palavra de ordem

O empreendedor deve aprender a delegar. Um dos erros mais comuns entre donos de micro e pequenas empresas é a centralização de tarefas. Então a dica é ter pessoas de confiança em todos os setores, inclusive os mais importantes como, o financeiro e o administrativo. Dessa forma, a gestão do negócio será mantida normalmente durante os períodos de folga do dono.

4

### Metas garantirão os resultados

Antes de sair de férias, o empresário deve estabelecer metas para toda a equipe, preferencialmente com tarefas específicas para cada um dos funcionários. O proprietário deve deixar claro que cobrará os resultados no retorno. Dessa forma, ele terá garantias de que o desempenho do negócio não vai cair.

5

### Férias foram feitas para relaxar

Durante as férias o empreendedor deve desligar o celular e esquecer o trabalho. Tentar monitorar a empresa de longe é um erro. O período de folga é fundamental para que o empresário descanse e reabasteça as energias. Ao retornar, ele terá ideias frescas e uma nova disposição para o trabalho. Portanto, deixe as preocupações de lado e boas férias.

# classificados

## ALIMENTÍCIO

**Empacotadora Semi-automática**

- Pesagens de 1 grama a 5 kg
- Coçamba e vibrador removíveis sem ferramentas e laváveis
- CLP com 45 programas de fácil manuseio

**O MENOR PREÇO DO MERCADO**

**abipack** www.abipack.com.br  
Tel/Fax: (11) 5072-7835

## DIVERSOS

**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](http://www.mondeointernacional.com)  
(11) 2951-3998 / 2951-3588

## INFORMÁTICA

**mastermaq** Softwares

**Solução NF-e Express**

O Nfe-express foi desenvolvido para atender às novidades da Legislação Fiscal de NFe/SPED. Praticidade ao seu alcance.

0800 941-7500 11 5084-6300  
[www.mastermaq.com.br](http://www.mastermaq.com.br)

## INVENTOS

**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](mailto:crimark@crimark.com.br)

## COMUNICAÇÃO / GRÁFICA

**GRÁFICA & COPIADORA**

**BANNER**

**ADESIVOS & RÓTULOS  
ENVELOPES - PASTAS  
APOSTILAS - CRACHÁ PVC**

**DOREPAPER**

**Solução em Impressão**

**29505627 - 22834223**

**Escritório aime Contábil**

Atendimentos mensais presenciais e personalizados diretamente com o contador

- Abertura e Encerramento de Empresas
- Regularização de Empresas
- Aconselho
- Contabilidade
- Recursos Humanos
- Área Fiscal e muito mais...

**20 Anos de Experiência**

Juliana Almeida  
CNC CTBPT 78226434 jaimecontabil@aimedigital.com.br  
Fone: (11) 99317-5093

**mastermaq** Softwares

**Solução E R P**

Solução efetiva para a gestão de empresas de todos tamanhos e segmentos. O ERP Mastermaq nasceu na era do SPED e possui forte aderência à legislação.

0800 941-7500 11 5084-6300  
[www.mastermaq.com.br](http://www.mastermaq.com.br)

**NOTA FISCAL ELETRÔNICA**

**SEM COMPLICAÇÃO**

Emissor de NF-e em lote

**GestãoXXI** SISTEMAS E SOLUÇÕES

[www.gestao21.com.br](http://www.gestao21.com.br)  
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

## OFERTAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS

**Cardápio Digital para Restaurantes**

**0800 771 7777**

[www.jnmoura.com.br](http://www.jnmoura.com.br)

**TABLET**

## INFORMÁTICA

**IDEESIGN**

Melhore o desempenho da sua empresa. Temos uma estratégia personalizada para o seu negócio.

[CONTATO@IDEESIGN.COM.BR](mailto:CONTATO@IDEESIGN.COM.BR)

**INDÚSTRIAS, COMÉRCIOS, CLÍNICAS, DISTRIBUIDORES.....**

Seu sistema está em DOS? Seus Controles estão em Planilhas? Quanto você aproveita do seu SISTEMA?

Desenvolvemos e adequamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa.

**PAGAMENTO EM ATÉ 10X**  
...Desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

11 5585-9277 / 5581-9352 [www.viaclient.com.br](http://www.viaclient.com.br)  
VIA CLIENT Informática

**mastermaq** Softwares

**Solução Automação Comercial**

Com a nossa solução para Automação Comercial você gerencia as vendas do seu negócio de forma prática e objetiva, atende a lei de Transparência Fiscal e gera arquivos, como o SPED, SINTEGRA e PAF-ECF.

0800 941-7500 11 5084-6300  
[www.mastermaq.com.br](http://www.mastermaq.com.br)

**VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA**

**ERP GESTÃO XXI**

**A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS**

**GestãoXXI** SISTEMAS E SOLUÇÕES

[www.gestao21.com.br](http://www.gestao21.com.br)  
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

## ORGANIZACIONAL

**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.escriptoriosantana.com.br](http://site:www.escriptoriosantana.com.br)

## CONSULTORIA

**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](http://www.3mi.com.br)

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

Controle de Estoque, Fácil Operar, Código de Barras, Orçamentos, Versão ME e ECF / SAT, Nota Fiscal Paulista, Faturamento NFE, Relatórios Gerenciais.

Adequamos os sistemas para as suas necessidades

**PAGAMENTO EM ATÉ 10X**  
...Desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

11 5585-9277 / 5581-9352 [www.viaclient.com.br](http://www.viaclient.com.br)  
VIA CLIENT Informática

**PETXOUPA** Software

**Sistema líder de mercado  
Automatize seu PetShop**

0800 771 7777  
[www.jnmoura.com.br](http://www.jnmoura.com.br)

**O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA**

**GestãoXXI** SISTEMAS E SOLUÇÕES

[www.gestao21.com.br](http://www.gestao21.com.br)  
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

## CONTABILIDADE

- ABERTURA, Alteração e Encerramento de Empresas;

**"CONSULTE-NOS"**

- Primeiras orientações para Administrar sua empresa (controles, contas a pagar e receber etc.)
- Atendemos em todas as regiões
- Advogados
- Asses. Geral, Fiscal, Trabalhista etc.

**Mais de 20 anos de profissão**

**Fone/Fax: 3832-1079 Sr. David**

**3MI Factoring**

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

consulte-nos (11) **2723-3218**  
[www.3mi.com.br](http://www.3mi.com.br)

**SEU SISTEMA SÓ EMITE NFE ???**

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

- Cálculo de ST, Redução de Base e Simples Nacional
- Integração com Sistemas Contábeis
- Controle

**PAGAMENTO EM ATÉ 10X**  
...Desde 1988 - CONSULTE-NOS

Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

11 5585-9277 / 5581-9352 [www.viaclient.com.br](http://www.viaclient.com.br)  
VIA CLIENT Informática

**Software POSTOMOURA**

Controle de Estoque, Vendas, Compras, PDV, Financeiro, Automação de Bombas

Todos os Relatórios no seu celular

0800 771 7777  
[www.jnmoura.com.br](http://www.jnmoura.com.br)

**EJR** Web Solutions

- Criação de Sites • Folders
- Cartões de Visita • Banners
- Informática e muito mais...

**Entre em contato conosco:**  
Tel: (11) 2548-3770  
[contato@ejrwebsolutions.com.br](mailto:contato@ejrwebsolutions.com.br)  
[www.ejrwebsolutions.com.br](http://www.ejrwebsolutions.com.br)

## LIBRAS

Língua Brasileira de Sinais

Para tornar a comunicação mais acessível ao cliente com deficiência auditiva, o SEBRAE-SP disponibiliza o serviço de intérprete de Libras em seus eventos presenciais. A solicitação do serviço deverá ser comunicada no ato da inscrição e com antecedência de 5 (cinco) dias úteis à data de realização do evento. O cliente, ou seu representante, poderá se inscrever pessoalmente nos Escritórios Regionais, pelo portal do SEBRAE-SP ou pelo 0800 570 0800.

# EI, VOCÊ AÍ!



Confira as **dicas e soluções gratuitas** que o **SEBRAE-SP** preparou especialmente para você, **Microempreendedor Individual**



**Passo a passo para as declarações de renda do MEI - Microempreendedor Individual - 2014**

[http://sebr.ae/sp/mei\\_dr2014](http://sebr.ae/sp/mei_dr2014)



**Tributos, taxas e contribuições de responsabilidade do MEI - Microempreendedor Individual**

[http://sebr.ae/sp/mei\\_tributos](http://sebr.ae/sp/mei_tributos)



**MEI - Microempreendedor Individual:**

**Como contratar seu empregado?**

[http://sebr.ae/sp/mei\\_comocontratar](http://sebr.ae/sp/mei_comocontratar)



**MEI - Microempreendedor Individual:**

**Gestão do Negócio**

[http://sebr.ae/sp/mei\\_gestneg](http://sebr.ae/sp/mei_gestneg)



**MEI - Microempreendedor Individual:**

**Como lucrar mais adotando práticas sustentáveis?**

[http://sebr.ae/sp/sustentabilidade\\_mei](http://sebr.ae/sp/sustentabilidade_mei)



Para acessar os informativos MEI do SEBRAE-SP é necessário **se cadastrar** ou **informar o código de cliente**. Os arquivos estão em formato PDF e para visualizá-lo você deve ter instalado no computador, tablet ou celular o aplicativo Acrobat Reader. Baixe-o gratuitamente em <http://get.adobe.com/br/reader/>

Para mais informações sobre o MEI, acesse:

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





## Serviço

### Ponto de Atendimento leva capacitação a pequenos negócios no Brás

O empreendedor tem mais uma opção de atendimento do Sebrae-SP. O 12º Ponto de Atendimento (PA) na capital paulista está em funcionamento desde 21 de janeiro no bairro do Brás, região considerada o principal polo de moda da América do Sul.

Além de disponibilizar consultorias, palestras e oficinas com toda orientação para abrir, formalizar ou melhorar a administração de uma micro ou pequena empresa, o PA conta com dois funcionários do Banco do Povo Paulista, o que permitirá facilitar a tomada de micro-crédito por empreendedores. O novo ponto funciona de segunda a sexta-feira, das 9h às 17h, na Rua Conselheiro Belisário, 141 (telefone 2692-5454).

“A inauguração desse ponto é mais um passo na construção da história do Sebrae-SP no apoio à micro e pequena empresa”, destaca o diretor superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano. Ele lembra que a iniciativa segue outras importantes diretrizes do presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Alencar Burti, como ter um Sebrae ‘educador’; mais próximo das entidades parceiras e cada vez mais próximo do empreendedor.

Segundo a Associação dos Lojistas do Brás (Alobrás), há na área, considerando Brás e parte do Pari, perto de 12 mil



PA Brás está localizado no principal polo de moda da América do Sul

empresas, das quais 5 mil lojas formais, gerando em toda a cadeia de moda e confecções, principal atividade da região, perto de 150 mil empregos diretos e 300 mil indiretos, e recebendo diariamente milhares de revendedores de todo o País. “Esses empreendedores terão no Sebrae uma fonte importante de informações e orientação, que muitos levarão para outras regiões do Estado e do Brasil”, ressalta o diretor da Alobrás, Jean Makidissi.

O gerente do Sebrae-SP na zona leste, área do Tatuapé, responsável pelo PA Brás, Joaquim Batista Xavier Filho, explica que os donos de pequenos negócios terão acesso a uma grande variedade de serviços gratuitos voltados para micro e pequenas empresas e Microempreendedores Individuais (MEIs). “Também teremos ações específicas com foco no

segmento de moda e vamos desenvolver um projeto de confecção com as empresas da região”, completa Xavier.

O diretor superintendente da ACSP, distrital Mooca, Francisco Parisi, afirma que a capacitação do empreendedor é a melhor forma de vencer desafios.

Dona de um pequeno varejo de roupas e de uma oficina de costura que vende para o atacado, com sede em São Mateus, Ironila Ferreira, há dois anos fornece parte de sua produção para uma loja do Brás, e compra na região tecidos e aviamentos. “Estou fazendo consultorias com o Sebrae para desenvolver minha própria marca de moda fitness. Como já tenho que vir ao Brás pelo menos duas vezes por semana, ficará bem mais fácil fazer tudo de uma vez – compras, negócios e a capacitação.”



### Agenda de Tributos

#### MEI

**20/03**

Recolhimento em valores fixos mensais. Último dia para o pagar DAS referente dezembro/14

#### SIMPLES NACIONAL (ME / EPP)

**14/03**

**Diferença de Carga Tributária. Diferencial de alíquota de ICMS** devido pelas empresas optantes pelo Simples referente às aquisições de produtos de outros Estados realizadas no mês de fevereiro de 2014.

**20/03**

**Recolhimento do DAS.** Tributos devidos e apurados na forma do Simples Nacional.

**31/01**

**IR – Ganho de capital das empresas optantes pelo Simples Nacional.** Imposto de Renda incidente sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de dezembro/13. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

**20/03**

**INSS (Simples Nacional – ANEXO IV).** Contribuição Previdenciária calculada sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente a fevereiro/14.

**Lucro presumido.** Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre.

**IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica.** Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre. Recolhimento trimestral. Meses: Abril, Julho, Outubro e Janeiro

**CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.** Recolhimento trimestral. Meses: Abril, Julho, Março e Janeiro.

**20/03**

**INSS.** Calculado sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Referente a fevereiro/14.

**25/03**

**PIS/Pasep Faturamento.** Contribuição com base no faturamento de fevereiro/14. Código DARF: 8109 - Alíquota: 0,65%.

**Cofins faturamento.** Base: faturamento de fevereiro/14. Código DARF: 2172 - Alíquota: 3%.

#### Obrigações diversas

**Data: 07/03**

Salário do mês de fevereiro/14.

**07/03**

**FGTS.** Recolhimento relativo a fevereiro/14.

**CAGED.** Envio ao Min. do Trabalho da relação de admissões, transferências e demissões de empregados ocorridas no mês de fevereiro/14.

**17/03**

**INSS.** Contribuintes Individuais, facultativos e empregadores domésticos.

**20/01**

**INSS.** Produtor Rural (pessoa física e jurídica) e Retenção de 11% na Fonte (Cessão de mão-de-obra).

**10/03**

**GPS – Guia de Recolhimento da Previdência Social.** Entrega, contrarrecibo, da cópia da GPS, referente ao recolhimento de fevereiro/14., ao sindicato representativo da categoria profissional.

**20/03**

**IRF - Imposto Retido na Fonte.** Descontado dos pagamentos do trabalho assalariado, sem vínculo empregatício e a outras pessoas jurídicas.

**Quinzenalmente**

**Contribuições PIS/COFINS/CSLL Retidas na Fonte.**