

É hora de empreender

Sebrae-SP realiza de 20 a 23 deste mês, na capital, a Feira do Empreendedor 2016, que deve receber a visita de 120 mil pessoas | **PÁGINAS 6 E 7**



**PARTICIPE,
INSCREVA-SE JÁ!**

<http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>

A expectativa é superar o sucesso registrado na edição de 2015, quando foram feitos 37 mil atendimentos nas áreas de finanças, marketing, indústria e agronegócios. Além disso, 42 mil pessoas participaram das capacitações



Passagem pelo Empretec mostra a empresário importância de planejamento para atingir metas de crescimento

No comando da escola Directa e de uma franquia da Petcursos, no município de Cajati, Osinir Miguel Júnior investe nos cursos oferecidos pelo Sebrae-SP para consolidar e expandir operações

PÁGINA 24



Primeira turma pronta para conquistar um lugar ao sol

Escola de Negócios Sebrae-SP viabiliza projetos de alunos, como o espaço de coworking criado por Laura Gurgel

PÁGINA 18

Uma oportunidade imperdível

IVAN HUSSNI, DIRETOR TÉCNICO DO SEBRAE-SP, FALA DOS DESTAQUES DO EVENTO

PÁGINA 4

Um celeiro de boas ideias

CERCA DE 340 EXPOSITORES TRAZEM NOVIDADES EM FRANQUIAS, E-COMMERCE E MUITO MAIS

PÁGINAS 8 E 9

Maratona do conhecimento

PALESTRAS E CONSULTA A ESPECIALISTAS ESTÃO ENTRE ATIVIDADES DISPONÍVEIS

PÁGINAS 10 E 11

Aplicativo otimiza participação

SOLUÇÃO GRATUITA DO SEBRAE-SP FACILITA VISITA À FEIRA

PÁGINAS 14 E 15



FEIRA EMPREENDEDOR OPORTUNIDADE

NEGÓCIOS CONHECIMENTO INOVAÇÃO TENDÊNCIAS

GESTÃO EQUIPAMENTOS SERVIÇOS E-COMMERCE FRANQUIAS ATUALIZAÇÃO SOLUÇÕES
PALESTRAS EXPOSITORES APLICATIVO MARKETING FINANÇAS MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

NOTAS DO VALE DO RIBEIRA



PROJETOS INTEGRADOS PARA FORTALECER OS PEQUENOS NEGÓCIOS

A partir deste mês, o Escritório Regional (ER) do Sebrae-SP no Vale do Ribeira começa a desenvolver ações relacionadas aos projetos integrados, elaborados com o objetivo de promover o fortalecimento das micro e pequenas empresas ligadas aos diferentes setores e segmentos da economia regional. Destaque para o projeto Turismo Rural – agroindústria e artesanato, que inicialmente irá capacitar os elos da cadeia produtiva e elaborar roteiros turísticos municipais em Pedro de Toledo, Itariri, Juquiá, Registro e Jacupiranga, para depois ampliar e atender a demandas de outros municípios. Há também os projetos: Arranjo produtivo local da pupunha, visando a certificação do palmito regional pela qualidade; Setor beleza, que irá fornecer ferramentas customizadas para os pequenos empreendimentos da área da beleza; e Olericultura, com o objetivo de apoiar pequenos produtores no planejamento de suas atividades. Empresários interessados em participar dos projetos podem se informar sobre a programação na sede do ER do Sebrae-SP no Vale do Ribeira, em Registro.

MISSÃO LEVA EMPRESÁRIOS DO VALE À FEIRA DO EMPREENDEDOR

O Escritório Regional (ER) do Sebrae-SP no Vale do Ribeira promove missão técnica para levar empresários da região à 5ª Feira do Empreendedor do Sebrae-SP, que acontece em São Paulo no período de 20 a 23 de fevereiro (veja mais nesta edição a partir da página 8). A missão será realizada no dia 22, com saídas dos municípios de Cajati e Ilha Comprida, passando também por Jacupiranga, Registro, Juquiá e Miracatu. O retorno será no mesmo dia. As Associações Comerciais da região são parceiras da iniciativa. “É uma oportunidade para realizar contatos com prestadores de serviços, fornecedores e distribuidores de máquinas, produtos e equipamentos, além de se informar sobre as principais tendências do mundo dos negócios”, destaca a gerente do ER do Sebrae-SP no Vale do Ribeira, Cláudia Bilche.



SEBRAE MÓVEL REFORÇA ATENÇÃO AOS MEIS

O Sebrae Móvel percorre novamente todas as cidades do Vale do Ribeira neste mês de fevereiro, facilitando o acesso de empresários e empreendedores aos serviços do Sebrae-SP. O sistema de rodízio pelos municípios possibilitou a realização de mais de 700 atendimentos no ano passado. No escritório itinerante, consultores orientam sobre gestão de negócios, planejamento, marketing, controles financeiros e outros assuntos de interesse de quem atua nos setores do comércio, serviços, indústria e da agropecuária regional. Neste mês, será intensificado o atendimento aos Microempreendedores Individuais (MEIs), com o objetivo de esclarecer as principais dúvidas da categoria sobre a entrega da Declaração Anual (Dasn-Simei), documento obrigatório que apresenta todo o faturamento do MEI no ano anterior. Para conferir a agenda do Sebrae Móvel, ligue para (13) 3828-5060 ou acesse o site: www.sebraesp.com.br

ATENDIMENTO PERSONALIZADO PARA EMPRESAS DE REGISTRO

Em continuidade ao trabalho que vem sendo desenvolvido desde o fim do ano passado, empresas de Registro recebem consultorias em gestão empresarial neste mês. A iniciativa do ER do Sebrae-SP no Vale do Ribeira tem o objetivo de estreitar o relacionamento com os empresários locais e facilitar o acesso dos empreendedores às diversas soluções tecnológicas e de gestão que a entidade disponibiliza para aumentar a competitividade dos pequenos negócios. Nas visitas, consultores levam informações, dicas e orientações direcionadas ao aperfeiçoamento da gestão empresarial, com foco nos temas de planejamento, finanças e marketing. Para mais informações sobre os atendimentos presenciais dos consultores, ligue para a sede do ER do Sebrae-SP no Vale do Ribeira.

SERVIÇO

Escritório Regional do Sebrae-SP no Vale do Ribeira
Rua José Antônio de Campos, 297 – Centro, Registro
(13) 3828-5060 / 0800-570-0800



ESTATUTO PREVÊ NORMAS PARA INCLUIR PESSOA COM DEFICIÊNCIA

Está em vigor a Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência. A legislação prevê, entre outras normas, o atendimento prioritário para esse público. Está proibida ainda a cobrança de valores adicionais em instituições educacionais privadas. Para hotéis e pousadas, o regimento define que devem ser construídos observando-se os princípios do desenho universal, com a incorporação de meios de acessibilidade. Para aqueles já existentes, a lei determina que disponibilizem pelo menos 10% dos dormitórios em modelo acessível, com no mínimo uma unidade nesses termos.



ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.
Queremos ouvi-lo: 0800 570 0800
ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br > clique em
OUVIDORIA.

Dicas de Livros



ELON MUSK – COMO O CEO BILIONÁRIO DA SPACEX E DA TESLA ESTÁ MOLDANDO O NOSSO FUTURO (Ed. Intrínseca)
A inspiradora história do homem que renovou a indústria americana com uma série de inovações contada pelo jornalista especializado em tecnologia Ashlee Vance.



MATEMÁTICA FINANCEIRA – GUIA PARA INVESTIDORES NO MERCADO FINANCEIRO E DE CAPITAIS (Ed. Atlas)
Neste manual, o economista Renaldo Antônio Gonsalves apresenta os principais instrumentos de aplicação financeira para o crescimento do patrimônio e a captação de recursos para a empresa.



ECONOMIA COMPARTILHADA – COMO PESSOAS E PLATAFORMAS DA PEERS INC. ESTÃO REINVENTANDO O CAPITALISMO (Ed. HSM)
Robin Chase mostra como as organizações crescem com eficiência usando os recursos que possuem, como ativos físicos, habilidades, redes, experiências e processos.

Conhecimento e oportunidades em cada metro quadrado



PAULO SKAF,
Presidente do Sebrae-SP

➔ Como se destacar neste mundo conectado, global e cada dia mais veloz? Qual a receita para se diferenciar dos quase 30 milhões de brasileiros que têm um negócio próprio ou estão a um passo de empreender, em especial em momento de crise?

Estas são algumas das perguntas que mais ouvimos no dia a dia. O ideal seria se houvesse uma fórmula mágica. Mas sabemos que não é bem assim. Um bom começo é não deixar escapar as oportunidades, fazer o que o mercado está buscando (sempre com um olhar no futuro e nos novos desafios) e se capacitar para produzir e gerenciar seu negócio de olho na rentabilidade.

Pesquisa do Sebrae-SP mostra que empresários que buscam capacitação e novas oportunidades estão no comando de empresas mais saudáveis, com índice de sobrevivência de 63% (contra 42% dos que aguardam a fórmula mágica).

O empreendedor de sucesso monitora o que está acontecendo à sua volta, fortalece sua rede de contatos e sempre busca qualificação e orientação. O Sebrae-SP está de portas abertas para apoiar esses empreendedores a encontrar a sua receita 24 horas por dia, sete dias por semana, onde o empresário estiver.

Uma amostra disso você encontra na Feira do Empreendedor, que acontecerá de 20 a 23 de fevereiro, na cidade de São Paulo.

Nas próximas páginas você vai conhecer todos os detalhes sobre os 430 expositores, as salas de conhecimento, os espaços de inovação, o mutirão de consultoria em gestão. A expectativa é atingir a marca dos 130 mil visitantes, 60% maior que a edição passada.

Tenho certeza de que em corredores, salas e pátios você vai encontrar a oportunidade e a informação que farão a diferença em 2016.

EXPEDIENTE

Publicação mensal do Sebrae-SP

Tiragem total
500 mil exemplares

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Paulo Skaf
ACSP, ANPEI, Banco do Brasil, Faesp, FecomercioSP, Fiesp, Fundação ParqTec, IPT, Desenvolve SP, SEBRAE, Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal.

DIRETORIA EXECUTIVA

Diretor-superintendente: Bruno Caetano
Diretor técnico: Ivan Hussni
Diretor de adm. e finanças: Pedro Jehá

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado
Gerente: Eduardo Pugnali
Editora responsável: Marcelle Carvalho – MTB 00885
Editor-assistente: Roberto Capisano Filho
Apoio comercial: Unidade Comercial
Giulliano Antonelli (gerente)

Projeto gráfico e produção
FISCHER2
Impressão: Plural Indústria Gráfica

SEBRAE-SP

Rua Vergueiro, 1.117, Paraíso,
CEP: 01504-001

Escritórios Regionais
Sebrae-SP

Alto Tietê 11 4723-4510
Araçatuba 18 3607-2970
Araraquara 16 3303-2420
Baixada Santista 13 3208-0010
Barretos 17 3221-6470
Bauru 14 3104-1710
Botucatu 14 3811-1710

Campinas 19 3284-2130
Capital Centro 11 3385-2350
Capital Leste I 11 2090-4250
Capital Leste II 11 2056-7120
Capital Norte 11 2972-9920
Capital Oeste 11 3803-7500
Capital Sul 11 5525-5270
Franca 16 3723-4188
Grande ABC 11 4433-4270
Guaratinguetá 12 3128-9600
Guarulhos 11 2475-6600
Jundiaí 11 4523-4470
Marília 14 3402-0720

Osasco 11 3682-7100
Ourinhos 14 3302-1370
Piracicaba 19 3434-0600
Pres. Prudente 18 3916-9050
Ribeirão Preto 16 3602-7720
São Carlos 16 3362-1820
S. J. da Boa Vista 19 3638-1110
S. J. do Rio Preto 17 3214-6670
S. J. dos Campos 12 3519-4810
Sorocaba 15 3229-0270
Sudoeste Paulista 15 3526-6030
Vale do Ribeira 13 3828-5060
Votuporanga 17 3405-9460

1º

SÃO PAULO É A MELHOR CIDADE BRASILEIRA PARA EMPREENDER

Reconhecida pelo maior mercado brasileiro e pela maior oferta de capital, São Paulo foi considerada a melhor cidade do Brasil para se empreender, segundo levantamento da Endeavor. A capital concentra mais de 60% de todos os investimentos de capital de risco do País e ocupa a terceira posição entre as localidades com a maior proporção de empresas de tecnologia. Campinas, no interior paulista, aparece no 5º lugar do ranking, com destaque para boa infraestrutura, inovação e média de investimentos.



Arsenal de ideias para enfrentar a crise

É o que o visitante encontrará na Feira do Empreendedor 2016, segundo o diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni

CONSOLIDADO COMO PRINCIPAL EVENTO DO GÊNERO NO PAÍS, A FEIRA DO EMPREENDEDOR 2016, PROMOVIDA PELO SEBRAE-SP, COLECIONA RECORDES DE PÚBLICO A CADA EDIÇÃO. ISSO PORQUE OFERECE JUSTAMENTE O QUE O SEU PÚBLICO-ALVO PROCURA: OPORTUNIDADES PARA QUEM ESTÁ PLANEJANDO EMPREENDER E ORIENTAÇÃO PARA OS QUE JÁ POSSUEM UMA EMPRESA E QUEREM POTENCIALIZAR SEUS RESULTADOS. NESTA ENTREVISTA AO JORNAL DE NEGÓCIOS, O DIRETOR TÉCNICO DO SEBRAE-SP, IVAN HUSSNI, FAZ UM BALANÇO DA EDIÇÃO DE 2015 E SOBRE OS PRINCIPAIS TÓPICOS DA EDIÇÃO DESTA ANO, QUE SERÃO DETALHADOS NAS PRÓXIMAS PÁGINAS DESTA EDIÇÃO.

Qual é o balanço da edição de 2015 da Feira?

Superamos a expectativa de público. Foram 104 mil visitantes, um incremento de 27% em relação à edição anterior. Isso mostra uma procura maior de quem quer empreender por oportunidades e de quem quer melhorar seu negócio por orientações.

Em 2015, foram 37 mil atendimentos feitos pelos consultores do Sebrae-SP, 42 mil clientes participaram de palestras e capacitações e foram gerados 7,1 milhões de negócios.

Quais são as principais novidades da edição deste ano?

Teremos o Hackatruck, um caminhão montado em parceria com a IBM em que haverá workshops com ferramentas para avaliar e criar aplicativos, sistemas de gestão, entre outras soluções digitais. No espaço Desafio da Moda, uma parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), oficinas práticas mostrarão como inovar e reconhecer oportunidades. Haverá ainda o Restaurante Modelo, em parceria com a Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) e a Loja Modelo Construção Civil, em parceria com a Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamaco), com informações de gestão, produção, atendimento e tudo o mais para auxiliar na abertura do empreendimento.

O que os visitantes irão encontrar na área de exposição?

Teremos expositores nos segmentos de franquias, negócios online, máquinas e equipamentos, representação porta a porta e serviços, com oportunidades para investir com pouco. A venda de produtos não é permitida no local, mas podem ser acertadas transações futuras.

Com o desemprego em alta, cresce o número de quem pensa abrir um negócio. Que orientação esse público terá na Feira?

Haverá capacitações para quem quer começar, além do espaço de atendimento com 56 posições para orientação. O visitante terá também informações para se tornar Microempreendedor Individual (MEI) e a possibilidade de se formalizar na hora, saindo do evento já legalizado.

Qual é a importância da Feira do Empreendedor em um momento de crise econômica?

Ela oferece um leque diversificado de oportunidades para enfrentar a



Foto: Divulgação

crise. Ao participar de palestras, consultorias e capacitações sobre os mais variados temas, além de conhecer tendências e novidades, o visitante se prepara para encarar em melhores condições este momento difícil do nosso País. Vale ressaltar também que o público não vai gastar nada no evento, pois todos os serviços são gratuitos.



EMPRESA PODE SER ABERTA EM ATÉ 5 DIAS

Está no ar um sistema online lançado pelo governo federal para agilizar a abertura de firma. O Empresa Simples promete concluir o processo em até cinco dias. Integrando informações de União, Estados e municípios, a plataforma permite que o empresário forneça uma única vez os dados necessários para abrir o negócio. O portal permite ainda o acesso a serviços como alterações de cadastro, licenças de funcionamento e, se necessário, a baixa da empresa. Mais informações sobre as facilidades do sistema estão disponíveis em: <https://www.empresasimples.gov.br>



Passos firmes com conhecimento

BRUNO CAETANO,
diretor-superintendente do Sebrae-SP

🐦 @bcaetano

✉ bcaetano@sebraesp.com.br

f www.facebook.com/bcaetano1

➔ Ao longo de 2015, acompanhamos a deterioração do mercado de trabalho, com sucessivos aumentos na taxa de desemprego, medida pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) Contínua, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Segundo as projeções, em 2016 ela deve entrar na casa dos dois dígitos. Nesse cenário, muitas pessoas que perdem o emprego e não conseguem uma recolocação partem para o negócio próprio.

Trata-se do empreendedorismo por necessidade, e não por oportunidade. Ou seja, em geral, quem abraça essa empreitada com tal motivação não se prepara adequadamente para iniciar o negócio. Pula etapas importantes, como estudar o mercado e o nicho em que deseja investir, fazer um plano de negócio ou avaliar os riscos e estratégias para superá-los. E sem conhecer muito bem o terreno em que está pisando, as chances de falhar são enormes – e, efetivamente, muitos negócios que surgem da necessidade não prosperam.

Para quem não quer correr esse risco, o Sebrae-SP oferece uma série de serviços durante o ano inteiro, além de uma oportunidade única em fevereiro: a Feira do Empreendedor 2016, nos dias 20 a 23 de fevereiro, na capital. Por isso, esse, que é o maior evento de empreendedorismo do País, é o tema principal desta edição do **Jornal de Negócios**.

Em 12 páginas, apresentamos as principais atrações da Feira, como as Salas do Conhecimento, um espaço onde os visitantes poderão encontrar muita informação e capacitação em atividades gratuitas durante os quatro dias do evento. O leitor também terá todas as informações necessárias para aproveitar as oportunidades que o evento oferece, desde como fazer a inscrição até como chegar ao Pavilhão de Exposições do Anhembi, sede do evento. Confira a prévia que preparamos nas próximas páginas e aproveite a Feira do Empreendedor 2016 para potencializar as chances de sucesso de seu negócio.

Boa leitura!

NO VI DA DES



PARCERIA ENTRE SEBRAE, ANPROTEC E ICE ESTIMULA INVESTIMENTOS EM NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

Fruto de parceria entre o Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), o SEBRAE e a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), o projeto Incubação e Aceleração de Impacto terá como primeira ação um workshop para 20 instituições, que será realizado na sede da Universidade Corporativa do Sebrae, em Brasília. O SEBRAE vai oferecer cursos e consultorias para até 50 empreendedores em 2016 e até 30 em 2017.



NOVA LEI POSSIBILITA QUITAÇÃO DE DÍVIDAS DAS EMPRESAS COM O GOVERNO

A Lei nº 13.202/2015, sancionada recentemente pela presidente Dilma Rousseff, instituiu o Programa de Redução de Litígios Tributários (Prorelit). A iniciativa tem como objetivo diminuir as disputas judiciais em relação a débitos tributários de empresas, além de oferecer uma alternativa para quitação de tributos atrasados. O Prorelit foi criado como uma opção para os contribuintes quitarem seus débitos tributários com a Receita Federal e a Procuradoria da Fazenda Nacional vencidos até 30 de junho de 2015. O programa permite ainda o uso de créditos de prejuízos fiscais e de base de cálculo negativa da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), apurados até 31 de dezembro de 2013 e declarados até 30 de junho de 2015, para abater parte do débito tributário. A nova Lei do Prorelit estabelece as condições para adesão ao programa e define as alíquotas a serem aplicadas no valor do crédito utilizado para abatimento. Para mais informações, acesse o site da receita federal (www.receita.fazenda.gov.br) e se inscreva para iniciar o processo de negociação.



FUNDO IRÁ LIBERAR R\$ 6 BILHÕES PARA LINHAS DE CRÉDITO DE MPES

Um orçamento de R\$ 6,22 bilhões para linhas de crédito será liberado, neste ano, prioritariamente para micro e pequenas empresas, conforme aprovado pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (Codefat). O recurso faz parte do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), destinado a programas de geração de emprego e renda. O dinheiro pode ser usado, por exemplo, para comprar máquinas, equipamento e auxiliar a agricultura familiar. No ano passado, o total de recursos do FAT disponibilizados em depósitos especiais chegou a R\$ 3,7 bilhões.



Ambiente favorável aos negócios

Em sua quinta edição, Feira do Empreendedor se consolida como um dos maiores eventos da área ao ajudar interessados a montar e gerir bem uma empresa

O Pavilhão de Exposições do Anhembi, na capital paulista, recebe de 20 a 23 de fevereiro um dos eventos mais aguardados do ano: a Feira do Empreendedor do Sebrae-SP. Ela chega à quinta edição em 2016 e tem batido sucessivos recordes. A expectativa é que não seja diferente agora, quando são esperados mais de 120 mil visitantes, numa área de 30 mil metros quadrados e um movimento de cerca de R\$ 8 milhões em negócios, com uma taxa de retorno de investimento projetada em 32%.

“Trata-se do maior encontro de empreendedorismo do Brasil e uma ferramenta para fomento e geração de emprego e renda, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico local”, destaca a gerente de atendimento do Sebrae-SP, Adriana Rebecchi.

Se na edição passada os 104 mil visitantes superaram em 27% o público de 2014, neste ano as expectativas seguem otimistas: espera-se uma expansão de em torno de 15% sobre 2015. Para repetir o sucesso, cada detalhe mereceu total atenção.

O segredo do êxito da Feira está em sua abrangência. O evento, além de atender as pessoas que estão interessadas em abrir ou aprimorar o seu negócio, oferece um ambiente ideal para divulgação de produtos e serviços inovadores, ampliação da rede de



Em 2015, passaram 104 mil visitantes pelo Anhembi e, desta vez, os organizadores esperam um fluxo cerca de 15% maior

contatos e preparação do terreno para transações comerciais futuras.

REFORÇO CONTRA A CRISE

Os donos de micro e pequenas empresas (MPes) que buscam soluções para seguir crescendo, mesmo com as turbulências, encontrarão o que procu-

ram. “Diante do atual cenário econômico, os empresários terão orientação para escolher a melhor estratégia para enfrentar a crise e reduzir custos sem perder a qualidade, bem como controlar cada produto e realizar todo o monitoramento financeiro da empresa”, adianta Adriana.

Segundo ela, a Feira deve ressaltar aos frequentadores a importância de adaptar a gestão da empresa às situações de dificuldades econômicas, compreender os sinais do mercado, planejar ações e identificar novas oportunidades. Com esse objetivo, os participantes terão à disposição as ro-



SEBRAE DISPONIBILIZA BIBLIOTECA PARA SMARTPHONES

Lançamento recente, o aplicativo Biblioteca Interativa do SEBRAE (BIS) traz informações úteis pra quem tem ou pretende abrir um negócio. O aplicativo conta com um acervo de publicações com temas variados, como inovação, desenvolvimento sustentável e serviços financeiros. Inicialmente, a solução está disponível para o sistema operacional Android. A versão iOS deve chegar ao mercado no segundo semestre do ano. A biblioteca para smartphones conta, hoje, com mais de 4 mil documentos digitais para pequenos negócios.

dadas de negócio, as palestras e as consultorias que cobrem os mais variados temas do universo empreendedor.

Os Microempreendedores Individuais (MEIs), que já são mais de 1,3 milhão em São Paulo, contam com uma área especial de orientação, enquanto os interessados em tomar crédito podem conhecer as linhas de financiamento específicas para pequenas empresas, além de dicas de consultores especializados e informações das próprias instituições financeiras presentes entre expositores confirmados para este ano.

O SEGREDO DO SUCESSO ESTÁ NA ABRANGÊNCIA DO ATENDIMENTO

“Teremos o Espaço de Negócios, com o objetivo de apresentar aos visitantes as tendências mundiais, assim como as informações referentes às oportunidades de internacionalização, de maneira simples e objetiva”, garante a gerente.

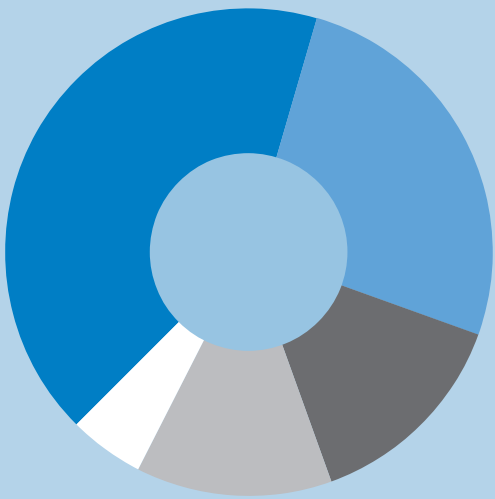
EXPOSIÇÃO GARANTIDA

Participar da Feira do Empreendedor como expositor oferece uma ótima oportunidade de visibilidade. Isso porque outro indicador positivo do evento se refere à repercussão de mídia. Na edição de 2015, o evento teve grande destaque nos meios de comunicação, com cobertura de televisão, jornais, revistas, rádio e internet.

E, claro, há espaço para iniciar acordos comerciais. Na edição de 2015, 35% dos expositores/patrocinadores fecharam negócios. E as oportunidades não se resumiram aos quatro dias do evento. Segundo levantamento do Sebrae-SP realizado com expositores e patrocinadores, mais de 25 mil negócios ainda seriam fechados após o encerramento do evento. *(veja mais números no quadro ao lado).*

NO RADAR

Veja os principais interesses dos visitantes da Feira do Empreendedor do Sebrae-SP



- 42% Buscam informação e orientação
- 26% Buscam novas ideias para abrir uma empresa
- 14% Participam de cursos, palestras e oficinas
- 13% Pesquisam equipamentos, fornecedores e serviços
- 5% Não informaram

FONTE: Dados oficiais da Feira do Empreendedor Sebrae-SP 2015

RETORNO CERTO

De acordo com pesquisa feita pelo Sebrae-SP entre expositores e patrocinadores do evento de 2015...

35% fecharam negócios durante o evento

R\$ 7,1 milhões

foram movimentados em 3.871 negócios fechados durante a Feira

R\$ 107,7 milhões

seriam movimentados, com 25.647 negócios a serem fechados após o evento

FONTE: dados oficiais da Feira do Empreendedor Sebrae-SP 2015

PROPOSTA CONSAGRADA

O SEBRAE promove a Feira do Empreendedor há mais de 20 anos. É, sem dúvida, um dos mais importantes projetos da instituição. Ao todo, mais de 150 edições foram realizadas em todo o Brasil para um público visitante superior a 2 milhões de empresários e potenciais empresários.



BRASIL AVANÇA NO ÍNDICE DE EMPREENDEDORISMO

O Brasil ganhou oito posições no Índice Global de Empreendedorismo 2016 (GEI, na sigla em inglês), segundo pesquisa da Rede Global de Empreendedorismo e o Instituto Gedi. Agora, o País aparece no 92º lugar, em ranking composto por 132 nações. Na América Latina e no Caribe, o cenário empreendedor brasileiro ficou atrás de 15 países, a exemplo de Argentina, Chile, Belize e Jamaica. O Brasil ficou com a nota 26,1, em uma escala de 0 a 100. O topo do ranking é ocupado pelos Estados Unidos, com 86,2, e na última colocação ficou o país africano Chade, com 9,9.

Eles contribuem para o sucesso

Neste ano, mais de 400 expositores e 25 patrocinadores terão a oportunidade de mostrar seus produtos, trocar experiências com empresários e fechar novos negócios

Com apenas três anos de funcionamento, a Vonin, fabricante da capital especializado em máquinas para a indústria alimentícia, participou pela primeira vez da Feira do Empreendedor no ano passado, ocupando um dos estandes na ala de expositores. “Logo no primeiro dia conseguimos o retorno do investimento fechando bons negócios”, afirma o proprietário, Renan Araújo. Ele afirma que graças ao destaque, a Vonin ficou mais conhecida, entrou no mercado das médias e grandes empresas e o faturamento anual obteve um incremento de 35%.

O retorno positivo motivou o dono da Vonin a retornar neste ano ao Pavilhão de Exposições do Anhembi Parque. “Nossa expectativa para 2016 são as melhores possíveis, pois sentimos o quanto é importante participar da Feira do Empreendedor”, conta. Tanto que o empresário preparou um lançamento especial para a ocasião: uma máquina desenvolvida no Brasil que produz, em média, 1,4 mil trufas já recheadas e substitui até quatro funcionários.

NOVIDADES EM EXPOSIÇÃO

A vitrine justifica as boas expectativas dos mais de 400 expositores e 25 parceiros que confirmaram presença no evento deste ano. Ao longo dos 30

mil metros quadrados ocupados pelo evento, empresas e parceiros mostrarão seus produtos e serviços para 120 mil visitantes – público aguardado pelo Sebrae-SP.

Segundo o gerente da Unidade Comercial do Sebrae-SP, Giulliano Antonelli, o número de expositores e parceiros é 10% maior do que o registrado em 2015, o que mantém a Feira como uma ótima oportunidade para os empresários terem contato com as novidades do mercado e expor seus produtos.

“As grandes companhias sempre levam tendências e novidades, principalmente nos setores de tecnologia, máquinas e equipamentos. Por isso, é uma boa oportunidade para as pequenas empresas saberem o que está chegando ao mercado brasileiro e quais equipamentos elas podem adquirir”, explica Antonelli. Também é uma chance única para verificar o que a concorrência está fazendo e aproveitar a ocasião para vender seus produtos.

LOJA ECOLÓGICA

Divididos em alamedas coloridas, cada segmento de negócio terá seu espaço exclusivo para expor soluções e produtos a visitantes e investidores. Na alameda azul, estarão as empresas do setor online, que atuam no e-commerce e desenvolvem softwares e outras soluções para compras e

vendas pela web. No corredor verde, estarão instaladas as companhias voltadas a representação e porta a porta, focadas no contato direto com o consumidor. Já na alameda amarela, estarão as franqueadoras, que mostrarão seus modelos de expansão, formato de negócio e rentabilidade.

Na ala de franquias, estará a Camiseta Feita de Pet, companhia 100% sustentável que utiliza o material reciclado de garrafas PET e algodão para fabricar camisetas e jeans. Criada em 2008, a empresa contou com o aporte de R\$ 16 mil, angariado com a venda de um carro popular dos sócios, para a abertura da confecção na zona leste de São Paulo. Agora, investe no formato de microfranquia para alcançar novo patamar nacional, a ser apresentado durante a Feira do Empreendedor.

Segundo a empresa, o capital necessário para iniciar a microfranquia varia entre R\$ 70 mil e R\$ 300 mil, com previsão de retorno de oito a 24 meses. O menor investimento é para uma loja física, enquanto o maior se refere a uma unidade itinerante ecológica montada em uma van, com piso feito de coco, parte elétrica com fios sustentáveis e prateleiras elaboradas com placas de embalagem de pasta de dentes. A primeira unidade já está em fase de finalização e ficará

com a matriz, as demais serão montadas conforme os pedidos.

BICICLETA GASTRONÔMICA

Na alameda vermelha, estarão as empresas que atuam com máquinas e equipamentos, com novidades para todos os setores – de soluções para o varejo a maquinário para o agronegócio. Já no corredor laranja ficarão as empresas prestadoras de serviços, como a FoodBike, que fabrica bicicletas adaptadas para comércio de alimentos, roupas e outros segmentos do varejo.

A empresa surgiu no fim de 2014 pelas mãos de Meryelen Lunelli. Ela tinha uma *food bike* e sempre era questionada por interessados em explorar o mesmo tipo de empreendimento. “Acabei virando consultora de novos negócios nesse segmento. Então, vi a oportunidade de fabricar bikes para as pessoas que tinham o sonho de ter sua própria empresa”, afirma. Em um ano, sua equipe passou de um funcionário para os atuais





AGRICULTURA FAMILIAR RECEBE R\$ 287 MILHÕES EM 2015

A agricultura familiar do Brasil recebeu, por meio do Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), em torno de R\$ 287 milhões para apoiar a comercialização da produção em 2015. O montante foi operacionalizado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). A maior parte do valor foi destinada à compra com doação simultânea (CDS), com 84% do total, somando R\$ 241 milhões. Os recursos beneficiaram mais de 870 projetos com cooperativas e associações de agricultores familiares, que foram formalizados e tiveram os alimentos destinados ao abastecimento de instituições públicas.



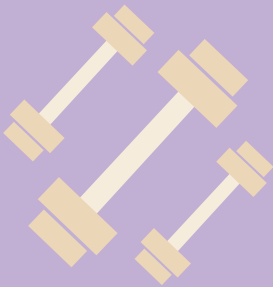
Foto: Fernando Nunes

Apostando no conceito de *bike store*, Merylen Lunelli passou de consultora a fabricante de bicicletas e triciclos adaptados para comércio e serviço

sete colaboradores, e produz dez bicicletas adaptadas por mês. Segundo a empresária, embora o mercado desse tipo de transporte sobre duas rodas seja ocupado por muitos fabricantes, empresas especializadas em adaptação de bicicletas e triciclos para venda de produtos ou serviços ainda são poucas. “É onde entramos e nos posicionamos, marcando nossa presença. Temos conhecimen-

tos nessa área e sabemos exatamente o que nossos clientes precisam”, diz Merylen. Cada unidade que ela produz é personalizada conforme o público-alvo da marca. Para a Feira do Empreendedor, a empresária levará o conceito de *bike store*, que é uma loja itinerante sobre duas ou três rodas. “Com o triciclo, o empresário pode vender roupas e outros produtos. Muitos shopping cen-

ters querem inovar com seus quiosques, e essa alternativa que estamos oferecendo pode ser uma saída”, aponta. Otimista, Merylen aposta que a resposta para a crise econômica atual virá dos pequenos negócios. “Montar um empreendimento é o sonho de muita gente que fica desempregada. Acredito que essas pessoas vão mover a economia e gerar novos empregos”, afirma.



PARCEIROS DE PESO

A Feira do Empreendedor também terá a presença de parceiros de peso que levarão novidades para os visitantes. A Intuit Brasil – empresa global especializada na criação de soluções financeiras para pessoas e pequenas empresas – divulgará no evento o QuickBooks Advanced. “Acreditamos que a Feira do Empreendedor é o palco ideal para apresentarmos ao mercado essa nova plataforma de gestão financeira para MPes. A interação com o público altamente qualificado certamente ajudará também a divulgar ainda mais o QuickBooks ZeroPaper, solução de finanças para os negócios de pequeno porte já bastante conhecida no mercado”, afirma o diretor de TI da empresa, Arley Moura. Segundo o Sebrae-SP, ao todo o evento contará com 25 patrocinadores que levarão o que há de mais moderno em soluções, produtos e serviços ao mercado brasileiro. Entre eles estarão empresas como a Visa, o banco Bradesco e a Microsoft.



45% DOS MEIS NÃO POSSUEM CONTA BANCÁRIA COMO PESSOA JURÍDICA

Um levantamento do SEBRAE mostra que menos da metade (apenas 45%) dos Microempreendedores Individuais (MEIs) possui algum tipo de relacionamento com bancos como pessoa jurídica. O estudo aponta que 77% têm como única fonte de renda o empreendedorismo. O percentual é o mesmo para aqueles que pretendem crescer e tornar o negócio uma microempresa. Apesar da visão, os empreendedores ainda preferem se relacionar com o sistema financeiro como pessoa física.

Intensivo sobre empreendedorismo

Evento do Sebrae-SP contará com palestras, capacitações e atendimentos empresariais



Na Feira de 2015, atividades como as mais de 300 palestras das Salas do Conhecimento atraíram um grande fluxo de interessados em se atualizarem para aprimorar os negócios

Oportunidade de atualizar conhecimentos e fomentar negócios, a Feira do Empreendedor de 2016 conta com uma extensa e rica programação. Portanto, para tirar o melhor proveito possível do evento, a dica é montar uma programação personalizada. “Para aproveitar de maneira adequada tudo o que será oferecido, é importante fazer um planejamento para a visita na Feira, priorizando os assuntos de interesse e obtendo mais informações do que encontrará no evento pelo site <http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>”, explica a gerente de atendimento do Sebrae-SP, Adriana Rebecchi.

Além disso, vale ter em mente tudo o que poderá ser absorvido nesse espa-

ço de imersão no empreendedorismo. “Participar da Feira do Empreendedor possibilita tanto ao empresário quanto ao futuro empreendedor um universo de informações relevantes, conhecimentos técnicos e de gestão e oportunidades de negócios, sendo uma verdadeira maratona de aprendizagem”, afirma Adriana.

Para ajudar em seu planejamento, destacamos a seguir algumas das principais atrações.

SALAS DO CONHECIMENTO

São sete locais, contando com um auditório master, onde serão ministradas palestras por profissionais de renome no mercado. Os temas apresentados serão

relacionados a inovação, empreendedorismo, tendências, sustentabilidade, marketing digital, liderança e cenários em tempos de crise. Essa atração é uma das mais procuradas pelo público. Na Feira de 2015, as mais de 300 palestras e debates atraíram 24 mil pessoas.

ATENDIMENTO INDIVIDUAL

Para quem deseja abrir um negócio, a Feira do Empreendedor será uma facilitadora desse processo. No Espaço Atendimento Empresarial, haverá uma equipe de profissionais do Sebrae-SP para orientar quem deseja obter informações para se estabelecer. Lá será possível tirar todas as dúvidas. “Aqueles que já possuem

um negócio poderão passar por um diagnóstico empresarial que indicará pontos a serem melhorados em sua gestão. Nesse mesmo espaço, teremos também uma equipe de consultores que ficarão à disposição para fornecer orientações nas áreas de administração, finanças, jurídica, de marketing, de agronegócio e de comércio exterior”, indica Adriana.

Para o acesso ao atendimento personalizado, não é preciso levar nenhum documento específico sobre o empreendimento. No espaço, o empresário fará, junto com profissionais do Sebrae-SP, um check-up do negócio – diagnóstico empresarial que mostrará quais pontos merecem atenção



AUMENTA O MEDO DE PERDER O EMPREGO

Os brasileiros encerraram 2015 preocupados com o emprego, segundo o Índice de Medo do Desemprego, medido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI). O indicador registrou elevação de 36,8% no ano passado, sendo maior entre as pessoas com ensino superior e com renda acima de dez salários mínimos. O índice fechou o ano com 102,3 pontos em dezembro, ficando bem acima da média histórica, de 88,4 pontos. Em dezembro de 2014, o nível marcou 74,8 pontos. O receio quanto ao mercado de trabalho cresceu mais nas pequenas cidades, passando de 98,1 para 106,8 pontos.



TEORIA NA PRÁTICA

Para aqueles empreendedores que gostam de ver as ideias na prática, o evento também programou atrações interessantes. É o caso do espaço Desafio da Moda, em que o visitante poderá participar de oficinas de desenho criativo, estamparia, *moulage*, tempos e métodos.

Também acontecerão visitas guiadas a lojas-modelo de material de construção e restaurante. “Nelas, o visitante obterá informações sobre visual merchandising, atendimento ao cliente e boas práticas de negócios”, indica a gerente do Sebrae-SP Adriana Rebecchi.

e o que fazer para melhorar desempenho e resultados.

ESPAÇO STARTUP

Nesse estande, empresas nascentes poderão apresentar suas ideias para os visitantes e potenciais investidores. Com o objetivo de fomentar empreendimentos que tenham o viés da inovação, esse local temático apresentará desafios, atividades práticas, mentoria em projetos e oportunidades de negócios.

SALAS DE CAPACITAÇÕES

É um dos espaços mais procurados da Feira. Tanto que, na edição do ano passado, realizou mais de 13 mil atendimentos. Neste ano, nas seis salas

reservadas para esse fim, os visitantes poderão ter acesso ao portfólio de produtos do Sebrae-SP que ajudam na gestão do negócio. “O objetivo é disseminar informações sobre fluxo de caixa, plano de negócio, planejamento para abertura de uma empresa, marketing, gestão de pessoas, como comprar uma franquia, entre outros temas”, pontua Adriana.

No campo de marketing, por exemplo, serão ensinadas técnicas de como promover e divulgar para vender, conhecer o mercado e conquistar o cliente. Na área das finanças, as orientações visam esclarecer as principais dúvidas que rondam a cabeça dos donos de micro e pequenas empresas: como orga-

nizar o caixa da empresa e não perder dinheiro; fazer do crédito um aliado e não uma armadilha; e uma imersão em custos, despesas e preço de venda. Na capacitação de administração e planejamento, o visitante aprenderá a organizar a empresa para obter melhor desempenho e terá informações sobre as linhas de crédito para micro e pequenos negócios e a importância da qualidade no dia a dia empresarial.

ESPAÇO MEI

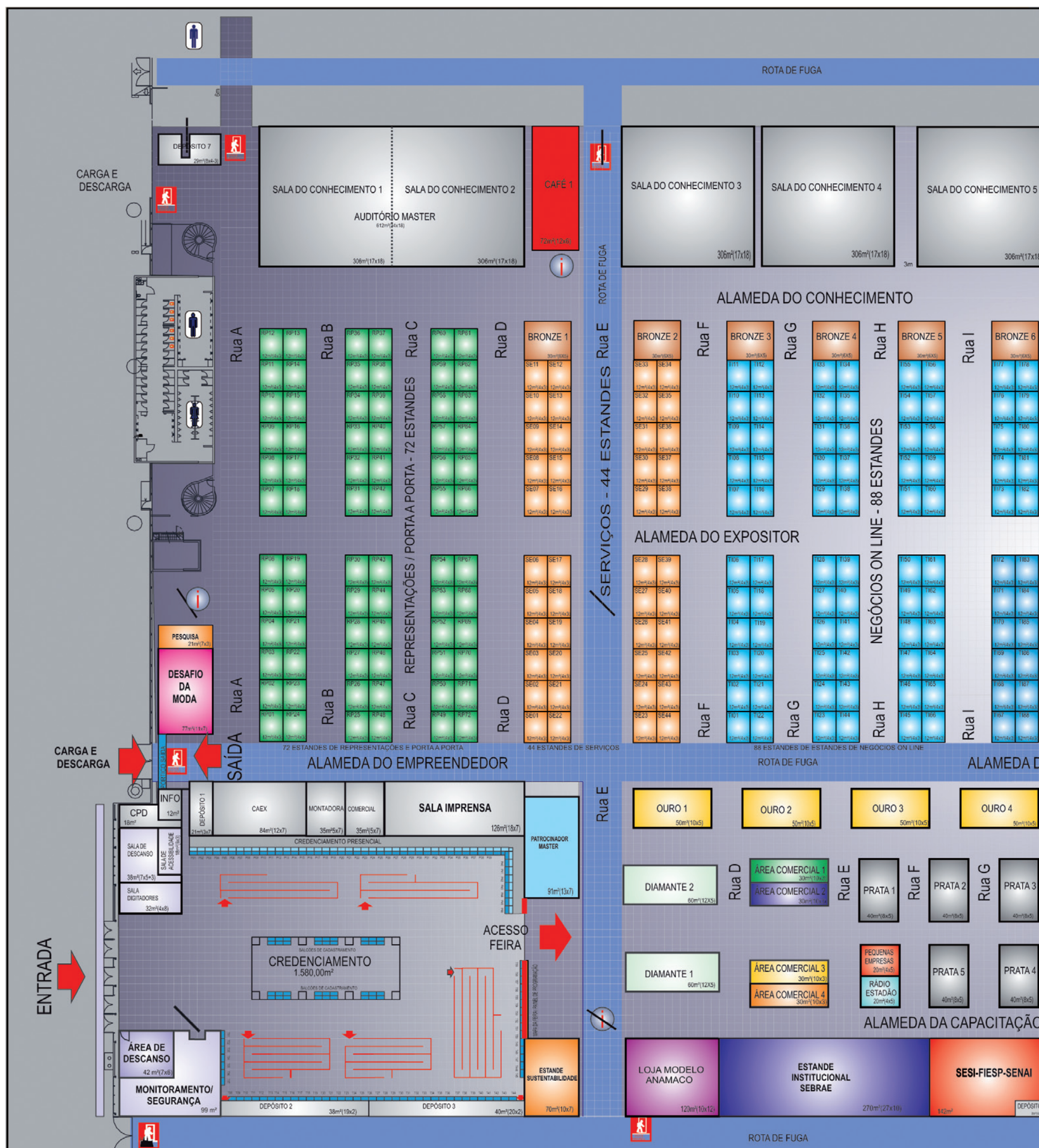
Nesse local, o Microempreendedor Individual (MEI) terá todas as informações sobre o que é preciso para legalizar o empreendimento com esse enquadramento, além de todas as

vantagens. E mais: será possível sair de lá já com o negócio formalizado. “O visitante poderá obter, ainda, informações sobre a importância de uma formação inicial e continuada em conhecimentos técnicos e em gestão empresarial, agregando valor e aprimorando o negócio”, explica Adriana.

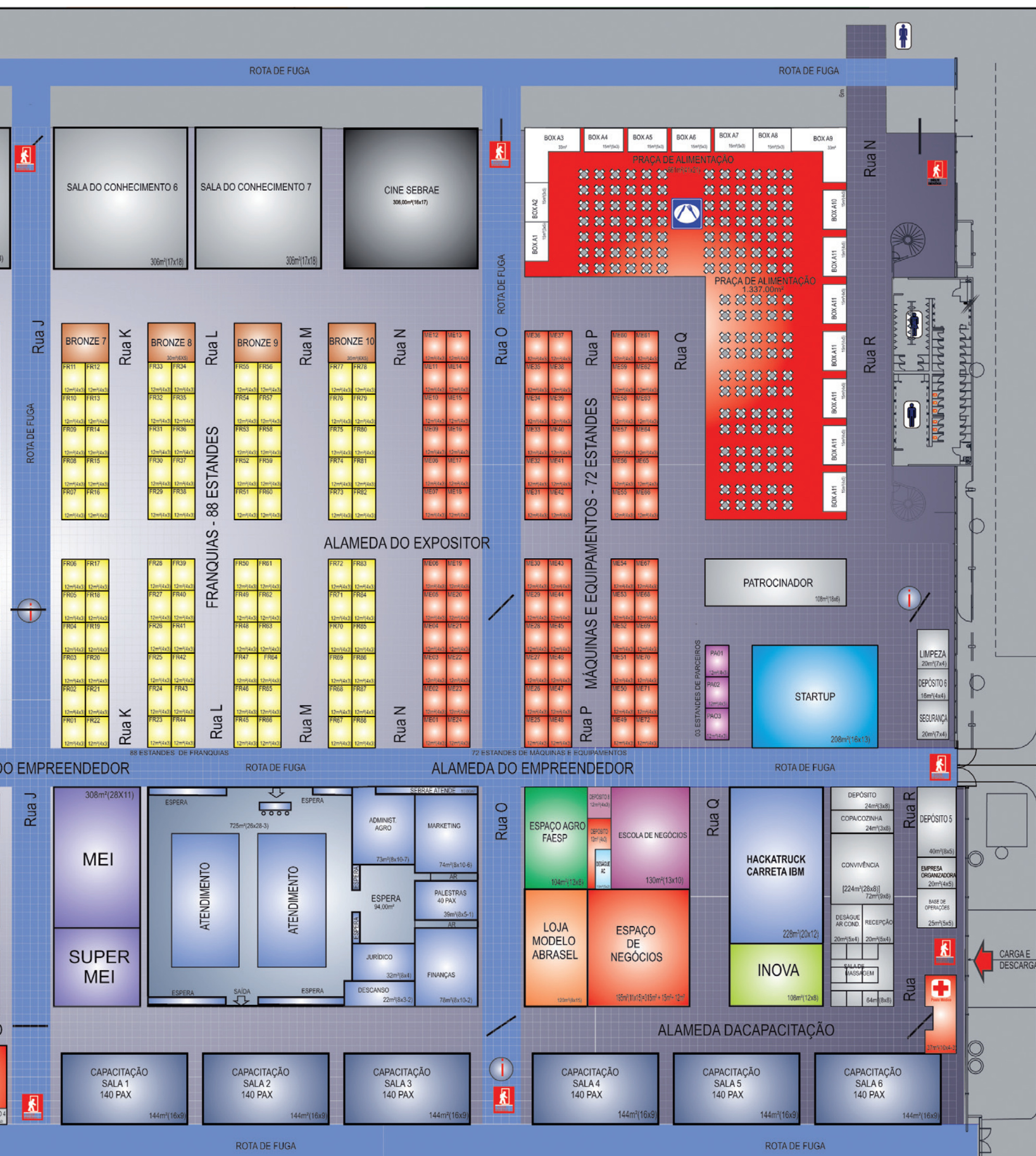
ESPAÇO HACKATRUCK

O empreendedor que busca soluções digitais estará amparado na Feira. Isso porque o evento contará com o Espaço Hackatruck. “No local, serão oferecidos workshops com ferramentas que permitem avaliar e criar aplicativos e outras soluções digitais que auxiliem os pequenos negócios”, explica Adriana.

20 A 23 DE FEVEREIRO, DAS 10H ÀS 21H
ANHEMBI PARQUE, PAVILHÃO NORTE-SUL
entrada proibida para menores de 14 anos



Para facilitar a localização dos visitantes, os estandes estão organizados por cores, de acordo com o segmento: verde (representação e porta a porta); laranja (serviços); azul (negócios online); e amarelo (franquias)





FATURAMENTO DA AGROPECUÁRIA SOBE MAIS DE 70% EM UMA DÉCADA

A atividade rural do Brasil cresceu 73% de 2006 a 2015, saltando de R\$ 284 bilhões para R\$ 492 bilhões, segundo dados da Coordenação-Geral de Estudos e Análises da Secretaria de Política Agrícola (SPA), do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). No período, o Produto Interno Bruto (PIB) da atividade registrou aumento anual de 3,7%, superior aos 3,3% do PIB da economia brasileira. Dos R\$ 208 bilhões de crescimento do valor bruto da produção (VBP) na década, 64% se referem às lavouras. A contribuição do Sudeste caiu de 31% para 26%.

Um evento cheio de facilidades

Aplicativo exclusivo informa tudo sobre a Feira do Empreendedor 2016, que tem entrada gratuita. Veja como se inscrever



Quem for à Feira, além de aproveitar tudo o que ela oferece, vai encontrar uma série de comodidades. Começa pela entrada, que é gratuita. Além disso, a visitação e a participação nas inúmeras atividades está facilitada com o aplicativo desenvolvido para o evento. A solução tecnológica é gratuita e está disponível para download em aparelhos com sistemas operacionais Android e iOS.

Com o nome “Feira do Empreendedor Sebrae SP”, o aplicativo tem o objetivo levar ao visitante informações sobre o evento e notícias exclusivas, além de demais itens que otimizam a participação nos quatro dias de programação, como explica o coordenador de canais digitais do Sebrae-SP, José Francisco Berardo. “Com esse recurso, é possível fazer a inscrição no evento, acessar as notícias e visualizar a relação dos expositores e patrocinadores

e o mapa da Feira, para quando o visitante estiver transitando no local poder conhecer mais detalhes”, explica.

Logo no menu principal do aplicativo, o usuário pode acessar a programação, a relação de palestrantes previstos e a lista de atrações. As facilidades não param por aí. A solução permite fazer check-in na Feira, selecionar conteúdos favoritos que mais interessarem ao participante, acessar fotos exclusivas, fazer anotações e guardar a localização do veículo caso utilize o estacionamento do Anhembi.

“O usuário terá acesso a informações atualizadas e conteúdos como vídeos e fotos em tempo real. A maior facilidade é ter todas as informações que precisa em um único lugar”, comenta Berardo.

A expectativa do Sebrae-SP é que 40 mil usuários utilizem o aplicativo do evento para facilitar o acesso e

melhor aproveitar a programação nos quatro dias de evento.

INSCRIÇÕES

As inscrições já estão abertas para quem deseja participar da Feira do Empreendedor 2016. O cadastro pode ser feito gratuitamente tanto no site do evento quanto no aplicativo e leva apenas alguns minutos.

A orientação do Sebrae-SP é que o visitante se antecipe e faça isso antes do dia do evento, a fim de evitar eventuais transtornos e filas no local, além de poder participar da programação com maior rapidez.

Para quem possui empresa aberta, o cadastro solicita o número do CNPJ. Já para o visitante que não tem um negócio próprio, a inscrição pode ser validada com o CPF.

A entrada só será permitida para maiores de 14 anos. Pessoas com

idade inferior a esse limite são expressamente proibidas de participar do evento.

SERVIÇO

FEIRA DO EMPREENDEDOR 2016

Quando: 20 a 23 de fevereiro (de sábado a terça-feira), das 10h às 21h

Onde: Anhembi Parque, Pavilhão Norte-Sul | Av. Olavo Fontoura, 1.209 | São Paulo-SP

Evento gratuito

Inscrições: <http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>

Atenção: Entrada proibida para menores de 14 anos

Informações: 0800-570-0800



CERCA DE 40% DOS MPES BRASILEIROS ESTÃO PESSIMISTAS COM O FUTURO DA ECONOMIA

O Indicador de Confiança do Micro e Pequeno Empresário (ICMPE) brasileiro iniciou o ano com 40,38% dos entrevistados afirmando estarem pessimista em relação à expectativa econômica nos próximos seis meses. O levantamento é feito pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL). O índice atingiu 40,03 pontos em dezembro, ficando abaixo do nível neutro de 50 pontos. Já em relação aos próprios negócios, 43,88% dos empresários expressaram confiança.

COMO CHEGAR

Para ir até o Anhembi Parque, local onde será realizada a Feira do Empreendedor, há diversas possibilidades. No site da Feira (<http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>) é possível simular o percurso indicando o ponto de partida na cidade. No sistema, o usuário consegue visualizar o melhor trajeto para ir de transporte público, carro, bicicleta ou a pé.

METRÔ



Para quem optar pelo transporte público, a estação Portuguesa-Tietê, na Linha 1–Azul do Metrô, é a melhor escolha para chegar ao Anhembi. O serviço vai de domingo a sexta, das 4h40 à 0h, e aos sábados, das 4h40 à 1h. O bilhete custa R\$ 3,80 e pode ser adquirido em todas as estações.

ÔNIBUS



A Feira do Empreendedor 2016 disponibilizará para os visitantes um ônibus circular gratuito. Ele parte do Metrô Tietê, realizando o trajeto de ida e volta à Feira, e estará disponível ao longo de todos os quatro dias de evento. O horário de funcionamento do serviço é das 9h às 22h.

AEROPORTO



Para quem vem de fora da capital de avião, há a possibilidade de pegar táxi até o evento. O visitante que desembarcar no Aeroporto de Congonhas pode optar entre o táxi especial e o comum. Para o primeiro, o valor aproximado é de R\$ 70 até o Anhembi Parque. Já para o segundo, o desembolso deve ser próximo a R\$ 55. Se a chegada for por Cumbica, em Guarulhos, a corrida ficará em torno de R\$ 105 de táxi especial e de R\$ 90 de táxi comum. Nesse caso, também há a opção do ônibus da empresa Internorte, que faz ponto final no Metrô Tatuapé. A tarifa é de R\$ 4,45 e, de lá, o usuário pode usar a linha metroviária para chegar à estação mais próxima do evento (Portuguesa-Tietê).

CARRO

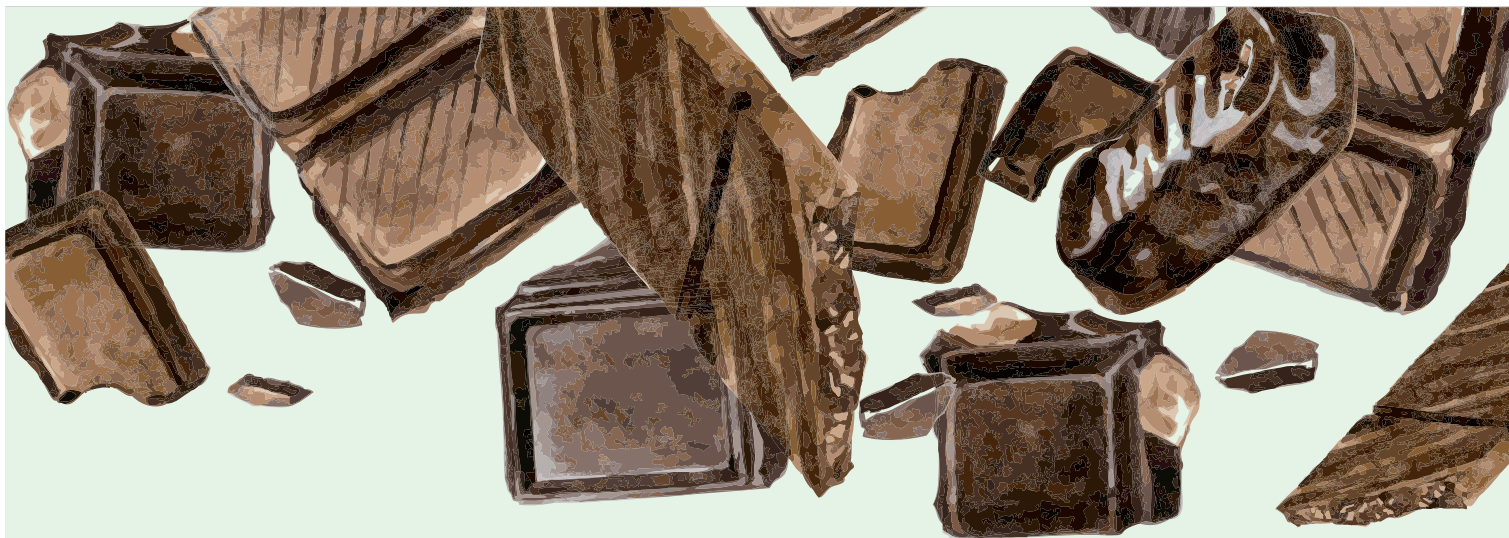


Para aqueles que optarem por ir de veículo particular, haverá estacionamento disponível no Anhembi. Valor da diária: R\$ 30, para motos, e R\$ 40, para carros e vans. Ônibus e micro-ônibus também podem parar no espaço, desembolsando a quantia de R\$ 70. Já para caminhões, o preço é de R\$ 120. Em dias de montagem ou desmontagem da Feira, os preços caem: para carros e vans, fica em R\$ 20, e caminhões, R\$ 70. O pagamento poderá ser realizado com dinheiro, cheque e cartões de crédito e débito. Também estará disponível a opção de pagar com o sistema Sem Parar, desde que a entrada seja feita pelo Portão 38 do Pavilhão, localizado na Avenida Olavo Fontoura, altura do número 1.209.



SUSTENTABILIDADE & MPES

Este espaço divulga informações para inspirar a prática dos negócios feitos hoje com o olhar para o futuro. Novidades, conceitos e exemplos ao alcance da micro e pequena empresa (MPE), que também pode e deve investir em sustentabilidade visando as melhorias de sua performance e de sua contribuição para a comunidade na qual está inserida.



Chocolate amigo do ambiente

Ingrediente principal certificado, embalagem produzida com material reciclado e outros itens sustentáveis levam loja na capital a conquistar clientela fiel

Bom para os negócios e para o meio ambiente. Com base nessa ideia, mais micro e pequenas empresas passaram a incorporar o conceito da sustentabilidade na sua rotina. É o caso da loja de chocolates gourmet Gallette, que vem conquistando consumidores não só pela qualidade de seus produtos, mas também pela proposta de trabalho nesse sentido.

A Gallette surgiu da paixão da engenheira elétrica Gislaine Gallette pelo doce produzido com o cacau. Após estudar sobre o assunto no Brasil e na Bélgica, ela concretizou os planos de ter sua própria chocolateria. O negócio teve início em 2011 com vendas apenas pela internet. Em novembro de 2013, Gislaine abriu a loja física na zona norte de São Paulo.

Desde o seu nascimento, a chocolateria está comprometida com práticas sustentáveis, a começar pelo cacau utilizado. A matéria-prima tem o certificado internacional Fair Trade, concedido a produtos cuja cadeia de fornecimento obedece a padrões justos e beneficia todos os envolvidos (*veja mais no quadro*). As embalagens são feitas de papel, vidro e madeira

reciclados. As instalações da loja também são ecológicas, pois usam madeira de demolição e conceito de iluminação eficiente. “A sustentabilidade pode vir por convicção ou conveniência. Mas, no nosso caso, já faz parte do DNA, nascemos com essa crença”, afirma Gislaine.

Segundo ela, apesar da crise econômica, a loja encerrou 2015 com aumento de 30% no faturamento em relação a 2014. “Estamos crescendo em meio a um período de dificuldade econômica, enquanto muitos estão fechando”, festeja a empresária. Ela conta que a proposta sustentável de sua chocolateria tem mais apelo principalmente quando os clientes são outras empresas que comprem os itens da Gallette para eventos ou para brindes.

O exemplo da Gallette mostra que, para as micro e pequenas empresas, aderir à sustentabilidade só traz ganhos: valoriza a marca, ajuda a fidelizar clientes, tem reconhecimento de funcionários, leva a um maior engajamento da comunidade e aumenta a competitividade.



ENTENDA O QUE É... FAIR TRADE

- O termo inglês *fair trade* significa “comércio justo”. Segundo a International Federation of Alternative Trade (“Federação Internacional de Comércio Alternativo”), o conceito define parcerias comerciais que têm como base o diálogo e a busca do desenvolvimento sustentável ancorados em melhores condições de troca, na preservação dos direitos de produtores e trabalhadores que estejam à margem do mercado.
- O comércio justo deve valorizar e promover o contato direto entre produtor e comprador, eliminando os atravessadores e a burocracia.
- Os princípios do *fair trade* incluem organização democrática de produtores em cooperativas ou associações, ambiente de trabalho seguro e sem exploração de mão de obra infantil, respeito ao meio ambiente, entre outros.
- O selo de fair trade pode ser obtido em entidades certificadoras como a Fairtrade Labelling Organizations International (FLO). Entre os certificados pela FLO estão produtores de café, chá, arroz, cacau, mel, açúcar, bolas de futebol, entre outros.



PARTICIPANTES DO PRONATEC EMPREENDEDOR APROVAM CURSO

Uma pesquisa do SEBRAE mostrou que o índice de aprovação dos participantes do Pronatec Empreendedor é alto em relação à qualidade do curso. Em uma escala que varia de 0 a 10, a nota média de satisfação foi 9. O levantamento mostra ainda que 43% dos professores capacitados no curso, e que já ministraram disciplina de empreendedorismo na grade, conhecem alunos que tenham aberto um negócio ou influenciado os pais para abrir uma empresa. O Pronatec Empreendedor foi oferecido em 70 cursos de 2.817 instituições de ensino de todo o País, orientando mais de 54 mil alunos.

Tecnologia na medida das MPEs

Responsável pela área que atende às pequenas e médias empresas na Microsoft Brasil aponta as soluções mais adequadas para o segmento

VICTOR GUREGHIAN É O RESPONSÁVEL NA MICROSOFT BRASIL PELA ÁREA QUE ATENDE ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DO PAÍS DESDE 2012. ELE CONVERSOU COM O JORNAL DE NEGÓCIOS SOBRE A RELEVÂNCIA DO SEGMENTO PARA A COMPANHIA E INDICA AS SOLUÇÕES DESENHADAS PARA SUPRIR ESPECIFICAMENTE AS NECESSIDADES DOS DONOS DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPES), TAIS COMO PRODUTIVIDADE, SEGURANÇA, CONTROLE ORÇAMENTÁRIO, MODERNIZAÇÃO E MUITO MAIS.

Qual a importância da tecnologia nas pequenas empresas?

É fundamental para que se reinventem e se preparem para um presente e futuro totalmente dinâmicos. A Microsoft tem um papel muito importante para auxiliá-las a se modernizarem e se tornarem mais eficientes com as ferramentas tecnológicas corretas.

Como as ferramentas de gestão podem ajudar as MPEs?

Podem proporcionar uma administração mais eficiente, com maior produtividade. De modo geral, todas as iniciativas, soluções e serviços da Microsoft apoiam pessoas e organizações para crescerem e serem mais produtivas.

Quais os principais softwares e plataformas da empresa voltados aos pequenos negócios?

Podemos ajudar o empreendedor a expandir seus negócios sem sair do orçamento com soluções simples. Uma delas é o Office 365, que, entre outros recursos, possui o e-mail do Exchange Online com o nome da empresa, o Skype for Business para reuniões online e o PowerPoint para apresentações. Temos o

Microsoft Azure, o servidor que permite que seu comércio seja hospedado na nuvem, rode aplicativos de negócios, dados de transações e informações de clientes e de estoque, tudo sem ocupar capacidade de memória dos seus computadores. E há ainda o Microsoft Dynamics CRM Online, que possibilita conhecer profundamente os clientes, melhorar a gestão das equipes de vendas e ações de marketing, garantindo maior eficiência da equipe a preços abaixo do que se imagina.

Como a tecnologia pode ajudar o empreendimento a crescer?

Optar pelas ferramentas certas para alcançar os objetivos comerciais pode ser determinante para o sucesso da empresa e crucial para a competitividade.

Qual o plano da Microsoft para atingir os mais de 10 milhões de MPEs brasileiras?

Temos iniciativas e criamos um ecossistema que oferece suporte aos empreendedores durante todas as diversas fases do seu crescimento. Começamos com ações de capacitação em tecnologia para jovens, incentivamos a inovação por meio da nossa competição Imagine Cup e oferecemos diversos programas para aqueles que querem iniciar seu empreendimento, como o BizSpark, com oferta de software e nuvem gratuitos. Também temos parceria com programas de aceleração, para empresas no estágio inicial, e pós-aceleração para as que já possuem tração de vendas. Agora, com a parceria com o Sebrae-SP, ampliaremos nosso alcance aos empreendedores, para atender ainda mais às especificidades das micro e pequenas empresas.



Foto: Divulgação

É possível um dono de pequeno negócio ter acesso a tecnologias gastando pouco?

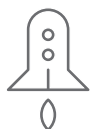
Sim, com a tecnologia em nuvem, que são serviços mais econômicos, seguros e uma excelente opção para as pequenas e médias empresas, que pagam apenas o que consomem. Essa opção também é uma grande oportunidade para o momento que estamos vivendo. Em um contexto de desaceleração econômica do País, as empresas escolhem mover a estrutura de TI para a nuvem com o objetivo de reduzir custos e ganhar competitividade.

Qual a importância de a empresa ter o Sebrae-SP como parceiro?

Para a Microsoft, essa parceria é essencial para garantir que os donos de pequenos negócios tenham acesso a capacitação e ofertas exclusivas de tecnologias e smartphones que irão apoiá-los em seu desenvolvimento.

Qual a expectativa para a participação na Feira do Empreendedor do Sebrae-SP?

Queremos estar ainda mais próximos do empreendedor para conhecer de perto suas necessidades e poder apoiá-los em seu crescimento.



PROJETO DE LEI PREVÊ ENSINAR EMPREENDEDORISMO

Está no Senado Federal um projeto de lei que pretende incluir o empreendedorismo nos currículos do ensino médio e dos anos finais do fundamental. A intenção da proposta não é tratar o assunto como uma nova disciplina, mas como um tema transversal. O autor do projeto, o senador José Agripino (DEM/RN), defende que os estudantes não se tornem, necessariamente, empresários, mas que sejam estimulados a desenvolverem uma mentalidade mais empreendedora para a vida. Caso não haja recurso para ser votado pelo Plenário, o projeto seguirá para a Câmara dos Deputados.

Da academia para o mundo

Escola de Negócios Sebrae-SP ajuda alunos na realização de projetos e os primeiros empreendimentos nascidos na instituição já começam a chegar ao mercado



Foto: Rubens Chirri

Laura Gurgel faz parte da primeira turma de Gestão e Inovação e está à frente do Clube de Negócios, espaço de coworking na capital

A Fatec Sebrae – resultado de uma parceria entre o Centro Paula Souza e o Sebrae-SP, cuja missão é promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional – já começa a dar bons frutos. É o que mostra a experiência de alunos da faculdade tecnológica que integra o Núcleo de Empreendedorismo da Escola de Negócios Sebrae-SP.

“Quando entrei na Escola de Negócios, na primeira turma de Gestão

e Inovação, eu já tinha formação em Relações Internacionais. Mas, em termos práticos, era pouco mais que uma menina com uma ideia. Queria empreender, tinha a ideia do projeto, uma rede de apoio e alguns parceiros. O curso ajudou a concretizar a empresa”, conta Laura Gurgel, de 28 anos.

Hoje, ela está à frente do Clube de Negócios, espaço de coworking na Vila Mariana, em São Paulo, que recebe empreendedores de várias áreas, sendo responsável por serviços relacionados a mentorias e desenvolvi-

mento de networking das parceiras, e já começa a desenvolver um serviço de pré-aceleração de startups.

RUMO À INDEPENDÊNCIA

Fernando Tomé de Oliveira e os sócios Giuseppe Casarin e Pedro Alves também afirmam que a Escola de Negócios está sendo fundamental em sua trajetória, possibilitando que o projeto deles saísse do papel.

Depois de um período na incubadora da Escola, que foi de dezembro de 2014 a setembro de 2015, a empre-

sa Aeris 22 já caminha com suas próprias pernas. “Somos uma startup que desenvolve dois produtos: uma plataforma que agiliza processos e gerenciamentos de compras que requerem cotações, permitindo reduzir papelada, diminuir custos, ampliar a base e qualificar fornecedores; e um aplicativo, criado para facilitar os contatos entre pessoas em eventos”, explica Oliveira, que está na metade do curso de Gestão de Negócios e Inovação.

COLABOROU SANDRA MOTTA



CRESCE O USO DE CELULARES PARA PAGAR CONTAS NO BRASIL

Recorrer ao smartphones para fazer pagamentos está ganhando cada vez mais adeptos no Brasil. Uma pesquisa feita pelo MercadoPago, instituição de pagamento do MercadoLivre, em parceria com o Instituto Ipsos, mostra que, do total de entrevistados, 45% já realizaram algum tipo de operação financeira por esse meio. A parcela é 21% superior à registrada em 2014. Entre os pagamentos mais realizados estão as compras de roupas e acessórios (59%), celulares (56%), eletrônicos em geral (49%) e contas da casa (45%), o que demonstra maior confiança do brasileiro com a solução online.

EMPRETECH

Banco de bolso

Com aplicativos de smartphones, empresários podem economizar tempo em filas de banco para empreender e melhorar a empresa

Com a popularização do mobile banking por meio de aplicativos para celulares, smartphones e outros dispositivos móveis, os empreendedores podem pagar contas, fazer transferências, acompanhar movimentações, obter crédito, agendar pagamentos e depositar cheques sem precisar ir à agência bancária. Esse tempo economizado pode ser usado para melhorar a gestão da empresa, pensar em novas soluções e até mesmo se proteger de possíveis fraudes.

Segundo dados do Banco Central, o uso de dispositivos móveis em transações bancárias cresceu 2.275% em cinco anos. Os serviços de mobile banking respondem por 40% dessas operações realizadas no País. Atualmente, quase todos os bancos disponibilizam gratuitamente aplicativos para smartphones que proporcionam atividades financeiras com apenas alguns toques. “Ao longo dos anos, os aplicativos ficaram mais seguros e acessíveis, podendo ser usados pelos empresários para ganhar tempo e agilidade”, afirma o consultor da Unidade Acesso à Inovação e Tecnologia do Sebrae-SP, Renato Fonseca.

A Federação Brasileira de Bancos (Febraban) também atesta sobre a alta penetração dos smartphones nos serviços bancários no Brasil, e segundo pesquisa realizada em 2014, as transações bancárias feitas por meios digitais já correspondem por 52% das ações no País.

O documento aponta ainda que 47% das contas ativas no Brasil (51 milhões) utilizam internet banking e 24% (25 milhões) usam os smartphones como canal principal.

CUIDADOS

Apesar das facilidades, os empreendedores devem tomar cuidados básicos para não serem vítimas de ataques cibernéticos. Algumas práticas devem ser inseridas no dia a dia do empresário para diminuir as chances de crimes. “Os cuidados são primordiais, como atualizar senhas, não clicar em link de e-mail ou mensagens duvidosas que pedem confirmação de dados bancários, e outras medidas de segurança”, aponta Fonseca. O empresário precisa ter consciência que o smartphone é como uma carteira, e deve ser muito bem cuidado, inclusive, se houver roubo do aparelho, sua senha deve ser modificada para garantir que os dados bancários não sejam rastreados, e o banco precisa ser avisado.

Para os mais desconfiados, Fonseca aconselha manter um bom relacionamento com o banco e com o gerente da conta, pois em caso de dúvida ou problema, o empresário pode se informar e evitar dores de cabeça. “O mobile banking deve facilitar a vida do empresário em termos de ganho de tempo, que pode ser investido na empresa, porém, se estiver inseguro sobre as operações, deve procurar ajuda do banco para não transformar essa facilidade em problema”, pondera.

DICAS PARA AUMENTAR A SEGURANÇA NAS TRANSAÇÕES:

- Atualizar periodicamente as senhas digital e bancária;
- Instalar antivírus nos aparelhos móveis;
- Não acessar dados bancários de dispositivos de terceiros;
- Não utilizar rede Wi-Fi desconhecida para acessar o banco, pois o acesso pode ser monitorado;
- Não entrar ou clicar em links estranhos em e-mails ou mensagens, pois os bancos não usam essas formas de comunicação;
- Sites seguros para transações bancárias costumam ter o símbolo de um cadeado antes do endereço do navegador. Se não houver esse sinal, é recomendável que o usuário não coloque seus dados e entre em contato com o banco.

Fonte: Renato Fonseca, consultor da Unidade Acesso à Inovação e Tecnologia do Sebrae-SP

**NÚMEROS DO
MOBILE BANKING
NO BRASIL**

Fonte: Febraban

**260
MILHÕES**
de transações em 2014

180%
de crescimento
em relação a 2013

10 MILHÕES
de contratações de crédito
realizadas por aparelhos móveis

190%
a mais de contratações
de crédito do que em 2013

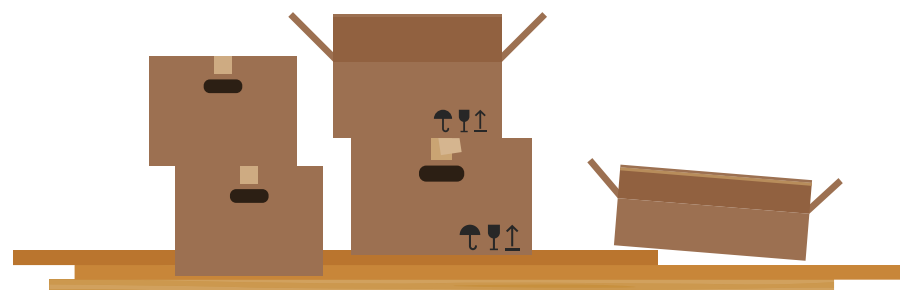


NOVA REGRA DE ICMS PARA E-COMMERCE ENTRA EM VIGOR

A nova regulamentação para cobrança do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para o comércio eletrônico já está valendo desde janeiro. A alteração prevê que agora os impostos estaduais das mercadorias adquiridas pela internet devam ser repartidos entre os Estados de origem e de destino do produto. Neste ano, o Estado de destino ficará com 40% do diferencial de alíquotas, e o de origem, com 60%. Em 2017, a proporção se inverterá. Já em 2018, o Estado consumidor ficará com 80%, e no ano seguinte, o diferencial será cobrado integralmente pelo destino.

Hora de dar fim no estoque

Saiba como promover os produtos que não foram vendidos durante a temporada de compras de fim de ano



Estoque parado significa dinheiro empatado. Em época de recessão, como a atual, isso é ainda pior, já que as vendas andam em baixa. Por isso, passada a temporada de compras de fim de ano, é importante agir para “desovar” a mercadoria que não teve saída e corre o risco de empoeirar na loja.

A hora é de estimular as vendas. Planejar bem essa ação é o primeiro passo para que ela seja bem-sucedida. Para tanto, comece respondendo a algumas perguntas-chave: de que forma posso fazer com que esses produtos atraiam meu público? Como trabalhar promoções que beneficiem os meus negócios e também os meus clientes?

AVALIAÇÃO E CRIATIVIDADE

Segundo o consultor do Sebrae-SP José Carmo Vieira, é possível criar liqui-

dações e promoções eficientes, fundamentais para a saúde do caixa dos comerciantes neste início de ano. “É necessário que haja uma avaliação criteriosa do estoque”, diz.

PERGUNTE-SE: DE QUE FORMA POSSO FAZER COM QUE ESSES ARTIGOS ATRAIAM MEU PÚBLICO?

Segundo ele, com relação ao estoque, nada pode ser feito sem uma completa e eficiente análise do mercado, verificando o seu andamento, a evolução passada e as perspectivas de futuro.

Além disso, na visão do especialista, para fazer uma promoção que efetivamente dê resultados, o comerciante precisa lançar mão da criatividade para liquidar os itens não vendidos.

Não faltam boas ideias para ajudar o comerciante nesta hora. O lojista pode colocar em prática algumas estratégias como oferecer bônus aos clientes, criar pacotes de produtos com e sem desconto, ajustar o horário de funcionamento para abranger mais público, entre outras ações (*veja mais algumas dicas no quadro abaixo*).

DE OLHO NO ATENDIMENTO

Além de diferentes iniciativas promocionais, o varejista deve se preocupar em ter uma equipe de vendas bem treinada; organizar o ponto de venda, facilitando as compras; ter embala-

gens pré-prontas para presentes, que tornam o atendimento mais ágil; incluir etiquetas com preços em todas as mercadorias expostas; dispor os produtos de forma a facilitar a escolha pelos clientes; e aproveitar todas as ferramentas de comunicação para divulgar suas promoções.

“O essencial é que o comerciante seja criativo e assertivo em suas liquidações, lembrando sempre que, para que as promoções pareçam verdadeiras aos olhos do cliente, devem ser transparentes e ter começo, meio e fim. Caso contrário, a estratégia, em vez de ajudar na desova de estoques, pode prejudicar a imagem da loja”, finaliza Carmo.

COLABOROU GIULIANA GONÇALVES

DICAS PARA ORGANIZAR A PROMOÇÃO

1. Em vez de dar um percentual de desconto, é possível trabalhar com cupons de bônus com o mesmo percentual, com o valor em reais. Assim, o cliente pode juntá-los e abater em uma próxima compra.
2. Além de baixar os preços, crie os chamados “combos” – para estimular o cliente a comprar mais de uma peça. A loja pode cortar os preços dos produtos que deseja liquidar e oferecê-los em combinação aos artigos que não estejam em promoção.
3. Monte uma base de dados que permita o cruzamento de informações do estoque com o perfil dos clientes para a elaboração de ofertas bem direcionadas.
4. Faça parcerias com bazares eletrônicos, já que muitos dos consumidores preferem utilizar a internet para fazer suas compras.
5. Ganhe em quantidade: essa é a melhor época para que você possa ganhar no número de itens que irá vender, mesmo com uma margem menor. Recorra aos descontos progressivos: uma peça, 10%; duas peças, 20%; três peças, 30%; e assim por diante.
6. Trabalhe com lotes de um mesmo artigo em quantidades que atraiam os clientes, com um valor vantajoso em relação ao preço unitário de cada produto.
7. Aproveite a promoção para conquistar uma nova clientela estendendo o horário de funcionamento do seu estabelecimento. Você pode fechar a loja mais tarde ou, ainda, abri-la aos domingos, por exemplo.



Responde

O Sebrae Responde é um serviço destinado a atender empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas. Tem como objetivo esclarecer dúvidas e orientar sobre a abertura de novos empreendimentos, bem como tratar de questões relacionadas à gestão de empresas já constituídas.

AGENDA DE FEIRAS DE FEVEREIRO

11ª LATIN AMERICAN CORPORATE TRAVEL EXPERIENCE

Quando: 14 a 12/2

Onde: Grand Hyatt São Paulo/Av. das Nações Unidas, 13.301 – São Paulo-SP

Informações: (11) 5181-0573

alagev.org/

21ª FEIRA BRASILEIRA DE MÓVEIS E ACESSÓRIOS DE ALTA DECORAÇÃO

Quando: 14 a 19/2

Onde: Expo Center Norte/Rua José Bernardo Pinto, 333 – São Paulo-SP

Informações: (11) 5505-1412

abimad.com.br/portal/pt-BR/Feiras.aspx

2ª BURDA EXPO 2016

Quando: 16 a 19/2

Onde: Centro de Eventos São Luís/Rua Luís Coelho, 323 – São Paulo-SP

Informações: (11) 3721-3116

wrsaopaulo.com.br/index.php/eventos/feira-burda-expo

72ª FEIRA INTERNACIONAL DE BIJUTERIAS, ACESSÓRIOS, JOIAS DE PRATA E DE AÇO, FOLHEADOS E SEMIJOIAS

Quando: 18/2

Onde: Centro de Convenções Frei Caneca/Rua Frei Caneca, 569 – São Paulo-SP

Informações: <http://www.bijoiias.com.br>

28ª CRAFT DESIGN

Quando: 27/2 a 1º/3

Onde: Centro de Convenções Frei Caneca/Rua Frei Caneca, 569 – São Paulo-SP

Informações: <http://www.craftdesign.com.br/>

GIFT FAIR BRAZILIAN INTERNATIONAL / 19ª SALÃO DE DECORAÇÃO, ARTESANATO E DESIGN / 52ª FEIRA PROFISSIONAL DE PRESENTES E UTILIDADES DOMÉSTICAS

Quando: 29/2 a 2/3

Onde: Expo Center Norte/Rua José Bernardo Pinto, 333 – São Paulo-SP

Informações: <http://www.laco.com.br/>



Estratégias para se fortalecer

MARCELO MOREIRA, coordenador de pesquisas do Sebrae-SP

➔ Como as microempresas podem driblar a crise para não precisar fechar as portas?

Manter o foco no negócio e nos clientes, bem como a atenção aos movimentos do mercado: esse é o grande recado para os empreendedores que não querem ver seu empreendimento naufragar nas águas turbulentas da desaceleração econômica que consome empregos e renda. Sem contar as noites de sono dos donos de micro e pequenas empresas (MPEs).

O planejamento é o item mais apontado como um dos principais ingredientes para garantir a sobrevivência das empresas nos dois primeiros anos de vida. Por isso, saber se antecipar ao momento é de suma importância para o empreendedor que busca se manter vivo em momentos de crise, afinal, toda turbulência pode trazer consigo uma oportunidade.

Assim, ao saber observar os movimentos da economia, do mercado e dos consumidores, o empresário terá mais

firmeza para definir os próximos passos do negócio, que devem sempre estar alicerçados por essa visão mais ampla.

Em momentos como esses, outra boa dica é olhar para dentro da operação da empresa e corrigir ou acertar aquelas pequenas ações que se mantiveram “debaixo do tapete”. Isso pode fazer grande diferença. São elementos como identidade visual, plano de comunicação, mudanças de layout, renovação de linha de produtos ou serviços, entre tantas outras iniciativas que sempre foram deixadas de lado com a justificativa da falta de tempo ou de oportunidade.

Vale lembrar ainda que o investimento para abrir ou conquistar um novo mercado é muito maior do que vender mais para os mesmos clientes que você já atende hoje. Portanto, não seja tímido nessas ações que trazem renovação para seu negócio. Além disso, nunca é demais lembrar: em tempos de crise, manter a qualidade dos produtos e serviços é fundamental.



PRAZO PARA ENTREGA DA RAIS 2015 TERMINA EM MARÇO

O prazo de entrega da Relação Anual de Informações Sociais de 2015 (Rais 2015) encerra em 18 de março. A declaração, totalmente gratuita, é obrigatória para empregadores urbanos e rurais; filiais, agências, sucursais, representações ou quaisquer outras formas de entidades vinculadas à pessoa jurídica do exterior; autônomos ou profissionais liberais que tenham mantido empregados no ano-base; além de outros. As informações sobre o procedimento, feito apenas pela internet, estão disponíveis no site: <http://www.rais.gov.br>



Líder tático e time campeão

PAULO ANCONA,
diretor da Consultoria Vecchi Ancona – Inteligência Estratégica

➔ Independentemente de gostar ou não de futebol, desse ou daquele time, o exemplo do vencedor do Campeonato Brasileiro de 2015 merece reflexão por ser um case que pode ser compreendido e adotado por empresas.

Essa equipe estava desmotivada por desclassificações recentes e o clube tinha de arcar com o pagamento mensal de parcelas altas pela construção de seu estádio, salários atrasados e um mercado em crise que dificultava muito a arrecadação, fosse por meio de bilheteria ou de patrocínio. Alguns de seus melhores atletas, com papel de liderança no grupo, deixaram o time.

Mas teve um diferencial. O clube (empresa) contava com um técnico (gestor) que assumiu para si a missão de mudar a situação. Montou um novo planejamento em que os atletas (funcionários) não eram mais chamados de titulares ou reservas. Todos tinham a mesma responsabilidade no desem-

penho em campo e funções táticas definidas em conjunto. O sucesso estaria na forma estratégica de atuar (processos), independentemente de quem fosse escalado. Cada um assumiria o compromisso de fazer o processo tático acontecer (apoderamento).

Absorvidos os ensinamentos e treinados para isso (capacitação), como uma engrenagem azeitada, sem disputas internas, com espírito de integração e foco bem definido, o time foi se aprimorando a cada rodada e um ciclo virtuoso se instalou: melhores resultados, mais arrecadação, mais patrocínios e salários postos em dia, sem falar da satisfação da torcida (clientes). Uma crise foi transformada em oportunidade de mudança inovadora e se concretizou nos números que medem um campeonato (indicadores de desempenho).

As empresas se referem aos funcionários como “times”. A bola está em jogo! Seja um líder tático de um time campeão.

AGENDA TRIBUTÁRIA

FEVEREIRO

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)
22/2

Recolhimento em valores fixos mensais – Último dia para o pagamento do DAS referente ao mês de janeiro de 2016.

SIMPLES NACIONAL (ME/EPP)
15/2

Pagamento da 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 janeiro de 2016.

22/2
Recolhimento do DAS – Tributos devidos e apurados na forma do Simples Nacional.

29/2
IR – Ganhos de capital das empresas optantes pelo Simples Nacional.

19/2
INSS (Simples Nacional – Anexo IV) – Contribuição Previdenciária devida pelas empresas em geral calculada sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente à competência janeiro de 2016.

LUCRO PRESUMIDO
IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica) – Recolhimento trimestral. Meses de recolhimento: janeiro, abril, julho e outubro.
CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) – Recolhimento trimestral. Meses de recolhimento: janeiro, abril, julho e outubro.

19/2
INSS – Contribuição Previdenciária devida pelas empresas em geral calculada sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente à competência de janeiro de 2016.

25/2
PIS/Pasep Faturamento – Contribuição com base no faturamento do mês de janeiro de 2016.
Cofins Faturamento – Contribuição com base no faturamento do mês de janeiro de 2016.

Demais obrigações previdenciárias, trabalhistas e retenções na fonte

5/2
Salários – Último dia para o pagamento do salário do mês de janeiro de 2016.

5/2
FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) – Recolhimento relativo à competência de janeiro de 2016.

5/2
Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) – Encaminhar ao Ministério do Trabalho a relação de admissões as transferências e demissões de empregados ocorridas no mês de janeiro de 2016.

15/2
INSS – Contribuintes individuais, facultativos e empregadores domésticos.

16/2
INSS – Produtor Rural (pessoas físicas e jurídicas) e retenção de 11% na fonte (cessão de mão de obra).

8/2
GPS (Guia de Recolhimento da Previdência Social) – Entrega ao sindicato de contrarrecibo da cópia da GPS referente ao recolhimento do mês de janeiro de 2016.

19/2
IRRF (Imposto de Renda Retido na Fonte) – Descontado dos pagamentos do trabalho assalariado, sem vínculo empregatício, e outras pessoas jurídicas.

Na hora de inovar você não precisa se preocupar.



O programa **Sebrae Inova** tem soluções práticas e rápidas de inovação e tecnologia, a custos compatíveis, para você sair na frente!

Não importa o ramo da sua empresa: comércio, indústria, serviços ou agronegócios.

Aumente suas vendas, atualize processos de trabalho, integre e lidere sua equipe e melhore a gestão da sua empresa, de maneira descomplicada, para torná-la mais competitiva.

Tudo com o apoio do Sebrae-SP e parceiros especializados no assunto.

Está esperando o quê?
Faça um upgrade no seu negócio!
Conheça já o programa Sebrae Inova.

Procure um dos **locais de atendimento** do Sebrae-SP, ligue **0800 570 0800** ou acesse **<http://sebr.ae/sp/sebraeinova>**.



SEBRAE
SP



PAGAMENTOS MENOS PONTUAIS NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As micro e pequenas empresas (MPes) estão menos pontuais com seus pagamentos. Os dados da Serasa Experian mostram que, em novembro, o comparativo mensal de pontualidade caiu de 96,1% para 95,8%. Isso significa que, no período, a cada mil pagamentos realizados, 958 foram quitados à vista ou com atraso máximo de sete dias, enquanto os demais ficaram em aberto no prazo previsto. O índice também recuou em relação ao mesmo período do ano anterior, quando a taxa era de 96%. Na contramão da tendência, as MPes do setor comercial tiveram o maior nível de pontualidade em novembro, de 96,4%.

Planejamento rumo às metas



Empreendedor de Cajati aumenta oferta de serviços com franquia de cursos profissionalizantes e faz empresa de treinamento e informática crescer

HÁ DUAS DÉCADAS QUE O EMPRESÁRIO OSINIR MIGUEL JÚNIOR ATUA NO SEGMENTO DE CAPACITAÇÃO PROFISSIONALIZANTE E DE SERVIÇOS DE INFORMÁTICA NO MUNICÍPIO DE CAJATI. ELE COMEÇOU COMO FUNCIONÁRIO E, APÓS UM ANO DE SERVIÇO, TORNOU-SE SÓCIO DA EMPRESA DIRECTA TREINAMENTO E TECNOLOGIA. POUCO TEMPO DEPOIS ASSUMIU A OUTRA PARTE DA SOCIEDADE E O COMANDO DO NEGÓCIO. HÁ CINCO ANOS, COMPROU UMA FRANQUIA DA PETCURSOS PARA AUMENTAR A GRADE DE TREINAMENTOS OFERECIDOS. DESDE ENTÃO, A EMPRESA SÓ FAZ EXPANDIR SUAS FRONTEIRAS NO MERCADO, O QUE ESTIMULOU O EMPREENDEDOR A PENSAR EM NOVAS METAS PARA O NEGÓCIO. E CONTA COM AS CAPACITAÇÕES DO SEBRAE-SP

PARA CONCRETIZÁ-LAS. AO FAZER O SEMINÁRIO EMPRETEC, JÚNIOR APRENDEU A IMPORTÂNCIA DE COLOCAR ESSES OBJETIVOS NO PAPEL E DEFINIR O MELHOR CAMINHO PARA ALCANÇAR OS RESULTADOS ALMEJADOS.

Como foi o início como empreendedor?

Difícil. Tinha 18 anos de idade na época e nenhuma experiência nas áreas administrativa e financeira. Gostava só da parte prática da informática.

Como superou as dificuldades?

Investi em capacitação. Depois de formado como tecnólogo em Processamento de Dados, comecei a implantar novas ideias e investir no negócio. Os obstáculos iniciais me ensinaram a planejar. Em 2010, comprei a franquia dos cursos profissionalizantes, depois de ter pesquisado bastante o mercado e frequentado feiras do setor. Esse investimento fez toda a diferença porque pude oferecer mais opções: temos 12 cursos nas áreas de administração, idiomas, logística e elétrica, entre outros – embora o carro-chefe seja o de informática.

Como vão os negócios agora?

No último semestre alcançamos uma grande conquista: nossa unidade ficou em primeiro lugar no ranking semanal de metas de matrículas estabelecido pela Petcursos e, ao longo do mês de novembro, ficamos em quarto

lugar entre as 120 unidades da franquia existentes no País.

Como o Sebrae-SP ajudou a sua empresa?

No aprimoramento do negócio. Fiz cursos sobre atendimento ao cliente, fluxo de caixa, vários outros a distância e, mais recentemente, sobre marketing digital e utilização do Facebook. Também participei do Empretec, que superou todas as minhas expectativas, porque mexe com o comportamento do participante. Cada uma dessas capacitações trouxe um determinado conhecimento que procurei colocar em prática.

O que aprendeu de mais importante no Empretec?

O seminário me ajudou a melhorar na questão do planejamento, a criar estratégias para pegar mais firme nas metas, a colocar no papel as ideias que ainda estavam na cabeça. Também me fez refletir sobre o melhor caminho a seguir para alcançar os resultados que almejo. Aprendi a definir aonde quero chegar com minha empresa daqui a cinco, dez anos.

Quais são os planos para o futuro?

Quero ser referência no segmento de informática e colocar minha unidade de franquia entre as três melhores do País, tanto em estrutura como em número de matrículas.

EU RECOMENDO

“Antes de abrir a empresa, é preciso buscar todas as informações possíveis sobre o segmento. Se a opção é comprar uma franquia, vá a feiras específicas sobre o setor e pesquise bastante o mercado. Antes de optar por uma marca, conheça unidades já franqueadas para verificar a seriedade do franqueador.”

Osinir Miguel Júnior,
dono da Directa Treinamento e Tecnologia e franqueado da Petcursos

PALAVRA DA ESPECIALISTA

“Osinir Miguel Júnior tem visão e comportamento empreendedores. Faz planejamento e tem garra e disposição para cumprir o que estabeleceu como meta. Após o Empretec, passou a aplicar o conhecimento aprendido para definir e alcançar novos resultados.”

Regiane Rabelo Batista,
analista de cultura empreendedora do Escritório Regional do Sebrae-SP no Vale do Ribeira

Foto: Marli Nogueira

