

Jornal de

negócios

Edição Impressa

Ano XIX - nº 231
São Paulo - Junho/2013

0800 570 0800

SEBRAE
SP

facebook.com/sebraesp
youtube.com/sebraesaopaulo

www.sebraesp.com.br
twitter.com/sebraesp



Maria Vales,
da DepylAction:
nova direção
profissional teve
planejamento e
pé no chão

EMPREendedorismo

Quando chega a hora de mudar de rumo

Em momentos de crise financeira, saturação ou uma nova visão de mercado, é comum o empresário pensar em trocar de ramo. Porém, o redirecionamento requer planejamento, estudo e consciência de que será um recomeço.

Págs. 4 e 5 ►

ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR

Gastronomia e negócios

Veja o que os renomados chefs de cozinha Alex Atala (dir.) e Jefferson Rueda têm a dizer sobre a gestão de restaurantes.



Págs. 14 e 15 ►

GESTÃO

Bar exige administração profissional

Há quem pense que o negócio é uma forma de se ganhar dinheiro com uma extensão do lazer. Mas requer muito trabalho e seriedade.

Págs. 8 e 9 ►



COMÉRCIO

Saiba quais são os prós e contras de se ter uma loja em shopping

Págs. 6 e 7 ►

QUALIFICAÇÃO

Empretec completa 20 anos no Brasil

Pág. 3 ►



Empreendedorismo para Jovens - ferramentas, exemplos reais e exercícios



Em algumas culturas e países empreendedorismo é uma arte passada de pai para filho. Em especial para adolescentes, as chances de sucesso são relacionadas com a vocação original. Com o mapeamento das inteligências múltiplas, o advento da globalização e a democratização da informação pela internet, os jovens de hoje podem se transformar em empreendedores de sucesso em vários lugares do mundo.

Correção

Diferentemente do publicado na reportagem “Inovação também é para a micro e pequena empresa” nas págs. 6 e 7 do Jornal de Negócios nº 230, a gerente do Escritório Capital Leste II, do Sebrae-SP, Maria Alice Alves Moreira, afirmou que “uma empresa que implanta uma melhoria no seu processo produtivo, tornando-o mais eficiente e melhorando sua produtividade, terá redução com custos de produção, e, desta forma, melhorará seu lucro”.



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 te ouvir:
0800 570 0800 | ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br clique em OUVIDORIA.

Na velocidade necessária

As pequenas empresas paulistas fecharam o primeiro trimestre de 2013 no azul: cerca de R\$ 130 bilhões em faturamento e ocupação de 7,2 milhões de paulistas. Os resultados refletiram no rendimento real dos empregados dos pequenos negócios (+11%) e na folha de salários (+9,2%), já descontada a inflação. Estes são os principais resultados da pesquisa Indicadores Sebrae-SP, realizada com a Fundação Seade.

Mais que trazer quanto faturou, empregou e pagou, o estudo mostra a força dos empreendimentos de pequeno porte, corroborando a certeza de que são os propulsores do desenvolvimento sustentável. Mas os empresários ainda têm desafios, como excesso de burocracia, falta de planejamento e ineficiência da gestão.

No campo de políticas públicas, tivemos boas notícias, resultado também de nosso trabalho. Com a criação da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, o governo federal sinaliza que está disposto a defender um ambiente mais propício à consolidação de um sistema produtivo competitivo, livre do excesso de regulamentações burocráticas, de tributos e da falta de inovação.

No Estado de São Paulo vivenciamos movimento pró-desburocratização. Em maio, o governador Geraldo Alckmin anunciou o Via Rápida Empresa. Agora o interessado em abrir uma empresa ou mudar contrato social pode ir a este único local que integrará órgãos federais, estaduais e municipais relacionados à legalização do empreendimento.



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

Resultado: empresas abertas em até cinco dias ante média atual de 120 dias. O Sebrae-SP vai colaborar ainda mais neste sentido, integrando esforços com estas iniciativas para que os resultados sejam obtidos na velocidade que a sociedade espera nos 645 municípios paulistas.

Dúvida do empreendedor

Que cuidado devo ter ao divulgar minha empresa nas redes sociais?

Antes de tomar a decisão de divulgar sua empresa nas redes sociais, faça algumas reflexões: por que usá-las? Como elas encaixam na sua estratégia de marketing? Seu público alvo está nas mídias sociais? Ou você pretende apenas fazer o que todo mundo está fazendo? Internet e mídias sociais não são um universo à parte. É preciso que você tenha coerência entre as ações online e offline.

A primeira dica para alcançar um bom retorno em ações desenvolvidas nas mídias sociais é lembrar que internet tem mais a ver com ouvir do que com falar. É diálogo, não discurso. É importante que você deixe o cliente se expressar, elogiar, sugerir, criticar. Se reclamar de seu produto, agradeça o contato, responda, corrija e encare

como uma oportunidade de melhorar o seu negócio. Os clientes entendem quando as empresas cometem algum deslize. O que eles não aceitam é descaso ou indiferença. Se você está nas redes sociais, prepare-se também para responder o que ele pergunta. E não basta responder de qualquer jeito – seja claro, objetivo, e responda



Marcelo Sinelli

exatamente o que ele questiona. E seja rápido. Você deve entender o canal como sendo uma boa solução para criar envolvimento e reforçar os valores da marca. Criar um conteúdo relevante e interessante é melhor do que transformar seu site em um grande catálogo com fotos e preços de produtos. Para conquistar o cliente, tenha sempre em mente: venda o conceito antes de vender os produtos.

Lembre-se sempre: as mídias sociais são um mundo de possibilidades rápidas e gratuitas. Colocar sua empresa nas redes não leva mais que cinco minutos. Mas fazer com que ela seja adorada e tenha milhares de seguidores já é outra história.

Por Marcelo Sinelli,
consultor do Sebrae-SP



Qualificação

Empretec faz 20 anos no Brasil

Em 2013, o Empretec comemora 20 anos de Brasil. Até o final do ano passado, um total de 8 mil turmas e 185 mil pessoas passaram pelo programa. A crescente procura pelo Empretec indica que cursos vivenciais podem fazer a diferença na formação de quem está à frente de seu próprio negócio.

"Ao realizar o Empretec o empresário tem uma oportunidade única de olhar para si. Trabalhar suas fraquezas e potencializar suas qualidades aplicadas ao negócio", explicou a criadora do Empretec, a mexicana naturalizada americana Marina Fanning, vice-presidente do Management Systems International (MSI), durante visita ao Sebrae-SP.

O seminário Empretec é uma das mais procuradas ferramentas de capacitação empresarial disponíveis no Brasil. Foi desenvolvido a partir de estudos da Organização das Nações Unidas (ONU) para aperfeiçoar profissionais na gestão de empresas e de negócios.

No curso são identificadas e trabalhadas as características de um empreendedor de sucesso, como: busca de oportunidades e iniciativa; exigência de qualidade e eficiência; capacidade de correr riscos calculados; persistência; comprometimento; estabelecimento de metas; planejamento e monitoramento sistemático; busca de informações; persuasão e rede de contato; independência e autoconfiança.

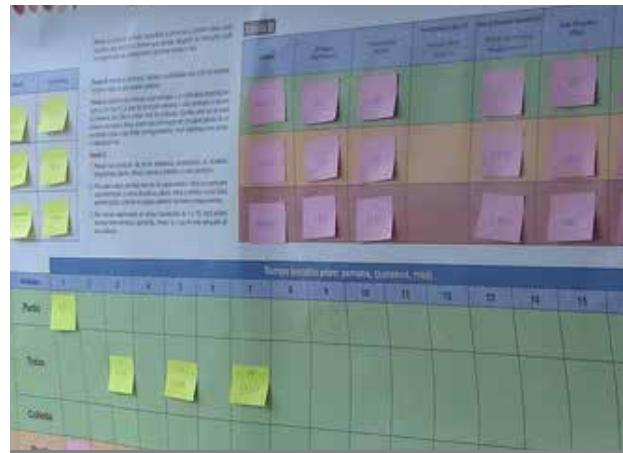
Conhecedora do cenário do emprendedorismo no mundo, Marina Fanning acredita que os empreendedores brasileiros têm uma característica muito marcante que precisa ser trabalhada.

"O brasileiro é empreendedor. Porém, os empreendedores brasileiros são muito autoconfiantes e isso atrapalha em alguns aspectos, pois acham que podem resolver tudo sozinhos. No Empretec ele pode identificar quando isso ajuda e quando atrapalha", disse. No Brasil, a metodologia do Empretec é exclusividade do Sebrae. Os 185 mil empretecos formados faz o País ser de longe o líder mundial na categoria. Até 2017, a expectativa é que 300 mil pessoas participem do curso.



Marina, do MSI: "Brasileiro é empreendedor"

Produza Fácil: nova ferramenta para ajudar os agricultores



Painel auxilia o produtor a fazer seu planejamento

Os agricultores de São Paulo contam agora com um novo produto do Sebrae-SP para ajudar no planejamento dos negócios. É o Produza Fácil Agricultura, uma ferramenta específica para fruticultura e olericultura elaborada em parceria com a FAESP/SENAF-AR/SP.

É um painel de apoio ao planejamento da produção agrícola, que traz dicas e orientações para que o produtor consiga fazer seu planejamento de forma simples e rápida. O kit contém uma brochura explicativa, que ensina como o produtor deve usar o

material, um painel de planejamento e papéis adesivos. A ferramenta questiona o produtor sobre quais são os itens plantados, quais são seus compradores e o auxilia a escalonar sua produção para atender, de forma eficaz, os contratos de compra firmados. O Produza Fácil Agricultura também ajuda a deixar claro e visível para todos os envolvidos na produção as etapas a serem cumpridas, desde o plantio até a colheita.

O Sebrae-SP vai colocar o kit à disposição dos interessados a partir do segundo semestre.

Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti
ACSP, ANPEL, Banco do Brasil, Faesp, Fecomercio, Fiesp, Fundação Parqtec, IPT, Nossa Caixa Desenvolvimento, SEBRAE, Secretaria de Estado de Desenvolvimento, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa.

DIRETORIA EXECUTIVA

Bruno Caetano (Superintendente)
Ivan Hussni (Diretor Técnico)
Pedro Jehá (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: Daniel Lopes, Felipe Conrado, Miriam

Bizarro, Patrícia Bürger e Pedro Corrêa

Fotos: Divulgação e Sebrae-SP

Ilustrações: thinkstockphotos.com

Apoio Comercial: Valéria Capitani

Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros

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



O faturamento das micro e pequenas empresas paulistas chegou a R\$ 45,5 bilhões em março, diz pesquisa do Sebrae-SP divulgada em maio. Foi o melhor desempenho para um mês de março desde 2001. Ante o mês anterior, houve aumento de R\$ 2,5 bilhões nas receitas.

Empreendedorismo

A hora certa da virada

Será que chegou a hora de mudar o rumo do meu negócio? Essa é a dúvida que surge nos momentos de crise financeira, de saturação ou de uma nova visão de mercado. Mas como saber se é a hora certa para uma virada na carreira profissional e no seu empreendimento?

“Arriscar faz parte do espírito empreendedor”, apostou a comerciante Fátima Ferreira, proprietária da La Vida Produtos Naturais, em Itatiba. Arriscar, porém, não é se aventurar. Foi com pesquisa de mercado, planejamento e muito empenho que ela trocou 17 anos de experiência por um novo setor, o qual conhecia muito pouco. “Sempre trabalhei com roupas. Os produtos naturais surgiram como uma boa opção”, fala a empresária, que mudou há cinco meses de área e agora está recebendo a assessoria do Sebrae-SP no programa **Inova Loja**.

“Ninguém transfere a receita do sucesso de um negócio para outro”, alerta o consultor do Sebrae-SP Alexander Terra Antunes. Segundo ele, se a decisão é mudar de rumo, a melhor escolha é “começar do zero”.

O empresário deve buscar orientação para entender se o redirecionamento pode ser (ou não) uma boa alternativa. “Empreender um novo negócio tem sua parcela de risco, mas tudo pode ser calculado se houver um bom planejamento”, afirma o consultor.

De acordo com Antunes, é mais comum o empreendedor optar por

um negócio com o qual tenha afinidade. Mas ele alerta: se não houver conhecimento do mercado e lucratividade, o negócio não sobrevive. Fátima Ferreira concorda. “Apesar de ter vários amigos que compravam, nunca fui adepta a produtos naturais.” Mas o crescimento do consumo fez com que ela prestasse atenção a essa possibilidade. “Descobri o prazer em trabalhar com a saúde, em ajudar a cuidar das pessoas. Isso está me trazendo uma nova realização profissional.”

Em Jundiaí, Gustavo de Oliveira comemora o sucesso da sua nova prestadora de serviços de limpeza doméstica e comercial, a Casa Bonita. Aberta há cerca de três meses, os clientes não param de chegar após a regulamentação da **PEC das Domésticas**, em abril. “Fiz o meu dever de casa. Fui ao Sebrae, planejei, me dediquei a estudar o mercado e entender os seus desafios”, garante. Mas nem sempre foi assim. Anteriormente, o químico de formação abandonou a carteira de trabalho assinada por um negócio próprio. Aventurou-se no comércio e amargou enorme prejuízo.

Não havia mais margem para erro, nem mesmo financeira. Com a consultoria do Sebrae-SP e três meses de planejamento, Oliveira abriu um novo serviço na região, com plano inicial de trabalho e metas de crescimento – hoje, oferece também lavanderia e lavagem de carros, ambos no sistema delivery, e de, acordo com a demanda, vai ampliá-los nos

Antes de mudar

Dicas de quem já passou por uma grande transformação profissional e teve ajuda do Sebrae-SP



Avalie - “Antes de tomar qualquer decisão, descubra se os motivos que o estão levando a essa mudança são válidos. Considere seus desejos, seus interesses, bem como aquilo que lhe faz bem. O trabalho tem que nos dar um retorno pessoal, uma autorrealização, para que possamos estar motivados com o que fazemos.”

**Fátima Ferreira, 30 anos,
La Vita, de Itatiba**



Despesas e planejamento – “Seja neste ou em qualquer outro tipo de negócio, você deve conhecer todas as suas despesas e a margem de lucro do seu negócio. É fundamental um controle de caixa. Outro ponto importante é planejar, sempre. Nunca faça nada sem estar com os pés no chão.”

**Maria Vales, 58 anos,
DepylAction, de Sorocaba**



Capacitação – “Entenda do assunto, pesquise e busque pessoas que possam ajudá-lo nessa orientação. Não busque apenas os que tiveram sucesso. Procure também os que fracassaram, pois é preciso saber onde não errar.”

**Gustavo de Oliveira, 31 anos,
Casa Bonita, de Jundiaí**

Programa do Sebrae-SP que dá um banho de loja no estabelecimento comercial. Ensina o empresário a aproveitar ao máximo o espaço do ponto de venda, melhorar o visual do local e aumentar o potencial do negócio.

Proposta de Emenda à Constituição que ampliou os direitos trabalhistas das empregadas domésticas.



A partir do próximo semestre, estudantes de 15 cursos da rede pública de ensino técnico passam a ter a disciplina de empreendedorismo em seus currículos. A medida é resultado de acordo de cooperação técnica entre o Sebrae Nacional e o Ministério da Educação, que cria no País o Pronatec Empreendedor, assinado dia 28 de maio, em Brasília. A meta é chegar a cerca de 1,5 milhão de estudantes de todo o País. A parceria prevê também a capacitação de sete mil professores até 2014.

de mesa

próximos meses. Quem trabalha com ele são seus familiares.

A Casa Bonita, segundo Oliveira, foi a terceira mudança profissional em sua carreira, mas foi assertiva. Na montagem do seu novo negócio, padronizou o trabalho doméstico, utilizando as ferramentas do químico e as boas dicas da mãe, que durante anos trabalhou como empregada doméstica.

"Acho também que sempre fui um pouco diarista", fala, bem-humorado, referindo-se aos cuidados dentro de sua própria casa. Ele apostou em uma novidade, um negócio necessário e não sazonal, contando com uma mudança no mercado. "O negócio está crescendo, sem riscos."

Planejar é a chave do sucesso

A franquia de depilação DepylAction aberta há três anos em Sorocaba foi a concretização dos sonhos profissionais da empresária Maria Vales. Esta mineira e dentista de formação atuou na odontologia por 27 anos, sempre tendo seu próprio consultório, dedicado à odontopediatria.

Focada em sua carreira, tinha metas claras e objetivas, vislumbrando uma virada profissional. "Acredito

que o dentista tem de saber a hora de parar."

A mudança profissional começou em sua vida há cinco anos. Quando decidiu abrir seu próprio negócio, procurou orientação no Sebrae, onde encontrou consultoria e fez o curso **Empretec**. De acordo com a

empresária, nenhum passo foi dado sem planejamento, sem o pé no chão, sem objetivos e metas bem definidas. "Tudo na ponta do lápis", afirma, lembrando que o controle financeiro da sua vida particular e da empresa são rigorosos, para garantir o sucesso.

A dentista não entendia nada de depilação. Mas aprendeu que o sucesso da franquia dependeria de uma constante avaliação de mercado e uma boa gestão do negócio e diz que está realizada.

"Estudei muito, fiz cursos, capacitações e hoje treino os dez funcionários da empresa. O conselho que dou a quem está pensando em uma mudança no seu negócio é procurar por informações, planejar. Não se acomode."



Bruno Caetano,
Diretor-Superintendente
do Sebrae-SP

✉ @bcaetano
✉ bcaetano@sebraesp.com.br
✉ www.facebook.com/bcaetano1

A letra P e a gestão do seu negócio

As pessoas que abrem o próprio negócio são movidas por uma vontade natural e enorme de fazer acontecer. O sujeito quer colocar logo a mão na massa mas, na pressa de ver a empresa funcionando, peca pela falta de organização e não faz uma avaliação detalhada antes de tomar decisões. Assim, acrescenta dose extra de risco à iniciativa, o que pode comprometer o investimento.

Um bom ponto de partida é atentar para o princípio dos 4 Ps: propósito, processo, pessoas e parcerias. Quando pensamos em propósito, temos de dizer o que o negócio oferecerá, qual a essência dele. Temos de pensar no público-alvo e no lucro que poderá ser obtido. É a hora em que se determina claramente a que veio o empreendimento.

O processo diz respeito a como fazer. É definir como fabricar o produto ou prestar o serviço, como vendê-lo e como administrar a empresa. As pessoas são o dono do negócio e os empregados. Esse quesito trata da relação entre ambos, que precisa ser construtiva e de cumplicidade. A equipe deve ser bem escolhida, com base em critérios técnicos e qualidades interpessoais.

O quarto P se refere a parcerias. Estão nesse grupo todos os que mantêm contato com a empresa e podem facilitar a gestão. Os parceiros são, por exemplo, os fornecedores. Um bom relacionamento com eles ajuda a reduzir gastos e conquistar mercado. Até os concorrentes são parceiros. É o caso de unir-se para formar uma associação e buscar melhores condições para o setor, cortar custos de logística, etc.

O princípio dos 4 Ps deve ser aplicado sempre, não só na abertura do negócio. Serve para redimensionar a empresa, aproveitar a sazonalidade, inovar ou mirar novos nichos. Cada P parece simples, mas envolve pormenores que, se analisados cuidadosamente, dão uma visão completa do negócio e contribuem para o sucesso.



Está pensando em mudar de ramo? Veja mais dicas do consultor do Sebrae-SP em
<http://sebrae.sp/jnmais231>

Programa desenvolvido pela Organização das Nações Unidas (ONU). No Brasil, a metodologia é oferecida com exclusividade pelo Sebrae nas 27 unidades da federação.



Estudo do Sebrae Nacional mostra que o número de mulheres empresárias cresceu 21% entre 2001 e 2011, mais do que o dobro do crescimento registrado entre os homens.

Comércio

Plano de negócio é decisivo na



Paulo Eduardo Valerim, da Brasil Cacau: segurança e localização foram determinantes na escolha do shopping center

O cenário é atraente para quem sonha em abrir uma loja: facilidade de estacionamento, segurança, certeza do movimento de consumidores e um setor que não para de crescer. Estes são os principais fatores que levam muitos empresários a optarem por um ponto de venda dentro de shopping. Mas a primeira lição para quem está disposto a empreender nesses locais é ter em mãos um bom plano de negócio.

Segundo dados da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce), são quase 400 milhões de pessoas que circulam por mês nos shoppings do País e somente no ano passado foram inaugurados 27 novos centros de compras, sendo 16 deles na região Sudeste, e a maioria em cidades do interior.

Apesar dos números chamativos, ter loja em shopping requer muito cuidado prévio. Daí a importância do plano de negócio, um roteiro do empreendimento, com informações completas que vão desde o produto ou serviço e o perfil do público desejado, até a localização do ponto comercial e o investimento detalhado para abertura da empresa e custos operacionais.

“O plano de negócios vale tanto para quem vai empreender em um shopping como também em um ponto comercial de rua, e não existe nenhuma fórmula para determinar se o shopping ou a rua é melhor. O empreendedor deve definir o público que pretende atender, quanto tem de recursos e estar ciente de que o custo em um shopping é, no mínimo,

30% maior”, alerta o consultor do Sebrae-SP em Campinas, Antonio Luís da Silva Bertolo.

A partir do momento em que o empreendedor tem definido o público-alvo para o seu produto ou serviço e já identificou o shopping que atende ao mesmo perfil de clientes, é necessária uma visita à administradora do centro de compras. “Não basta querer abrir uma loja”, pontua o consultor. Ele explica que o primeiro aspecto é saber se há disponibilidade de espaço, o valor da luva, ou seja, o valor a ser pago para a exploração do ponto comercial. “Cada administradora tem um perfil diferente do que ela quer em seu mix de lojas, é a administradora quem conduz a negociação”, afirma.

Segundo o consultor há outros aspectos importantes a serem observados. Mesmo que a administradora dê o sinal verde para a instalação de uma nova loja, o empreendedor também precisa verificar se o local colocado à disposição é adequado, checar a concorrência dentro do ramo pretendido, além de conhecer todas as normas e exigências de instalação do shopping. “Ele deve calcular corretamente o investimento, incluindo o ponto, a montagem da loja, o estoque, os custos mensais de operação, o capital de giro e o prazo para retorno do investimento.”

Robert Alexander está à frente da Marshmallow Kids, loja do segmento de moda infanto-juvenil, com duas unidades em Campinas – uma no Campinas Shopping, com quatro anos de funcionamento, e outra em uma avenida da cidade. Ele conta que no shopping o investimento é 130% maior, mas tem as vantagens da comodidade como segurança, estacionamento e climatização. “Pode estar chovendo, frio ou muito calor que o clima dentro do shopping é sempre o mesmo e isso favorece”, avalia.

Para Alexander, é muito relativo avaliar se o shopping ou a rua é melhor. O que faz a diferença para o sucesso, segundo ele, é ter atendimento que se destaque, ações para fidelização do cliente, campanhas promocionais e uma correta previsão de capital de giro para ter fôlego até que o investimento comece a dar retorno.

Os estrangeiros que residem no Brasil podem se formalizar como Microempreendedores Individuais (MEIs), por meio do Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br). Para fazer o cadastro, é necessário ter CPF ou o visto obtido no Ministério do Trabalho. Por não terem título de eleitor, os não naturalizados, excepcionalmente, são obrigados a apresentar o número de recibo da Declaração do Imposto de Renda da Pessoa Física para usufruir dos benefícios da formalização.

escolha por loja em shopping

"Temos atendimento diferenciado, cantinho de leitura, lego, brinquedos, além de um blog e contato com os clientes para informar das novidades e das promoções", destaca, acrescentando que isso vale para as duas lojas, o que garante o retorno do cliente e o sucesso de venda tanto na unidade do shopping quanto na de rua.

O planejamento para investir e o cuidado na avaliação do perfil do consumidor foram fundamentais para que Paulo Eduardo Valerim acertasse na escolha do ponto. Sem experiência na área empresarial, há seis meses investiu em uma unidade da Chocolates Brasil Cacau, instalada no Campinas Shopping. "A vantagem da franquia é que ela lhe

dá toda a orientação, inclusive na escolha do ponto", afirma. Valerim sempre foi executivo de empresas e ao aposentar-se decidiu abrir seu próprio negócio. A primeira decisão foi a definir o produto. "Minha filha sugeriu uma loja de chocolates e a partir daí comecei a ver, visitar fornecedores e lojas. Visitei três diferentes marcas de franquias e experimentei os produtos. A Chocolates Brasil Cacau é uma franquia nova e optei pela marca pela qualidade e diferencial dos produtos", conta.

Segundo o empresário, o passo seguinte foi a escolha do ponto, entre uma loja de rua no bairro de São Miguel Paulista, em São Paulo, e no shopping em Campinas, a ser

submetido ao franqueador. Os dois pontos foram aprovados, mas a segurança e o local encontrado no Campinas Shopping foram decisivos. Segundo o empresário, a instalação no centro de compras foi três vezes mais cara em relação ao ponto de rua.

No entanto, pela localização, próxima aos caixas eletrônicos de bancos, vizinho de uma casa lotérica e de uma praça de alimentação, a escolha foi acertada. "O meu produto é de passagem, as pessoas compram por impulso, ninguém sai de casa só para comprar chocolate; dependendo desse fluxo de pessoas e deu certo. Tenho atendimento diferenciado e já recebo elogios dos clientes", comemora Valerim. ☺

Saiba avaliar os pontos positivos e negativos

Seja qual for o produto ou serviço da futura loja, o empreendedor deverá avaliar os aspectos positivos e negativos na escolha do ponto comercial. "A decisão sobre shopping ou rua dependerá dos custos e do perfil do cliente, ambos têm pontos positivos e negativos", reforça o consultor Antonio Luís da Silva Bertolo.

Shopping



Pontos positivos

Segurança, estacionamento, ações promocionais, decoração e horário de funcionamento mais amplo.



Pontos negativos

Custo mais elevado e concorrência pela concentração de maior número de lojas e em um mesmo espaço.

Rua



Pontos positivos

Investimento menor, liberdade maior na divulgação da loja e na comunicação visual, concorrência menor conforme a localização do ponto.



Pontos negativos

Segurança e estacionamento.

Conheça o gasto mensal

Um dos aspectos mais importantes na avaliação do local onde se pretende abrir a loja é o chamado custo shopping. O empreendedor deve estar ciente dos custos mensais do ponto comercial e que variam de um shopping para outro, dependendo da sua localização, do perfil do público a que se destina, e também de acordo com o local da instalação da loja.

De acordo com o gerente regional do Sebrae-SP em Campinas, José Carlos Cavalcante, na elaboração do plano de negócios, é fundamental calcular a rentabilidade e o prazo de retorno do investimento. "O custo shopping não deve ultrapassar 8% do faturamento da loja. Existem franquias que levam muito a sério esse índice e fazem esse cálculo", orienta.

A composição do custo shopping inclui os seguintes itens:

Aluguel

O valor varia conforme a área, sendo que nos corredores de maior fluxo de pessoas ou ao lado das praças de alimentação, o aluguel é maior.

Condomínio

Todos os shoppings têm taxa mensal de condomínio para as despesas com água, energia elétrica, limpeza, administração e segurança.

Taxa do fundo de promoção

O fundo de promoção é uma taxa mensal cobrada para divulgar o shopping e, consequentemente, o seu mix. Em média, o valor cobrado equivale a 20% do aluguel.



MEI

O Microempreendedor Individual (MEI) representa a maioria das novas empresas registradas no Brasil. Entre janeiro e março deste ano, foram abertos 428.741 negócios desse tipo. Desses, 65% foram criados por MEIs. Depois, vieram as empresas individuais, com 16% do total.

Ser dono de bar: mais

Abrir um bar é o sonho de muitas pessoas, principalmente daquelas que costumam frequentar estabelecimentos desse tipo e imaginam o que poderiam melhorar em seus bares preferidos se tivessem o próprio negócio. Mas, na prática, o que pode parecer a maneira ideal de ganhar dinheiro em uma extensão do lazer é um negócio como qualquer outro, que exige planejamento e uma gestão profissional que possa agregar qualidade aos produtos e serviços oferecidos, atrairindo clientes e gerando lucro para o empresário.

Segundo a consultora do Sebrae-SP Erica Branco, são três os principais problemas que atrapalham o crescimento deste tipo de negócio: falta de planejamento, falta de profissionalismo e capital insuficiente para montar e manter a empresa.

“É importante levar em conta que o empreendimento vai requerer atenção e foco, e será necessário, em muitos casos trabalhar mais de 12 horas por dia, aos finais de semana, estar preparado para enfrentar problemas com funcionários e lidar bem com reclamações de clientes, que, após consumir bebidas alcoólicas, ficam mais difíceis de lidar”, diz.

O empresário Rogério de Souza sentiu na pele as dificuldades do ramo. Após atuar como representante comercial por 17 anos, ele entrou como investidor no Guten Bier, em São José dos Campos, em 2010. Devido às exigências do



“Ramo possibilita bons negócios, mas é preciso dedicação”, afirma Souza

cotidiano da casa, resolveu assumir as operações do empreendimento, passando a atuar efetivamente no cotidiano do restaurante.

Souza fez uma análise do setor antes de abrir seu negócio e optou por oferecer um cardápio com pratos caprichados da culinária alemã e especializado em cervejas importadas. O resultado foi a contratação de uma consultora estrangeira e cerca 100 rótulos de cerveja oferecidos. “Quando pensei em abrir um bar, vi que precisava me qualificar e fiz um MBA. É fundamental se preparar e o Sebrae é um dos caminhos para obter orientação. O mundo não para e é preciso trazer algo novo sempre. Vou ao exterior

pelo menos uma vez por ano para conhecer bares e restaurantes”, afirma. O empreendedor também se mantém atualizado por meio de consultorias de marketing no Sebrae-SP.

Segundo ele, é primordial separar as finanças pessoais das da empresa e estar atento a todos os detalhes. “O ramo possibilita bons negócios, mas é preciso dedicação total e uma rede de relacionamento. O dono tem que estar no bar e conversar com os clientes e a equipe. Além do trabalho administrativo, ele tem que estar presente, seja para provar a comida ou ver se o banheiro está limpo”, diz o empreendedor, que atendendo a

pedidos de clientes abriu uma casa noturna ao lado do bar e com isso aumentou a média de público para 900 clientes por noite.

Experiência

Para diminuir os riscos inerentes ao setor, a consultora do Sebrae-SP recomenda que os empresários definam um nicho de mercado e seu público-alvo. “É importante conhecer bem o motivo pelo qual as pessoas comprarão seus produtos ou serviços e saber quem são essas pessoas e do que elas gostam. Uma dica é escolher apenas uma parte do mercado para atender. Encontre um grupo de pessoas com características e necessidades parecidas e trate-as de maneira especial”, afirma Erica.

O empresário Cristiano Wilson dos Santos seguiu à risca a recomendação. Ele abriu no ano passado em São José dos Campos seu primeiro bar e já colhe frutos com uma clientela fiel e a ampliação do horário de funcionamento.

Mas até chegar ao comando do Senhor Buteco, ele teve uma longa trajetória de aprendizado no ramo de alimentação. Na adolescência, trabalhou em uma padaria, e depois atuou por mais de 20 anos em um bar - na cozinha, como garçom, caixa e gerente -, tendo a chance de aprender na prática os segredos do negócio.

“Sempre gostei do ramo e há alguns anos passei a pesquisar botecos, principalmente em Belo



No primeiro trimestre de 2013 foram abertas 428,7 mil novas empresas no Brasil, recuo de 4,1% sobre o mesmo período do ano passado, quando foram 447 mil, aponta estudo da Serasa Experian. Mas o número do trimestre é maior que os dos dois primeiros trimestres de 2011 (373 mil) e 2010 (322,4 mil) novas empresas.

trabalho do que diversão

Empresário deve estar atento à legislação

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária determinou que todo estabelecimento que comercialize gêneros alimentícios deve ter um responsável pelas atividades de manipulação de alimentos (Resolução RDC 216 de 15/09/2004).

Antes de abrir um bar, o empreendedor deve conhecer aspectos regulatórios e legislações vigentes para atuação no setor, e deve estar atento a novas legislações que possam impactar sua empresa.

De acordo com a legislação paulista, ficam estabelecidas, entre outras coisas, as instalações mínimas.

Os estabelecimentos que produzem e manipulam alimentos de São Paulo precisam de licença de funcionamento e alvará expedido por autoridade sanitária competente. Na fiscalização, são observados aspectos técnicos de higiene, organização, área física, equipamentos, funcionários, produtos e procedimentos.

Dicas

01

Pesquise e planeje: visite bares, converse com os donos e empregados, faça amizade com o maior número possível de empresários, troque ideias, confira as percepções sobre o mercado e sobre as dificuldades.

02

Elabore um plano de negócio: com ele o empreendedor poderá analisar aspectos como: é realmente uma oportunidade de negócio nas mãos ou apenas uma ideia na cabeça? Um plano de negócio pode ser entendido como um conjunto de respostas que define os produtos que serão oferecidos, o formato e a identidade mais adequada ao bar, o modelo de operação que torne viável a oferta destes produtos, as habilidades e atitudes que os responsáveis pelo bar deverão ter e desenvolver.

03

Fidelize seus clientes: após escolher um nicho de mercado, observe seus concorrentes. Conhecendo bem o gosto de seu público-alvo você conseguirá desenvolver diferenciações em seu bar para maior atração de clientes. Além dos trunfos tradicionais como preço, variedade e localização – que só serão decisivos se bem utilizados –, o empresário pode investir em itens como atendimento, comodidade, higiene, facilidade de pagamento, flexibilidade, inovação e segurança.

04

Invista em treinamento: para ter uma boa equipe é necessário treinamento. Para mantê-la motivada e realmente comprometida, é muito importante que o empresário seja o exemplo de conduta para seus colaboradores e trabalhe suas competências como gestor de pessoas.

Horizonte, a melhor referência no País. Procurei me estruturar financeiramente e pesquisar o mercado para definir o nicho e meu público”, afirma ele, que apostou em um cardápio recheado de delícias da culinária mineira, como a rabada, moela de frango e dobradinha.

Ouvir o cliente

Segundo o empresário, o longo tempo trabalhando na noite rendeu muitas amizades. Esse público se tornou cliente e hoje ajuda a divulgar o empreendimento. O empresário faz questão de ressaltar a importância de ouvir a opinião dos frequentadores do seu bar.

“O cliente sempre vai ser nosso termômetro. Mesmo que ele não fale que gostou de algo, a gente pode perceber se ele comeu pouco ou deixou um drinque de lado. O feedback é na hora e a gente tem que saber solucionar os problemas rapidamente, porque o cliente pode não lhe dar uma segunda chance”, diz o empresário, que já alterou ingredientes de pratos, tirou e acrescentou opções no cardápio em razão das opiniões dos frequentadores.

Santos trabalha até 12 horas por dia, reconhece a dificuldade de manter uma equipe motivada, mas se mostra feliz com a escolha e considera o ramo de bares algo recompensador.

“As dificuldades sempre vão existir e a ascensão e queda podem ser

muito rápidas, mas é um tipo de negócio bom e que tende a crescer. É preciso se preparar antes de abrir e o Sebrae pode ajudar bastante, pois sempre está atualizado em relação ao mercado e às normas”, afirma.

O empresário participou de consultorias e palestras no Sebrae, principalmente nas áreas tributária e financeira, e procura colocar em prática no dia a dia as orientações necessárias para funcionamento (Portaria CVS-5 de 09/04/2013 do Centro de Vigilância Sanitária da Secretaria de Estado da Saúde).

Antes de alugar um imóvel para abertura e montagem de seu bar, o empreendedor também deverá observar aspectos como sua legalização e regularização junto aos órgãos municipais, verificar as normas da Lei de Zoneamento e para utilização de placas de identificação, além de autorização de funcionamento fornecida pelo Corpo de Bombeiros.

classificados

Quer anunciar?
Ligue
0800 570 0800
ou procure um
dos escritórios
do SEBRAE-SP

ALIMENTÍCIO

COMUNICAÇÃO / GRÁFICA

DIVERSOS

**Empacotadora
Semi-automática**

- Pesagens de 1 grama a 5 kg
- Caçamba 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) 5072.2835

GRÁFICA & COPIADORA

BANNER

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

DOREPAPER

Solução em Impressão

29505627 - 22834223

LICITAÇÃO: venda de produtos para prefeituras, governos estaduais, federais, consultoria em licitações para sua empresa. Tel.: (19) 8804-8251
zetsbrasil@gmail.com

PRODUTOS: informática para sua empresa à vista 6% desconto, 10 vezes nos cartões crédito, 12 vezes na paypal, acesse nosso site: www.zetsbrasil.com.br

CONSULTORIA

SUGAJETE: máquinas de dosagem para líquidos e cremosos, com 6, 5, 4 e 3 bicos. Tel.: (11) 4616-0525 - GIVAN
www.sugajete.com.br



**ASSESSORIA E SERVIÇOS
DE COBRANÇA**

TEL: (19) 3233-4042
www.givanservicosdecobranca.com.br

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

JOTADETRAN SP

Dentro do **ATLANTA** www.atlantapeças.com.br
 (11) 2042-2222 / 3477-2222 / 99165-7047
 Nextel: ID 117*32935 / 117*32937
jotadetransp@terra.com.br / jotadetransp@hotmail.com

CNH: Mande SMS com Nº
 CNH p/ (11) 98040-2222
 e elimine suas dúvidas

Suspensão c/ Pontuação

Financie Débitos: CADIN MULTAS IPVA
 Cheque até 18x

Bradesco Banco Daycoval

* 0 km 1º Emplacamento * Docs. Aprendidos
 * Transferência (Capital e Grande SP) * Bloqueio de Veículos
 * Licenciamento / SP (Capital e Interior) * Laudos Veículos (Fotográfico e Cautelar)

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

Dentis Sanus
 Saudade começa com sorriso



Como está o sorriso da sua empresa?
 A Dentis Sanus oferece planos odontológicos empresariais, com ampla cobertura e atendimento.
FONE: (11) 2093-6736
www.dentissanus.com.br

3MI Factoring

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

consulte-nos (11) **2723-3218**
www.3mi.com.br

GRUPO SUDESTE
 Terceirização de Limpeza, Conservação, Vigia, Portaria, Copresa, Lavagem de Carpetes, Limpeza Pós Obra, Indústrias e Fábricas, Condomínio Comercial e Residencial, Hospitalares, Shopping Centers, Bancários e Escritórios.

TERCEIRIZAÇÃO DE LIMPEZA, E CONSERVAÇÃO, VIGIA, PORTARIA, COPRESA, LAVAGEM DE CARPETE, LIMPEZA PÓS OBRA, Indústrias e Fábricas, Condomínio Comercial e Residencial, Hospitalares, Shopping Centers, Bancários e Escritórios, www.sudestelimp.com.br, Tela.: (11) 3834-9114 - 3832-5464.

IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO
www.arloxbr.com.br

Não sabe como Importar ou Exportar? Nós temos a solução!

- RADAR
- AGENCIAMENTO CARGAS
- DESEMBARCAÇÃO ADUANEIRO
- ASSESSORIA ADUANEIRA

ARLOX 112777-9132
 Arrox. Romulo Sede: Osasco/SP



PENSE GRANDE: SEJA REPRESENTANTE DA MARCA DE TELEFONIA COM MAIS DE 70 MILHÕES DE CLIENTES.

A TIM está procurando parceiros na sua região, para atender o mercado de telefonia móvel de pequenas e médias empresas. Conheça as vantagens:

- Pleno apoio da TIM para desenvolvimento do seu negócio;
- Alta rentabilidade;
- Remuneração agressiva;
- Sem taxa de franquia ou royalties;
- Sem necessidade de estoque.

Para mais informações, entre em contato pelo e-mail:
timbusinesssp@timbrasil.com.br



Classificados

GPR 1 software
100% WEB
O MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO DO MERCADO
TECNOLOGIA DE PONTA A PREÇO ACESSÍVEL
ERP PARA PEQUENOS A GRANDES NEGÓCIOS

TEL: (19) 3233-4042

1 ano gráti*

Conheça o MetaCerta.com - um sistema de gestão empresarial completo e totalmente online.

www.Metacerta.com

* Válida somente para empresas com menos de 100 funcionários.

INDÚSTRIAS, COMÉRCIOS, CLÍNICAS, DISTRIBUIDORES...

Seu Sistema está em DOS, seus Controles estão em Planilhas, queria você aproveita do seu SISTEMA?

Desenvolvemos e adequamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa. Gaste Tempo, SE e segurança com informações rápidas e organizadas.

PAGAMENTO EM ATÉ 18 X
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA II
... Desde 1988 - CONSULTE-NOS
Grande São Paulo Implementação e treinamento no local.

LIGUE JÁ!
5585-9277 www.viaclient.com.br
5581-9352 [VIA CLIENT](#) Informática

MARCAS E PATENTES

SILVA & GUIMARÃES MARCAS & PATENTES
DIREITOS AUTORAIS

BRASIL & EXTERIOR

3340-7713
sguimaraes@sguimaraes.com.br

ORGANIZACIONAL

ABERTURA: alteração e encerramento de empresas, assessoria fiscal, trabalhista, contábil, MEI. Tel.: (11) 2989-4731 - MÁRCIA - mdr.ass@uol.com.br

Martins & Fernandes
SUA MARCA EM BOAS MÃOS

REGISTRAMOS MARCAS, PATENTES, DIREITOS AUTORAIS E CÓDIGO FONTE DE PROGRAMAS. PROTEJA E VALORIZE SUA EMPRESA E SUAS IDÉIAS. Telefones: (11) 2537-5912 e (11) 2023-4375 www.martinsfernandes.com.br

INDÚSTRIAS, COMÉRCIOS, CLÍNICAS, DISTRIBUIDORES...

Seu Sistema está em DOS, seus Controles estão em Planilhas, queria você aproveita do seu SISTEMA?

Desenvolvemos e adequamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa. Gaste Tempo, SE e segurança com informações rápidas e organizadas.

PAGAMENTO EM ATÉ 18 X
Adequamos os Sistemas para as Necessidades de sua EMPRESA II
... Desde 1988 - CONSULTE-NOS
Grande São Paulo Implementação e treinamento no local.

LIGUE JÁ!
5585-9277 www.viaclient.com.br
5581-9352 [VIA CLIENT](#) Informática

SOCIEDADE

CABELEIREIRO: para sociedade, em salão de beleza. Tel.: (11) 7335-4240/3654-1692 - ARNALDO

TRANSPORTE

BASIS SISTEMAS
Softwares para o Mercado Imobiliário!

- administração de condomínios
- administração locação de imóveis
- administração de vendas e locação de imóveis

+55 11 3819.0770
www.basissistemas.com.br

OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Escrítorio Santana de Contabilidade Ltda

Rua Daniel Rossi, 203
Santana - Cep: 02019-010
Telefone: (11) 3562-7277

Escrítorios - Repartições Públicas Contratos - Distritos - 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.escritoriosantana.com.br](http://www.escritoriosantana.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

LOGÍSTICA

Union Global Logistics
The World Door to Door

Somos seu Parceiro em Comércio Exterior!

Com Competência e Responsabilidade, Vabilizamos suas Operações de Importação e Exportação.

- ➡ Radar
- ➡ Agendamento de Cargas
- ➡ Comercial Importadora e Exportadora
- ➡ Projetos Personalizados

Tel.: (0xx) 11 3853-6312 / 3853-6329
Fax: (0xx) 11 5034-1904
Av. Santa Catarina, 674 - Cjs. 3 e 4 - CEP 04635-001
Vila Santa Catarina - São Paulo - SP

PENSANDO COMEÇAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO MAS FALTA-LHE CAPITAL DE GIRO ?

COM ALGUMA EXPERIÊNCIA EM PROCESSO E ALGUNS POUCO EQUIPAMENTOS....

MONTAR E REFORMAR CILINDROS HIDRÁULICOS E PNEUMÁTICOS USANDO OS PRODUTOS E FACILIDADES MARVITUBOS Torna-se uma brincadeira de criança...

TUBOS E PERFIS DE ALUMÍNIO PARA CAMISA DE CILINDRO PNEUMÁTICO

TUBOS DE AÇO BRUNIDOS PARA CAMISA E BARRAS CROMADAS DE AÇO PARA CAMISA

PEÇAS COMPONENTES PARA CILINDROS HIDRÁULICOS E PNEUMÁTICAS

CORTAMOS PEÇAS NO COMPRIMENTO

NÃO FAÇA ESTOQUE ! USE O NOSSO

PRONTA ENTREGA - VENDEMOS A PARTIR DE UMA SÓ PEÇA

TUBOS BRUNIDOS PARA CAMISA MARVITUBOS BARRAS CROMADAS PARA HASTE

solicite-nos CATALOGOS:
www.marvitubos.com.br
desenvolvimento@marvitubos.com.br
tel (16) 3019.9000

Relógio de Ponto

Rel. Biométrico R\$ 850,00
REP Homologado R\$ 1.450,00
Rel. Ponto R\$ 210,00
Rel. Informatizado R\$ 480,00
Catracas R\$ 450,00
(11) 2100.3535
Nextel: (11) 7894.5395
www.adigitec.com.br

MOVEIS PARA LOJAS

Show Room com 100 modelos e 2500 fotos. 200 moveis a pronta entrega. 20 anos Projetando, Fabricando e apoiando o Empreendedor na realização do seu Sonho. Nossa Experiencia faz a diferença.

www.srfabricademoveis.ind.br
SP 11- 3966-1020 :: RJ 21-4042-9244

INFORMÁTICA

TENHA TOTAL CONTROLE DA SUA EMPRESA E ATENDA AS EXIGÊNCIAS DO FISCO!

Emissão de NF-e, geração do SPED, controles financeiros e operacionais e muito mais pagando apenas o valor da manutenção e o treinamento opcional.

Saiba mais, [Transportadora, temos emissão do CT-e com geração do Sped!](http://www.hdsistemas.com.br)
11 2682-9644
11 3294-8635
www.hdsistemas.com.br

ERP por R\$ 19,90*

Controle sua empresa e ganhe tempo!

Cadastre-se agora mesmo!
www.Metacerta.com

* Valor inicial de R\$ 19,90 sem compromisso individual. Consulte os detalhes valores no site.





O Sebrae-SP não se responsabiliza pelas informações disponibilizadas neste espaço publicitário. O anunciante assume responsabilidade total por sua publicidade.

Classificados

SPH Sistemas

Sistemas ERP (Gestão) assinatura mensal a partir de R\$ 215 (sem custo de licença)
Demonstração gratuita sem compromisso.
• Capital e grande SP
• NF-e sem complicação
• Sistema integrado
• Facilidade de uso
• Telas simples e amigáveis
Ligue: (11) 3629-4388
www.sph.com.br

CURSOHOJE

COLABORADORES QUALIFICADOS MELHORAM AS ATIVIDADES DA EMPRESA COM QUALIDADE

EXCEL - VBA - PROJECT - ACCESS
* CONSULTORIA EXCEL VBA *

[contato@cursohoje.com.br](mailto: contato@cursohoje.com.br)
www.cursohoje.com.br

Atendemos todos os estados do Brasil

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

BRASILMAR

Exportação/Importação
Despachos Aduaneiros

Marítimos, aéreos e rodoviários
Consultoria e Assistência em comércio exterior

tel 11 3106-7359 / 3106-6007
[contato@brasilmarltda.com.br](mailto: contato@brasilmarltda.com.br)
www.brasilmarltda.com.br

Quer anunciar?

Ligue
0800 570 0800

ou procure um dos escritórios do SEBRAE-SP

Venda melhor
DIA DOS PAIS

No Dia dos Pais, nada de bronca. Conte com as orientações gratuitas do Sebrae-SP e prepare-se para vender mais! Acesse:

http://sebrae.sp/vendamelhor_pais

Assine NET Empresas.
Empresa que economiza vai longe.



10 MEGA + 2 LINHAS DE TELEFONE POR R\$ 39,90/MÊS, POR 3 MESES + WI-FI GRÁTIS

 A banda larga mais premiada com Wi-Fi grátis e antivírus seguro e rápido, além de atendimento técnico em até 4 horas.

 2 linhas de telefone e serviços inteligentes grátis: bina, bloqueio de chamadas, Conferência a 3 e Siga-me. E você pode continuar com seu número, fazendo a portabilidade.

 TV por assinatura com notícias, esportes, shows e muito mais em alta definição.

4004-8844

NETEMPRESAS.COM.BR

NET
EMPRESAS
O MUNDO É DOS NETS



Oferta válida até 30/6/2013, para novas assinaturas e na contratação simultânea do NET Virtua Empresa 10 Mega e do NET Fone Empresa no Plano Econômico (na portabilidade) por R\$ 39,90 por mês, nos 3 primeiros meses (período proporcional mais os 2 meses subsequentes), mais o custo das ligações realizadas. A partir do 4º mês, será devido o valor de R\$ 62,90 por mês do NET Virtua 10 Mega e a franquia do NET Fone Empresa, no valor de R\$ 60,00 por mês, mais o custo das ligações excedentes à franquia. Valores válidos para o pacote de serviços Conforto, com autorização de débito automático como forma de pagamento e mediante compromisso de permanência mínima de 12 meses com o NET Virtua. Em caso de cancelamento antes do final desse prazo, será cobrada multa de até R\$ 240,00. Mudança de plano ou desistência de qualquer dos serviços obriga o cliente a pagar o valor de tabela dos produtos contratados, conforme política comercial vigente. A velocidade anunciada, de acesso e tráfego na Internet, é a máxima nominal, podendo sofrer variações decorrentes de fatores externos. O provedor de acesso gratuito inclui apenas o provimento de acesso à Internet. O modem Wi-Fi será cedido em comodato para novas assinaturas. Os valores são válidos para todas as praias, exceto Manaus. O sinal do modem Wi-Fi está sujeito a limitações, em função de obstáculos e da distância do local de acesso à Internet. Consulte condições de aquisição do antivírus mais back-up. Serviços inteligentes grátis por tempo indeterminado. Regras de uso e tarifação devem ser consultadas. Consulte condições de aquisição de outros planos de NET Fone Empresa no site. Serviço de telefonia local fornecido pela Embratel, com base no Termo de Autorização 219/2002/SPB-Anatel. Os equipamentos cedidos pela NET deverão ser devolvidos na rescisão do contrato ou em razão de solicitação de alteração de plano. O atendimento técnico em até 4 horas é válido 7 dias por semana, das 8h às 23h, para manutenção dos serviços de banda larga e TV. Consulte condições desta oferta em sua cidade e disponibilidade técnica para instalação em seu endereço, características e condições de aquisição, inclusive individual, dos serviços apresentados ligando para 4004-8844 ou acessando www.netempresas.com.br.



Alimentação fora do lar

Receita de sucesso: cozinha

Mauro Holanda



Rueda: "É preciso ter uma boa ideia e alma para se destacar perante a concorrência"

Quais as dicas para abrir um negócio na área de alimentação/restaurantes?

Jefferson Rueda - O principal é ser do ramo, buscar consultoria profissional, pois não é fácil.

Como se diferenciar perante a concorrência?

JR - O segredo é ter sua própria identidade. O Attimo é um restaurante ítalo-caipira, por exemplo. É o único do país. Sirvo, por exemplo, pamonha, galinha ao molho pardo e cudiguim com uma nova roupagem.

Precisa ter uma boa ideia e ter alma. Minha receita de sucesso é ser persistente e saber que tem que mudar.

É preciso ter jogo de cintura e inovar.

Quais são as principais dificuldades em conduzir um restaurante?

JR - Conseguir equilibrar "a cadeia alimentar": desde o produtor, a chegada do produto ao restaurante, o momento que o alimento vai para cozinha, depois para a mesa do cliente.

Logística e regularidade na produção também são grandes desafios.

Outro desafio é a falta de qualificação profissional.

Qual a dica para montar uma boa equipe?

JR - Ter paciência e investir na formação profissional de cada funcionário.

Você passou por alguma experiência que não deu certo na área de empreendedorismo?

JR - Não. Graças a Deus tudo o que fiz deu certo.

Jefferson Rueda, 34, nasceu em São José do Rio Pardo, interior de São Paulo. Ainda criança se encantou pela gastronomia e durante dois anos trabalhou como açougueiro em sua cidade natal. Lá, aprendeu a destrarchar bovinos e suínos, algo que se orgulha. Aos 17 anos, formou-se chef internacional pelo Senac, em convênio com o Culinary Institute of America, e então migrou para São Paulo, onde trabalhou em alguns dos principais restaurantes da cidade.

Tempos depois, Rueda embarcou para França, estudou no Le Cordon Bleu e estagiou no Apicius, entre outras casas. De volta ao Brasil, trabalhou também no Cantaloup e Parigi. Só neste último, foram sete anos ao lado do chef Laurent Suaudeau. Foi com Suaudeau que imergiu na gastronomia francesa, decidindo dedicar-se à cozinha contemporânea de base francesa e ingredientes brasileiros. Porém, sua ligação com a cozinha italiana é forte. Foram oito anos trabalhando neste segmento em São Paulo,

realizando cinco grandes viagens à Itália, naquele período, onde conheceu o país de norte a sul.

Decidiu então empregar a técnica francesa, a experiência italiana e sua raiz caipira no Attimo, seu restaurante montado na capital paulista. Para este desafio, passou uma temporada de seis meses, em 2011, em cozinhas europeias renomadas como a do El Celler Can Roca, Can Fabes, Le Calandri, Santi Santamaria, entre outros.

Na oportunidade estagiou em duas pequenas fábricas de embutidos – Els Casals e Buti Fajas - fazendas orgânicas que se dedicam à criação de porcos e produzem, além da ração, os melhores jamóns do mundo.

No início deste mês Rueda participou, ao lado do chef Alex Atala, do Receita de Sucesso, organizado pelo Sebrae-SP em Mogi Mirim para fortalecer micro e pequenas empresas do setor de alimentação fora do lar. Na ocasião ele conversou com o Jornal de Negócios sobre a gestão de restaurantes.



e negócios lado a lado

Como profissional destacado pelo conhecimento gastronômico, você também faz a gestão do seu negócio?

JR - Não diretamente. Sei tudo o que acontece, mas tenho uma equipe que diariamente presta conta de tudo o que acontece no restaurante.

Qual o maior desafio para o dono de um restaurante: administrar o negócio ou cuidar da cozinha?

JR - No meu caso é administrar. Pois minha profissão é chef de cozinha.

Em que momento você descobriu que o talento na área gastronômica poderia virar um negócio? Qual foi o primeiro passo para concretizar o negócio?

JR - Eu cozinho desde os 7 anos de idade. E com 17 já sabia o que queria da minha vida. Fui estudar e me profissionalizar para entrar no mercado.

Trabalhei e estagiei em muitos lugares aqui e fora do país, até decidir abrir o meu negócio.

Na sua opinião, a alimentação fora do lar é um mercado em crescimento? Quais os motivos?

JR - Sim, porque ninguém quer deixar de comer. O Brasil está em ascensão na área gastronômica. Os olhos do mundo estão voltados para cá, devido as nossas riquezas naturais e nossa biodiversidade.

Restaurantes, bares, padarias, todas as empresas do ramo, devem olhar primeiro para o próprio quintal e ver o que pode ser produzido a partir do que já se sabe fazer. É uma tendência no mundo todo a cozinha de memória afetiva, que vai remeter o cliente aos pratos mais saborosos que já experimentou desde a sua infância.

Evento reúne quase 300 empresários e supera expectativas

O escritório regional do Sebrae-SP de São João da Boa Vista realizou em 4 de junho a 1ª edição do Receita de Sucesso, um evento que contou com a participação de mais de 280 empresários de toda cadeia produtiva da Alimentação Fora do Lar e apoio da prefeitura de Mogi Mirim.

O encontro foi realizado na sede da Associação Comercial e Industrial de Mogi Mirim e incluiu palestras dos chefs Alex Atala (D.O.M e Dalva e Dito) e Jefferson Rueda (Attimo e Bar da Dona Onça), além de debates sobre a cadeia produtiva do segmento, sustentabilidade dos negócios e mercado das cervejas artesanais.

Para o gerente regional do Sebrae SP, Carlos Eduardo Brandino, foram superadas todas as expectativas. "Conseguimos reunir em um único evento empresários do segmento gastronômico de todo o Estado. Além de gerar valor para a região,



Atala: "Respeitar as raízes é fundamental, mas não podemos nos fechar a inovações"

incentiva e fortalece toda a cadeia de micro e pequenas empresas da Baixa Mogiana."

Para Atala, eleito 6º melhor chef de cozinha do mundo em 2013 e 4º em 2012 pela "World's 50 Best Restaurants", o segredo está em identificar a cultura regional e não se fechar às inovações. "É possível criar um benefício cultural para

uma região olhando para o que tem ao redor. Respeitar as nossas raízes é fundamental, mas não podemos nos fechar às inovações. O difícil não é fazer o que ninguém faz, o difícil é fazer bem feito o que todo mundo faz", destacou.

Durante o evento o chef enfatizou a diferença entre empreender e cozinhar. "Empreender não é cozinhar.

O fato de você ser um bom cozinheiro não garante sucesso. Um chef é um líder. É preciso aprender a administrar com a cabeça e não com o coração", afirmou.

Para o consultor de Alimentação Fora do Lar, Leonardo Paiva, o evento destacou os ingredientes básicos para uma receita de sucesso. "A arte de inovar consiste em fazer o simples bem feito, identificar as oportunidades que estão ao redor e somá-las ao trabalho em conjunto faz com que os pequenos sejam grandes e este é o trabalho do Sebrae-SP", disse Paiva.

Atala encerrou o evento parabenizando os empresários envolvidos nos projetos do roteiro turístico "Caminhos da Baixa Mogiana". "Juntos somos mais fortes. O que eu gostaria de ver amanhã são as pessoas fazendo as coisas pela terra. Para receber valor é preciso dar valor", finalizou o chef. ☺



Planejamento

Multa para quem não informar tributo em nota fiscal começa daqui a um ano



Com nova lei, consumidor terá acesso à informação na nota fiscal de quanto paga de tributo em cada compra

Desde o último dia 10, os estabelecimentos comerciais de todo o País são obrigados a discriminá-lo na nota fiscal ou em local visível os impostos embutidos no preço dos produtos e serviços, porém, as multas e penalidades para quem não cumprir a determinação só começam a ser aplicadas daqui a um ano.

O governo ampliou o prazo do início das sanções para que o comércio se adapte à nova regra. Na prática, a medida adia a implementação da lei.

De acordo com a Lei 12.741, quando fizer uma compra, o consumidor tem de ser informado

sobre o valor aproximado do total dos tributos federais, estaduais e municipais, cuja incidência influí na formação dos preços de venda.

Até que se comece a multar quem não seguir a regra, o governo promete ações educativas a respeito do conteúdo da matéria.

Segundo a Casa Civil, a ampliação do prazo atende a "várias demandas" e considera a complexidade da nova lei. Muitas empresas alegam que falta ainda a regulamentação da lei e dizem que, por isso, não sabem como adequar seus sistemas informatizados às novas regras. ☺



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.



Agenda de Tributos

Microempreendedor Individual (MEI)

20/06

Valores fixos mensais. Último dia para pagar DAS referente a maio/13.

Simples Nacional (Me / Epp)

14/06

Diferença de Carga Tributária. Diferencial de alíquota de ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples, referente às aquisições de produtos de outros Estados realizadas em maio/13.

20/06

Recolhimento do DAS. Tributos na forma do Simples Nacional.

29/06

IR – Ganhos de capital das empresas optantes pelo Simples Nacional. Incidente sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de maio/13. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

20/06

INSS (Simples Nacional – ANEXO IV). Calculado sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Referente a maio/13.

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

IRPJ – recolhimento trimestral. Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre. Meses: abril, julho, março e janeiro.

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. Recolhimento trimestral. abril, julho, março e janeiro.

20/06

INSS. Calculado sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Referente a maio/13.

25/06

PIS/Pasep Faturamento. Contribuição com base no faturamento de maio/. Código Darf: 8109 - Alíquota: 0,65%.

25/06

Cofins faturamento. Base: faturamento de maio/13. Pagamento até o 25º dia do mês subsequente. Código Darf: 2172 - Alíquota: 3%.

Obrigações diversas

06/06 (5º dia útil do mês)

Último dia para o pagamento do salário do mês de maio de 2013.

07/06

FGTS. Recolhimento relativo à competência de maio/13.

07/06

CAGED. Envio da relação de admissões, transferências e demissões de empregados ocorridas no mês de maio/13.

14/06

INSS. Contribuintes individuais, facultativos e empregadores domésticos.

20/06

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

10/06

GPS. Entrega, contrarrecibo, da cópia da GPS, referente ao recolhimento de maio/13, ao sindicato representativo da categoria profissional.

20/06

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.