

Jornal de

negócios

Edição impressa

Ano XX - nº 239
São Paulo - Fevereiro/2014

0800 570 0800

 facebook.com/sebraesp
 youtube.com/sebraesaopaulo



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

EVENTO

Chegou a hora da Feira do Empreendedor

Maior acontecimento do setor de micro e pequenas empresas começa no dia 22, em São Paulo, com oportunidades de negócios para todos os setores. São esperados 60 mil visitantes.

Págs. 6 e 7 ➤

CAPACITAÇÃO



Loja Itinerante vai às ruas para mostrar as novidades do varejo

Carreta com 55 m² e 15 m de comprimento do Sebrae-SP leva aos comerciantes informações de como deixar o ponto de venda mais atraente.

Págs. 8 e 9 ➤



Com 300 expositores, edição de 2014 será a maior já realizada pelo Sebrae-SP

ESTRATÉGIA

Trabalhar em casa é opção para empreendedor organizado

Págs. 10 e 11 ➤

EMPREENDEDORISMO

Sebrae-SP orienta quem quer ter comércio em shopping

Págs. 5 ➤

COMPETITIVIDADE

Com qualificação, cafeicultor ganha mercado fora do País

Págs. 16 ➤



ECONOMIA EM TRÊS NOVAS VELOCIDADES: 30, 60 E 120 MEGA.

**30 MEGA +
2 LINHAS DE TELEFONE
POR R\$ 69,90/MÊS + WI-FI GRÁTIS**

POR 3 MESES

**VISITE NOSSO ESTANDE NA FEIRA
DO EMPREENDEDOR E CONHEÇA.**

- Banda larga para videoconferências, consulta a arquivos remotos e muito mais.
- Duas linhas de telefone com serviços inteligentes gratuitos.
- Planos de TV por assinatura para seu negócio.

NET Empresas.
Empresa que economiza vai longe.

4004-8844

NETEMPRESAS.COM.BR

NET
EMPRESAS
O MUNDO É DOS NETS



Oferta válida até 28/2/2014, para novas assinaturas e na contratação simultânea do NET Virtua Empresa 30 Mega e do NET Fone Empresa no Plano Econômico (na portabilidade) por R\$ 69,90 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\$ 99,90 por mês do NET Virtua 30 Mega e a franquia do NET Fone Empresa, no valor de até R\$ 64,52 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. Os valores são válidos para todas as praças, exceto Manaus. 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. 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 Embatel, 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.



Quer melhorar sua empresa? O Sebrae-SP aponta o caminho.

O Check-up Empresa é uma ferramenta criada para ajudar você a avaliar seus conhecimentos administrativos e encontrar novas direções para sua empresa.



Em poucos minutos você terá um diagnóstico do seu negócio.

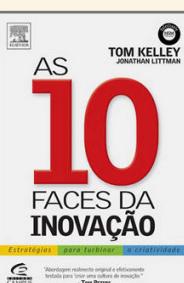
Comece agora! Acesse: <http://sebrae.sp/checkup>

Dicas
de leitura**Novos negócios no Brasil**

Neste livro, Silvio Meira coloca em ordem os rascunhos de brilhantes ideias e conclusões sobre o empre-



endedorismo e inovação. Percorrendo a atual conjuntura socioeconômica do País, o autor discorre sobre como a combinação educação e oportunidade pode fazer florescer grandes projetos para enriquecimento pessoal e para o desenvolvimento da nação como um todo.

As 10 Faces da Inovação

Apresentando as dez personalidades da inovação (colaboradores, diretores, contadores de histórias etc.), Tom

Kelley revela a cultura organizacional que faz da Ideo uma das empresas de design mais reconhecidas do mundo. Com um texto leve e bem escrito, este livro mostra casos recentes de inovação - como da Scotch Tape da 3M e do cinto de segurança three-point da Volvo - que deram certo e transformaram a trajetória de grandes empresas.

De cada 10 pequenos negócios abertos hoje, quase seis não conseguirão completar cinco anos de atividade. Entre as principais causas para o alto índice de mortalidade empresarial estão o ambiente desfavorável – carregado de burocracia, oneração tributária e difícil acesso ao crédito e à inovação – e a precariedade na gestão do empreendimento.

O SEBRAE-SP atua nestas duas frentes a fim de garantir que o sonho do empreendedor se transforme em realidade. E realidade de sucesso, desvinculada de milagres, alicerçadas na determinação e no conhecimento.

Nossa convicção é que a informação de qualidade e precisa tornou-se um dos bens mais preciosos para garantir o sucesso daqueles que pretendem a realização por meio do livre empreender.

Neste mês em especial, destacamos duas atividades que são exemplares no sentido de viabilizar acesso à informação e ao conhecimento: a Feira do Empreendedor e a Loja Modelo Itinerante.

A Feira do Empreendedor é nossa grande vitrine e estará aberta ao público de 22 a 25 de fevereiro. Teremos consultores e técnicos especializados prestando consultoria gratuita sobre como abrir e como melhorar a gestão de sua empresa, além das orientações de entidades parceiras que vão levar as novidades em inovação, financiamento e produção. Os visitantes também encontrarão um mundo de novas oportunidades de negócios.

A informação de qualidade também está presente na Loja Modelo Itinerante, que vai percorrer neste ano os quatro pontos do Estado de São Paulo, levando conhecimento de

primeira para os pequenos lojistas que querem fazer a diferença em seus ramos de atuação.

Leiam, visitem, usem os serviços, pratiquem. Seu sucesso é o nosso lucro. Bons negócios.



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

Dúvida do empreendedor**Quais são as consequências de iniciar
um negócio sem capital de giro?**

O período que antecede a abertura da empresa é muito importante para o planejamento. Nessa fase é necessário realizar um plano de negócios para minimizar os riscos de uma forma geral, que pode ser dividido em 3 etapas: negócio, planejamento de marketing e planejamento financeiro.

O plano serve para projetar qual será o valor do investimento inicial, quais serão as despesas fixas, qual a expectativa de faturamento, qual a necessidade de capital de giro e em quanto tempo teremos o retorno desse investimento.

Sabemos que no primeiro ano a empresa deverá obter seu ponto de equilíbrio, ou seja, conseguir arcar com seus custos e despesas, sem obtenção de lucro. Durante esse período, se não houver inicialmente uma reserva para capital de giro e despesas fixas,

e o empresário contar que com o próprio faturamento pagará as contas da empresa, poderá contrair endividamento em curto prazo.

As fontes de capital de giro são: fornecedores (quando trabalhamos com prazo entre o pagamento dos fornecedores e recebimentos dos clientes),

sócios, empréstimos, antecipação de títulos e lucros da empresa (que é a forma mais saudável de obtenção). No entanto, até que a empresa alcance essa lucratividade, que deverá ocorrer no segundo ano com projeção de 10% e no terceiro ano com projeção de 20% a 30% de lucro, considerando ainda que será nessa fase que a empresa conseguirá estabelecer com mais precisão o seu ciclo operacional e financeiro, podemos afirmar que o planejamento é fundamental principalmente para evitar que se abra um negócio sem as devidas reservas, minimizando assim os riscos futuros.



Ciomalia Aparecida de Medeiros,
consultora do Sebrae-SP

ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.

Você, cliente do SEBRAE-SP, é a razão da nossa existência. E para que possamos continuar prestando um serviço de qualidade, saber o que você pensa sobre nós é muito importante.

Queremos ouvi-lo:
0800 570 0800 | ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br clique em OUVIDORIA.





Empreendedorismo

Shoppings são oportunidades de negócio em 2014

O ramo dos shopping centers está em alta. Há no País cerca de 485 empreendimentos deste tipo e dados da Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce) mostram que outros 41 centros de compras serão inaugurados em 2014. Pensando nestes lojistas, o Sebrae-SP oferece orientação a quem pretende abrir um estabelecimento nesses espaços comerciais.

Sérgio Gromik, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Votuporanga - município em que está prevista a inauguração de um centro de compras em 2014 - diz que a primeira medida do empresário é fazer um plano de negócios. "É fundamental que ele avalie se é viável do ponto de vista financeiro e também mercadológico", afirma.

No site do Sebrae-SP é possível encontrar uma série de orientações para ajudar o empreendedor. "Há cursos online de vendas, controles financeiros e atendimento, além de um diagnóstico empresarial, como o Check Up Empresa, e uma orientação em visual de loja com o Inova Loja Digital", ressalta Gromik.

Além disso, nos Escritórios Regionais do Sebrae-SP são oferecidas palestras e consultorias individuais nas áreas de marketing, finanças, gestão administrativa e assuntos jurídicos.

A ordem é inovar

Quem quer abrir uma loja em um shopping, ou já está instalado, deve ter em mente a palavra inovação. "Tem que inovar constantemente. É importante também o relacionamento

com o cliente, ótimo atendimento e serviços adicionais, tais como entrega e customização. Isto faz a diferença para a decisão de compra", alerta Gromik.

Observar sempre o mercado concorrente e o consumidor, se alinhar com o que o cliente deseja e o concorrente está oferecendo também é fundamental. "Ser competitivo é o grande benefício, tanto para os empreendedores quanto para os clientes", diz Gromik.

Quanto ao mercado consumidor, Gromik afirma que o shopping é um centro de entretenimento à comunidade. "Os lojistas precisam manter o ambiente da loja sempre atrativo para despertar no cliente interesse no produto e desejo da compra. Vitrines e fachadas devem ser modificadas constantemente e com mais frequência do que no comércio de rua", diz.

Outra dica é orientar bem a equipe de atendimento e atentar para o rodízio de horário de almoço e folgas, para não conflitarem com os picos de visita dos clientes, concentrados nos horários de almoço e após as 19h em dias de semana. "Final de semana, horários da tarde e noite requerem atenção especial", diz.

“ Ser competitivo é o grande benefício, tanto para os empreendedores quanto para os clientes”

Sérgio Gromik,
gerente do Sebrae-SP

Quando migram das ruas para os shoppings, os lojistas notam a diferença em relação a mercado consumidor e custo mensal da loja. "O shopping é um condomínio de lojas, há um novo custo fixo a ser agregado nas finanças, que é o aluguel/condomínio do shopping, e isso impacta diretamente no preço de venda", explica.



Pesquisa da Abrasce mostra que 41 centros de compras serão inaugurados em 2014



Quer deixar sua loja
mais atrativa? Conheça o
InovaLoja do Sebrae-SP:
<http://sebrae.sp/jnmais239>

Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti
ACSP, ANPEI, 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 (Diretor-superintendente)
Ivan Hussni (Diretor Técnico)
Pedro Jehá (Diretor de Administração e Finanças)

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali
Editora responsável: Marcelle Carvalho - MTB 00885

Editor assistente: Roberto Capisano Filho

Repórteres: Daniel Lopes, Fabíola Fiorentino, Geovana Ferreira, Luiz Paro, Pedro Corrêa e Sandra Motta

Fotos: A2 Fotografia

Ilustrações: thinkstockphotos.com

Apoio Comercial: Valéria Capitani

Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros e Carlos Kazunari

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



Academias em alta

Segundo pesquisa do Sebrae, em apenas cinco anos, o setor de academias no Brasil teve um crescimento de 133%. Em 2007, eram 9,3 mil micro e pequenas empresas atuando nesse ramo. Em 2012, esse número pulou para 21,7 mil.

Evento



Feira do Empreendedor

Entre 22 e 25 de fevereiro será realizada a 3ª edição da Feira do Empreendedor do Sebrae-SP, em São Paulo. Quem visitou o evento em anos anteriores sabe que a Feira do Empreendedor é sinônimo de excelentes oportunidades de negócios.

"Será o maior evento já realizado pelo Sebrae-SP. Serão 300 expositores, espaços para capacitação, orientação para abertura de empresas, financiamento. Tudo que um empreendedor precisa para se capacitar e melhorar os resultados do seu negócio estará na Feira do Empreendedor",

afirma o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano.

Quem já participou de edições anteriores confirma. "Esperávamos fazer contatos no evento e realizar negócios um pouco mais adiante. Mas vendemos mais de 100 máquinas", comemorou o empresário da Sahara Tecnologia, Francisco Carlos Aguiar.

Consultor do Sebrae-SP responsável pela organização da feira, Ary Scapin explica que o evento foi planejado para que o visitante tenha uma experiência que faça a diferença no seu negócio.

"Ficamos felizes com o retorno que tivemos das edições anteriores. A Feira do Empreendedor atingiu um formato onde os empresários conseguem identificar oportunidades de maneira muito rápida."

Beleza, lavanderia e varejo em destaque

Empreendedores do ramo de beleza, lavanderia e varejo terão motivo especial para visitar a Feira do Empreendedor 2014. O Sebrae-SP vai apresentar espaços temáticos para os três segmentos. "São espaços que mostram como é

possível ter uma loja inteligente e lucrativa. Para o varejo e beleza as lojas são modelos itinerantes que irão impressionar os empresários do setor", explica Ary Scapin. ☺



Confira vídeos e fotos da Feira do Empreendedor 2012 no JN Mais:
<http://sebrae.sp/jnmais239>

Veja algumas das principais atrações

Espaço Institucional

Nele será apresentada toda a atuação do Sebrae-SP e seu portfólio de ações.

Orientação empresarial

Espaço destinado a atendimento especializado para empresários e potenciais empreendedores. Serão 78 pontos de atendimento, sendo 30 para apresentação de soluções rápidas e 48 de consultorias especializadas nos seguintes temas: administração, finanças, setor jurídico, gestão de negócios e marketing.

Conhecimento

Uma área destinada a palestras, debates e capacitações, apresentando o que há de mais inspirador, moderno e atual no universo dos pequenos negócios. Palestrantes especialistas falam sobre comportamento/tendências, inovação, mercado e gestão.

Espaço startup

Com uma dinâmica descontraída e focada em novos negócios, este espaço destinado ao empreendedor de startup tem por objetivo debater temas emergentes. Um segmento que ganha cada vez mais destaque no Brasil.

Facebook

Uma das maiores empresas de internet do mundo, o Facebook vai ajudar micro e pequenas empresas a criarem um perfil lucrativo na rede social. Como dispor as informações na página, as melhores maneiras de se relacionar e outras técnicas para fazer negócio por meio do Facebook.

Parceria de sucesso

Por meio do encadeamento produtivo, os pequenos empreendimentos podem se adequar aos requisitos das grandes empresas, o que facilita a realização de negócios. O Sebrae-SP une as duas pontas para que grandes empresas encontrem fornecedores entre os pequenos negócios.

Representações

Grupos formalizados e atendidos pelo programa AgroSebrae expõem seus produtos (mel, café, lácteos, carnes, hortifruti e flores) para potenciais compradores ou representantes comerciais.

Crédito

Sebrae-SP reúne instituições financeiras, que privilegiam o segmento das MPEs, com o objetivo de informar e orientar sobre as carteiras mais apropriadas a cada uma das situações de tomada de crédito.





Segundo a Embratur (Instituto Brasileiro de Turismo), em 2014, os turistas, impulsionados pela Copa do Mundo, devem injetar US\$ 9,2 bilhões (38,5%) a mais de recursos na economia do País. São esperados sete milhões de turistas este ano.

2014: chegou a hora!

Cinco razões para ir à Feira do Empreendedor 2014

1 Quer abrir um negócio?

O Sebrae-SP se preparou para atender futuros empreendedores, tirar dúvidas e, principalmente, trocar experiências com outros empreendedores antes de qualquer investimento.

2 Fortaleça sua empresa

Não pare no tempo. Amplie e diversifique o seu negócio. Venha saber como manter a sua empresa em rota de crescimento.

3 Melhore sua gestão

O Sebrae-SP irá surpreender com uma variada programação para capacitação dos empreendedores que buscam incrementar a capacidade de gerenciar seu negócio.

4 Que tal inovar?

Para que um negócio se mantenha competitivo é preciso estar em constante aperfeiçoamento. Conheça novas soluções visando sustentabilidade e inovação.

5 Oportunidade de negócio

O evento reunirá 60 mil pessoas que buscam fazer negócio. Uma ótima oportunidade para conhecer parceiros, fornecedores e, claro, clientes.

Serviços

Datas: 22 a 25 de fevereiro de 2014

Local: Expo Center Norte – Pavilhão Verde (Rua José Bernardo Pinto, nº 333, Vila Guilherme)

Horário: 22 e 23, das 10h às 21h, 24 e 25, das 13 às 21h.

Entrada gratuita. Evento proibido para menores de 14 anos.

Inscreva-se!

Para saber mais sobre a 3ª Feira do Empreendedor acesse <http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br> ou pelo telefone 0800 570 0800.



Bruno Caetano,
Diretor-superintendente
do Sebrae-SP

E @bcaetano
E bcaetano@sebraesp.com.br
F www.facebook.com/bcaetano1

Quem é o empreendedor de sucesso?

Todo empreendimento nasce, basicamente, de um sonho. Sonho que o empresário ou futuro empresário tem de construir um negócio em que acredite e com o qual tenha verdadeira identificação. Sonho de fazer as coisas do seu jeito, ganhar dinheiro trabalhando com o que gosta e que represente a ponte para a realização profissional e pessoal.

Ao abrir um negócio próprio, o empreendedor vislumbra conquistas. Porém, entre o desejo e a efetiva concretização dos objetivos existe um longo caminho cheio de altos e baixos. Tal trajetória exige muita dedicação para deixar de ser apenas uma promessa.

Mas como se tornar um empreendedor de sucesso? Podemos identificar características comuns entre os que se destacam. São traços que fazem com que essas pessoas tenham um desempenho acima da média.

O empreendedor de sucesso é, antes de tudo, alguém com iniciativa. É um líder que vai atrás de soluções e está sempre atento ao mercado. Ele se antecipa e faz acontecer, pois vê oportunidades onde outros não as enxergam.

Ele é persistente. Convicto de que tem uma ideia ou projeto com possibilidades, não desanima diante dos problemas, traça metas e se empenha ao máximo para atingi-las.

A busca por informação faz parte de sua rotina. Sabe que um maior conhecimento sobre clientes, fornecedores, concorrentes, produtos e serviços é o atalho para obter diferenciais em meio a tanta competição. E não hesita em consultar especialistas que possam lhe orientar. Além disso, é um ouvinte atento, pois boas ideias vêm tanto da pessoa mais humilde quanto de alguém extremamente preparado.

Planejamento é sua palavra de ordem. Todas as suas ações são pensadas, revistas, monitoradas e ajustadas conforme as circunstâncias. Organizado, mantém registros financeiros e a partir deles toma decisões fundamentadas.

Outro aspecto marcante é a exigência permanente de qualidade e eficiência. Sua intenção é surpreender o cliente positivamente e compromete-se a ajudar a equipe para cumprir as tarefas.

O empreendedor de sucesso não quer ser apenas um. Ele pensa grande. Por isso ousa, arrisca – de forma calculada, pois tem o pé no chão – e sempre crê que é capaz de construir o que idealizou.



Apenas 5% dos empresários donos de startups no Brasil têm mais de 50 anos. O estudo, realizado pela e.Brics Digital, fundo de investimento do grupo RBS, mostra que 46% dos empresários do setor têm até 30 anos de idade.

Capacitação

Loja Modelo leva conceitos do varejo



Com 55m² e 15 metros de comprimento, a Loja Modelo Itinerante apresentará os principais conceitos do varejo moderno a cidades da Grande São Paulo e do interior

O comércio paulista conta com mais uma importante iniciativa do Sebrae-SP para aprimorar seu desempenho: a Loja Modelo Itinerante. Lançada no final de dezembro, a novidade vai apresentar ao público, de forma gratuita, como funciona um estabelecimento conceito de varejo de moda feminina. O primeiro local a

receber a Loja Modelo foi a capital paulista e, este ano, ela também vai percorrer cidades da Grande São Paulo e do interior.

Com 55 m² e 15 metros de comprimento, a Loja Modelo Itinerante foi concebida em um carro com o espaço necessário para que técnicos do Sebrae-SP apresentem

os principais conceitos do varejo moderno. A equipe de atendimento ao público será formada por oito funcionários, responsáveis pelas visitas guiadas divididas em grupos.

No local, será possível ver a disposição de roupas e acessórios, organização de produtos na vitrine,

iluminação ideal para valorizar as mercadorias e conceitos como visual merchandising. Além disso, o veículo foi totalmente adaptado para receber portadores de deficiência.

"A carreta é composta por um espaço que permite ao público entender de forma gratuita como

Economia

O pequeno e médio empresário brasileiro deve ter um cenário econômico em 2014 semelhante ao de 2013, marcado por um crescimento pequeno do Produto Interno Bruto (PIB), expansão tímida da atividade industrial, inflação entre 5%, 6% e dólar cotado na casa dos R\$ 2,40. Os dados são do relatório Focus e divulgado pelo Banco Central.

moderno para comerciantes

“

A Loja Modelo Itinerante é um espaço conceito com o que há de mais moderno no varejo, destinado aos donos de pequenos negócios do setor de comércio, mas também àqueles que planejam a abertura do próprio negócio”

Bruno Caetano,
diretor-superintendente
do Sebrae-SP

funciona a mente do consumidor, onde cada produto deve estar exposto para que chame a atenção do cliente e, assim, motivá-lo a realizar a compra”, explica o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano.

Aberta ao público, lojistas ou não, a Loja Modelo é voltada à moda feminina e irá expor produtos variados como roupas, acessórios, sapatos, entre outros. “A Loja Modelo Itinerante é um espaço conceito com o que há de mais moderno no varejo, destinado aos donos de pequenos negócios do setor de comércio, mas também àqueles que planejam a abertura do próprio negócio”, observa Caetano.

Entre as novidades, está a identificação de etiquetas por radiofrequência (RFID, do inglês “Radio-Frequency Identification”). A tecnologia é usada como

alternativa ao código de barras e permite rastrear o produto durante todo o processo, do estoque à venda ao cliente.

O consultor de marketing do Sebrae-SP, Gustavo Carrer, explica que a tecnologia RFID é a mesma utilizada em controle de pedágios. “É um caminho seguro para gerenciar os produtos na loja, aperfeiçoar o atendimento e evitar perdas.”

Outras regiões

Após passar pela capital paulista e cidades da Grande São Paulo, a carreta vai percorrer em 2014 todo o interior do Estado para receber os visitantes. Neste mês, estará exposta na Feira do Empreendedor. No Estado, existem quase 900 mil micro e pequenas empresas do comércio e a loja chega para reforçar ainda mais o atendimento do Sebrae-SP a esse setor.

Para conhecer o calendário completo da Loja Modelo Itinerante, acesse www.sebraesp.com.br.


**Jornal de
negócios
mais**

Vídeo mostra como
funciona a Loja Modelo
Itinerante, confira no JN Mais
<http://sebrae/sp/jnmais239>





Estratégia

Inadimplência

Segundo a Associação Comercial de São Paulo, a boa notícia de 2013 foi a inadimplência em queda: o IRI (Indicador de Registro de Inadimplentes) fechou o ano com pequena elevação de 0,8%. Em dezembro, o índice teve queda acentuada de 14,9%. A inadimplência em baixa se deve às grandes campanhas de renegociação de dívidas e também ao uso de parte do 13º salário pelo consumidor para essa finalidade.

Trabalho em casa exige



A empresária Loli Colpa decidiu trabalhar em casa para ficar mais perto da filha e montou um ateliê na garagem, no bairro paulistano da Saúde

Montar o próprio negócio é o sonho de muita gente e, na falta de um espaço específico para instalação da empresa, ganha força no Brasil a opção de trabalhar em casa. Dados da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), de 2012, mostram que 43,5% dos brasileiros desejam ter seu próprio negócio, ante 24,7% que preferem fazer carreira como funcionários. Outro estudo do Sebrae revela que dos 3,5 milhões de Microempreendedores Individuais (MEIs) registrados no País, 48,6% trabalham em casa e 77% dos artesãos usam o domicílio como espaço de criação e geração de renda.

O trabalho em casa, segundo consultores do Sebrae-SP, abre uma série de possibilidades para os donos de pequenos negócios, como atuar com certa flexibilidade de horário e reduzir gastos que teriam, por exemplo, com a manutenção

de um escritório. Em contrapartida, alertam, é preciso muita disciplina, organização e atenção especial a fatores como exigências legais para exercício de cada atividade; capacidade produtiva; prazos de entrega; horários de trabalho, além de evitar a mistura da rotina do escritório com questões familiares.

A formalização é muito importante para o empreendedor e isso também vale para quem decide trabalhar no seu próprio domicílio. Ela pode ser feita por meio do registro como MEI, gratuitamente, no Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br).

Uma vez regularizada, a empresa proporcionará maior segurança ao dono do negócio. As regras a serem cumpridas ficam mais claras e a possibilidade de se emitir nota fiscal ajuda na conquista de novos clientes e mercados.

Loli Colpa, artesã premiada pelo Sebrae, conta que depois de perder o emprego em uma companhia especializada em design de interiores, decidiu trabalhar em casa para poder ficar mais perto da filha, à época com apenas 3 anos de idade. A partir daí investiu no artesanato, um hobby de infância, para criar sua própria marca de ecojoias e acessórios de moda – peças que utilizam papel reciclado como principal matéria-prima.

Ela montou um pequeno ateliê na garagem de casa, no bairro paulistano da Saúde, formou clientela e já desenvolveu até uma máquina específica para a confecção de seus produtos, que está em vias de ser patenteada. Regularizada como MEI, Loli também vem estimulando outras mulheres da comunidade onde mora a

trabalhar com o artesanato, e espera dividir um novo espaço com elas, desta vez não domiciliar, ainda no início de 2014.

“Conheço bem a experiência de trabalhar em casa, pois minha mãe, que era tapeceira, fez isso por muitos anos. Por um lado, é mais econômico, prático e menos arriscado do que pagar aluguel. Mas ter um espaço fora também tem suas vantagens, abre outras perspectivas de empreendimento e de crescimento. Nos últimos tempos, tenho conciliado o trabalho do ateliê com outros feitos fora, e funciona bem. Acho que se a pessoa for organizada e persistente, poderá encontrar formas de atender cada vez melhor a clientela, estar mais perto dos filhos e ganhar em qualidade de vida”, diz a empreendedora. ☮



Os desembolsos da Agência de Desenvolvimento Paulista (Desenvolve SP) indicam que as empresas de São Paulo tomaram menos crédito em 2013 para investimento e capital de giro. De janeiro a novembro, foram liberados R\$ 318,1 milhões em empréstimos, 15,8% menos que os R\$ 377,8 milhões desembolsados no mesmo período de 2012.

organização e disciplina



Dicas do Sebrae-SP para ter sucesso

- 1 Separe o ambiente de negócio do ambiente familiar. Se possível, instale uma entrada própria para receber os clientes e os fornecedores, em um cômodo independente e bem organizado, com uma estrutura de móveis, computador e material de escritório. Isso ajuda a dar um aspecto mais profissional ao espaço e evitar constrangimentos tanto a familiares como a clientes ou parceiros de negócios que precisem visitar a empresa.
- 2 Evite também misturar as atividades e rotina do escritório com questões familiares e confundir o caixa da empresa com o da família.
- 3 Estabeleça horários para o início e o fim das atividades. Ter essa disciplina contribui não só para que o trabalho fluia com mais eficiência, mas também para que o empreendedor consiga usufruir o tempo livre, sem prejuízo da atividade da empresa, ao lado de seus familiares e amigos.
- 4 Atente para o cumprimento de prazos, qualidade do produto e competitividade do preço. Isso é fundamental para qualquer empresa, seja um comércio, fábrica, escritório ou ponto de prestação de serviços.
- 5 Aparência é fundamental. Evite se apresentar com trajes excessivamente informais, como bermuda ou chinelo. O ideal é vestir-se da mesma maneira como se fosse trabalhar em um escritório. Essa postura ajuda a conquistar a confiança das pessoas com quem se trabalha.
- 6 Por fim, mantenha, sempre que possível, um número de telefone exclusivo para a empresa e instale uma secretaria eletrônica para atender ligações na ausência do empresário.

Restrições legais

A primeira orientação para quem quer abrir um negócio em casa é verificar na prefeitura se é permitido o exercício da atividade no endereço pretendido (Lei de Zoneamento). O fato de a empresa ser em casa não dispensa o empresário do cumprimento das normas de segurança, higiene, proteção ambiental, entre outras. Ele deve obter todas as licenças necessárias conforme o tipo de atividade. As atividades industriais e outras com potencial poluidor (ar, água, ruído, solo) devem seguir as exigências para a obtenção da licença ambiental na Cetesb (www.cetesb.sp.gov.br).

No caso de atividades ligadas a saúde, higiene, cosméticos, perfumaria, alimentos, deve-se verificar as exigências para a obtenção da licença da Vigilância Sanitária. (www.anvisa.gov.br). Todos deverão obter a licença dos Bombeiros.

O licenciamento de atividades nos órgãos estaduais e os municípios integrados poderá ser realizado pelo Sistema Integrado de Licenciamento (SIL). O SIL é um processo único de licenciamento de atividades. Para solicitações classificadas como de baixo risco bastam apenas declarações assinadas digitalmente para a obtenção do Certificado de Licenciamento Integrado. As informações podem ser obtidas em www.sil.sp.gov.br.

Em algumas cidades a prefeitura não permite o exercício de atividade empresarial na residência do empreendedor ou apenas libera algumas atividades e em determinadas condições.

Os interessados em mais informações e orientações devem procurar o ponto de atendimento mais próximo do Sebrae-SP ou se informar pelo telefone 0800 570 0800 ou ainda pelo portal do Sebrae-SP, endereço www.sebraesp.com.br.



classificados



ALIMENTÍCIO	DIVERSOS	INFORMÁTICA	INVENTOS
Empacotadora Semi-automática <ul style="list-style-type: none"> Pesagens de 1 grama a 5 kg Caçamba e vibrador removíveis sem ferramentas e laváveis CLP com 45 programas de fácil manuseio <p>O MENOR PREÇO DO MERCADO</p> <p>abipack www.abipack.com.br Tel/fax: (11) 5072-7835</p>	AG Brazuca www.agbrazuca.com.br <ul style="list-style-type: none"> Sites / Lojas Virtuais. Apareça no Google. E-mail Marketing. Redes Sociais. <p>(11) 2751-8708 / 84*49202</p>	Sistema Gestão XXI <p>Módulos :</p> <ul style="list-style-type: none"> Importação Portal Representante Web BI – Business Intelligence Gerenciamento Armazém – WMS <p>GestãoXXI www.gestao21.com.br (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058</p>	Crimark <p>MARCAS & PATENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> CETESB Licença de Funcionamento Autorização de Funcionamento Registro e Legalização de Produtos <p>DDG 0800 13 33 13</p> <p>Http:// www.crimark.com.br e-mail: crimark@crimark.com.br</p>
COMUNICAÇÃO / GRÁFICA			MARCAS E PATENTES
IDEESIGN <p>Aumente a visibilidade do seu produto. Temos uma estratégia personalizada para a sua marca.</p> <p>CONTATO@IDEESIGN.COM.BR</p>	3MI Factoring <ul style="list-style-type: none"> Fomento Mercantil Assessoria em Cobrança Análise de Crédito Gestão de Risco <p>consulte-nos (11) 2723-3218 www.3mi.com.br</p>	NOTA FISCAL ELETRÔNICA SEM COMPLICAÇÃO <p>Emissor de NF-e em lote</p> <p>GestãoXXI www.gestao21.com.br (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058</p>	SUA LOJA ESTA INFORMÁTIZADA??? <p>OU TEM APENAS UM "SISTEMINHA..." ???</p> <p>Controle de Estoque, Fácil Operar, Código de Barras, Orçamentos, Versão ME e ECF / SAT, Nota Fiscal Paulista, Faturamento NFE, Relatórios Gerenciais.</p> <p>Adequamos os sistemas para as suas necessidades</p> <p>PAGAMENTO EM ATÉ 10X ...Desde 1988 – CONSULTE-NOS Grande São Paulo implantação e treinamento no local.</p> <p>11 5585-9277 / 5581-9352 www.viaclient.com.br VIA CLIENT Informática</p>
GRÁFICA & COPIADORA			ORGANIZACIONAL
BANNER <p>ADESIVOS & RÓTULOS ENVELOPES - PASTAS APOSTILAS - CRACHÁ PVC</p> <p>DOREPAPER Solução em Impressão 29505627 - 22834223</p>	3MI Factoring <p>QUER UMA MÃOZINHA RECEBA À VISTA SUAS VENDAS A PRAZO</p> <p>Negocie seus cheques e duplicatas pelo menor custo do mercado</p> <p>consulte-nos (11) 2723-3218 www.3mi.com.br</p>	VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDUSTRIA <p>ERP GESTÃO XXI</p> <p>A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS</p> <p>GestãoXXI www.gestao21.com.br (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058</p>	SEU SISTEMA SÓ EMITE NFE ??? <ul style="list-style-type: none"> + Módulo de Gestão Empresarial + Módulo de Controle Financeiro + Módulo de Produção <p>- Cálculo de ST, Redução de Base e Simples Nacional</p> <p>- Integração com Sistemas Contábeis</p> <p>- Controle</p> <p>PAGAMENTO EM ATÉ 10X ...Desde 1988 – CONSULTE-NOS Grande São Paulo implantação e treinamento no local.</p> <p>11 5585-9277 / 5581-9352 www.viaclient.com.br VIA CLIENT Informática</p>
DIVERSOS			
TENHA SEU PRÓPRIO NEGÓCIO FABRIQUE CARIMBOS <p>CARBRINK www.carbrink.com.br 11 2555-8666</p>	CRIAÇÃO DE SITES E LOJA VIRTUAL <p>a partir R\$ 300,00</p> <p>11 4836-9353 19 4141-5929 www.agencialinkaweb.com.br</p>	O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA <p>GestãoXXI www.gestao21.com.br (11) 4224-2001 / (11) 2376-6058</p>	EJR Web Solutions <ul style="list-style-type: none"> Criação de Sites Folders Cartões de Visita Banners Informática e muito mais... <p>Entre em contato conosco: Tel: (11) 2548-3770 contato@ejrwebsolutions.com.br www.ejrwebsolutions.com.br</p>
MONDEO Assessoria em Comércio Internacional		<h2>LIBRAS</h2> <p>Língua Brasileira de Sinais</p>	CONTABILIDADE <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>Fone/Fax: 3832-1079 Sr. David</p>

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.



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

Classificados

Que tal dar um banho de loja no seu estabelecimento?

O Inova Loja é o programa gratuito do Sebrae-SP que te ensina a aproveitar ao máximo seu espaço, melhorar sua imagem e aumentar seu potencial de vendas. Acesse e confira! <http://sebrae.sp.br/inovaloja>





**FEIRA DO
EMPREENDEDOR**

Bons ventos para o seu negócio

O MAIOR EVENTO de EMPREENDEDORISMO de SÃO PAULO



PARTICIPE!

ENTRADA PROIBIDA PARA MENORES
DE 14 ANOS.

**22 a 25 de FEVEREIRO
de 2014**

Inscreva-se!

Saiba mais em: <http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>

ENTRADA FRANCA

**EXPO CENTER NORTE
PAVILHÃO VERDE**

WWW.BRANCO.COM.BR

TASTE AG



PRODUTO PARA USO PROFISSIONAL. A PERFEITA VINCULADADE ESTÁ RELACIONADA AO FATO DE MANTER O PESO DA ÁGUA, À MANUTENÇÃO PERÍODICA E À INSTALAÇÃO FEITA POR ESPECIALISTAS. O NÃO CUMPRIMENTO DESTAS PRÁTICAS PODERIA ACARRETAR NA PERDA DE GARANTIA DO PRODUTO.

GERADORES
CABINADOS BRANCO.
**CONTE COM
QUEM GARANTE
O SEU PEIXE.**



SUA EMPRESA NÃO PODE PARAR POR FALTA DE ENERGIA. ESCOLHA GERADORES CABINADOS BRANCO. SÃO 3 OPÇÕES DE POTÊNCIA, SILENCIADOS, COM ATS INTEGRADO E PAINEL DIGITAL. CONTE COM QUEM OFERECE SOLUÇÕES SOB MEDIDA PARA A SUA NECESSIDADE. **CONTE COM A BRANCO.** ACESSE WWW.BRANCO.COM.BR/GERADORES/ E SAIBA MAIS.

Branco
Produtos de Força e Energia

► GARANTIA DE PEÇAS, PRODUTOS E SERVIÇOS | 750 ASSISTÊNCIAS | MAIS DE 150 PRODUTOS | 77 ANOS DE TRADIÇÃO NO BRASIL



Competitividade

Cafeicultor de Pedregulho implanta tecnologia e exporta para Europa



O agricultor Orlando Beloti participou do programa Sebraetec para impulsionar ainda mais o negócio

Com 13 hectares de plantação de café no Sítio Ressaca, no Alto Lageado, no município de Pedregulho, o casal Orlando Beloti, 59, e Maria Abadia dos Santos Beloti, 54, tem se destacado no ramo. Nascido no sítio, Beloti herdou do pai a lida no cultivo. Apesar de 45 anos de experiência na área, ele sempre quis aprender mais. Há dois anos, fez parceria com o Sebrae-SP por meio do SebraeTec para impulsionar ainda mais os seus negócios.

A consultora do Agronegócio do ER de Franca, Simone Goldman Batistic Ribeiro, explicou que com as orientações dos profissionais especializados do Sebrae-SP o casal promoveu uma enorme mudança em sua produção, da administração do negócio à compra de maquinários. Isso possibilitou que todo o processo, desde a colheita até o ensacamento, fosse feito no próprio sítio. "Apesar de ter crescido vendo meu pai trabalhar na lavoura eu não

sabia nada, não tinha noção de nada, era tudo muito simples. O Sebrae-SP tem nos ajudado muito, podemos falar que agora somos empreendedores do café", destacou Beloti, ressaltando que a principal mudança se deu na exportação do produto.

Agora o casal produz também o café especial. "Antes não separávamos os grãos e vendíamos tudo na mesma saca. Nossos melhores grãos agora estão sendo exportados para a Alemanha e Noruega", conta. O cafeicultor também mantém vendas no mercado interno em parcerias com associações regionais.

As mudanças e investimentos feitos na plantação possibilitaram que a saca do café produzido no sítio dos Beloti fosse muito valorizada e tivesse venda garantida: a colheita de 2014 já está toda empenhada para a exportação. Sua produção é formada por 38 mil pés de cafés, que por ano produzem entre 450 e 480 sacas.

Graças a visão empreendedora do casal e o auxílio do Sebrae-SP o nome de Pedregulho vem aparecendo no cenário internacional. Recentemente amostras do café produzido no Sítio Ressaca participaram de uma feira internacional de cafés na Noruega e o resultado foi muito positivo. Com um café cereja descascado, classificado em 88 pontos, o que corresponde a um dos melhores índices que um grão pode alcançar, Orlando Beloti foca na melhoria contínua e na constante busca de conhecimento para aplicar em sua lavoura.

Tecnologia no campo

O programa Sebraetec – Serviços em Inovação e Tecnologia é um instrumento do Sebrae-SP que permite a empresas de qualquer setor econômico o acesso subsidiado a atendimentos em inovação e tecnologia, para melhorar processos e produtos e introduzir inovações nas empresas e mercados.

Faça o download gratuito da agenda de cursos, palestras e oficinas do Sebrae-SP em todo o Estado.

Confira: <http://sebrae.sp.br/agenda>



Agenda de Tributos

MEI

20/02

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

SIMPLES NACIONAL (ME / EPP)

14/02

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/14.

20/02

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

28/02

IR – Ganho de capital das empresas optantes pelo Simples Nacional. Imposto de Renda incidente sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de janeiro/14. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

20/02

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

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

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

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

Recolhimento trimestral. Meses: Abril, Julho, Outubro e Janeiro.

20/02

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

25/02

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

Cofins faturamento. Base: faturamento de janeiro/14. Código DARF das empresas em geral: 2172 - Alíquota: 3%.

Obrigações diversas

Data: 06/02

Salário do mês de janeiro/14.

07/02

FGTS. Recolhimento relativo a janeiro/14.

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

14/02

INSS. Contribuintes Individuais, facultativos e empregadores domésticos.

20/02

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

10/02

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

20/02

IR - 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.