

GESTÃO

# Saiba contratar seus funcionários

Sem custo alto, é possível buscar o profissional certo. Basta o empresário estar atento aos detalhes da seleção.

Págs. 6 e 7 ►



Helton Ferreira Hentz: após estabelecer um processo eficiente, recrutar empregados deixou de ser um problema na empresa que comanda em Jundiaí

EVENTO

## Feira do Empreendedor supera expectativas



Mais de 80 mil pessoas prestigiaram a iniciativa realizada no Expo Center Norte em fevereiro

INOVAÇÃO

## Empresa se renova e volta a lucrar

Pág. 4 e 5 ►

PESQUISA

## Mulheres são maioria nos novos empreendimentos

Pág. 3 ►

ADMINISTRAÇÃO

## Ferramentas facilitam planejamento do negócio

Pág. 12 ►

Págs. 8 e 9 ►

 Dicas  
de leitura

## 28 mentes que mudaram o mundo

Um guia prático que descreve as pessoas que moldaram a forma como fazemos negócio hoje. Por meio de textos cativantes, Rhymer Rigby descreve o impacto gigantesco dos negócios desenvolvidos por líderes mundiais como Steve Jobs, Warren Buffet, Sam Walton, Jeff Bezos e Bill Gates.



## As 50 melhores ideias de negócios dos últimos 50 anos

Muitos dos produtos que usamos hoje foram criados com uma ideia originalmente diferente. Nesse livro, o autor Ian Wallis narra a história por trás de produtos, pessoas e empresas que inovaram o cotidiano e as relações econômicas e sociais, descrevendo como algumas invenções nasceram e qual era o contexto da época.



ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.

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

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

# Cabeça no futuro, pés no presente

Segundo a pesquisa LIDE Futuro, da FGV-EAESP, em 2024, 80% dos jovens brasileiros esperam estar à frente de seu próprio empreendimento. E eles já sabem em que terreno vão pisar: 26% elencam como principal dificuldade o ambiente desfavorável à criação de um negócio e 22% creditam como obstáculo a falta de capital para investimentos.

Caso persistam neste propósito, é certo que vão contribuir para que o cenário do empreendedorismo no Brasil continue como o revelado na pesquisa GEM 2013, que mostrou que existem 40 milhões de brasileiros envolvidos na atividade empreendedora, sendo que 38% têm entre 18 e 34 anos. E que 71% destes iniciaram o próprio negócio baseado em uma oportunidade.

Os fatores limitantes ao ato de empreender se repetem: inapropriadas

políticas governamentais (impostos, burocracia e complexidade dos processos), falta de apoio financeiro e de capacitação.

Tais resultados trazem duas certezas: nosso trabalho nas últimas quatro décadas surtiu efeito e avançamos sobremaneira na questão do empreendedorismo mais qualificado. Há 10 anos, tínhamos quase 75% dos empreendimentos abertos por necessidade.

E continuamos com o enorme desafio de unir esforços para aprimorar o ambiente empreendedor e melhor orientar os empresários para que a oportunidade detectada se transforme num negócio de sucesso.

A presente edição do Jornal de Negócios traz informações para um empreendedorismo de qualidade. Esta é apenas



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

uma amostra. Conheça melhor as soluções que estão à disposição em nossas redes física e virtual.

Boa leitura!

## Dúvida do empreendedor

### Pequena empresa pode regular o uso de celular pelos funcionários?

A comunicação ganhou, com o celular, uma ferramenta importante, cada vez mais presente na vida das pessoas e das empresas. Segundo a Anatel, em novembro de 2013 o Brasil registrava 270,5 milhões de celulares. Embora algumas leis e recomendações regulamentem o uso do aparelho em locais como entidades culturais e educacionais, bancos, aeronaves ou postos de gasolina, há controvérsia quando o tema é a utilização no ambiente de trabalho.

Enquanto alguns gestores radicalizam e chegam a proibir seu uso, os mais sensatos estabelecem critérios para sua utilização racional. Na pequena empresa, deve-se considerar o impacto da ferramenta pela ótica da produtividade, segurança e da “etiqueta” profissional. O próprio empregado precisa considerar essas

questões, ponderando a necessidade, conveniência e urgência ao atender suas chamadas durante o expediente.

É fundamental existir bom senso entre as partes. A restrição de uso pela empresa pode se apoiar no poder diretivo do empregador, mencionado no artigo 2º da CLT, que consiste no direito de dirigir a prestação pessoal de serviço dos seus empregados;

elaborar regulamento interno e aplicar penalidades, se necessárias, à manutenção da ordem interna da empresa. Lembro que proibições desmotivam e podem custar caro ao negócio; é preciso ponderação.

Se a comunicação particular for um problema em sua empresa analise o uso e avalie o impacto; integre o assunto no regulamento interno de trabalho e divulgue. Faça campanha interna informando como usar o celular. Nas situações de emergência, seja flexível e dialogue com o empregado. Lembre a seu pessoal que profissionalismo exige atitude adequada, e que o mau uso do celular prejudica a produtividade e a imagem do profissional.



Reinaldo Messias

**Reinaldo Messias,**  
consultor do Sebrae-SP

# Mulheres são maioria entre proprietários de novos negócios

Elas são maioria na direção das empresas mais jovens. Segundo a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), patrocinada pelo Sebrae, 52% dos novos negócios no País - aqueles com até três anos e meio de existência - são comandados por mulheres. O Nordeste é a única região brasileira em que o sexo feminino ainda não é maioria: lá os homens estão à frente de 51% das novas empresas e as mulheres em 49%.

Um exemplo de mulher no comando de um novo negócio é a empresária de Presidente Prudente, interior de São Paulo, Aline Buzo Colito. Há nove meses com o centro de estética "Espaço Depilar" aberto, ela já colhe os frutos desse empreendimento. "Eu esperava o retorno do investimento em dois anos, conforme fui orientada no Sebrae-SP, mas já consegui cobrir meus custos", afirma.

Ela que antes trabalhava na área comercial, afirma que sempre quis ter o negócio próprio. E comenta que buscou um diferencial que ainda não existia na cidade, atendimento

sem hora marcada. "Eu procuro ficar sempre na recepção, assim eu posso ter o feedback dos clientes", pontua.


A empresária afirma que tem muito ainda para conquistar e que já pensa em outro empreendimento ainda para este ano. "Hoje gero sete empregos, isso é motivador", frisa.

A gestora do Escritório Regional do Sebrae-SP de Presidente Prudente, Fabíola Néias, afirma que de cada dez empresas em atividade no Brasil, três são comandadas pela força feminina. "Características femininas que sempre foram vistas de forma preconceituosa, por serem associadas a fragilidades, acabaram virando vantagem no mundo corporativo atual. Toda essa sensibilidade faz das empreendedoras o grande diferencial no meio dos impulsos masculinos", ressalta.

A gestora ressalta que comprometimento, otimismo, capacidade de liderança estão presentes no perfil das empreendedoras. "Seja pelo cérebro (multitarefa), genética (cooperação), dom



Aline Buzo Colito: com a ajuda do Sebrae-SP, retorno veio antes do previsto

inexplicável (detalhismo) ou sexto sentido (interpretação de pessoas), mulheres são ótimas empreendedoras e merecem cada vez mais incentivos para o fazerem", finaliza a gestora do Sebrae-SP. 

# 52%

dos novos empreendedores  
hoje são do sexo feminino

## Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

### CONSELHO DELIBERATIVO

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

### DIRETORIA EXECUTIVA

Bruno Caetano (Diretor-superintendente)  
Ivan Hussni (Diretor Técnico)  
Pedro Jehá (Diretor de Administração e Finanças)

### JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali

Editora responsável: Marcelle Carvalho - MTB 00885  
Editores assistentes: Roberto Capisano Filho e Daniel Lopes  
Repórteres: Carolina Mussolini, Ivan Martins, Patrícia Bürger e Wilson Silveston  
Fotos: A2 Fotografia e Carolina Mussolini  
Ilustrações: thinkstockphotos.com  
Apoio Comercial: Valéria Capitani  
Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros, Carlos Kazunari e Daniel Augusto de Resende Neves  
Impressão: Cia Lithographica Ypiranga

### SEBRAE-SP

Rua Vergueiro, 1.117, 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 número de formalizações nas atividades ligadas ao Carnaval mais do que dobrou entre 2011 e 2013 nas cidades onde acontecem as maiores folias carnavalescas do País. Nesse período, segundo pesquisa do Sebrae, o número de Microempreendedores Individuais (MEIs) que abriram negócios de olho na folia passou de 33,8 mil para 72,9 mil, um crescimento de 116%. O Sebrae analisou segmentos que vão desde montagem de estruturas metálicas e palcos a confecções de roupas e sapatos especiais nas cidades do Rio de Janeiro, São Paulo, Recife e Salvador.

# Restaurante se reinventa e

Começar de novo. Essa foi a decisão adotada pelo empresário Luiz Guerra quando percebeu que seu restaurante, localizado na cidade de Aparecida, no interior de São Paulo, começou a dar sinais de queda nos lucros. Para reverter a situação, investiu cerca de R\$ 300 mil em uma reforma, que mudou o visual do estabelecimento, trocou o nome e transformou uma churrascaria em um self service.

Decisão que segundo ele valeu a pena. Em um ano, o empreendedor viu o faturamento da empresa crescer quase 30%. Resultado que só foi possível porque Guerra não teve medo de mudar.

Inaugurada em 1986, às margens da rodovia Presidente Dutra e próxima ao Santuário Nacional de Nossa Senhora Aparecida, a então churrascaria Rosa de Ouro prosperou durante duas décadas, servindo motoristas e visitantes de um dos principais centros de peregrinação religiosa do Brasil.

Porém nos últimos anos o empreendimento começou a registrar queda no movimento, situação que ligou o sinal de alerta para o proprietário. “Percebi que havia alguma coisa errada, pois via notícias sobre o crescimento no número de turistas na cidade, olhava para o salão e via as cadeiras vazias”, conta Guerra.

## Mudanças

Foi nesse momento, no início 2012, que o empresário resolveu aceitar o convite dos consultores

do Sebrae-SP e participar das ações da entidade voltadas para o segmento de alimentação fora do lar, no escritório regional da entidade em Guaratinguetá. Junto com a esposa, Maria Elisa Guerra, ele frequentou as palestras, oficinas, seminários e missões empresariais a feiras de negócios voltadas ao mercado das refeições.

E foi nessas atividades que começou a ver onde estava errando. “Descobri que não sabia nada sobre meu próprio negócio e que estava cometendo uma série de erros na administração, atendimento, produção e estocagem, e vi que precisa colocar em prática uma série de mudanças”, afirma.

Guerra e a esposa também receberam consultoria individual dos especialistas do Sebrae-SP. “Vimos que o local tinha um grande potencial, devido à sua localização, mas estava evidente que era preciso corrigir uma série de falhas em todo o processo”, diz Natália Solano, consultora do Sebrae-SP de alimentação fora do lar.

As mudanças começaram no interior do estabelecimento, com a reforma dos sanitários, depósito e cozinha. Depois passou para a aquisição de novos equipamentos e novos uniformes para os funcionários. “No início tinha medo de não conseguir bancar as mudanças, mas logo percebi que quanto mais investia, mais retorno eu conseguia”, lembra.

Guerra também informatizou o



Luiz Guerra mudou o perfil do seu restaurante e investiu no potencial religioso da região

caixa do estabelecimento e passou a ter um controle mais eficaz do que entrava e saía e foi com isso que verificou mudanças nos hábitos dos clientes. Das 400 refeições que servia em média por mês, apenas 90 eram rodízio e foi neste momento que percebeu que precisava mudar o perfil do restaurante, aposentando a velha churrascaria. “Sou gaúcho e tenho o churrasco no sangue, mas não podia negar que as pessoas mudaram os hábitos de alimentação. Além disso, o rodízio gera desperdício

e estava me dando prejuízo.”

## Sebraetec

Após as melhorias e mudanças nos processos internos, chegou o momento de rever a identidade visual do local e foi neste momento que Guerra teve a ajuda do programa Sebraetec. Por meio de um subsídio de 80%, o Sebrae-SP contratou o setor de Design Gráfico do Senai-SP, que realizou o projeto de reestruturação da marca.

Os donos de micro e pequenas empresas que recolheram valores a mais do Simples não precisam mais ir a uma agência da Receita Federal para solicitar a compensação do crédito. Foi lançado no portal do Simples Nacional o aplicativo Compensação a Pedido. Por esse sistema é possível processar a compensação de forma imediata pela internet. Para acessar o aplicativo, basta entrar no portal do Supersimples ([www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional](http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional)), ir na aba Serviços, depois clicar em Cálculo e Declaração e entrar em Compensação a Pedido.


# volta a lucrar

“Logo percebi que quanto mais investia, mais retorno eu conseguia”

Luiz Guerra,  
empresário

“Depois de uma pesquisa profunda no perfil do estabelecimento, buscamos reforçar o aspecto acolhedor do restaurante, destacando que o local é um bom ponto de parada para oromeiro ou o viajante, valorizando essa essência na identidade visual, assim como os

quatro principais serviços oferecidos, para seu próprio reposicionamento”, explica a designer Camila Christini Tomás.

Trabalho que incluiu a criação de uma nova marca, que simbolizasse as mudanças implantadas, mas que também agregasse os valores defendidos pelo gestor. E foi assim que a Churrascaria Rosa de Ouro renasceu como o Ponto de Parada Sabor e Fé. “Não foi fácil trocar o nome, mas entendi que se não aceitasse as mudanças meu negócio estava fadado a acabar. E vi que realmente valeu a pena pois aumentei o faturamento e ainda atraí um público diferenciado ao restaurante”, conclui Guerra. 

## Circuito Turístico Religioso

Considerada a capital nacional de adoração à imagem de Nossa Senhora, Aparecida, no Vale do Paraíba, é uma das cinco cidades que integram o Circuito Turístico Religioso. O projeto foi criado pelo Sebrae-SP em 2007, durante a visita do Papa Bento XVI, com objetivo de desenvolver e estruturar o turismo na microrregião, estimulando o fluxo contínuo de visitantes por meio da formulação de roteiros integrados e ações

de aprimoramento dos serviços e produtos oferecidos ao turista.

Além de Aparecida, o Circuito também é composto pelas cidades de Guaratinguetá, Lorena, Cachoeira Paulista e Canas. Os cinco municípios abrigam importantes ícones e templos da Igreja Católica, que atraem por ano cerca de 12 milhões de visitantes, vindos de várias partes do Brasil e de outros países.



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

 @bcaetano

 [bcaetano@sebraesp.com.br](mailto:bcaetano@sebraesp.com.br)

 [www.facebook.com/bcaetano1](https://www.facebook.com/bcaetano1)

## Traga os craques para o seu time

Assim como todo técnico de futebol quer um time cheio de craques, todo empresário quer pessoas de talento trabalhando com ele. Afinal são elas que farão os gols de que a empresa necessita para obter bons resultados.

Mas como atrair e manter os talentos? Tudo começa na imagem da empresa, que deve ser positiva. Ninguém quer trabalhar em um lugar com fama de mau pagador ou que trata mal os funcionários.

Outro ponto importante é saber que não é só salário que importa. Mesmo que bem remunerado, o profissional vai abreviar sua estada caso se sinta desrespeitado. O método mais comum usado pelas micro e pequenas empresas (MPEs) para buscar pessoas é a indicação dos próprios funcionários. O indicado é entrevistado e, se agrada, é contratado. Porém, é interessante ampliar a procura divulgando a vaga em escolas e faculdades, meios de comunicação (jornais, sites), empresas de recrutamento, mídias sociais (opção gratuita), entre outros.

Mas antes de buscar fora, veja se não há na equipe alguém capacitado para a vaga. Serve para dar novo ânimo ao colaborador e mostrar que a empresa valoriza quem já está lá. Além da entrevista, complemente a seleção com uma dinâmica de grupo. É um processo mais completo para avaliar os candidatos.

Para reter os mais competentes, é preciso estimulá-los. Um bom ambiente de trabalho é fundamental. Faça com que a pessoa se sinta bem na empresa e realmente integrada à companhia. Nesse quesito, as MPEs levam vantagem, porque há uma proximidade maior entre equipe e direção, os funcionários podem participar mais das decisões e a resolução de problemas é mais rápida. Premie quem encontrar soluções e atingir metas. Na MPE há a possibilidade de interação entre todos e com todos os aspectos do negócio.

Oferecer treinamento, com troca de funções, e desenvolvimento é outro jeito de reter talentos. Incentive também ações inovadoras. Dê um feedback (retorno) ao colaborador sobre seu desempenho.

Como vimos, a MPE também tem como atrair e reter talentos. Com uma boa gestão de pessoas sua empresa será muito mais competitiva. Pense nisso.

De cada dez mulheres empreendedoras no Brasil, sete atuam nos setores de comércio e serviços. Estudo do Sebrae mostra que essa concentração não ocorre entre os homens, que se dividem de forma mais equilibrada entre todos os setores. Do total de mulheres donas de micro e pequenas empresas no Brasil, 38% estão no comércio e 33% nos serviços. As atividades mais procuradas pelas mulheres ao abrir uma empresa são as de cabelereiro e manicure, seguidas pelo ramo de bares e lanchonetes. No comércio, elas estão mais presentes nas vendas ambulantes, de acessórios de vestuário, alimentos e bebidas.

# Acerte na hora de escolher os

Encontrar o funcionário qualificado para a vaga é o desafio do empreendedor disposto a garantir a eficiência do seu negócio. Para quem não tem como contratar uma agência especializada em recursos humanos, a melhor saída é criar um processo interno de contratação com cada etapa bem definida.

De acordo com o consultor do Sebrae-SP, Vadson Bastos do Carmo, o primeiro passo é determinar com clareza quais são as características do trabalhador que procura. “Crie o perfil antes de buscar o profissional no mercado. Por exemplo: quais os conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias para a vaga; procure saber se exerceu cargos similares, se precisa de curso ou formação específica para essa vaga”, explica. Com esses dados, a triagem fica muito mais fácil.

Se a empresa não dispõe de um banco de currículos, é preciso investir em rede de contatos e anúncio de vagas – que pode ser desde a divulgação interna, jornais especializados ou locais, dependendo do cargo e da demanda. “A definição do perfil profissional auxilia na escolha da divulgação”, diz Carmo. Hoje, alerta o consultor, as facilidades de divulgação são muitas e ágeis. “Muitas vezes, mesmo sem investimento em mídia, a vaga acaba sendo preenchida rapidamente, desde que tenha uma boa rede de contatos”, considera.

O consultor alerta que existem vários detalhes a ser observados no currículo – além dos requisitos básicos para a vaga. O mais

importante, porém, é referendar o candidato. “Busque referências, confira as informações antes de chamá-lo para uma entrevista”, diz. Se houver dúvidas sobre datas ou informações, vale um telefonema. Se as informações obtidas são satisfatórias e indicam que o candidato se encaixa na vaga, é a hora de ser chamado para uma entrevista pessoalmente. Durante a conversa, peça para o candidato descrever situações vividas em experiências anteriores. Para um primeiro momento, o consultor aconselha avaliar os aspectos técnicos necessários ao preenchimento da vaga.

Na segunda etapa da entrevista, diz Carmo, fatos reais e situações cotidianas são importantes para avaliar o comportamento do candidato. “O empresário ou o responsável pela seleção deve descrever como funcionam os processos na empresa e quais as atribuições do cargo que está em aberto, além de questões salariais e benefícios, confirmando se o candidato tem interesse ou não na vaga”, completa. Feita a escolha, no momento da contratação peça os documentos que comprovem a formação acadêmica do profissional. Dessa forma, o processo de seleção está concluído.

Carmo lembra que os currículos recebidos podem ser armazenados em um banco de dados para próximas contratações. “Quando a empresa cria seu próprio processo interno de contratação, tudo fica mais rápido e tranquilo. Basta começar.” Mas alerta: “É preciso lembrar que investimentos em treinamentos e desenvolvimento da carreira ajudam as empresas a

reter talentos e melhorar sua imagem no mercado de trabalho”.

## Com a mão na massa

O empresário Helton Ferreira Hentz encontrou a forma certa para seleção de seus funcionários criando um sistema interno de recrutamento e seleção. “A empresa mantém um banco de dados atualizado de currículos”, conta. Neste cadastro, além dos currículos entregues na própria empresa estão os que chegam via anúncios em jornais locais. “Mantenho anúncios com frequência, mesmo sem ter vagas disponíveis”, diz Hentz. O resultado é que a contratação deixou de ser um problema para a empresa.

“Demissões também só acontecem em último caso, quando não há outra saída”, confirma.

“**Demissões também só acontecem em último caso, quando não há outra saída**”

Helton Ferreira,  
empresário



Helton Ferreira Hentz: processo de contratação facilitado e redução da rotatividade

A maioria das mulheres donas de negócio próprio prefere a empresa ao relacionamento conjugal, segundo pesquisa da SPB Brasil. Foram entrevistadas 601 mulheres proprietárias de empreendimento de serviços ou comércio em todas as capitais do Brasil. Um quarto delas respondeu que deixaria a empresa; 40% disseram que teriam de pensar mais e 35% terminariam com a relação amorosa.

# funcionários para sua empresa

O empreendedor assim comemora a baixa rotatividade de funcionários da empresa – um turnover que não passa da casa dos 10% ao ano. A fábrica de pasta italiana artesanal tem pontos positivos como a localização privilegiada, em bairro de fácil acesso em Jundiaí. Mas também negativos, como o início de suas atividades às 6h20 e trabalho em dois turnos. “Fazemos a análise do currículo e, depois, a entrevista. O candidato recebe todas as informações sobre a empresa. Isso eu faço pessoalmente e acho muito importante: o funcionário entra ciente de tudo”, completa.

Sempre que busca um funcionário, Hentz sabe qual o perfil desejado pela empresa. Isso economiza tempo e dinheiro. “O mercado está muito competitivo. Temos de ter muita clareza em nossas ações”, afirma. O empresário comemora o bom momento vivido. Com apoio da consultoria do Sebrae-SP, por meio do programa Negócio a Negócio, a empresa cresceu 32% no ano passado. E por isso, aconselha: “É preciso prestar atenção aos pequenos detalhes e ter organização interna. Isso faz a diferença no seu negócio”.



Sabia que o Sebrae-SP tem uma cartilha especial para ajudar o empresário do setor de alimentação a contratar?  
<http://sebrae.sp/jnmais241>

## Dicas do Sebrae-SP

### Onde procurar e divulgar

- Divulgação interna (funcionários, fornecedores e clientes)
- Funcionários de outras empresas
- Faculdades/universidades
- Escolas profissionalizantes
- Internet (sites empresa e especializados)
- Jornais especializados e locais

### O que é preciso observar no currículo

- Clareza na descrição dos trabalhos realizados
- Orientação para resultados
- Responsabilidades
- Estabilidade
- Sentido de carreira
- Períodos entre um emprego e outro
- Omissão de informações (idade, escolaridade, datas)

Note palavras ou ideias que sejam pertinentes às competências necessárias e aquelas que diferem delas, para colocar na lista de perguntas para a entrevista.

### Como preparar uma entrevista

Em todo o processo seletivo a entrevista pessoal é a técnica que mais influencia a decisão final a respeito do aproveitamento ou não de um candidato a emprego. A entrevista de seleção deve ser conduzida com bastante habilidade e tato, a fim de que possa realmente produzir os resultados esperados. Antes de começar, faça uma lista de perguntas e reserve um local adequado para a entrevista, onde não serão interrompidos. É importante que você tenha empatia pelo candidato e atenção aos detalhes, não se deixando manipular ou comover pelas respostas.



### Perguntas importantes para avaliação do candidato

- Contexto: fato ocorrido, situação ou tarefa (peça para o candidato contar uma situação vivida no trabalho anterior)
- Ação: o que foi feito, atuação (como essa situação foi solucionada)
- Resultado: sucessos, insucessos, consequências (como ele lidou com uma situação de fracasso)

### Empresa deve informar ao candidato

- Apresente a filosofia empresarial (missão, visão, valores e políticas de trabalho)
- Principais desafios atuais e futuros
- Possibilidades de crescimento na empresa
- Condições em relação a salário, benefícios, horários e atividades
- Próximas etapas do processo seletivo
- Data prevista para contratação
- Informar o resultado do processo seletivo também aos candidatos que não foram aprovados

É importante dar ao candidato a oportunidade de decidir se quer ou não fazer parte de sua equipe.



O setor de fast food lidera o ranking de franqueadores, de acordo com pesquisa da Rizzo Franchise. As 13.643 unidades em funcionamento no ano passado no País movimentaram R\$ 9 bilhões, um aumento de 12,7% na comparação com os R\$ 8,3 bilhões de 2012.

## Evento

# Feira do Empreendedor 2014:



Diretoria do Sebrae-SP, autoridades e alunos da Escola de Negócios durante cerimônia de abertura da Feira do Empreendedor 2014, realizada de 22 a 25 de fevereiro

Sucesso de público e crítica. Assim pode ser resumida a Feira do Empreendedor 2014, promovida pelo Sebrae-SP de 22 a 25 de fevereiro. Durante quatro dias, o Expo Center Norte, onde foi realizada, recebeu 82 mil pessoas, cerca de 50% mais do que na edição anterior, de 2012, quando o evento atraiu 55 mil visitantes.

Quem esteve na Feira teve a oportunidade de receber consultorias individuais e coletivas, acompanhar palestras, conhecer tendências,

regularizar a situação da empresa, além de variados tipos de informações referentes à abertura e manutenção de um negócio próprio.

“A Feira superou as expectativas até dos mais otimistas. Os expositores realizaram bons negócios e o público ficou satisfeito com tudo que foi apresentado e oferecido no evento. Para nós do Sebrae-SP é uma alegria muito grande”, destacou o presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Alencar Burti.



**A Feira superou as expectativas até dos mais otimistas. Os expositores realizaram bons negócios e o público ficou satisfeito com tudo que foi apresentado e oferecido no evento. Para nós do Sebrae-SP é uma alegria muito grande”**

Alencar Burti,  
presidente do Conselho  
Deliberativo do Sebrae-SP

Os números da Feira são surpreendentes. Foram mais de 350 estandes de expositores, 9 mil atendimentos realizados pelos consultores do Sebrae-SP e 24 mil pessoas assistiram às palestras oferecidas durante o evento.

“Ficamos muito satisfeitos com o resultado. Não só pela quantidade de público, que foi excepcional, mas principalmente pelo interesse das pessoas: as áreas de conhecimento foram muito concorridas, as consultorias do Sebrae-SP

Os pedidos de falência no País cresceram 21,8%, em fevereiro, com a soma de 151 processos no mês ante 124 requerimentos protocolados em janeiro, segundo o Indicador Serasa Experian de Falências e Recuperações. Do total, 77 pedidos referem-se a micro e pequenas empresas; 31 a empresas de médio porte e 43 a grandes companhias. Na comparação com fevereiro de 2013, a alta é de 51%.

# sucesso e recorde de público

estiveram o tempo todo lotadas. Isso mostra que o empreendedor está buscando informação e nos vê como uma referência”, afirmou o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano.

“**Ficamos muito satisfeitos com o resultado. Não só pela quantidade de público, que foi excepcional, mas principalmente pelo interesse das pessoas**”

Bruno Caetano,  
diretor-superintendente do  
Sebrae-SP

Entre os assuntos mais procurados pelos participantes junto aos consultores do Sebrae-SP estavam informações sobre como abrir o próprio negócio, marketing, finanças e jurídico, bem como as palestras que trataram de temas como tecnologia, marketing, redes

sociais, e-commerce, planejamento, inovação, startup, e crédito, entre outros.

O Sebrae-SP também ofereceu um espaço de atendimento exclusivamente dedicado à formalização do Microempreendedor Individual (MEI). Foram mais de quatro mil atendimentos e 120 formalizações.

“A Feira foi uma grande vitrine de negócios e de incentivo ao empreendedorismo para todo o Estado de São Paulo. O número de negócios gerados na feira foi muito grande. Para 2016 vamos nos aprimorar para trazer mais opções de negócios e fazer um evento ainda mais grandioso”, disse o diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni.

Segundo o empresário Sergio Torres, da Rustless, de Indaiatuba, foi a melhor feira de que ele já participou. “Fechamos cerca de 400 contratos de franquia, o que vai gerar em torno de R\$ 6 milhões em negócios.”



Bruno Caetano, Guilherme Afif Domingos, Luiz Barretto e Alencar Burti na Feira



Uma das palestras realizadas durante os quatro dias do evento no Expo Center Norte



Visitante pôde conversar com consultores do Sebrae-SP individualmente

Na opinião da proprietária da agência Mitrah, Vanesa Veiga, a edição 2014 foi uma ótima oportunidade para fazer contatos e apresentar a empresa. Marcos Manrique, representante da TRC Sustentável, de Sorocaba, afirmou que o retorno empresa foi surpreendente. De acordo com ele, ao final do evento “A perspectiva era de fechar acordo com 35 novos franqueados e gerar negócios de R\$ 1 milhão”, disse.



Assista aos vídeos da Feira do  
Empreendedor 2014  
<http://sebr.ae/sp/jnmais241>

# classificados

## ALIMENTÍCIO

**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) 5072-7835

## DIVERSOS

**Escritório aime Contábil**

Atendimentos mensais presenciais e personalizados diretamente com o contador

- Abertura e Encerramento de Empresas
- Registro de Empresas
- Contabilidade
- Recuperação de Empresas
- Assessoria
- Área Fiscal e muito mais...

**20 Anos de Experiência**

Juliana da Silva  
CBO: 070017220-0-0

[jaimcontabilidade@gmail.com.br](mailto:jaimcontabilidade@gmail.com.br)  
Fones: (11) 99317-5093

## COMUNICAÇÃO / GRÁFICA

**IDEESIGN**

A Copa vem aí, você está preparado para este evento? Temos uma estratégia de comunicação personalizada para o seu produto.

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

**GRÁFICA & COPIADORA**

**BANNER**

ADERIVOS & RÓTULOS  
ENVELOPES - PASTAS  
APOSTILAS - CRACHÁ PVC

**DOREPAPER**

**Solução em Impressão**

**29505627 - 22834223**

Contate-nos e saiba como a comunicação pode impulsionar os seus negócios.

Assessoria de Imprensa • Produção de Conteúdo • Comunicação Empresarial

**Agência Vero**  
Comunicação Corporativa

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

Telefones: (11) 3061-2263 / (11) 2307-4869

## CONFECÇÃO

**MANU:** Modas venha conhecer a nova moda do momento, masculina, feminina, infantil e acessórios. Tel.: (11) 5931-2851 – MANOEL - Rua Inácio Solano, 29

## ORGANIZACIONAL

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

**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](http://www.brasilmarltda.com.br)

## INFORMÁTICA

**ASSISTÊNCIA:** técnica informática, pc, notebook, formatação, backup, configura internet, remoção de vírus, upgrade. Tel.: (11) 2909-2526  
[jessika@infonortesp.com.br](mailto:jessika@infonortesp.com.br)

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

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

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

**PAGAMENTO EM ATÉ 10X**  
...Desde 1988 - CONSULTE-NOS  
Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

11 5585-9277 / 5581-9352 [www.viaclient.com.br](http://www.viaclient.com.br)  
11 3238-7132 Informática

**VIDEO ANIMADO DE 1 MINUTO**  
IDEAL PARA STARTUPS E PRODUTOS CONCRETUAIS

VEJA EXEMPLOS EM  
[www.TRUSTFILMES.COM.BR](http://www.TRUSTFILMES.COM.BR)

**TRUST Filmes** [contatosite@trustfilmes.com.br](mailto:contatosite@trustfilmes.com.br)  
011 2875.6464

**PETMOURA** Software

Sistema líder de mercado  
Automatize seu PetShop

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

**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**

**EJR** Web Solutions

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

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

SUA LOJA ESTA INFORMATIZADA???  
OU TEM APENAS UM "SISTEMINHA..." ???

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

Adequamos os sistemas para as suas necessidades

**PAGAMENTO EM ATÉ 10X**  
...Desde 1988 - CONSULTE-NOS  
Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

11 5585-9277 / 5581-9352 [www.viaclient.com.br](http://www.viaclient.com.br)  
11 3238-7132 Informática

**VIDEO DE 1 MINUTO**  
DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO ANUNCIADO NA INTERNET

VEJA EXEMPLOS EM  
[www.TRUSTFILMES.COM.BR](http://www.TRUSTFILMES.COM.BR)

**TRUST Filmes** [contatosite@trustfilmes.com.br](mailto:contatosite@trustfilmes.com.br)  
011 2875.6464

Software

**POSTO MOURA**

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

Todos os Relatórios no seu celular

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

**Escritório Santana de Contabilidade Ltda**

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

Escritas Fiscais - Repartições Públicas  
Contratos - Distratos - Assuntos Fiscais,  
Contábeis e Trabalhistas - Aberturas -  
Encerramentos - Consultoria  
Processamento de Dados  
Implantação de meios avançados de  
informática aplicáveis na gestão  
das empresas em geral.

[site: www.escritoriosantana.com.br](http://site:www.escritoriosantana.com.br)

**houze**

AGÊNCIA ESPECIALIZADA  
EM E-COMMERCE  
E E-MAIL MARKETING

(11) 5549-0141 [agenciahouze.com](http://agenciahouze.com)

SEU SISTEMA SÓ EMITE NFE ???

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

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

**PAGAMENTO EM ATÉ 10X**  
...Desde 1988 - CONSULTE-NOS  
Grande São Paulo implantação e treinamento no local.

11 5585-9277 / 5581-9352 [www.viaclient.com.br](http://www.viaclient.com.br)  
11 3238-7132 Informática

AGORA FICOU MAIS FÁCIL CRIAR E GERENCIAR SUAS PROPOSTAS COMERCIAIS

**Negocie**

O APLICATIVO MAIS COMPLETO PARA O DESENVOLVIMENTO DE PROPOSTAS COMERCIAIS

**ACESSE AGORA** [www.negocieapp.com.br](http://www.negocieapp.com.br)

Transportadores a Obrigatoriedade Chegou!

Emissor de Conhecimento de Frete Eletrônico (CT-e) ao seu alcance!

Pagando apenas a manutenção mensal a partir de: **R\$ 85,00**

11 2682-9644  
11 3294-8635  
A Companhia de Transporte Expresso

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

**GIANCOLI, OLIVEIRA, CHAMLIAN**  
ADVOCADOS ASSOCIADOS

**ADVOCACIA TRABALHISTA**

Especializada em defender empregados "PJ" e "RPA", CLT-Flex, sem registro e cooperados. Cálculos, orientações e reclamações trabalhistas.

[www.gocadvogados.com.br](http://www.gocadvogados.com.br)  
Tel.: (11) 3149-3170

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

## Classificados

### CONSULTORIA

**CONTABILIDADE:** em Santo André imposto de renda, abertura, regularização de empresa, MEI, orçamento sem compromisso. Tel.: (11) 4978-1484  
jared@jared.com.br

**PUBLISIZE:** marketing mais que agência de publicidade, gestão, divulgamos seu negócio on line e off line.  
Tel.: (11) 2883-3443  
Cel.: (11) 98855-7029  
www.publisize.com.br

**ADVOCACIA EMPRESARIAL**  
Societário: Assembleia, dissolução, disputa sócios.  
Tributário: Fiscalização, M. Segurança, Embargos.  
Empresarial: Contratos, cobrança, Marca/Patente.  
Trabalhista: Preventivo, Audiência, Acordos.

EFETUAMOS TRABALHOS  
EM PORTUGAL, (EUROPA) E MARI (U.S.A.)

R. Voluntários da Pátria, 2041 - Conj. 401  
Santana - SP - Brasil - www.cronos.cnt.br

**Tel.: (11) 2221-5613**

**PLANECON** AGENDA UMA VISITA SEM COMPROMISSO

**O ANALISTA DE CUSTOS QUE FARÁ BEM À SUA PEQUENA EMPRESA**

Fone: (11) 9 9176 7062 / 3424 4959  
(19) 9 8402 2566

e-mail: contato@consultoriaplanecon.com.br  
site: www.consultoriaplanecon.com.br

### LOGÍSTICA

**Union Global Logistics**  
THE WORLD DOOR TO DOOR

Somos seu Parceiro em Comércio Exterior!

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

Radar  
Agenciamento de Cargas  
Comercial Importadora e Exportadora  
Projetos Personalizados  
Desembaraço Aduaneiro

Ph (55 11) 3853-6312 / 3853-6329 / 3853-6732  
Fax (55 11) 3589-6429  
Rua Dr. Luiz Migliano, 870 - Sala 23 - CEP 05711-001  
Portal do Morumbi - SP - Capital - Brasil

**3MI Factoring**

QUER UMA MÃOZINHA  
RECEBA À VISTA SUAS VENDAS A PRAZO  
Negocie seus cheques e duplicatas  
pelo menor custo do mercado

consulte-nos <sup>(11)</sup> **2723-3218**  
www.3mi.com.br

**3MI Factoring**

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

consulte-nos <sup>(11)</sup> **2723-3218**  
www.3mi.com.br

**Somma**  
CONTÁBIL

- ASSES. EMPRESARIAL
- LEGAL DE EMPRESAS
- CONTABILIDADE
- GESTÃO EM RH
- ESCRIT. FISCAL
- ASSES. JURÍDICA

AGENDE UMA VISITA  
(11) 3277-2747  
WWW.SOMMASERVICOS.COM.BR  
somma@sommaservicos.com.br

**FACSOL**  
CONSULTORIA E APOIO EMPRESARIAL

- ADM. CONDOMÍNIOS
- ELABOR. CONVENÇÃO
- EATAS
- COBRANÇAS JUD. E EXTRAJUDICIAL
- C/C INDIVIDUALIZADA
- PARTICIPAÇÃO EM ASSEMB. (GRATUITA)
- LOCAÇÃO MÃO DE OBRA TERCEIRIZADA

AGENDE UMA VISITA  
(11) 3277-2747  
WWW.SOMMASERVICOS.COM.BR  
somma@sommaservicos.com.br

**LIBRAS**  
Língua Brasileira de Sinais

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

**Cardápio Digital para Restaurantes**

0800 771 7777  
www.jnmoura.com.br

**TABLET**

### OFERTAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS

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

COM ALGUMA EXPERIÊNCIA EM PROCESSO E POUCOS EQUIPAMENTOS...

**MONTAR E REFORMAR CILINDROS HIDRÁULICOS E PNEUMÁTICOS USANDO OS PRODUTOS E FACILIDADES MARVITUBOS TORNA-SE UMA BRINCADEIRA DE CRIANÇA!**

TUBOS DE AÇO BRUNIDOS/ROLETADOS PARA CÂMERA DE CILINDRO E BARRAS DE AÇO CROMADAS PARA NASTE

PERFIS EM ALUMÍNIO PARA CILINDRO PNEUMÁTICO

PEÇAS COMPONENTES PARA CILINDROS HIDRÁULICOS E PNEUMÁTICOS

SOLICITE-NOS CATÁLOGOS TÉCNICOS GRATUITAMENTE!

MATERIAIS À PRONTA-ENTREGA COM QUALIDADE CERTIFICADA!

Telefones: (16) 3019-9000 - (16) 3515-8900 - Fax: (16) 3019-9009 - Grátis: 0800-183874  
www.marvitubos.com.br - desenvolvimento@marvitubos.com.br

**Que tal dar um banho de loja no seu estabelecimento?**

O InovaLoja 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/inovaloja>

**inovaLoja** | **SEBRAE SP**

**Estrutura organizacional**

**Fachada**

**Temperatura**

**Iluminação**

**Produto**

**Vitrine**

**Acessibilidade**



## Administração

# Para simplificar o planejamento

Pense no monte de planilhas que são feitas quando se quer abrir um negócio ou corrigir seu rumo. Nelas estão todos os detalhes da empresa, nem sempre da forma mais facilitada. A boa notícia é que há ferramentas que simplificam a tarefa: o Planeja Fácil, desenvolvido pelo Sebrae-SP, e o Business Model Canvas.

Com o Planeja Fácil, o empresário pode pensar em como ampliar suas possibilidades. Ele recebe um kit, composto por um painel que deverá ficar em local visível, um conjunto de papéis autoadesivos coloridos e uma carta explicativa. O material permite trabalhar, em período determinado, pontos fortes e fracos, cenário interno e externo, riscos e oportunidades.

Preenchendo o painel, o gestor faz um diagnóstico e trabalha soluções para a empresa, visando um planejamento geral para o ano, por exemplo, ou planos e metas pontuais, como a abertura de filial, aquisição de equipamentos, ampliação da produção, entre outros.

“O empresário vai preenchendo o painel, em que escreve os principais dados, situações e objetivos e estratégias”, explica a analista do Sebrae-SP e membro da equipe que desenvolveu o produto, Rosângela Maciel Schmaedecke.

O material está disponível no link: <http://migre.me/i3EWj>.



Barros testou e aprovou a metodologia na sua escola kung fu e ioga

O Canvas foi desenvolvido para facilitar a criação e viabilidade do modelo de negócios.

Em uma cartolina ou em folha sulfite, são desenhados nove blocos que descrevem as principais partes de uma empresa: proposta de valor, atividades-chave, relacionamento com o cliente, fonte de receitas, canais, segmentos de clientes, parceiros-chave, recursos e estrutura de custos.

Preenchem-se as áreas com adesivos coloridos que significam como cada setor será gerido. “Deve-se pensar em todos os setores da empresa para aproveitar as oportunidades”, afirma o consultor do Sebrae-SP, Fabiano Nagamatsu.

A oficina do Sebrae-SP “Transforme a sua ideia em modelo de negócios” usa o método Canvas. “Nela, o aluno percebe se tem apenas ideias ou se o que imagina pode virar

um negócio”, diz a consultora do Sebrae-SP, Roberta Sodré. O aplicativo “Sebrae Canvas” está disponível para download na Apple Store ou Google Play.

Renato Calheiros de Barros, dono da Motivação Escola Oriental, que oferece cursos como kung fu e ioga, aprovou a metodologia. “Achei muito prático e fácil de entender. Você consegue ver onde estão os departamentos envolvidos”, diz. “  possível alterar a ordem dos adesivos a qualquer momento, conforme mudarem as ideias sobre o negócio.”

Jornal de  
negócios  
mais

Veja como funciona  
o Planeja Fácil!

<http://sebr.ae/sp/jnmais241>



## Agenda de Tributos

### MEI

**22/04**

Recolhimento em valores fixos mensais.  ltimo dia para o pagar DAS referente março/14

### SIMPLES NACIONAL (ME / EPP)

**15/04**

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

**22/04**

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

**30/04**

**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 março/13. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

**22/04**

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

**Lucro presumido.**  ltimo dia do mês seguinte   apuração do trimestre.

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

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

**22/04**

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

**25/04**

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

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

### Obrigações diversas

**Data: 05/04**

Salário do mês de março/14.

**07/04**

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

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

**15/04**

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

**22/04**

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

**10/04**

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

**22/04**

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

**30/04**

**DIRPF - Declaração de imposto de renda da pessoa física.**  ltimo dia para a entrega da DIRPF sobre os rendimentos recebidos em 2013.

**Quinzenalmente**

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