

Conectado com o consumidor

Loja física integrada às redes sociais é a fórmula de comerciante de Marília para estreitar laços com o cliente | **PÁGINA 23**



À frente de A Famosinha, Marcos Guanha está sempre incorporando o que há de novo e conta com o Sebrae-SP para se atualizar. Com essa visão, no último ano, conseguiu expandir o faturamento em 38%



Olho vivo na produtividade, esse valioso diferencial competitivo

Produzir mais com menos é o sonho de todo empreendedor e pode fazer a diferença entre as MPes que precisam usar racionalmente os recursos visando melhorar os lucros. Não raro, isso envolve soluções simples, como as que estão sendo implantadas por Luiz Augusto Bonjorno (foto), da APMX

PÁGINAS 10 E 11



Como anda a saúde de seu negócio?

Lançada pelo Sebrae-SP no começo de 2014, a ferramenta Check-up Empresa já ajudou quase 85 mil empresários, como Walter Bottura (foto), de Araraquara, a verificar o que está bom e o que precisa ser aprimorado

PÁGINAS 12 E 13

Atenção com o prazo para entrega da declaração anual

MEIS QUE NÃO APRESENTAREM A DASN-SIMEI ATÉ DIA 31 SERÃO MULTADOS
PÁGINAS 20 E 21

Fique por dentro de inovações que ajudam no dia a dia

CONFIRA AS NOVIDADES TECNOLÓGICAS NA COLUNA EMPRETECH
PÁGINA 14



Tendências do varejo são temas de seminário em Tupã e Assis

Evento aborda principais tópicos discutidos na maior feira do setor, realizada em janeiro em Nova York, e ajuda lojistas como Virgínia Piatto (foto) a se manter alinhados aos conceitos mais modernos

PÁGINA 24



PRODUTIVIDADE SOLUÇÕES INOVAÇÃO

EMPREENDEDORISMO PROCESSOS

GESTÃO PLANEJAMENTO NEGÓCIOS ESTRATÉGIA MARKETING PALESTRAS

CURSOS QUALIDADE CAPACITAÇÃO METAS FINANÇAS FÁBRICA

NOTAS DE MARÍLIA E REGIÃO

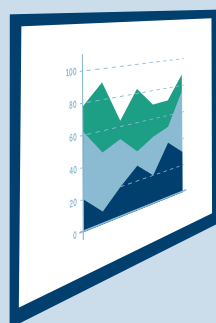


EVENTO EXPLICA OPORTUNIDADE DE CRÉDITO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Os donos de pequenas empresas interessados em financiamento para expandir e fortalecer o empreendimento terão uma boa oportunidade neste mês: Marília recebe o evento **Crédito BNDES** no dia 14, das 8h30 às 12h, no auditório Shunji Nishimura, do Centro Universitário Eurípedes de Marília (Univem). Na ocasião, técnicos da instituição financeira mostrarão que o BNDES também é acessível a pequenos empreendedores. Serão abordados valores, prazos, carências, juros e os caminhos para obter um financiamento. A participação é gratuita.

PREPARE-SE PARA FATURAR MAIS COM O DIA DOS NAMORADOS

Depois do Natal e do Dia das Mães, o Dia dos Namorados é uma boa oportunidade de as empresas aquecerem suas vendas. Ao contrário de 2014, quando houve concorrência com a abertura da Copa do Mundo no Brasil, neste ano, a data voltará a ter exclusiva atenção dos principais meios de comunicação, o que pode potencializar os resultados no comércio. É importante caprichar na vitrine, oferecer uma ampla linha de produtos e fazer promoções. Também é fundamental conhecer o histórico do volume de vendas dos anos anteriores para dimensionar o estoque, uma vez que a armazenagem de produtos não comercializados gera custos e requer uma reserva maior de capital de giro – e, possivelmente, a queima de estoques. Para mais dicas, consulte a cartilha online **Venda Melhor – Dia dos Namorados**, no link: (http://sebr.ae/sp/vendamelhor_namorados).



COMO GERENCIAR UMA EQUIPE DE SUCESSO

Para quem gerencia uma equipe e precisa torná-la de sucesso, o Escritório Regional do Sebrae-SP em Marília apresenta um curso **Na Medida – gestão de pessoas** para essa necessidade. Será realizado de 18 a 20 maio e de 25 a 27 de maio, das 18h às 22h. Com carga horária de 24 horas, a capacitação abordará temas com sistemas de gestão, remuneração, provisão, seleção, desempenho e retenção de talentos. O empreendedor receberá dicas de como estimular o trabalho em equipe e se tornar um *coach* de seus funcionários. O investimento é de R\$ 280 e o empreendedor terá direito ainda a duas horas de consultoria.

DUAS PALESTRAS APRESENTAM AS VANTAGENS DO SEMINÁRIO EMPRETEC

Baseado em metodologia criada pela Organização das Nações Unidas (ONU), o seminário **Empretec** tem como objetivo desenvolver nos participantes as características de comportamento empreendedor. No Brasil, a capacitação é aplicada exclusivamente pelo SEBRAE. Se deseja saber mais sobre o curso e tirar dúvidas, participe de uma das duas palestras de sensibilização para o seminário que o Escritório Regional do Sebrae-SP em Marília realizará neste mês: nos dias 7 e 28 de maio, das 19h30. Mais informações: (14) 3422-5111.

SERVIÇO

Escritório Regional do Sebrae-SP em Marília
Av. Brasil, 412 – Centro
(14) 3422-5111 / 0800-570-0800



APORTES NA INFRAESTRUTURA E NO DESENVOLVIMENTO URBANO SOMAM R\$ 460 BI

Estudo da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) mostra que, em 2014, o Brasil investiu R\$ 460 bilhões no setor de infraestrutura (energia, transportes e telecomunicações) e no desenvolvimento urbano (habitação, mobilidade urbana e saneamento). Para atingir um patamar positivo até 2022, são necessários R\$ 560 bilhões a cada ano, ou 9,8% do produto interno bruto (PIB) nacional. A média anual de recursos direcionados à infraestrutura, entre 2010 e 2014, foi de R\$ 184,5 bilhões, em torno de 3,8% do PIB nacional.



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

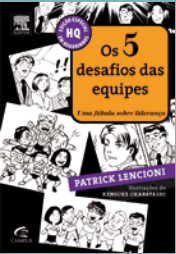
Inspiração
de cabeceira



**RIATIVIDADE S.A.
(Ed. Rocco)**
Como construir uma cultura da criatividade? Ed Catmull responde esmiuçando a história da Pixar – estúdio que criou filmes como *Toy Story* e foi fundado por ele com Steve Jobs e John Lasseter.



**EMPREENDEDORES
ESQUECIDOS (Ed. Elsevier)**
Fabio Zugman traz ideias e técnicas para profissionais liberais (como advogados, dentistas, psicólogos e arquitetos) conseguirem administrar suas práticas e melhorar o atendimento.



**OS 5 DESAFIOS DAS EQUIPES
(Ed. Elsevier)**
Fábula sobre liderança, de Patrick Lencioni, é um best-seller que ganhou versão em quadrinhos para mostrar as cinco disfunções que destroem qualquer equipe.

Menos é
mais

PAULO SKAF,
Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP



➔ Inflação resistente e elevada, juros e tarifas nas alturas, carga tributária ainda mais pesada, fuga de investimentos, queda no nível de emprego. Como previmos, 2015 está sendo um dos anos mais difíceis dos últimos tempos.

Os horizontes se estreitam ainda mais quando vemos que a solução escolhida não ataca a redução dos gastos públicos e prioriza a fúria arrecadatória, responsável pela entrada de R\$ 1,8 trilhão nos cofres públicos em 2014 – o correspondente a 37% do PIB.

Os empresários já sentiram os impactos devastadores. Pesquisa do Sebrae-SP mostrou que, em janeiro, as micro e pequenas empresas registraram recuo de 14,8% no faturamento em relação a 2014. O número de empregos também está em queda (-2,5%), bem como o índice de rendimento real do trabalhador (-6,6%).

Com isso, o nível de confiança do empresário despencou: 43% esperam piora na economia nos próximos seis meses, recorde de pessimismo da série, iniciada em maio de 2005.

É o prenúncio da volta do ciclo pernicioso da retração econômica. Cabe decidir como vamos

sair desta: esfaçalhados ou fortalecidos. No que depender de nossa atuação, venceremos esta guerra. Por isso, vamos atacar em dois *fronts*.

O momento é de correr menos riscos e potencializar as oportunidades. Ou seja, é hora de dobrar os investimentos em planejamento e monitoramento e ficar de olho no mercado. Para facilitar o acesso a tudo isso, aqui, no Sebrae-SP, vamos ampliar produtos e serviços focados em gestão e competitividade. Em 2014, realizamos cerca de 500 mil capacitações e, neste ano, serão mais de 700 mil.

Do outro lado, exigiremos que os governos façam a sua parte. Recentemente, instalamos na Fiesp o Comitê de Ação Permanente contra o aumento dos impostos, reunindo lideranças empresariais e centrais sindicais. Nosso lema: implantar a receita do “menos”: menos juros, menos impostos e menos gastos públicos, uma vez que a fórmula do “mais” comprovou-se equivocada.

A redução das gorduras que não comprometem o bom andamento do País vai sinalizar aos empresários e investidores que, enfim, todos estão fazendo a sua parte. Porque menos é mais!

EXPEDIENTE

Publicação mensal do Sebrae-SP

Tiragem total
500 mil exemplares

CONSELHO DELIBERATIVO

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

DIRETORIA EXECUTIVA

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

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado
Gerente: Eduardo Pugnali
Editora responsável: Marcelle Carvalho – MTB 00885
Editores-assistentes: Roberto Capisano Filho e Daniel Lopes
Apoio comercial: Unidade Comercial
Giulliano Antonelli (gerente)

Projeto gráfico e produção
FISCHER2
Impressão: Plural Indústria Gráfica

SEBRAE-SP

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

Escritórios Regionais
Sebrae-SP

Alto Tietê 11 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 11 3253-2121
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
Pres. Prudente 18 3222-6891
Ribeirão Preto 16 3621-4050
São Carlos 16 3372-9503
S. J. da Boa Vista 19 3622-3166
S. J. do Rio Preto 17 3222-2777
S. J. dos Campos 12 3922-2977
Sorocaba 15 3224-4342
Sudoeste Paulista 15 3522-4444
Vale do Ribeira 13 3821-7111
Votuporanga 17 3421-8366



PEQUENOS INVESTIDORES LIDERAM COMPRA DE TÍTULOS PÚBLICOS

As vendas do Tesouro Direto – programa do Tesouro Nacional desenvolvido em parceria com a Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) e Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) para a venda de títulos do governo federal a pessoas físicas, pela internet, com aplicações a partir de R\$ 30 – foram protagonizadas, em fevereiro, por pequenos investidores com até R\$ 5 mil, que responderam por 68,3% das operações. Foram 48.715 transações no período, recorde desde o início da série (em 2012), com soma também inédita, de R\$ 366,4 milhões.

Novo nome, sucesso de sempre

Com 27 lojas em 13 cidades, a rede Pet Center Marginal passa a se chamar Petz, a fim de seguir o plano de expansão nacional

O EMPRESÁRIO SÉRGIO ZIMMERMAN PENSA GRANDE. TREZE ANOS ATRÁS, LOGO DEPOIS DE ENCERRAR UM COMÉRCIO ATACADISTA QUE NÃO DEU CERTO, ENVEREDOU POR OUTRO RAMO: NO GALPÃO DA ANTIGA EMPRESA, NA MARGINAL TIETÊ, EM SÃO PAULO, ABRIU UMA GRANDE LOJA DE ARTIGOS PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO, A PET CENTER MARGINAL. EM 2014, VENDEU PARTE DO EMPREENDIMENTO PARA O FUNDO AMERICANO WARBURG PINCUS – FOCADO EM UM AMBICIOSO PLANO DE EXPANSÃO. EM SEIS ANOS, ESPERA AMPLIAR PARA 100 O NÚMERO DE LOJAS, ATUALMENTE EM 27. PRESENTE EM SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO, GOIÁS E DISTRITO FEDERAL, ZIMMERMAN QUER CHEGAR A OUTROS ESTADOS BRASILEIROS E, PARA TANTO, ACHOU MELHOR TROCAR O NOME DA MARCA PARA PETZ. EM ENTREVISTA

AO JORNAL DE NEGÓCIOS, ELE CONTA MAIS SOBRE A TRAJETÓRIA E AS NOVIDADES DA REDE.

Quais lições tirou do insucesso do atacado?

Concluí que o crescimento acelerado, sem uma estrutura adequada, é perigoso. O mesmo *feeling* que leva a um determinado tamanho pode fazer tropeçar. Também aprendi a olhar no espelho e fazer uma reflexão para não repetir as falhas. Percebi ainda que precisava estudar mais. Fiz faculdade de Administração, uma pós-graduação em Varejo e uma extensão internacional no mesmo tema.

Como surgiu a ideia do pet shop?

Foi sugestão de um cunhado que trabalhava com ração para cães. A princípio, não acreditava que seria viável.



Queria usar o mesmo imóvel do atacado, que tinha 3 mil metros quadrados. Para mim, um pet shop não teria mais do que 150 metros quadrados. Então, um fornecedor me falou da Cobasi, que tinha mais ou menos as dimensões do meu galpão. Na ocasião, eu quis ser um franqueado, mas eles não toparam.

Então, partiu para a própria marca.

Sim, só que não conhecia nada dessa área. Restou-me aprender. Fiquei dez dias seguidos visitando a Cobasi, vendo o que faziam bem e, principalmente, onde falhavam. Comecei o meu negócio oferecendo o que eles não tinham: venda assistida, ou seja, com consultores orientando os clientes sobre as mercadorias nas gôndolas, prestação de serviço e comercialização de filhotes.

Tinha noção de quanto cresceria?

Quando inaugurei a loja da Marginal, em 2002, o único objetivo era viabilizá-la. Só em 2004, com tudo dando certo, o vírus do empreendedorismo atacou com a ideia de abrir outras.

Como preparou o terreno para a expansão?

Com o atacado, eu fui muito arrojado. Recorri a financiamentos bancários e não deu certo. Desta vez, mais cauteloso, reinvesti os resultados do próprio negócio em novas lojas. Em 2009, percebi que, para crescer com mais musculatura, precisaríamos de parceiros.

Que tipo de parceria?

Queríamos um sócio que entrasse com dinheiro e uma estrutura de governança. Então, entendemos que o fundo seria o melhor caminho. Fechamos com o Warburg Pincus em 2013, depois de dois anos de negociações. Eles procuraram conhecer nossa rotina e nós queríamos entender como seria nossa relação.

Por que mudar o nome?

Fora de São Paulo, percebemos que a palavra “marginal” tinha uma conotação pejorativa que podia causar rejeição. Então, contratamos uma empresa para nos assessorar na construção da nova marca. Petz já é usado nas lojas de Brasília, de Goiânia e do Rio de Janeiro. Em São Paulo, todas as unidades devem adotar esse nome até o fim do ano.

O que é preciso para ter sucesso na área de pet shop?

Conseguir responder à pergunta: “por que o consumidor viria à minha loja e não ao concorrente?” A resposta tem de ser: “Porque ofereço serviço e localização muito melhores”.

Quais são as tendências desse setor?

O segmento de gatos está crescendo. Há 12 anos, 82% de nossos clientes eram donos de cachorros e apenas 8% tinham felinos. Hoje, esses percentuais foram para 78% e 12%, respectivamente. São públicos bem distintos, com suas peculiaridades, que precisam ser observadas e atendidas.





MAIS RECURSOS PARA GESTÃO E ATENDIMENTO DAS INCUBADAS

O SEBRAE vai destinar R\$ 28,8 milhões para apoio a até 120 projetos de incubadoras nos próximos 30 meses, em todo o País. Em parceria com a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), a verba se destina à melhoria dos processos focados em gestão e atendimento das companhias incubadas. Segundo a diretora-técnica do Sebrae-SP, Heloísa Menezes, o aporte contribui na uniformização do suporte nacional e, a médio e longo prazos, na melhoria da competitividade das corporações de alto impacto e com potencial exportador.



Eficiência na crise

BRUNO CAETANO,
diretor-superintendente do Sebrae-SP
 @bcaetano
 bcaetano@sebraesp.com.br
 www.facebook.com/bcaetano1

➔ Em um ano que confirma as previsões de grandes entraves para a economia brasileira, com custos em elevação e mercados cada vez mais retraídos, o empreendedor precisa se adaptar e traçar estratégias para avançar em meio à nova realidade.

Pensando nisso, esta edição do **Jornal de Negócios** dedica sua principal reportagem aos desafios para o aumento da eficiência. Com tal perspectiva, um dos pontos centrais é a superação da baixa produtividade nacional, explícita no ranking da Confederação Nacional da Indústria (CNI), no qual o Brasil ocupa o último lugar entre 12 países, liderados por Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura. Contudo, vai além, com ações em prol da capacitação – tanto do gestor como dos colaboradores – e se consolida na certeza de que, para melhorar a competitividade, é preciso que as soluções passem por uma visão global dos processos da companhia.

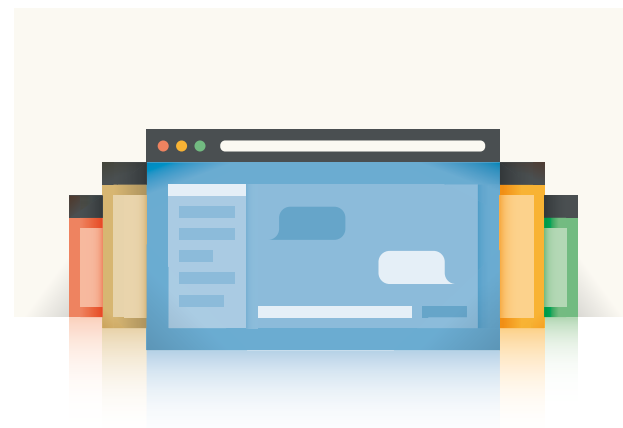
Para muitos, o ponto de partida pode ser uma checagem corporativa, outro tema desta edição. Disponibilizada pelo Sebrae-SP desde o início do ano passado, a ferramenta **Check up Empresa** já foi utilizada por mais de 85 mil gestores para avaliar a saúde do empreendimento e fazer possíveis revisões nos objetivos e processos. Com proposta simples, é baseada em questionário dividido em quatro temas: marketing, finanças, gestão de pessoas e administração geral.

Uma novidade: a partir deste mês, contaremos com a coluna **Empretech**, voltada às novidades tecnológicas viáveis nas micro e pequenas empresas (MPEs). Na estreia, abordamos os dispositivos móveis que recebem pagamento em cartão, inovação que já é adotada por 250 mil MPEs.

Para terminar, uma reportagem com tudo o que o MEI precisa saber para entregar a declaração anual. O prazo final é dia 31 de maio.

Bons negócios!

NO VI DA DES



FACEBOOK INAUGURA LABORATÓRIO DE INOVAÇÃO

A favela de Heliópolis, na capital paulista, foi o local escolhido pelo Facebook para instalar o seu primeiro laboratório de inovação. A iniciativa integra o projeto **Facebook na Comunidade**, cujo objetivo é capacitar comunidades brasileiras sobre temas como rede social, empreendedorismo e marketing digital. No espaço, há 15 computadores de livre uso pelos moradores, fora do período das aulas. O curso é uma parceria com o SEBRAE e o Interactive Advertising Bureau (IAB) Brasil.

EM DEFESA DE TETO MAIOR PARA FATURAMENTO DO MEI

“Hoje, o MEI tem um teto de faturamento anual em que ele paga um pouquinho de impostos. Estamos lutando para ampliar para R\$ 120 mil e isso vai fortalecer e dar alívio a esse empreendedor”, afirma o presidente do Sebrae-SP e da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Paulo Skaf. Atualmente, o teto da categoria é de R\$ 60 mil.

CONSUMIDOR USA MENOS OS SITES DE COMPRAS COLETIVAS

Pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) registrou que 47% dos clientes de sites de compras coletivas diminuíram a frequência de consumo. Segundo a economista-chefe da entidade, Marcela Kawauti, o recuo ocorreu porque o internauta está mais consciente em relação às condições estabelecidas pelos contratos de cada empresa ofertante. Bons exemplos são o das refeições em restaurantes, que têm dia certo para uso dos vales de compra, e o de períodos em pousadas, que não abrangem as temporadas.

ACORDOS TRABALHISTAS FICAM ACIMA DA INFLAÇÃO

Em 2014, 91,5% dos acordos firmados entre patrões e empregados tiveram reajuste acima da inflação. Os dados são do estudo do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese). O percentual é um avanço, já que, em 2013, o total de negociações salariais que foram concluídas, com ganhos reais para os trabalhadores, ficou em 86,2%.



FINANCIAMENTOS DO BNDES REGISTRAM QUEDA DE 7%

Apesar de responderem por 96,2% do total de operações de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) em 2014, as micro, pequenas e médias empresas apresentaram retração no volume demandado. O total foi de R\$ 59,37 bilhões, queda de 7%, diante de 2013. Segundo o banco, o desempenho foi influenciado pelo Cartão BNDES, que fez 795.242 transações, com liberações recordes de R\$ 11,5 bilhões. Isoladas, as micro concentraram a maior soma liberada pelo agente financeiro: R\$ 28,694 bilhões.



Para o lucro não ir pelo ralo

Informação é uma das armas que ajudam a combater as perdas no varejo, que correspondem, em média, a 2,3% do faturamento líquido

E estudo divulgado em fevereiro pelo Instituto Brasileiro de Varejo e Mercado de Consumo (Ibevar) apontou que as perdas no comércio chegam a 2,3% do faturamento líquido. O levantamento foi realizado com 2,1 mil lojas brasileiras, entre elas, 230 micro e pequenas, em 2013. O índice é o maior da série histórica, iniciada em 2002, e está acima das médias mundial (1,36%), da América Latina (1,6%) e da América do Norte (1,49%).

A alta é atribuída a dois fatores. O primeiro é positivo: significa que está havendo um maior dimensionamento das perdas por parte das empresas. O segundo, nem tanto: está relacionado ao aumento das vendas não acompanhadas de medidas preventivas adequadas.

O dado acende o sinal vermelho e mostra que esse é um gargalo que precisa ser enfrentado para preservar os lucros do empreendimento. Para começar, é preciso saber exatamente quais são os focos a serem combatidos. Sob esse guarda-chuva, deve ser contabilizado tudo que envolve a atividade de vendas associadas a roubos, furtos e problemas operacionais, inclusive formação errada de preço e

cálculo equivocado de estoque, algo mais frequente do que se imagina.

O consultor do Sebrae-SP Gustavo Carrer alerta que o varejista precisa entender que todas as lojas, sem exceção, terão perdas, mesmo que não sejam conhecidas por deficiência na realização do inventário. Por isso, é necessário identificá-las para que sejam administradas e reduzidas.

Para o presidente da Academia de Varejo, José Roberto Securato Júnior, a divulgação de informações relacionadas aos prejuízos não apenas orienta as ações preventivas, como também possui um caráter pedagógico. O estudo do Ibevar, além de registrar as perdas, aponta as medidas mais utilizadas pelas empresas de varejo para mensurá-las e controlá-las.

A realização de inventários regulares é um dos mecanismos de prevenção. Muitas das pequenas empresas pesquisadas pelo Ibevar realizam essa operação a cada seis meses (65%) ou apenas uma vez por ano (35%). Entretanto, o recomendável é inventariar, no mínimo, uma vez por mês, segundo o consultor Azevedo. “O ideal seria realizar as auditorias uma vez por semana”, diz ele. “Sem esse passo básico,



Kleber Bordini de Souza, dono da Kabler Calçados e Confecções, conseguiu reduzir suas perdas para um terço



MICRO E PEQUENAS PUXAM A ALTA DA DEMANDA POR CRÉDITO EM FEVEREIRO

Repetindo a situação de janeiro deste ano, as micro e pequenas empresas (MPEs) lideraram o movimento de busca por crédito em fevereiro. Segundo dados do Indicador Serasa Experian de Demanda das Empresas por Crédito, a procura aumentou em 5,8% em fevereiro de 2015, comparado a janeiro. Em relação ao mesmo período de 2014, o levantamento apurou alta de 4,8%. O consolidado no primeiro bimestre de 2015 indica que houve avanço de 5,6% em relação ao mesmo período do ano passado.

todo o resto para prevenir o prejuízo será inútil.”

FORMAS DE CONTROLE

Kleber Bordini de Souza, da Kabler Calçados e Confeções, sabe bem do que Carrer fala. Há cinco anos, chegou a contabilizar perdas de 12% do faturamento líquido. Buscou consultoria do Sebrae-SP e, com as medidas adotadas, o porcentual caiu para 4% atualmente.

O empresário conseguiu detectar quais falhas nos inventários do estoque, realizados apenas uma vez por ano, encobriam dois problemas. O primeiro deles eram os furtos praticados por colaboradores. O segundo, a compra excessiva de mercadorias. O estabelecimento de regras que mudaram esse quadro passou pela contratação de uma empresa terceirizada para auditar os inventários, que são realizados, no mínimo, de três em três meses. “O usual, agora, é conferência semanal”, conta Souza.

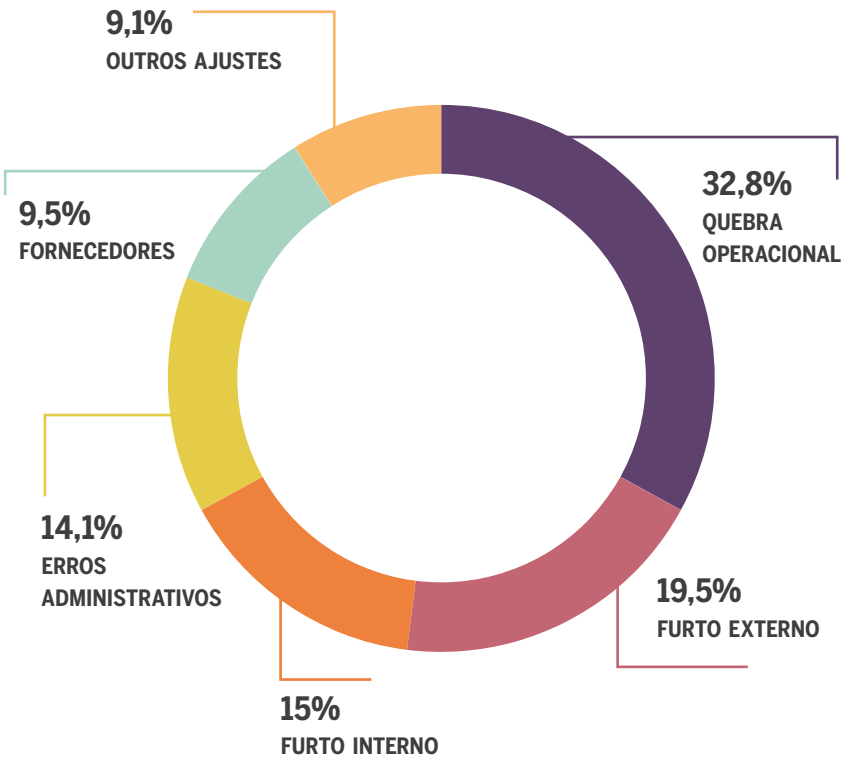
Depois de mapear os gargalos do negócio, ele investiu na instalação de antenas e alarmes nos produtos, es-

tendendo o plano de ação para todas as dez filiais da rede, que ganharam câmeras. As compras também foram ajustadas. “Hoje, elas são orientadas pelos dados das auditorias, evitando erros nas quantidades”, observa ele.

Souza seguiu pelo caminho certo, de acordo com o consultor do Sebrae-SP. Fazer o mapeamento detalhado de possíveis focos de perda é fundamental para localizar onde está o erro de processo. Com isso, é possível corrigir os tropeços, como os de recebimento de mercadoria. Quando o acesso ao estoque é feito por terceiros, por exemplo, a conferência tem que ser rígida. “É preciso investir também em treinamento de equipe porque o fator humano é determinante nesses casos”, recomenda Carrer.

Ou seja, não adianta aplicar recursos em tecnologias de ponta se não houver alguém capacitado para operar o sistema. Muitas vezes, destaca o consultor, um simples recurso como um espelho na parede é o suficiente para coibir furtos. “Tudo vai depender do *layout* da loja, que deve ser planejado com tal objetivo.”

Principais focos de perdas no varejo



Fonte: Estudo realizado pela Abras, GPP, Provar-Fia e Nielsen

COMO IMPLANTAR UM PROGRAMA DE PREVENÇÃO

1. **Priorização do tema** – as perdas devem ter espaço nas reuniões com a equipe da loja e ter a mesma importância de temas como aumento de vendas e redução da inadimplência ou de custos.
2. **Mapear os processos e identificar riscos e pontos de controle** – após a implantação de inventários, realize o mapeamento dos processos mais críticos e identifique potenciais riscos e quais os melhores pontos de controle. Se necessário, contrate um profissional especializado em prevenção de perdas para auxiliá-lo.
3. **Estudo e implantação de dispositivos de prevenção de perdas** – com o mapa de riscos nas mãos, busque entre as empresas especializadas no segmento as principais alternativas de dispositivos para apoiar as ações preventivas. Considere que, para cada tipo de negócio, arquitetura de loja e orçamento, existe uma solução de segurança mais adequada.
4. **Treinamento de equipe** – a preparação, o treinamento e o comprometimento dos funcionários devem ocorrer desde o início do programa. Mas é necessário que todos sejam atualizados e orientados novamente após a implantação dos equipamentos e rotinas de controle.
5. **Definição de metas e campanha de incentivo** – com a sistematização dos inventários e as adoções dos dispositivos de segurança, dos pontos de controle e do treinamento da equipe, o passo seguinte é a implantação de metas e de um programa de incentivo. É fundamental estabelecer uma política de premiação pela redução das perdas em vez de punição pela simples ocorrência, não eximindo cada um de suas responsabilidades.

Fonte: Sebrae-SP



ESTOQUES SÃO OS MAIORES DESDE JUNHO DE 2011

O Índice de Estoques (IE), calculado pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), apontou que 32,2% dos empresários consideram o seu estoque elevado demais. O percentual é o maior registrado na série histórica, que teve início em junho de 2011. O indicador apontou queda de 2,9% em março em relação a fevereiro – de 106,9 para 103,9 pontos. O índice varia de zero (inadequação total) a 200 pontos (adequação total).



E foram prósperos para sempre

Com mais de 1 milhão de uniões realizadas todo ano no País, o segmento de casamento é um nicho sempre promissor para MPes

Casar, descasar, recasar. E comemorar: um comportamento que tem fomentado um mercado bilionário no Brasil, de aproximadamente R\$ 15 bilhões anuais, segundo a Associação dos Profissionais, Serviços para Casamento e Eventos Sociais (Abrafesta). Estima-se que, para preparar uma cerimônia, os noivos precisem reunir de 38 a 42 serviços diferentes. Isso significa oportunidade de negócios para micro e pequenas empresas.

Dados do IBGE indicam que todo ano acontecem mais de 1 milhão de uniões no Brasil, sem contar os recasamentos – aqueles em que ao menos um dos cônjuges era divorciado ou viúvo. Não à toa, estima-se que a indústria cresceu 8% no ano passado sobre 2013, e os gastos com festas e cerimônias têm apresentado uma expansão anual média superior a 10%, segundo a Abrafesta.

A corrida para o altar deve continuar grande: há 34 milhões de solteiros no Brasil entre 20 e 40 anos. Eles

nasceram nas décadas de 1970 e 1980 e formam a maior geração de todos os tempos. Cerca de 40% deles – 14 milhões de pessoas – querem casar nos próximos dois anos. Se apenas a metade concretizar o desejo, o resultado será algo em torno de R\$ 70 milhões movimentados, em média, por dia.

GASTOS COM FESTAS E CERIMÔNIAS TÊM APRESENTADO UMA EXPANSÃO ANUAL MÉDIA SUPERIOR A 10%

Entretanto, hoje, organizar um casamento pode ser quase tão complicado quanto encontrar a pessoa ideal. É difícil achar bufês de qualidade. É trabalho encontrar decoradores que caibam no orçamento. E, acima de tudo, é compli-

cado ter tempo para cuidar de tantos detalhes. Essa carência de bons fornecedores abre uma janela de oportunidades.

Brecha que não passou despercebida pelo empresário Márcio Casablanca, da Casa Noiva e organizador do Casar ABC, um shopping temático, prestes a ser inaugurado na Grande São Paulo, que reunirá 35 lojas especializadas em uma área de 1,5 mil metros quadrados. Os setores atendidos vão de vestuário e calçados até gastronomia e impressão de convites. “Na nossa loja de vestido de noivas, é praxe trabalhar com uma lista de indicações de vários outros serviços para os nossos clientes e sempre havia esse pedido de reunir tudo num único lugar”, conta Casablanca.

Segundo ele, para se destacar nesse terreno, é imprescindível investir em marketing. “Mercado existe, mas quem não é visto não é lembrado”, destaca Casablanca, para quem o sonho de casar está no imaginário coletivo e não depende de classe social.

Fernanda de Oliveira, da Zete Festas, concorda que o que ajudou a consolidar o negócio da mãe, há 37 anos atuando no segmento, foi justamente o marketing – no caso dela, aquele feito boca a boca, pela clientela cativa conquistada pela qualidade dos produtos que entrega. “É preciso ter boas opções para todos os gostos e bolsos”, afirma. “Há quem se encante com o tradicional e quem demande novidade, exclusividade.”

MULTIPLICAÇÃO DOS DOCES

Foi da cozinha de Dona Aparecida Donizete Freitas, a Zete, mãe da Fernanda, que saíram os primeiros doces e salgados sob encomenda. Quatro anos depois, mãe e filha alugavam o primeiro galpão para atender aos bufês, que começavam a procurá-las para o fornecimento das guloseimas. Hoje, metade da produção vai para esses estabelecimentos, e a outra, diretamente para o consumidor final.



Dono de uma loja de vestidos de noivas, o empresário Márcio Casablanca está investindo agora em um shopping com vários serviços para atender ao setor

Foto: Rubens Chiri



VELOCIDADE DE CONEXÃO À INTERNET FAZ BRASIL CAIR EM RANKING

A velocidade da banda larga do Brasil quase não teve alteração no último trimestre de 2014, face ao período imediatamente anterior, evoluindo de 2,9 Megabits por segundo (Mbps) para 3 Mbps, nas conexões fixas. A média global para a modalidade é de 4,5 Mbps. A leve variação derrubou a posição do País no ranking da empresa norte-americana Akamai. De 83º colocado, na sondagem anterior, foi para 89º, atrás, na América do Sul, de países como Colômbia, Equador, Peru, Argentina, Chile e Uruguai.

São produzidos mensalmente 80 mil doces e 170 mil salgados, por um time que agora soma 24 pessoas entre os colaboradores contratados e os terceirizados. A mudança para uma cozinha industrial, com capacidade de aumentar em 40% a produção, foi consequência da segunda fase de expansão realizada por Fernanda.

Embora o ano de 2014 tenha sido um pouco afetado pelos jogos da Copa do Mundo de Futebol, que levou ao adiamento de muitas festas, foi considerado bom. Mas nada se compara a esse primeiro bimestre de 2015, quando os negócios cresceram 30% sobre igual período do ano passado. E quem gosta dos serviços prestados volta sempre, seja para realizar a primeira festa de aniversário do filho, seja para o batizado. Sem contar convidados que compareceram à festa, gostaram e pediram recomendação.

SERVIÇOS NA REDE

Não é diferente no iCasei, empresa que cria sites personalizados de matrimônios, com mais de 80 recursos interativos, como confirmação de presença e lista de presentes online. Lá, o faturamento fechado de 2014 foi de R\$ 10 milhões, alta de 35% em relação a 2013 – segundo o CEO da empresa, Luis Machado.

Em 2014, 50 mil uniões foram atendidas pelo portal iCasei. Atualmente, são investidos R\$ 2,5 milhões por ano na empresa. Parte desse valor foi usada para criar a nova versão do portal, que entrou no ar em dezembro do ano passado. O tráfego do iCasei gira em torno de 2,5 milhões de visitas únicas mensais. A expectativa de Machado, que já atendeu a mais de 200 mil casais em todo o País, é de crescer 40% em 2015.

Se tudo se concretizar, os ventos soprarão a favor de empresas como a Maria Lembrancinha – que desde 2009, quando foi lançada, vê o faturamento dobrar ano a ano – e até mesmo a Festas de Divórcio, exclusiva para comemorações de casamentos desfeitos. Criada em 2010 por iniciativa das sócias Meg Souza, divorciada, e sua assessora de casamento, Tatiana Bandeira, a empresa viu os negócios crescerem 60% nos últimos dois anos.



HÁ MAIS DE
• 20 ANOS •
PREPARANDO
★★★★★
CAMPEÕES

COMECE AGORA 5 x R\$ 260,00

Participe da palestra gratuita de apresentação e saiba mais.

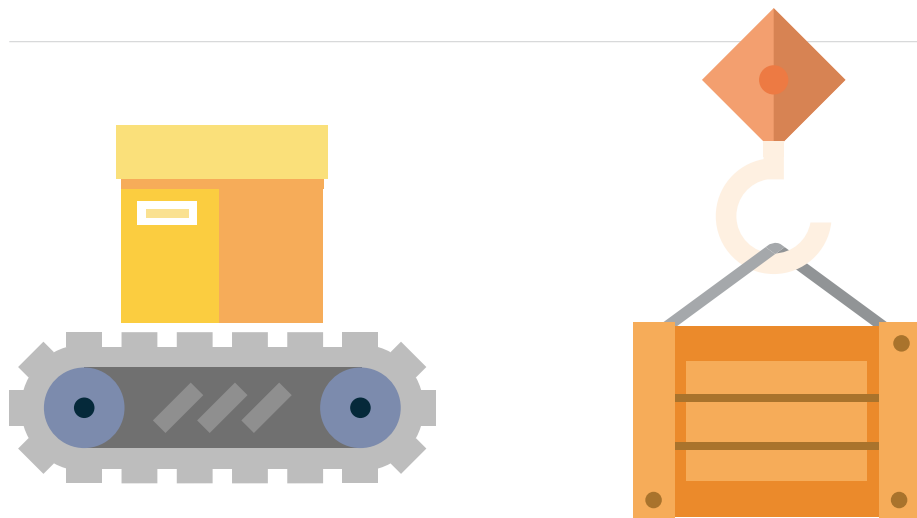
Ligue **0800 570 0800**, procure o Sebrae-SP mais próximo ou acesse: <http://sebr.sp/empretec>



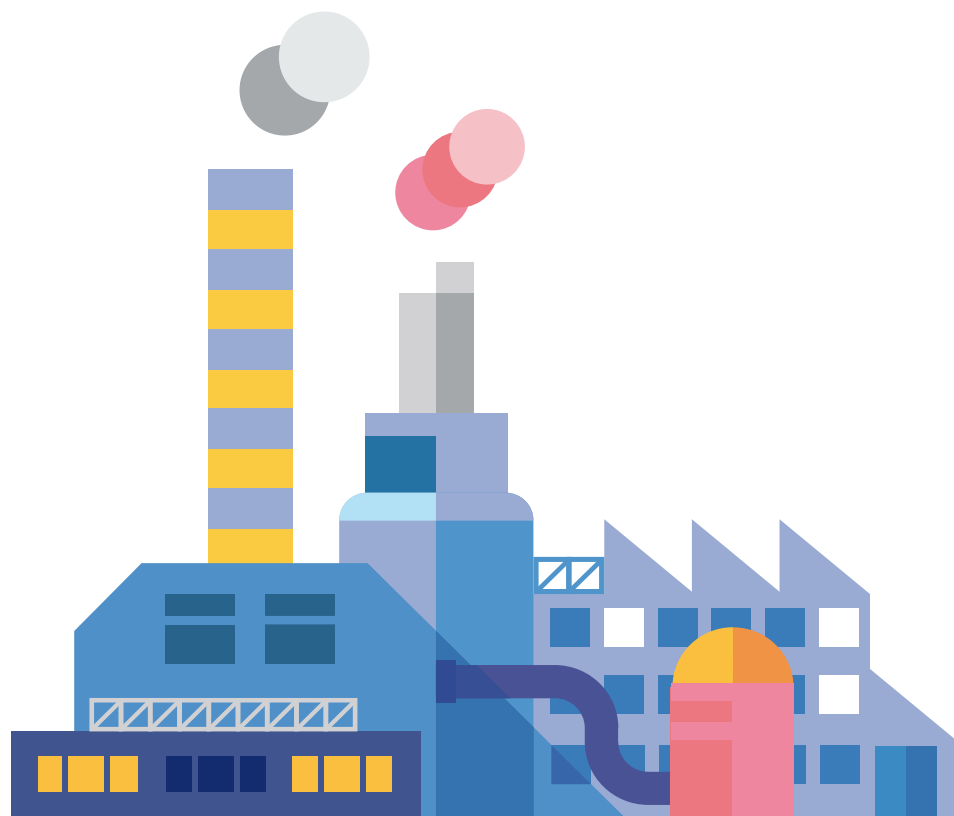


SEGUROS PODEM EVITAR FECHAMENTO INESPERADO DAS MPES

Uma boa apólice de seguro pode ser excelente solução para evitar o fechamento dos empreendimentos de pequeno porte do País. Segundo especialistas, o recurso deve ser considerado como necessidade básica, já que previne os prejuízos à contabilidade corporativa provocados pela ocorrência de sinistros como incêndio, roubos, furtos e outros crimes e problemas. Para analistas do setor, nenhuma empresa pode se dar ao luxo de perder a oportunidade de segurar seus bens e produtos.



Segredos da eficiência



Para superar a baixa produtividade, um dos grandes desafios das MPes, é preciso entender que as soluções passam por uma visão global dos processos da empresa

Segundo uma pesquisa da Confederação Nacional da Indústria (CNI), não estamos bem na foto quanto à produtividade [veja quadro Na Lanterna] em comparação com outros países. O levantamento leva em conta grandes companhias, mas a realidade não é diferente entre as micro e pequenas empresas (MPes) que, muitas vezes, não sabem nem como avaliar sua produção para identificar se é satisfatória ou se precisa ser repensada.

“Incrementar o desempenho nesse quesito não significa apenas aumentar o volume. Produtividade é a expressão da eficiência, ou seja, otimizar o uso dos recursos disponíveis”, aponta o consultor do Escritório Regional do Sebrae-SP em Araraquara, Evandro Di Todaro Júnior. Segundo ele, muitos donos de MPes não se preocupam em buscar as ferramentas existentes no mercado com esse fim, tantos outros não estão abertos a mudanças nem encaram as novas técnicas de gestão como investimento e sim como custo.

Outro tabu que os empresários devem ultrapassar é o de que, para conseguir atingir boas metas nessa área, basta implementar ações diretamente na área de transformação dos insumos. Ao contrário, a melhoria depende do envolvimento de toda a companhia, englobando também finanças, funcionários, compras, vendas e fornecedores.

Para vencer os obstáculos, Todaro Júnior acredita que é preciso investir em uma mudança cultural de nossos empresários. Na Itália, por exemplo, MPes chegam a produzir até três vezes mais que empresas do mesmo porte/segmento em nosso País. Qual é o segredo? A maioria conta com apoio de profissionais e consultores que ajudam na implementação dos conceitos de Produção Enxuta (Lean), Aumento da Produção e Otimização da Mão de Obra (TPM) e Melhoramento Contínuo das Organizações (PKE). “No Brasil, as empresas se lançam no mercado e só depois buscam qualificação e capacitação”, afirma o consultor.

Não falta apoio para quem opte por planejar antes de iniciar atividades. O Sebrae-SP conta com oficinas, palestras, workshops, cartilhas e assessorias nas mais diversas áreas (Recursos Humanos, finanças, marketing, layout produtivo, planejamento e con-

trole da produção, gestão de estoques), além da possibilidade de participar de missões locais, regionais e internacionais para apoiar o empresário e ampliar suas chances de sucesso no futuro negócio – ou mesmo para revitalizar o que já existe.



Luiz Augusto Bonjorno, analista de Recursos Humanos da APMX: ajustes no layout da fábrica e treinamento de funcionários para absorver mudanças

Foto: Lucas Tannuri



PROCURA POR CRÉDITO REGISTRA NOVA QUEDA

Houve retração de 10,7% na busca de crédito por parte dos brasileiros em fevereiro, em relação a janeiro. Os dados são do Indicador Serasa Experian da Demanda do Consumidor por Crédito. Para os especialistas da Serasa, a trajetória de queda pode ser explicada pela desconfiança dos consumidores em relação à economia e às altas taxas de juros.

A redução atingiu todas as regiões do País, com os maiores declínios no Centro-Oeste (12,5%) e no Nordeste (12,2%). Sul (10,5%) e Sudeste (10,1%) também apontaram recuos.

NA ITÁLIA, EMPRESAS TRABALHAM COM POUCA MÃO DE OBRA E PRODUZEM ATÉ TRÊS VEZES MAIS QUE COMPANHIAS BRASILEIRAS

Os donos da APMX, fabricante de componentes para móveis de Araraquara, não hesitaram em pedir ajuda. Depois de mais de dez anos no mercado, eles perceberam que estavam crescendo demais e o trabalho não acompanhava a evolução dos negócios. O diagnóstico apontou a necessidade de padronizar e organizar os métodos para conseguir dar conta da demanda. “O desafio era reduzir custos e mudar todo o *layout* da fábrica, para tornar o fluxo mais dinâmico e inteligente”, afirma o analista de recursos humanos da APMX, Luiz Augusto Bonjorno.

A virada contou com a consultoria do Escritório Regional do Sebrae-SP em Araraquara, que sugeriu uma série de mudanças. Elas estão sendo implantadas por etapas, para não comprometer o ritmo de fabricação. Uma das primeiras providências foi trazer mais para perto os insumos necessários para o trabalho dos operários, evitando a perda de tempo no deslocamento. Algumas sessões também foram unificadas para facilitar as ações. “Antes da reorganização, os funcionários andavam muito para movimentar a matéria-prima”, afirma Bonjorno.

Outra medida importante foi a elaboração de um plano de manutenção preventiva de máquinas e componentes, visando evitar paralisações. “A injetora, por exemplo, é essencial. Esse acompanhamento preventivo afasta o risco de que ela quebre e atrase a fabricação”, explica o analista.

A APMX ficou atenta também a um cuidado fundamental: o treinamento dos funcionários para que absorves-

sem todas as mudanças e contribuíssem para o desenvolvimento da nova dinâmica da empresa. “Nesse processo de alteração da rotina, empregados mais antigos demonstraram resistência. O auxílio dos profissionais do Sebrae-SP nos deu segurança para engajá-los e fazê-los vestir a camisa”, explica Bonjorno.

Os donos esperam que os ajustes no *layout* da empresa sejam finalizados em setembro. Com isso, estão baixando os custos de operação e aumentando a margem de lucro. Com tudo implantado, os executivos da APMX acreditam que atingirão a meta estipulada: aumentar 40% o volume de peças manufaturadas por mês, passando dos atuais 1 milhão de componentes para 1,4 milhão. “Esse avanço é vital para qualquer empresa que pretenda ser mais competitiva e conquistar uma maior fatia de mercado. Ainda mais no nosso caso, que não podemos perder espaço para os artigos chineses que chegam ao Brasil”, aponta.

LIDERANÇA SEGURA

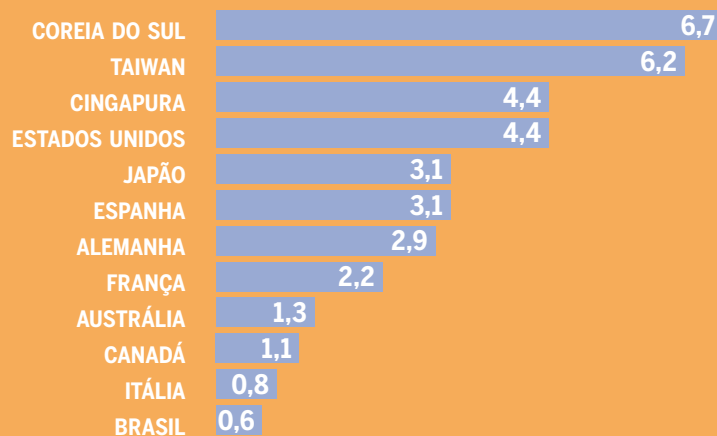
Buscar apoio de especialistas como fez a APMX é o caminho mais seguro para quem deseja incrementar seus índices produtivos. Segundo o consultor Todaro Júnior, existe uma série de métodos para detectar falhas e desenvolver soluções nesse terreno.

Uma das técnicas é a Value Stream Mapping (VSM), que mapeia toda a cadeia de valor da empresa, analisa o tempo gasto nas diversas etapas e propõe melhor distribuição e movimentação dos funcionários e da matéria-prima. Outro método, o Total Productive Maintenance (TPM), foca no aumento da produção e otimização da mão de obra, além da aplicação da ferramenta Estudos de Tempos e Métodos (ET&M).

Independentemente do recurso escolhido, o consultor do Sebrae-SP destaca que é imprescindível que a proposta de mudança parta do líder da empresa. “Para atingir o objetivo, ele deve se envolver plenamente na ação, pois é o modelo e exemplo para os colaboradores”, completa Todaro Júnior.

NA LANTERNA

O ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE BRASILEIRO EM COMPARAÇÃO COM OUTROS PAÍSES



*Crescimento médio por ano entre 2002 e 2012
Fonte: CNI

CINCO PASSOS PARA ATINGIR A META

1. Conheça o seu mercado: o primeiro passo para melhorar a produtividade é identificar o que o cliente espera de sua empresa.
2. Busque auxílio profissional: procurar ajuda externa é importante para diagnosticar entraves e encontrar soluções para potencializar a produção.
3. Melhore o fluxo: analisar como a mão de obra pode aprimorar a forma de trabalhar. Será que é necessário que um funcionário se desloque para pegar ferramentas ou matéria-prima para realizar o trabalho ou seria melhor que tudo estivesse ao seu alcance?
4. Realize manutenção preventiva: aplicar um cronograma de manutenção do maquinário evita que a produção seja interrompida.
5. Reduza custos de estoque: é importante manter o estoque necessário para o funcionamento do negócio. Ele não deve estar nem acima nem abaixo do ideal, assim, você evita prejuízos por não conseguir dar conta da demanda ou por manter produtos encalhados.

Fonte: Sebrae-SP



ADESÃO AO REGIME SIMPLES MAIS DO QUE DOBRA

A Secretaria da Micro e Pequena Empresa informou que 502.692 empresas solicitaram o registro para este ano no regime do Simples. A quantidade representa 125% a mais que no ano anterior. Para o governo, a expansão foi motivada pela inclusão de 142 novas atividades econômicas no modelo de tributação simplificado. “Temos expectativa de que a saída da informalidade de diversas categorias, como advogados, fisioterapeutas e corretores de imóveis, terá saldo positivo na arrecadação”, afirma o ministro Guilherme Afif Domingos.

Gestão empresarial na balança

Em pouco mais de um ano, a ferramenta Check-up Empresa, do Sebrae-SP, ajudou quase 85 mil empresários a avaliar a saúde do negócio e ajustar rotas quando necessário



Disponibilizada pelo Sebrae-SP desde janeiro de 2014, a ferramenta Check-up Empresa já ajudou mais de 85 mil empreendedores a avaliar a saúde do negócio e, se for preciso, corrigir processos. A proposta é simples. O gestor responde um questionário composto por quatro temáticas: marketing, finanças, gestão de pessoas e administração geral. São perguntas com quatro opções de respostas, cada uma com um nível de importância. “No fim, cada área recebe um percentual que funciona como uma nota e classifica o nível de gestão em básico, intermediário ou avançado”, explica a gerente de Atendimento do Sebrae-SP, Adriana Rebecchi.

A partir do resultado, o empresário é orientado a seguir uma trilha de atividades como cursos, palestras, oficinas, vídeos, ensino a distância (EAD) ou e-books que vão colaborar de suas carências. “Apresentamos todas as opções e o empresário faz a escolha”, reforça Adriana. A recomendação é começar pelo ponto mais crítico.

De acordo com levantamento do Sebrae-SP, o tema com maior número de empresas com indicações de nível básico é o de gestão de pessoas, seguido por finanças, marketing e administração.

A ferramenta é gratuita e disponibilizada em três canais: por meio do Sebrae com Você, ação ativa em regiões mais distantes; por analistas e consultores nos Escritórios Regionais, com

A PARTIR DO
RESULTADO, SÃO
INDICADOS CURSOS,
PALESTRAS E
CONSULTORIAS QUE
PODEM AJUDAR
A RESOLVER AS
CARÊNCIAS

agendamento prévio; e pelo site: www.checkupempresa.sebraesp.com.br

MUDANÇAS ORIENTADAS

Em Araraquara, Walter Bottura fez a avaliação presencial em janeiro. Proprietário da Comercial Bottura, loja de material de construção e ferragens, recebeu notas altas nos quatro quesitos. Em três, registrou acima de 90%. Em gestão de pessoas obteve “apenas” 88,89%. “Para um negócio que tem 68 anos de vida e está na segunda geração, não é nada mal”, celebra ele.

Uma das dificuldades identificadas por Bottura nesse quesito é passar o seu conhecimento técnico para os funcionários. Ele conhece cada item dos quase 3 mil das prateleiras, informações preciosas na hora de atender os fregueses, que em muitos casos querem a opinião do vendedor. Seguindo as orientações do Sebrae-SP,

Bottura tem participado de palestras, assistido a aulas de ensino a distância (EAD) e se capacitado para melhorar a gestão de pessoas de sua empresa.

PRAZOS MENORES

A sócia da Eletrificação Regiane, Célia Rosaboni Regiane, fez o teste em fevereiro no Escritório Regional do Sebrae-SP em São José do Rio Preto. A avaliação apontou a necessidade de atenção especial com as finanças.

No mercado há 17 anos, a empresa atua como prestadora de serviços elétricos em imóveis comerciais e residenciais. A companhia tem enfrentado dificuldades para lidar com a

mudança de prazos de pagamento de fornecedores sem conseguir repassar as mesmas condições para os clientes. Como resultado, o capital de giro está estrangulado. “Baseado nas minhas respostas, o consultor traçou um perfil dos pontos que preciso melhorar”, diz Célia.

O primeiro passo foi buscar uma consultora financeira, que indicou a necessidade de cuidar do fluxo de caixa de maneira organizada em planilha, algo que ela nunca fez. Para virar o jogo, a sócia se programou para fazer cursos na área, além de ser acompanhada de perto pelos consultores do Sebrae-SP.



Walter Bottura passou a investir na gestão de pessoas e no layout de sua loja de materiais de construção e ferragens

Foto: Lucas Tammuri



RECEITA CRIA MALHA FINA PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Pequenas e médias empresas estão na mira do Leão. A Receita Federal está mais rigorosa no exame das declarações do Imposto de Renda das pessoas jurídicas. O fisco detectou inconsistências nas declarações de 26 mil contribuintes, que já começaram a ser notificados e terão 90 dias – contados a partir do recebimento do aviso – para regularizar as declarações de 2012. O valor das inconsistências soma R\$ 7,2 bilhões. A Receita espera que pelo menos metade dos notificados regularize a situação imediatamente.

Prepare-se para o teste

O questionário abaixo é parte do conteúdo aplicado no Check-up Empresa, um aquecimento para quando for utilizá-lo.

ADMINISTRAÇÃO

Análise FOFA (matriz que analisa forças e fraquezas, além de oportunidades e ameaças dos ambientes interno e externo)

- Identifica os pontos fortes e fracos da sua empresa?

Estabelecimento de metas

- Estabelece objetivos e metas de curto prazo?

Planejamento de gestão

- Habitualmente planeja o que pretende fazer?

Monitoramento de resultados

- Realiza acompanhamento e avaliação das ações planejadas e dos resultados alcançados?

FINANÇAS

Retirada e pró-labore

- Separa as contas pessoais das da empresa?

Gestão financeira

- Tem controle periódico (diário ou mensal) de entrada (contas a receber) e saída de dinheiro (contas a pagar)?

Controle de estoque

- Tem controle sobre o estoque da empresa (físico e valor)?

Lucratividade e rentabilidade

- Calcula ponto de equilíbrio, margem de contribuição, lucratividade e rentabilidade?

Apuração de resultado

- Faz apuração mensal de lucro/prejuízo?

GESTÃO DE PESSOAS

Liderança

- Habitualmente delega tarefas e responsabilidades aos colaboradores?

Rotatividade de funcionários

- Adota medidas para controlar a frequência com que ocorrem alterações no quadro de funcionários?

Capacitação

- Capacita os funcionários?

Remuneração

- Os salários e benefícios pagos são compatíveis com o mercado?

Segurança e saúde no trabalho

- A empresa observa os procedimentos de segurança no trabalho e de saúde ocupacional?

Recrutamento e seleção

- Quando há recrutamento e seleção de funcionários, são definidos perfil, características e competências necessárias para ocupar o cargo?

Legislação trabalhista

- A empresa respeita a legislação trabalhista (todos os funcionários são registrados)?

MARKETING E VENDAS

Relacionamento com o cliente

- Utiliza e atualiza o cadastro para relacionamento com os clientes?

Vendas

- Estabelece metas mensais de vendas?

Gestão de marketing

- Possui ações definidas e periódicas de divulgação (ferramentas de marketing)?

Análise de mercado

- Observa seus concorrentes quanto a qualidade de produtos/serviços e preço/condições de pagamento/localização/forma de atendimento/prazo de entrega?



MPES TÊM PRIORIDADE COMO CREDORAS EM SITUAÇÕES DE FALÊNCIAS

Falências e recuperações judiciais aprovadas após agosto do ano passado já estão sujeitas à Lei Complementar nº 147, que alterou a Lei de Falências e beneficia as micro e pequenas empresas (MPEs). Agora, as corporações de pequeno porte devem receber suas dívidas antes das médias e grandes. Contudo, o mercado vivencia dúvidas, como o fim do benefício caso a empresa cresça. Para boa parte dos especialistas, possíveis alterações no porte não mudariam o fato que era MPE no momento da solicitação, que seria o mais decisivo.

EMPRETECH

Facilidades de bolso

Mobilidade e custo menor incentivam micro e pequenas a oferecer opções de pagamentos pelo celular, unindo tecnologia e praticidade

Com o acesso à internet, os celulares ganharam um recurso valioso para micro e pequenas empresas (MPEs): podem ser usados para receber pagamentos, por meio de leitores acoplados ou aplicativos. Além da mobilidade, a solução conquista mais adeptos em razão, em alguns casos, do menor custo comparado ao das tradicionais maquininhas de PoS (sigla para *point of sale*, ou “ponto de venda”). Como é crescente a preferência do consumidor pelo cartão, a aceitação pode alavancar as vendas para MPEs.

A tarifa cobrada pela transação financeira pode ser mais em conta, dependendo da forma de pagamento [veja quadro abaixo]. Os valores mais baixos estão nas compras a débito, que giram entre 2,39% e 2,69%. No crédito, as taxas são equivalentes e começam em 2,99%, mas podem subir de acordo com o número de parcelas. As máquinas PoS ainda acrescentam uma mensalidade que varia de acordo com o volume de vendas.

Segundo o gerente da Unidade de Inovação e Tecnologia do Sebrae-SP Renato Fonseca, antes de aderir a qualquer tecnologia, o empresário deve analisar a necessidade dos clientes. “Se o cliente pede formas de pagamento diferentes das oferecidas, procede analisar as tecnologias disponíveis. Caso não peçam, não precisa investir”, diz Fonseca.

Para aderir, o empresário deve entrar em contato com a operadora e solicitar o serviço e o aparelho. Algumas exigem a aquisição do equipamento. Em outras, o dispositivo sai de graça, em troca de contrato mensal. A Cielo conta com a Cielo Mobile, que disponibiliza opções de transações digitadas via aplicativo ou pagamentos por leitor acoplado. O custo mensal do aparelho é de R\$ 11,90. O aplicativo é gratuito, mas realiza apenas transações no cartão de crédito à vista e parcelado. Também atuam nesse nicho o UOL com o PagSeguro; a Payleven e a iZettle, que cobram pelo equipamento e não há mensalidade.

38,8 milhões

Total de smartphones no Brasil, no fim de 2014

Fonte: eMarketer

250 mil

Empresas e autônomos que aceitaram pagamento por dispositivos móveis no Brasil em 2014

Fonte: Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs)

R\$ 963 milhões

Valor transacionado em 2014 pelos cartões de débito e crédito

Fonte: Abecs

CONHEÇA AS TAXAS COBRADAS POR ALGUMAS EMPRESAS DE PAGAMENTO MÓVEL

OPERADORAS	DÉBITO	CRÉDITO	CRÉDITO PARCELADO
PagSeguro	2,39%	3,19%	3,19%*
iZettle	3,99%	5,99%	6,99%**
Payleven	2,69%	3,39%	4,69%***
Cielo	3,19%	4,05%	6,99%

* Acréscimo de 2,49% em cada parcela | ** Acréscimo de 1% em cada parcela | *** Acréscimo de 1,3% em cada parcela

NÃO DEIXE **AS OPORTUNIDADES** PRA DEPOIS.

Seja um agente autorizado Claro.

Acesse: www.claro.com.br/parceiroclaro



TV POR
ASSINATURA



INTERNET



TELEFONIA
FIXA



TELEFONIA
MÓVEL



Imagens ilustrativas.



**É você quem
faz o agora.**

Classificados

O SEBRAE-SP NÃO SE RESPONSABILIZA PELAS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS NESTE ESPAÇO PUBLICITÁRIO.
O ANUNCIANTE ASSUME RESPONSABILIDADE TOTAL POR SUA PUBLICIDADE.

ALIMENTÍCIOS

CONSULTORIA 

**COMO MONTAR
UMA LOJA DE
BOLOS CASEIROS**
(11) 5084-2312
www.boloemcompanhia.com.br
consultoria@boloemcompanhia.com.br

Resolva os problemas da sua empresa
melhorando a sua Operação e Gestão

Gestão Empresarial

Consultoria e Assessoria
em Gestão e Desempenho Organizacional
(011) 2275 9178
contato@sconsultingsp.com.br
www.sconsultingsp.com.br

*Diagnóstico financeiro *Clarificação de papéis *Descrição de processos *Gestão baseada em indicadores (financeiros e operacionais) *Etc.

COMUNICAÇÃO/GRÁFICA

GRÁFICA, Impressão gráfica de catálogo, folder, flyer, envelope, pasta, folheto, cartão visita, cartaz, etc. Qualidade. Tel.: (11) 2157-8484 - www.ythajaci.com.br

**ABERTURA DE
EMPRESAS**

**Ganhe 10% de DESCONTO
na apresentação deste anúncio**

 **Tel: 5181-2035**
Consultoria e Contabilidade
www.galatasconsultoria.com.br

CONSTRUÇÃO CIVIL

DMelo
arquitetura urbanismo

Desenvolvimento / Projetos
para Lojas e Franquias

Fone (19)3834-7226 / 99218-3934
contato@dmeloarquitetura.arq.br
www.dmeloarquitetura.arq.br

GOL
CONTABILIDADE

Muito além da contabilidade,
consultoria completa
para micro e pequenas empresas.

(11) 5029-7979
golcontabilidade@golcontabilidade.com.br
www.golcontabilidade.com.br

CONSULTORIA

COMERCIANTE, vai iniciar um negócio? Consulte nossas soluções. Materiais que ajudam a melhorar sua empresa orçamento grátis Tel.: 11 3771-3752 - www.tecle vendas.com.br

CAMARGO CONTÁBIL
Contabilidade e Assuntos Fiscais

Parceria séria e responsável desde 1964

Mensalidades fixas, sem surpresas!
Tel. (11) 5562.9494
www.camargocontabil.com.br
camargo@camargocontabil.com.br

A Filadélfia é a Empresa de Contabilidade parceira das Micros e Pequenas Empresas. Atendemos Comércio, Serviços e 3º. Setor, oferecendo relatórios financeiros e contábeis para tomada de decisão e evolução da empresa.

Conheça nossos serviços e formas de atuação e descubra as vantagens de ser nosso cliente.

11 5565-1327
11 5565-1818
www.filadelfiacontabilidade.com.br



Dra. Cristiane Lippi Zolubas



Marcas - Patentes
Autorais - Franquia
Consultoria Empresarial

Tel.(11) 2391 -9425
contato@clzolubas.com.br
www.clzolubas.com.br

DIVERSOS

ANÚNCIOS: publicação de anúncios, jornais, revistas; edital comunicado à praça, extravio documentos, abandono de emprego. Consulte. Tel.: (11)2157-8484 - www.ythajaci.com.br

BRINDES personalizados: cadernos, canetas, squeezes, calendários, blocos, escalímetros, pen drive, trenas. Materiais tracionais/ecológicos. Tel.: 2157-8484 - www.ythajaci.com.br

METALLINCE Indústria e Comércio Ltda. Fazemos dobras e cortes a laser e plasma em chapas de aço. Site: www.metallince.com.br. Tel.: (12) 3132-3066, Guaratinguetá.

SACOLAS personalizadas de plástico, de papel com ou sem personalização, materiais tradicionais e ecológicos. Qualidade. Consulte. Tel.: (11) 2157-8484 - www.ythajaci.com.br

ABRA SUA FRANQUIA

Home Depil
Fotodepilação e Estética

A franquia de estética mais completa do Brasil

 **homedepil.com.br**

**OPORTUNIDADE PARA
EMPREENDEDORES!**

A PARTIR DE R\$ 8,7 MIL

TENHA SEU PRÓPRIO NEGÓCIO
DE COSMÉTICO PROFISSIONAL
LINHA COMPLETA PARA SALÃO DE BELEZA

(11) 2098-4504
www.lusty.com.br

LUSTY
PROFISSIONAL

ABRA SUA FRANQUIA

**DOCTOR
FAZ TUDO**
Reparos e Reformas

Um negócio com a marca mais conhecida do Brasil

 **drfaztudo.com.br**

MONDEO 
Assessoria em Comércio Internacional

- Habilitação junto a Receita Federal para Importar e Exportar (RADAR)
- Mudanças Internacionais
- Importação de cargas vivas, cabelos humanos naturais e demais mercadorias
- Toc Imports - comercial importadora e exportadora

www.mondeointernacional.com
(11) 2951-3998 / 2951-3588

ABRA SUA FRANQUIA

DR. JARDIM
MANUTENÇÃO DE PISCINAS & JARDINS

Um grande negócio para você que ama a natureza

 **drjardim.com.br**


Saara
SOLUÇÕES PARA TODOS

MONTE SEU PRIMEIRO
NEGÓCIO
RUA 25 DE MARÇO-SP

Saara3326@gmail.com
11 9 4730 6666

ABRA SUA FRANQUIA

Home Angels
Cuidadores de Pessoas

Premiada como um dos 25 melhores negócios do Brasil

 **homeangels.com.br**

MARCA REGISTRADA®

 **INPI**

Realize o registro de marca hoje mesmo!

Investimento: R\$ 1.400,00
Processo completo (Sem parcelas intermediárias) incluso taxa do INPI

Não deixe todo o trabalho de marketing e histórico de seu negócio se perder.

 **G4** GESTÃO EMPRESARIAL
consultoria e registro de marcas

(16) 4141-0649
Ribeirão Preto / SP
contato@g4registrodemarcas.com.br
www.g4registrodemarcas.com.br



**QUER ANUNCIAR?
PROCURE UM
DOS ESCRITÓRIOS
DO SEBRAE-SP**

INFORMÁTICA

HTD NFE SPED BLOCO K

Sistema voltado para gerenciar a pequena empresa, integrado com a legislação do **SPED BLOCO K**, Emissão NF-e (inclusive Importação), geração dos SPEDs EFD - Fiscal e EFD - Contribuições.

Controle Financeiro, Beneficiamento e etc...
Condições Especiais para parcerias com Escritórios Contábeis.

FF 11 3294-8635
11 2682-9644
htdsistemas.com.br

CF-e-S@T
Cupom Fiscal Eletrônico

Software e Equipamentos Homologados

MGiven Automação
(11) 3996-0467
contato@mgiven.com.br
www.mgiven.com.br

iBeauty

Software de gestão para Salão de Beleza

- Clientes
- Estoque
- Financeiro
- Agenda
- Atendimento Online
- Gestão com simplicidade

TESTE 10 DIAS SEM COMPROMISSO!
19 3681-5190 | www.ibeaauty.com.br

Faça ou modernize seu site ou e-commerce

Qualità
comunicação

DESENVOLVIMENTO DE SITES E E-COMMERCS
E
PRODUÇÃO DE CONTEÚDO
PARA REDES SOCIAIS E BLOGS

Tel.: (11) 99355-9137
<http://qualitacomunicacao.com>

ERP 100% WEB

Sistema Integrado
> Cadastro, Pedidos, NFe
> Financeiro, Sped Fiscal

Solicite Demonstração

Temos também Sist. para o Varejo

SPAUTOMACÃO
WWW.SPAUTOMACAO.COM.BR
Fone: (11) 2356-1874

SITES E LOJAS VIRTUAIS

CRIAÇÃO E MANUTENÇÃO

(11)4472-9191
www.electra.com.br

ADV Tecnologia
Desde 1994

Softwares Inteligentes para Gestão de Pequenas Empresas

Financie em até 48x pelo cartão BNDES

Assista uma demonstração em:
www.advtecnologia.com.br
11 2261-4000

INFORMATIZE SEU COMÉRCIO

FACILIDADE E BAIXO CUSTO

- » CUPOM FISCAL (NF PAULISTA)
- » NOTA FISCAL ELETRÔNICA
- » ORDEM DE SERVIÇO

Mestre Digital (11) 4991-8055
27 Anos Informática
www.mestredigital.com.br

LOJA VIRTUAL INTEGRADA

FACILIDADE E BAIXO CUSTO

2 EM 1
LOJA VIRTUAL + LOJA FÍSICA

AGENDE UMA DEMONSTRAÇÃO SEM COMPROMISSO

Mestre Digital (11) 4991-8055
27 Anos Informática
www.mestredigital.com.br

OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

SEU SITE sob medida

(13)3029-3227
JGXTECNOLOGIA.com.br

Martins & Fernandes
SUA MARCA EM BOAS MÃOS

REGISTRAMOS MARCAS, PATENTES E DIREITOS AUTORAIS.

TELEFONE:
(11) 2537-5912 e (11) 2023-4375
www.martinsfernandes.com.br

MARCAPACK
COMÉRCIO DE EMBALAGENS

- *Fitas Adesivas, Gomadas, Arquear
- *Filtros, Filmes Stretch
- *Plástico Bolha
- *Papelão Ondulado
- *Aparelhos e Acessórios

(11) 3855-6000 / 2255-6955
www.marcapack.com.br
marcapack@uol.com.br

ORGANIZACIONAL

REFLEXOLOGIA: é um tratamento de saúde indicado para depressão, estresse, fobias, tensão e outros. Assista ao vídeo: www.djalma.com.br. Tel.: (11) 99828-7678

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

FLUXO DE CAIXA
Gerencial e diferenciado

Soluções em Finanças
Cursos in company

Diniz Consult
www.dinizconsult.com.br
19-99773-2556

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.

Classificados

O SEBRAE-SP NÃO SE RESPONSABILIZA PELAS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS NESTE ESPAÇO PUBLICITÁRIO.
O ANUNCIANTE ASSUME RESPONSABILIDADE TOTAL POR SUA PUBLICIDADE.



Prêmio Sebrae
**Mulher de
Negócios**

Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

Há 11 anos, a gente faz histórias de sucesso como a sua inspirarem ainda mais mulheres a serem donas do seu próprio negócio. O Sebrae-SP quer contar a sua história para todo mundo. Participe! Faça a sua inscrição de 8 de março a 31 de julho.

Acesse: mulherdenegocios.sebrae.com.br
Informações: 0800 570 0800

Apoio Técnico



Realização



Secretaria de
Políticas para
as Mulheres



Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebraesp.com.br



MPES LIDERAM PEDIDOS DE FALÊNCIA EM FEVEREIRO

Micro e pequenas empresas foi o segmento com maior número de pedidos de falência em fevereiro, com 45 solicitações. Nas companhias de médio porte, a soma alcançou 23, e nas grandes, 21. Os dados são do Indicador Serasa Experian de Falências e Recuperações. Houve queda de 21,2% nas requisições de falência, que totalizaram 89, diante das 113 de janeiro. Em comparação a fevereiro de 2014, o recuou foi de 41,1%. Os pedidos de recuperação judicial também retrocederam: foram 42 em fevereiro, contra 74 em janeiro, queda de 43,2%.

Fechamento vapt-vupt



Unificação dos dados da Receita Federal e das juntas comerciais de todos os Estados diminui prazos e burocracia para encerrar atividade de empresa

A partir do mês que vem, a vida do empreendedor que quer fechar uma empresa vai ficar mais fácil. Em muitos casos a baixa poderá ser feita na hora. Isso porque junho é o prazo dado pelo governo federal para a efetivação da Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios – ou, simplesmente, Redesim. Trata-se de um sistema que integra todas as juntas comerciais do País e reduz a burocracia para os processos corporativos, da abertura ao fechamento. É justamente o encerramento das atividades que é destaque na estreia da Redesim.

Será uma mudança significativa para melhorar o ambiente de negócios nacional, com economias de recursos e de tempo. Segundo estimativa da Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE), perto de 1,2 milhão de empresas inativas em território nacional só existem nos registros das juntas comerciais.

Esse imenso contingente de empreendedores se depara com custos consideráveis para regularizar a situação. Dados da Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon) in-

dicam que o custo de fechamento é, em média, 44% maior do que o da abertura. A diferença se dá, segundo especialistas, pela burocracia envolvida.

MAIS LIBERDADE

“Até hoje, os casos mais rápidos de baixa levam um mês, no máximo”, diz o consultor de Políticas Públicas do Sebrae-SP, Júlio Durante. Segundo ele, casos tão breves não são frequentes. “De modo geral, se o empresário resolve baixar as portas, é porque já esgotou todas as possibilidades de ajuste

DÍVIDAS SERÃO TRANSFERIDAS PARA CPF DOS SÓCIOS

da parte financeira. Aí que começa a complicação, por causa das pendências financeiras. No antigo sistema, antes de tudo, tinha de legalizar e parcelar os débitos com o Fisco aos fornecedores. Se corresse tudo bem, poderia levar perto de seis meses”, afirma Durante.

É comum que as dívidas tributárias e as excessivas obrigações criem uma autêntica “via crucis”. Foi o que aconte-

ceu com a Salles Consultoria Contábil, de Guarulhos, que demorou nove anos para fechar oficialmente um salão de cabeleireiro. E não foi dos casos mais demorados. “Levamos nove anos porque o serviço já havia sido iniciado por outro profissional”, afirma o sócio da contabilidade, Maurício Carpegiani.

Com a nova legislação, estima-se que a baixa ocorra em, no máximo, cinco dias. “Esses casos devem ser dos que têm débitos”, destaca Durante. Os empresários com certificado digital e sem nenhum tipo de pendência poderão realizar todo o processo pela internet e encerrar a companhia na hora. A facilidade foi viabilizada com o cruzamento dos dados das juntas comerciais e da Receita Federal. Assim, o Fisco poderá cobrar os débitos atrelados ao Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) baixado, já que eles serão transferidos para o Cadastro de Pessoa Física (CPF) dos sócios da companhia fechada.

A facilitação ainda vai impactar positivamente os negócios em todo o País, uma vez que permitirá que o empresário comece oficialmente outro empreendimento. Antes, sem regularizar o CNPJ da empresa problemática, era impossível abrir outro negócio.

CONFIAR É A PALAVRA-CHAVE

As novas regras para fechamento da empresa são importantes porque facilitam a vida do empreendedor. “Atualmente, ele precisa provar que é mais que um santo. Se o novo processo funcionar, devolverá ao cidadão a confiança na palavra dele, que é a lógica da baixa automática. Quem estiver mentindo, será penalizado”, avalia Sergio Approbato Machado Júnior, presidente do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas no Estado de São Paulo (Sescon-SP). Para o especialista, os danos causados pelas inúmeras exigências da burocracia não atingem apenas empresários locais. “A dificuldade tanto de abrir quanto de fechar uma empresa afugenta as empresas que querem investir no mercado brasileiro. A novidade, se funcionar a contento, pode trazer dinheiro novo para a economia”, explica. Approbato não vê como significativo o movimento de alguns empreendedores que não pretendem regularizar o encerramento para evitar que a dívida migre para o seu CPF. “Não faz muito sentido. Em qualquer atividade empresarial você responde como pessoa física pelos débitos da corporação. O empreendedor terá de arrumar alguma maneira de regularizar”, ressalta o presidente do Sescon-SP.



DIMINUI RISCO DE FALTA DE ENERGIA NO SUDESTE E NO CENTRO-OESTE

Caiu de 7,3% para 6,1% o risco de déficit de energia nas regiões Sudeste e Centro-Oeste. A informação é do Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico (CMSE), grupo técnico do governo que estuda o setor. No Nordeste, o indicador ficou estável em 1,2%. Segundo dados do CMSE, a chuva de fevereiro foi, respectivamente, 58%, 27%, 138% e 54% da média histórica nas regiões Sudeste/Centro-Oeste, Nordeste, Sul e Norte. Em nota, o CMSE afirma que o período úmido de 2015 ainda não está consolidado.

MEIs têm até o dia 31 para declarar



Quem não cumprir o prazo de entrega da DASN-Simei pode perder os direitos previdenciários, além de pagar multa de R\$ 50

O prazo de entrega da Declaração Anual Simples Nacional (DASN-Simei) do Microempreendedor Individual (MEI), referente ao exercício de 2014, termina dia 31 de maio, sem possibilidade de prorrogação. A multa para quem não cumprir o prazo é de R\$ 50. Além disso, não poderá emitir os boletos mensais deste ano referentes ao pagamento do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), Imposto sobre Serviço (ISS) e Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

O consultor do Sebrae-SP Julio Cesar Durante alerta que a declaração é obrigatória para manter os benefícios da formalização. “O empreendedor que deixar de honrar os pagamentos perde os direitos previdenciários, como auxílio-acidente, salário-família, pensão por morte e aposentadoria por idade”. Isso porque a maior parte da tributação paga pelo MEI é referente ao INSS, ou seja, à Previdência.

Na declaração, o empreendedor deve apresentar um relatório com o valor do faturamento da empresa (a receita bruta), registrada até dezembro de 2014, além de informar se teve funcionário registrado.

É bem simples fazer e enviar a DASN-Simei pela internet, siga o roteiro:

1. O primeiro passo é reunir todos os relatórios mensais das receitas brutas de 2014 preenchidas e as notas fiscais de serviços tomados e das mercadorias adquiridas pela empresa, bem como notas fiscais emitidas pelos serviços e vendas que fez.

2. Acesse o programa da Declaração Anual Simplificada – DASN-Simei no site: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>. Entre na seção “Simei Serviços”, role até chegar ao campo “Cálculo e Declaração” e clique em “DASN SIMEI – Declaração Anual para o MEI”. Você será direcionado a uma tela onde deverá digitar o CNPJ e o código de segurança do próprio site.

3. Preencha os dados solicitados, como receita bruta total no ano (engloba tudo o que vendeu de produtos e serviços em 2014); receita bruta total recebida em 2014 referente a atividades sujeitas a ICMS (venda de mercadorias e industrialização de produtos), caso não seja

INADIMPLENTES
CORREM O
RISCO DE SEREM
DESENQUADRADOS
DO SIMPLES E PASSAR
PARA CATEGORIA COM
CARGA TRIBUTÁRIA
QUASE 20 VEZES MAIOR

somente prestador de serviço; e a informação se possui ou não empregados.

4. Imprima o recibo de declaração, que conterá as informações prestadas, o dia e hora de transmissão da declaração para a Receita Federal e um número de controle. Esse recibo deve ser guardado junto com os documentos reunidos para a declaração anual no passo 1.

EMIÇÃO DE BOLETOS

Segundo Durante, quem não efetivar a declaração anual e estiver com o pagamento do DAS em atraso será notificado pela Receita Federal com um novo pra-

zo para quitar os débitos. Caso continue inadimplente, corre o risco de ser des enquadrado do Simples e passar para a categoria de Lucro Presumido, na qual os impostos são quase 20 vezes maiores.

Para ajudar o empreendedor a se capacitar ou se formalizar como MEI, o Sebrae-SP promove anualmente a **Semana do Microempreendedor Individual**. “Esses mutirões realizados em abril trazem resultados positivos, pois a inadimplência caiu de 60% para 50%, um índice ainda bem alto”, diz Durante. Já são mais de 3,5 milhões de brasileiros cadastrados nesse regime, sendo mais de 900 mil no Estado de São Paulo.

Agora, o Sebrae-SP oferece mais uma facilidade. Quem ainda não recebeu o carnê impresso enviado pela Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE), pode recorrer aos totens de autoatendimento do Sebrae-SP para emissão do DAS. A liberação foi autorizada pelo Comitê gestor do Simples Nacional. Para a emissão, o interessado precisa informar o CNPJ e selecionar o mês cuja mensalidade deseja quitar. É possível realizar a operação também pela internet por meio do Portal do Simples Nacional: www.portaldoempreendedor.gov.br



Responde

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

Para saber mais

QUEM SE ENQUADRA

- Pode ser MEI toda pessoa que trabalhe por conta própria e exerça alguma das 470 atividades que fazem parte do programa, como vendedores de roupas, cabeleireiros, pedreiros, esteticistas, manicures, alfaiates, eletricitas, animadores de festas, borracheiros, confeitadores, marceneiros, sapateiros, chaveiros, artesãos e fotógrafos, entre outros.
- O faturamento máximo deve ser de R\$ 60 mil por ano.

BENEFÍCIOS

- Carga tributária reduzida entre R\$ 37,20 a R\$ 42,20 por mês, de acordo com a atividade;
- Direito a registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);
- Contratação de um empregado com menor custo
- Emissão de nota fiscal;
- Acesso a crédito;
- Participação em licitações públicas;
- Isenção de cobrança para registro na Junta Comercial e alvará para funcionamento;
- Cobertura previdenciária.

INSCRIÇÃO

- Para se inscrever, basta fazer o cadastro no Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br).
- Informações necessárias: número do Cadastro de Pessoas Físicas (CPF), data de nascimento, número do recibo da Declaração de Imposto de Renda de Pessoa Física (DIRPF) ou do título de eleitor.



Descanso sem preocupações

RAFAEL BARRETO, consultor do Sebrae-SP

➔ Tenho um pequeno negócio de manutenção hidráulica e gostaria de tirar férias. Quais os cuidados devo tomar para deixar a empresa funcionando?

Independentemente do setor em que atua, é necessário planejar. Para isso, nada melhor do que o ciclo PDCA: Planejar, Desenvolver, Checar e Agir.

PLANEJAR

Comunique suas férias com antecedência para que todos se planejem. Avise todas as partes interessadas: clientes, fornecedores, funcionários e contadores. Antecipe o máximo de tarefas possível. Finalize assuntos pendentes, tome decisões e faça o possível para aliviar a parte do trabalho que lhe cabe.

Liste todas as tarefas que deverão ser realizadas enquanto estiver afastado e as distribua, tomando o cuidado para não sobrecarregar as pessoas. A divisão de acordo com o perfil de cada um é importante. Certifique-se de que todos os seus contratos de manutenção serão cumpridos na sua ausência.

Se possível, escolha períodos de menor movimento para sair. Dependendo do segmento da empresa, em alguns meses a demanda é mais baixa, aproveite essa época.

DESENVOLVER

Uma vez em férias conforme o planejado, descanse. De nada vai adiantar fazer uma bela viagem com o pensamento na empresa.

CHECAR

Mantenha-se conectado. Deixe um número de celular à disposição (apenas para ligações urgentes) e reserve 30 minutos diários para verificar seus e-mails. Apenas mensagens extremamente importantes deverão ser respondidas.

AGIR CORRETIVAMENTE

Assim que retornar à empresa, verifique o que não saiu conforme o esperado e faça os ajustes necessários imediatamente. Aprenda com os erros para que suas próximas temporadas de descanso sejam ainda melhores.



ÍNDICE DE CONFIANÇA DO COMÉRCIO É O MAIS BAIXO DA SÉRIE HISTÓRICA

Desde março de 2010, início da série, o Índice de Confiança do Comércio (Icom) nunca esteve tão baixo quanto em março, segundo o Instituto Brasileiro de Economia (Ibre) da Fundação Getulio Vargas (FGV). Com retração de 4,4% frente ao mês de fevereiro, teve sua quinta queda consecutiva, atingindo 92 pontos. O novo recuo foi causado pela piora da percepção dos empresários em relação ao momento da economia nacional. O Índice da Situação Atual – expectativa sobre a demanda – caiu 8,8%, novo mínimo histórico.



Varejo Brasil × EUA: comparação justa?

FRANCISCO ALVAREZ, professor da Universidade de São Paulo (USP), diretor da Trade Marketing Assessoria, consultor e palestrante

➔ Nos vários anos acompanhando o Congresso da National Retail Federation (NRF), em Nova York, tenho verificado que os empresários e executivos brasileiros que visitam o evento procuram se comparar com o varejo local.

É importante se ater à correta perspectiva de comparação. Nosso PIB equivale a aproximadamente 15% do americano. Nos últimos 15 anos, a economia e o varejo dos Estados Unidos vêm crescendo constantemente, exceto durante a forte crise do período de 2009 a 2011.

Já nossos últimos 15 anos se aproximam mais do voo da galinha que “sobe” durante algum tempo para, depois, voltar rapidamente ao solo. Infelizmente, nesses próximos anos, estaremos em terra.

Ao compararmos o varejo e a força das empresas, as distâncias não são diferentes. O faturamento de nosso maior varejista, o Grupo Pão de Açúcar, fica em torno 7% dos valores cravados pelo

Wal Mart nos Estados Unidos. Por lá, o Subway tem 27 mil lojas e há sete redes com mais de 10 mil unidades. No Brasil, o Boticário, com aproximadamente 3,6 mil pontos de venda, é a nossa maior cadeia.

A comparação se torna ainda mais crítica quando envolve Nova York. A cidade tem 8,5 milhões de habitantes e recebe 54,3 milhões de turistas por ano. Mesmo com parques, museus e restaurantes, grande parte da atratividade da cidade vem do comércio.

Em função dessa realidade única, devemos buscar os detalhes e não tentar transportar para cá o modelo como um todo. Questões de fluxos de pessoas, experiência de compra, arrumação de lojas, mix de produtos, equipes bem treinadas e processos de gestão não dependem do tamanho da loja ou do faturamento, mas do reconhecimento da necessidade. Nesses casos, há muito o que aprender e aplicar à nossa realidade.

AGENDA TRIBUTÁRIA

MAIO

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

20/5
Sistema de recolhimento em valores fixos mensais – Último dia para o pagamento do DAS, referente ao mês de abril de 2015

30/5
Declaração Anual do Simples Nacional – DASN-Simei

SIMPLES NACIONAL (ME/EPP)

15/5
Pagamento da diferença de carga tributária – Diferencial de alíquota de ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples referente às aquisições de produtos de outros Estados realizadas em abril de 2015

20/5
Recolhimento do DAS – Tributos devidos e apurados na forma do Simples Nacional a ser pago no dia 20 do mês subsequente em que houver sido auferida a receita bruta (LC 123, de 2006, art. 21)

29/5
IR – Ganho de capital das optantes pelo Simples Nacional. Imposto de Renda incidente sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de abril de 2015

20/5
INSS (Simples Nacional – Anexo IV)

LUCRO PRESUMIDO
31/7 E 30/10
(Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre)
IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica – recolhimento trimestral. Meses de recolhimento: julho e outubro

31/7 E 30/10
(Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre)
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – recolhimento trimestral. Meses de recolhimento: julho e outubro

20/5
INSS – Contribuição Previdenciária devida pelas empresas em geral calculada sobre o total da folha de

pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente à competência abril de 2015

25/5
Pis/Pasep Faturamento – Contribuição com base no faturamento de abril de 2015

Cofins Faturamento – Contribuição com base no faturamento de abril de 2015

Demais obrigações previdenciárias e trabalhistas, e retenções na fonte

6/5
Salários – Último dia para o pagamento de abril de 2015

7/5
FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço. Recolhimento relativo à competência de abril de 2015
Caged – Cadastro geral de empregados e desempregados. Encaminhar ao Min. do Trabalho a relação de admissões, transferências e demissões de empregados ocorridas em abril de 2015

15/5
INSS – Contribuintes Individuais, facultativos e empregadores domésticos

15/5
INSS – Produtor rural (pessoa física e jurídica) e retenção de 11% na fonte (cessão de mão de obra)

8/5
GPS – Entrega ao sindicato da Guia de Recolhimento da Previdência Social. Entrega, contra-recibo, da cópia da GPS, referente ao recolhimento do mês de abril de 2015, ao sindicato representativo da categoria profissional

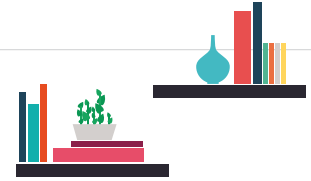
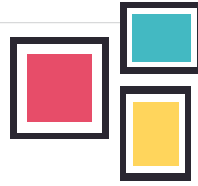
20/5
IRRF – Imposto retido na fonte. Descontado dos pagamentos do trabalho assalariado, sem vínculo empregatício e a outras pessoas jurídicas

Quinzenalmente
PIS/Cofins/CSLL – Fonte Contribuições PIS/Cofins/CSLL retidas na fonte



NEGÓCIO DENTRO DA PRÓPRIA COMUNIDADE

Quatro em cada dez moradores de favelas sonham em abrir a própria empresa. O resultado integra estudo divulgado pelo instituto Data Favela, com apoio do instituto Data Popular e da Central Única das Favelas (Cufa). O País tem 12,3 milhões de moradores em comunidades e o levantamento apontou que 63% querem ter o negócio dentro da própria favela. Para 35% dos entrevistados, o objetivo é atuar no ramo de alimentação. Outras opções lembradas foram loja de roupa e salão de beleza.



Pode entrar que a casa é sua

Sempre antenado às novidades, empresário de Marília investe em canais para estreitar relacionamento com os clientes da loja de decoração da família

Foto: Ricardo Prado



Marcos Guanha toca a empresa familiar com a irmã, Aline, e a mãe, Maria

ATENTO ÀS MUDANÇAS DE MERCADO E AO PERFIL DO PÚBLICO-ALVO, O EMPRESÁRIO MARCOS VINICIUS LEITE GUANHA ESTÁ SEMPRE DISPOSTO A INOVAR PARA OFERECER AOS CLIENTES DE A FAMOSINHA, EM MARÍLIA, A MELHOR EXPERIÊNCIA. ADQUIRIDA POR SUA MÃE, MARIA, EM 2007, A LOJA É ESPECIALIZADA EM OBJETOS DECORATIVOS E FLORES PERMANENTES. UMA DAS GRANDES SACADAS DE GUANHA FOI PERCEBER QUE OS CLIENTES QUERIAM QUE O RELACIONAMENTO COM O ESTABELECIMENTO FOSSE ALÉM DA LOJA FÍSICA. POR ISSO, ABRIU CANAIS DE COMUNICAÇÃO PELO FACEBOOK, POR TELEFONE OU MESMO PELO WHATSAPP. NO COMEÇO DO ANO, FEZ PARTE DA MISSÃO INTERNACIONAL DO SEBRAE-SP QUE LEVOU 150 EMPRESÁRIOS À PRINCIPAL FEIRA MUNDIAL DO VAREJO, REALIZADA PELA NATIONAL RETAIL FEDERATION [VEJA MAIS NA MATÉRIA DA PÁG. 24], EM NOVA YORK, ESTADOS UNIDOS, E VOLTOU COM A MENTE REPLETA DE IDEIAS PARA INCREMENTAR AINDA MAIS A FAMOSINHA.

Por que a família decidiu ter um negócio no ramo?

Minha mãe, Maria, queria uma loja para ter uma nova fonte de renda e meu pai, Irineu, que já trabalhava com representações de utilidades domésticas, influenciou na escolha do segmento. Em 2007, surgiu a oportunidade e compramos A Famosinha, que trabalha com objetos decorativos e flores permanentes.

Quais desafios enfrentaram?

Procuramos quebrar as crenças de que itens de decoração com qualidade são inacessíveis, que flores permanentes têm pouca qualidade e que o público-alvo desse nicho é exclusivamente feminino.

Como mudaram isso?

Buscamos constantemente novos fornecedores que ofereçam melhor custo e, com isso, conseguimos alinhar qualidade e bons preços. Especialmente em relação às flores. Trabalhamos com produto de excelente acabamen-

to, que se aproximam cada vez mais da versão natural, tanto visualmente quanto em relação ao toque. Também nos preparamos para atender ao público masculino, porque percebemos que muitos homens estão se envolvendo cada vez mais com a decoração da casa, do ambiente de trabalho e de festas, como casamento e aniversários.

Como o Sebrae-SP contribui para o empreendimento?

Participamos de muitos cursos. Destaco o Empretec e várias capacitações pelo programa Na Medida, abordando temas como marketing e consultoria em visual merchandising. Todos eles foram fundamentais para ampliar nossos horizontes e nos ajudaram a construir um networking fantástico.

Quais foram os reflexos para o negócio?

Conseguimos enxergar a loja e o mercado de forma mais ampla, o que impactou numa melhora em nossos resultados. Fechamos 2014 com um aumento de 38% do faturamento em relação ao ano anterior. Intensificamos o conceito de omni channel, integrando a loja física com outros canais de comunicação com os clientes, como o Facebook.

Quais são seus planos para o futuro?

Ainda no primeiro semestre deste ano, lançaremos nosso e-commerce, que chegará com muitas novidades. A médio e longo prazos, pretendemos expandir o número de lojas físicas seguindo o modelo de franquias.

EU RECOMENDO

“Identifique o mercado em que pretende atuar e estude-o a fundo. Nesse caminho, algumas pessoas e instituições como o Sebrae-SP podem ajudá-lo a correr riscos calculados.”

Marcos Vinicius Leite Guanha,
diretor de A Famosinha

PALAVRA DO ESPECIALISTA

“Empresário determinado, curioso e disciplinado, Marcos chegou ao Sebrae-SP com o intuito de alavancar a loja da família. Aproveitou bem as orientações dos cursos e consultorias, implementando muitas ações na loja, tanto em termos estratégicos como visual e operacional. Esse comprometimento com o negócio o levou a participar da Retail's Big Show NRF – 2015, a maior feira de varejo do mundo, que ocorreu em janeiro, em Nova York.”

Elton Aquinori Yokomizo,
analista do Escritório Regional do Sebrae-SP em Marília

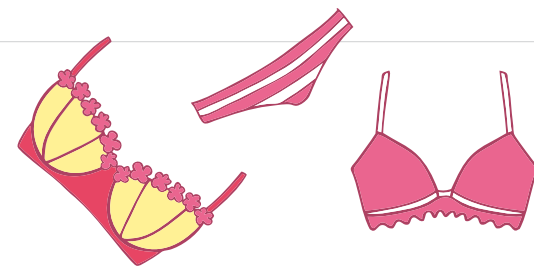




NASCIMENTO DE EMPRESAS REGISTRA QUEDA DE 5,9% EM JANEIRO

As dificuldades da economia nacional já se refletem em retração na criação de novos empreendimentos no Brasil. Os dados são do Indicador Serasa Experian de Nascimento de Empresas. O recuo foi de 5,9% em janeiro de 2015, em comparação ao mesmo período de 2014. Foram criadas 150.958 empresas, diante das 160.348 em janeiro do ano passado. Entre as regiões, o Sudeste lidera com 49,7% do total, seguida pelo Nordeste, com 19,6%, e o Sul, com 15,9%. O Centro-Oeste ocupa a quarta posição, com 9,4%, e o Norte em último, com 5,5%.

Fique por dentro das tendências para o varejo



Seminários do Sebrae-SP em Tupã e Assis abordam as principais novidades do comércio varejista apresentadas no começo do ano, em Nova York, pela maior feira mundial do setor

Realizada anualmente em Nova York pela National Retail Federation (NRF), a Retail's Big Show é conhecida por antecipar as tendências do comércio varejista. Por isso, o Sebrae-SP levou a missão de 150 empresários à 104ª edição da feira, em janeiro. Quem não teve oportunidade de viajar aos Estados Unidos para acompanhar a feira de perto, tem agora a chance de ficar por dentro das principais novidades apresentadas no evento.

Esse é o tema do seminário O Futuro do comércio, que o Escritório Regional do Sebrae-SP em Marília apresenta neste mês em duas cidades da região. No dia 20, o evento será em Tupã (Posto de Atendimento ao Empreendedor, Rua Tapuias, 907). Dia 21 é a vez de Assis (Posto de Atendimento ao Empreendedor, Rua Antonio Zuardi, 970). A participação é gratuita e os interessados devem se inscrever pelos telefones 0800-570-0800 ou (14) 3422-5111.

Comércio eletrônico e mídias sociais estão entre as tendências apontadas pela feira promovida pela NRF. Está em alta o conceito chamado de omni channel, que integra lojas físicas e virtuais. Tanto que, segundo a NRF, no varejo mundial, 84% dos consumidores usam a internet antes ou durante a compra na loja física, e 75% dizem que são influenciados pelas redes sociais. Essa interação tende a aumentar cada vez mais com o crescente uso de celulares para acessar a web em qualquer hora ou local.

Segundo o que foi apresentado na feira, isso não significa que o ponto comercial esteja perdendo terreno. Ou-



Foto: Ricardo Prado

Atendida pelo Projeto Comércio Varejista de Vestiário, Virgínia Piatto já conta com duas lojas da Virgínia Lingerie

SEGUNDO DADOS DA NRF, 84% DOS CONSUMIDORES USAM A INTERNET ANTES OU DURANTE A COMPRA NA LOJA FÍSICA

tro conceito que está ganhando valor é a experiência de compra – entrar em uma loja, ver o produto, experimentar, tirar dúvidas com o vendedor, receber um atendimento agradável, tudo isso ainda é decisivo para fazer boas vendas no varejo. Tanto que grandes empresas

do e-commerce estudam implantar showrooms para fortalecer os negócios.

Além de seminários como os deste mês sobre a feira da NRF, o Sebrae-SP oferece inúmeros produtos e serviços para ajudar o comerciante a manter o empreendimento sempre alinhado com os conceitos mais modernos do setor. No ano passado, a dona da Virgínia Lingerie, em Marília, Virgínia Corcini Rodrigues Piatto, participou do Projeto Comércio Varejista de Vestiário.

Ela integrava reuniões mensais na sede do Escritório Regional do Sebrae-SP em Marília para troca de experiências focadas em gestão empresarial. “Também participei de palestras que me ajudaram a visualizar melhor questões

financeiras, estratégias sobre estoque e outros pontos que me ajudaram a aprimorar o meu desempenho como empreendedora”, conta Virgínia.

A orientação das consultorias também foi fundamental para que ela decidisse os rumos de seu negócio. “Quando nos procurou, Virgínia estava em dúvida se ampliava a loja ou investia em um segundo ponto de venda”, conta a analista sênior do Escritório Regional do Sebrae-SP em Marília, Priscila de Lucas Pinato. “Ponderamos que, se abrisse uma filial, poderia atingir públicos distintos. Então, ela optou por essa alternativa. Hoje, conta com duas lojas e o faturamento só tem aumentado”, destaca Priscila.

PARA SABER MAIS

Responda às questões abaixo para conferir se o seu negócio está alinhado às novas tendências

1. Você possui comércio eletrônico? Ele está adaptado para dispositivos móveis?
2. Sua marca está presente e atuante nas mídias sociais?
3. Você cuida do visual e da organização da loja?
4. Avalia a satisfação do cliente?
5. Estabelece e acompanha as metas de vendas da empresa?
6. Estimula o engajamento dos funcionários?
7. Proporciona a melhor experiência de compras a seus clientes?

Fonte: Sebrae-SP