

# Mulheres à frente dos negócios

Diante da necessidade, elas decidem empreender – e a iniciativa se torna a principal fonte de renda da família. Saber conciliar casa e trabalho é o segredo.

**PÁGINAS 8 E 9**

Patrícia Cruz



Célia Aparecida Cunha é dona do salão Atena Beleza, onde o marido, José Antônio, trabalha como podólogo

## A opção de trabalhar em família

Com mercado concorrido, profissionais como Marcella Contrucci (foto) encontram boas oportunidades na empresa dos parentes.

**PÁGINAS 10 E 11**



Cris Castello Branco

## De repente, uma doce inspiração

Valdirene Diniz (foto) viu uma reportagem sobre venda de brigadeiros. Na mesma hora, decidiu entrar no ramo e, assim, encontrou um meio de vida.

**PÁGINA 13**



Patrícia Cruz

## Prazo para MEI fazer declaração vai até dia 31

Microempreendedor Individual deve enviar o documento para manter-se regularizado e não perder o direito a benefícios previdenciários.

**PÁGINA 16**

## Planejar dá trabalho, mas é essencial

Seja para abrir uma empresa ou expandir a já existente, o plano de negócios é a peça chave para encurtar o caminho até o sucesso.

**PÁGINAS 6 E 7**

## ‘Tive de aprender na marra’

Robinson Shiba, fundador da franquia China in Box, conta como surgiu a ideia de montar um delivery de comida inovador para a época.

**PÁGINA 4**



# EMPREENDEDORAS PLANO FAMÍLIA

## DECLARAÇÃO MEI FAST FOOD TRABALHO

MULHERES NECESSIDADE PRAZO

### EVENTOS | MAIO DE 2017

Confira as atividades dos escritórios regionais do Sebrae-SP



#### CAPITAL

##### CURSO EM ITAQUERA FALA COMO ESTRUTURAR PROCESSO DE VENDAS

Para que o empreendimento cresça e tenha bons resultados, é necessário dar atenção ao planejamento de vendas. Pensando em ajudar o empresário que se sente perdido no assunto, o Escritório Regional da Capital Leste II abriu vagas para o curso “Na Medida: Gestão Estratégica de Vendas”. O curso abordará tópicos como estruturação de um processo de vendas, fidelização de clientes e como deve ser o pós-venda. As aulas vão ocorrer nos dias 8, 9, 10 e 11 de maio na Rua Victório Santin, 57, Itaquera. O investimento é R\$ 260. Para outras informações: (11) 2056-7120.

##### PALESTRA MOSTRA A EMPREENDEDORAS COMO INOVAR

No dia 25 de maio, o Escritório Regional da Capital Leste I promove a palestra “Inove para ganhar mais”, com enfoque no público feminino. O evento será realizado na Rua Itapura, 270 - Vila Gomes Cardim, São Paulo, e irá apresentar métodos de inovação que podem ser implantados no negócio. a entrada é gratuita e as presentes terão a chance de participar do momento “Eu mereço”, onde serão sorteados produtos de beleza. Inscrições e informações: (11) 2090-4250.

#### INTERIOR

##### SEBRAE-SP EM GUARATINGUETÁ ENSINA A PLANEJAR AS FINANÇAS

Ter um bom planejamento financeiro é essencial para qualquer empresa, mas às vezes muitos empreendedores não dão a devida importância ao tema. Com objetivo de ajudar os empresários nesse tópico, o Escritório Regional do Sebrae-SP de Guaratinguetá realiza nos dias 22, 23, 24, 25 e 26 o curso “Na Medida – Finanças”. Nele será abordado desde o controle de custos até a criação de estratégias para aumentar o faturamento. As aulas serão na Rua Duque Caxias, 100 - Centro, Guaratinguetá. Os interessados podem ligar no telefone (12) 3128-9600. O investimento é de R\$ 260.

#### INTERIOR

##### SOROCABA TEM SEMINÁRIO DE CRÉDITO

O Escritório Regional do Sebrae-SP de Sorocaba realiza em 17 de maio o “Seminário de Crédito BNDES”. No evento, haverá uma palestra sobre o assunto e os visitantes participarão de uma rodada de atendimentos individuais. O seminário será na Biblioteca Municipal, localizada na Avenida Ministro Coqueijo Costa, 180, Alto da Bosta Vista, Sorocaba. A entrada é gratuita. Para outras informações: (15) 3229-0270.

##### SAIBA COMO CONTROLAR O DINHEIRO DA SUA EMPRESA

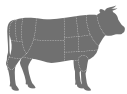
Aprender a administrar o dinheiro da empresa não é apenas economizar, mas saber investir de forma correta para crescer sustentavelmente. Nos dias 22, 23, 24, 25 e 29 de maio, o Escritório Regional do Sebrae-SP de Franca realiza o “Na Medida – Gestão Financeira”. O curso vai ensinar desde como fazer o fluxo de caixa até como planejar os gastos. As aulas ocorrerão na Avenida Doutor Ismael Alonso Y Alonso, 789 - Centro, Franca. O curso custa R\$ 260, valor que pode ser parcelado em até oito vezes. Para tirar dúvidas ou fazer inscrição, ligue: (16) 3111-9900.

#### GRANDE SÃO PAULO

##### MOGI DAS CRUZES PROMOVE OFICINA DE PLANEJAMENTO

Fazer planejamento é muito importante para o bom funcionamento de uma empresa, mas a grande dificuldade de alguns empreendedores é colocar isso em prática e alcançar os resultados esperados. Para ajudar, em 13 de maio, o Escritório Regional do Sebrae-SP do Alto Tietê decidiu promover a oficina “Sei Planejar”. No mesmo dia, também será apresentado o programa Juro Zero Empreendedor. A oficina vai ocorrer na Avenida Francisco Ferreira Lopes, 345, Vila Lavínia, Mogi das Cruzes. Informações, ligue: (11) 4723-4510. A entrada é franca.





CARNE FRACA NÃO ABALA VENDAS DE SUPERMERCADOS

A Associação Brasileira de Supermercados (Abras) manteve a previsão de crescimento de 1,3% nas vendas do setor em 2017, avaliando que os efeitos da operação Carne Fraca não devem ser significativos. Segundo a Abras, houve algum movimento de substituição dos produtos, mas internamente o setor não sentiu impacto nas vendas.

Dicas de Livros



**O LIVRO DA DECISÃO (BEST BUSINESS)**  
Tomar decisões nem sempre é uma tarefa fácil, ainda mais no mundo empresarial; escolher a alternativa certa é um grande desafio. Pensando nisso, os escritores Mikael Krogerus e Roman Tschäppeler mostram, em um guia básico e prático, como o empreendedor pode tomar suas decisões corretamente. A publicação reúne os 50 principais modelos de estratégias de negócios e ensina desde como preparar uma apresentação até como defender uma avaliação anual de desempenho. O exemplar é dividido entre as tarefas: “decida quando fazer”, “faça imediatamente”, “faça depois” e “delegue”.



**EMPREENDEDORISMO & GESTÃO DE NEGÓCIOS (SYNERGIA)**  
Para empreender, não basta apenas investir, tem de haver planejamento e execução. Para isso, Marcus Quintella mostra em sua obra qual caminho o empreendedor deve seguir para montar um negócio de forma sustentável. A publicação enfatiza a questão do “empreendedorismo de necessidade” e tem material sobre gerenciamento e cálculo, com um capítulo reservado para finanças pessoais.



**NÃO É NOSSA CULPA! (AUTOGRAFIA)**  
É isso mesmo, o problema não é do consumidor, são das empresas e elas devem tomar consciência disso. Vladimir Vallares explica o que as empresas precisam fazer para que o foco no cliente saia dessa espiral do “vamos resolver” para a verdadeira solução. A agilidade para tratar as razões dos problemas é uma das maiores dificuldades dos negócios. Esta obra não retrata problemas, e sim causas, visando o melhor funcionamento de uma organização. Na publicação, é possível encontrar como as empresas são organizadas, como se planejam, como gerenciam, como desenvolvem profissionais e até mesmo como definem os seus processos.

Mães que realizam

PAULO SKAF,  
Presidente do Sebrae-SP



➔ Era uma vez.... uma mãe de primeira viagem que, após perambular por lojas especializadas e não encontrar os produtos necessários para minimizar as crises alérgicas da filha, decidiu, por conta própria e de olho no nicho de mercado, criar produtos específicos para alérgicos. Hoje já são quase 300 espalhados pelas prateleiras de todo País.

A história também poderia começar assim: num reino não muito distante morava uma mãe que desejava oferecer ao filho uma alimentação mais saudável e por isso toda noite ela preparava as papinhas com ingredientes orgânicos, mesmo após uma longa jornada de trabalho. Em busca da praticidade, procurou produtos similares no mercado e nada encontrou. Nascia aí um negócio que já fatura mais de R\$ 1 milhão/ano.

Apesar do tom de conto de fadas, essas são histórias reais, com enredo e personagens que se encontram a todo momento. O Brasil reúne mais de 2 milhões de empreendedoras que têm filhos e são chefes de família. Seja por

necessidade, oportunidade ou as duas situações, elas decidiram que era o momento de empreender e mudar o rumo da história. Há 10 anos, este número era de 1,4 milhão.

Nas próximas páginas você vai encontrar relatos de outras mães empreendedoras que conciliam, como poucos, as tarefas de dirigir a empresa com os cuidados com a família.

No mês em que comemoramos o Dia das Mães, presto minha homenagem a elas que, mais que criação de empregos, renda e divisas, estão ajudando a cultivar em suas famílias e nas de seus colaboradores uma nova e forte geração de empreendedores. Se é pelo exemplo que se aprende, temos milhões de modelos de comportamento de mães empreendedoras que aliam criatividade, comprometimento, persistência, relacionamento com o colaborador e com os clientes e um olhar atento às tendências, para fazer a empresa crescer.

Boa leitura!

**EXPEDIENTE**  
Publicação mensal do Sebrae-SP  
Edição impressa

**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 Gabriel Jareta. Textos: Gisele Tamamar, Marcelle Carvalho e Rogério Lagos. Estagiário: Victor Sguario e Wallace Leray. Imagens e ilustrações: thinkstockphotos.com. Diagramação: Marcelo Piola Martins. Projeto gráfico e produção: Sebrae-SP. Apoio comercial: Unidade Comercial Giuliano Antonelli (gerente).

**SEBRAE-SP**  
Rua Vergueiro, 1.117, Paraíso  
São Paulo-SP. CEP: 01504-001

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

**Campinas** 19 3284-2130  
**Capital Centro** 11 3385-2350  
**Capital Leste I** 11 2090-4250  
**Capital Leste II** 11 2056-7120  
**Capital Norte** 11 2972-9920  
**Capital Oeste** 11 3803-7500  
**Capital Sul** 11 5525-5270  
**Franca** 16 3111-9900  
**Grande ABC** 11 4433-4270  
**Guaratinguetá** 12 3128-9600  
**Guarulhos** 11 2475-6600  
**Jundiaí** 11 4523-4470  
**Marília** 14 3402-0720

**Osasco** 11 2284-1800  
**Ourinhos** 14 3302-1370  
**Piracicaba** 19 3434-0600  
**Pres. Prudente** 18 3916-9050  
**Ribeirão Preto** 16 3602-7720  
**São Carlos** 16 3362-1820  
**S. J. da Boa Vista** 19 3638-1110  
**S. J. do Rio Preto** 17 3214-6670  
**S. J. dos Campos** 12 3519-4810  
**Sorocaba** 15 3229-0270  
**Sudoeste Paulista** 15 3526-6030  
**Vale do Ribeira** 13 3828-5060  
**Votuporanga** 17 3405-9460



## SEBRAE FAZ PARCERIA PARA FORTALECER DESENVOLVIMENTO DE STARTUPS

O Sebrae vai unir forças com a Microsoft, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e o Instituto Euvaldo Lodi (IEL) para fortalecer o ecossistema empreendedor de inovação brasileiro, estimular o desenvolvimento de empresas iniciantes de base tecnológica (startups digitais) e empresas de alto potencial de crescimento (scale-ups). Juntas, as instituições vão promover a integração dos empreendedores iniciantes e das empresas inovadoras nas cadeias de grandes empreendimentos, elaborar estudos e eventos que contribuam para estimular a geração de modelos de negócios de potencial inovador ou que promovam a internacionalização das startups.

# Da cadeira de dentista para uma rede de fast food

Depois de uma viagem, o então estudante de odontologia Robinson Shiba teve a ideia de criar sua empresa de delivery, China In Box. Hoje, ele é dono da TrendFoods, um dos maiores grupos do Brasil no segmento de comida rápida

Divulgação



Robinson Shiba, criador do China In Box: valores que não mudam

gente tinha o objetivo de ser a alternativa à pizza.

**Qual foi a maior dificuldade que a China In Box passou e como superou?** Dificuldades para empreender você vai ter desde o primeiro dia que decidir empreender. São vários obstáculos, você só tem que estar preparado psicologicamente para isso que você vai superar todos eles. No meu caso foi inexperiência: eu sou formado em odontologia e nunca havia trabalhado com alimentação. Eu tive que aprender na marra, fazendo e executando.

**O que diferencia o seu modelo de negócio dos concorrentes?**

O China In Box é pautado sempre por alguns valores que são imprescindíveis. Honestidade, ética, qualidade, lucratividade e sustentabilidade. São valores que a gente não muda, nem em época de crise, nem em épocas favoráveis.

**Com o que o empreendedor precisa tomar cuidado? Afinal, é errando que se aprende?**

É errando que se aprende, porque você não pode repetir o mesmo erro. E você também não pode ter medo de errar porque senão você nunca vai acertar. Só é preciso tomar cuidado para não repetir o mesmo erro várias vezes.

**Qual mensagem você deixa para quem deseja abrir o próprio negócio?**

Que abra seu próprio negócio! Acredite! Acredite que vai dar certo, acredite no seu potencial e não faça igual, faça sempre diferente.

A ideia de criar um negócio pode vir à mente de diferentes formas. Para Robinson Shiba, veio durante uma viagem com os amigos aos Estados Unidos. Na época, ele ainda era um estudante de odontologia e, para se sustentar no exterior, passou a trabalhar na cozinha de alguns restaurantes como lavador de pratos e, logo depois, como entregador. Em 1992, de volta ao Brasil, começou a estudar o mercado de alimentação e percebeu

o momento certo para criar sua empresa, China In Box. O empreendimento deu tão certo que não demorou muito para virar uma grande rede de franquias. Em 2008, criou o grupo TrendFoods, que detém as empresas China In Box e Gendai, um dos maiores do País no segmento, com mais de 210 lojas. Em 2016, ele foi chamado para compor o elenco do programa Shark Tank Brasil, que tem como objetivo achar grandes

ideias empreendedoras brasileiras. Robinson Shiba diz sempre haverá muitos obstáculos, mas o empreendedor tem de estar preparado para superar todos eles.

**Como o China In Box surgiu?**

Surgiu de uma viagem aos Estados Unidos que fiz e acabei vendo naquilo um grande negócio. Em 1992, quando eu montei a empresa no Brasil, só existia delivery de pizza. A



## ÍNDICE DE CONFIANÇA DA CONSTRUÇÃO SOBE

Puxado pela melhora das expectativas, o Índice de Confiança da Construção subiu 0,7 ponto em março, alcançando 75,1 pontos, maior nível desde junho de 2015, quando atingiu 76,2 pontos, informa a Fundação Getúlio Vargas (FGV). Na comparação com março de 2016, o avanço foi de 7,6 pontos.



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

# NOVIDADES

## Empresa poderá ser aberta em uma semana

A Prefeitura de São Paulo irá reduzir para até sete dias o prazo de abertura e licenciamento de empresas, que antes poderia levar mais de 100 dias. Por meio do programa Empreenda Fácil, o processo será realizado, em sua maior parte, pela internet, sem exigência de deslocamento do empresário entre diferentes órgãos públicos.

Parceria da administração municipal com os governos estadual e federal, o projeto atende à meta da nova gestão de transformar a capital paulista em “cidade amiga do empreendedor”. Por dia, a capital registra a abertura de cerca de 250 empresas. De acordo com a SP Negócios, 80% das atividades econômicas da cidade são executadas por empresas de baixo risco, que serão as beneficiadas pelo novo sistema neste primeiro momento. São considerados empreendimentos de baixo riscos aqueles situados em edificações com área construída inferior a 1.500 m² ou instalados em área de até 500 m², independentemente do porte da edificação, desde que não demandem licenciamentos específicos como, por exemplo, ambiental.

O Empreenda Fácil também contribuirá para a redução de eventuais fraudes e irregularidades, preenchimento de dados em duplicidade e com divergências cadastrais.

## Guias ajudam a empreender no comércio digital

Quem pretende ter um e-commerce pode contar com informação específica e de qualidade reunida em dois guias: “Guia de e-commerce Abradi-SP 2017” e o “Guia Prático: Quanto custa um e-commerce?”. Ambas as publicações foram desenvolvidas pela Abradi-SP em parceria com o Sebrae-SP.

“O ‘Guia de e-commerce Abradi-SP 2017’ ajuda o empreendedor a ter sucesso em sua jornada. Inserir um plano de validação antes de investir completamente pode redirecionar o negócio e colocá-lo no caminho do sucesso”, afirma Roberto Calderon, presidente do Comitê de e-commerce que criou o Guia, diretor da Abradi-SP e CEO da BCX.Agency, agência especializada em negócios. “Muitos e-commerces não vão para frente porque a proposta não foi validada. O erro mais comum no iniciante é o desprezo com o trabalho de fotos e vídeos. E não basta uma boa plataforma, não há como ter sucesso no e-commerce sem um bom trabalho de marketing digital”, completa.

Para o consultor do Sebrae-SP Diego Smorigo o caminho do e-commerce é longo e exige dedicação. Um mercado que movimentará até o ano de 2021 o montante de R\$ 84,7 bilhões exigirá mais profissionalismo. “Atualmente, mais de 70% dos empreendedores de e-commerce são pequenas empresas e este é um mercado promissor, mas é preciso estar preparado e ter um bom plano de negócios.”

O “Guia de e-commerce ABRADi-SP 2017” foi desenvolvido a partir de um comitê de 19 especialistas em e-commerce do Brasil todo em diferentes segmentos. Já o “Guia Prático: Quanto custa um e-commerce?”, como o próprio nome diz, abre os valores para cada tipo de negócio, de iniciantes a profissionais, e passa uma ideia de custos mínimos para viabilizar o projeto. “Saber fazer as contas de quanto é preciso para montar e do valor para manter o projeto pode fazer toda a diferença no sucesso do negócio”, explica Calderon.

A versão online dos guias pode ser baixada gratuitamente nos sites <http://www.valores-ecommerce.com.br> e <http://comunicacao.abradi-sp.com.br/guia-de-e-commerce-2017>.

## Jornada dupla

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



➔ Desafios fazem parte da rotina do empreendedor – e são muitos: conquistar mercado, diferenciar-se da concorrência, sobreviver a oscilações econômicas, arcar com a alta carga tributária, lidar com a crônica burocracia do nosso País e por aí vai. Há também desafios pessoais, como se capacitar constantemente, saber liderar, aprimorar-se como gestor, etc. Quando se fala em mulheres empreendedoras, as dificuldades aumentam, pois não é novidade que muitas têm jornada dupla: além do negócio, se encarregam de cuidar da casa e dos filhos.

De acordo com a pesquisa mais recente do IBGE, elas somam 8 milhões, ou 32% do total de brasileiros que comandam uma empresa ou trabalham por conta própria; só no Estado de São Paulo são 1,6 milhão.

Como em maio comemora-se o Dia das Mães, preparamos um material sobre as mulheres que se desdobram para dar conta da vida pesso-

al e profissional, esforço que merece aplausos. São histórias que mostram como elas enfrentam as contrariedades do dia a dia e seguem firmes em seus objetivos.

Já que citamos as mães, neste mês trazemos uma reportagem sobre empreendimentos familiares. Com a elevada taxa de desemprego, empresas acabam por incorporar em seus quadros parentes dos proprietários que não conseguiram se recolocar no mercado. Essa combinação não é tão simples quanto parece; para dar certo deve ser feita com critério ou abre-se a porta para problemas no trabalho que podem contaminar o convívio particular.

Também é assunto desta edição a orientação sobre como abrir ou expandir uma empresa. O ponto de partida é o plano de negócio, muito falado, mas nem tanto usado. Com ele, o caminho para o sucesso, certamente, se torna mais tranquilo.

Aproveite a leitura!





## LANÇADA LOJA ONLINE PARA EMPRESAS NO BRASIL

A Motorola lançou no Brasil uma área exclusiva para empresas em sua loja online para a venda de smartphones. Chamado de “Para Empresas”, o novo canal traz facilidades para pequenas, médias e grandes companhias que queiram comprar os aparelhos móveis da linha Moto, incluindo preços e formas de pagamento diferenciados, informa a empresa. Segundo a Motorola, a nova seção em sua loja online oferece produtos direto da fábrica, com direito a promoções e lançamentos, para empresas ou revendedores.

# Plano de negócios: um guia para cada passo da empresa

A elaboração de um planejamento detalhado não é exclusividade de quem vai começar a empreender: ele deve ser atualizado a cada nova etapa. Sem isso, são altas as chances de errar e ter de fechar as portas

Patrícia Cruz



Alberto Gonçalves Neto, da Mondial Brands: plano para orientar o crescimento do negócio

Quando o assunto é recomendação para quem vai abrir a própria empresa, a elaboração de um plano de negócios aparece no topo da lista. Em geral, os empresários sabem da importância do planejamento. Na prática, a história é bem diferente: 55% deles não elaboraram um plano de negócios antes de abrir uma empresa, segundo pesquisa Causa Mortis do Sebrae-SP. Além disso, planejamento é essencial também para cada passo que a empresa pretende dar e deve ser uma constante durante a sua trajetória.

A falta de planejamento prévio acaba sendo uma das causas da mortalidade dos negócios. “Muitos empresários não fazem o plano de negócios ou fazem apenas uma parte dele. E ainda quem faz o planejamento não pode deixar de acompanhá-lo. O plano de negócios não é uma ferramenta estática e deve ser sempre atualizado e seguido”, destaca o consultor do Sebrae-SP Fabiano Nagamatsu.

Prova da importância da revisão e atualização constante do plano de negócios é que 50% das empresas em atividade têm essa preocupação. Já entre as que já fecharam as portas, essa prática foi feita por 43%. “Com o avanço da competitividade na economia brasileira, o empresário precisa acompanhar fatores internos e externos do segmento de mercado em tempo real se para manter no mercado. Por isso, o empreendedor deve utilizar o plano de negócios antes de começar um empreendimento ou em uma possível expansão do negó-

cio”, reforça Nagamatsu.

É o caso da Mondial Brands, criada pelo empresário Alberto Gonçalves Neto. No começo, ele seguiu as recomendações à risca: elaborou o plano de negócios para uma operação voltada para o segmento de café gourmet e outros produtos premium. O negócio durou dois anos até ele ‘pivotar’, ou seja, reinventar o projeto.

Hoje, a Mondial Brands atua na distribuição de produtos orgânicos e saudáveis, atendendo a hotéis, lojas de produtos naturais, padarias, pequenas redes de supermercado e lojas de conveniência de postos de combustíveis. Também mantém um e-commerce para venda direta para o consumidor final. “O plano de negócios não funciona só no início. Também funciona a partir do momento em que existe uma oportunidade de crescimento, inclusive de ampliação de novos canais, para mostrar para o investidor quanto vai ter de resultado, onde vai investir o dinheiro”, explica Gonçalves.

O empresário, inclusive, está em busca de investidores para a ampliação do negócio. No ano passado, a empresa cresceu 63% ao alcançar um faturamento de R\$ 1,5 milhão. Caso tenha êxito na captação de recursos, a expectativa é crescer 100% este ano. Segundo Gonçalves, existe um leque de oportunidades no mercado de produto orgânico e saudável e cada expansão exige muito planejamento. “Trata-se de um mercado novo no País e as portas e oportunidades precisam ser abertas”, destaca.



VENDA DE CELULARES CAI PELO SEGUNDO ANO SEGUIDO

A venda de celulares no Brasil voltou a cair pelo segundo ano consecutivo. O número de aparelhos comercializados no ano passado totalizou 48,4 milhões, o que representa queda de 5,2% na comparação com 2015, quando foram vendidos 51,1 milhões de dispositivos, segundo o estudo IDC Brazil Mobile Phone Tracker Q4, realizado pela IDC Brasil. Mesmo com queda nos últimos dois anos, o país conseguiu se manter na quarta colocação entre os que mais vendem smartphones no mundo.

Thinkstock



Gonçalves afirma que muitas pessoas não sabem como fazer um plano de negócios, mas ressalta que o sucesso da empresa não pode só depender do plano. “É um norte para o empreendedor entender o que vai fazer, onde vai aplicar o investimento, o que vai fazer com ele, mas não pode ficar preso nesse plano”, diz.

COMO FAZER

Para ajudar quem pretende fazer um plano de negócios, Nagamatsu listou passos importantes para seguir. O primeiro é fazer um estudo de mercado, ou seja, definir o segmento de atuação e buscar o maior número possível de informações sobre o público, localização, fornecedores, quantidade de concorrentes, legislação, fiscalizações, questões tributárias, entre outras.

Em seguida, é preciso fazer uma pesquisa para entender onde estão os potenciais clientes, se estão dispostos a comprar o tipo de produto ou serviço oferecido e o que o mercado espera sobre a oferta. O terceiro passo inclui as estratégias de marketing para definição dos valores da empresa, missão e gestão da marca. “Será a base para fundamentação, para a escolha das melhores formas de divulgação com seus respectivos tempos e formas de monitoramento de resultados”, explica Nagamatsu.

Na fase do plano operacional, serão analisados os espaços físico e virtual da empresa, capacidade produtiva, rotinas administrativas, departamentos e as funções e quantidades necessárias de funcionários. O passo seguinte é o plano financei-

ro com o levantamento dos custos operacionais, custos com desenvolvimento de pesquisas, investimentos em marketing, criação da marca e instalações necessárias para a empresa. Também é importante estimar o investimento fixo para manter a empresa, capital de giro, faturamento mensal, custo unitário dos produtos e/ou serviços, custos de mercadorias vendidas e custos de mão de obra.

O empreendedor não pode se esquecer de fazer os controles. Além de executar o plano de negócios, é importante controlar as ações, acompanhar o resultado previsto e as novas tendências. Também é preciso fazer uma revisão sempre que necessário. Segundo Nagamatsu, é interessante fazer acompanhamento e revisão durante pequenos períodos no início e alongar os prazos ao passo que o empresário começa a sentir confiança em relação ao seu negócio.

PLANEJE-SE

Cursos a distância

“Planejamento estratégico” e “Invista no planejamento”  
Acesse: ead.sebraesp.com.br

Planeja Fácil

Quadro de apoio ao planejamento. Acesse: planejafacil.sebraesp.com.br

CADA CASO, UM CASO

Abrir uma empresa	Expandir uma empresa	Diferença
Tendências do mercado (estudo de clientes, concorrentes e fornecedores)	Tendências do mercado com vistas à expansão	Na abertura da empresa, o estudo é um pouco limitado, pois depende de um networking, que o empresário já tem na expansão.
Estruturar a empresa (fisicamente)	A partir do que já tem, analisar a estrutura necessária para investimento baseado nas tendências	Para expandir é mais fácil, pois já existem rotinas e procedimentos analisados e conhecimento da necessidade atual
Valor disponível para investimento na abertura	Valor disponível para investimento na expansão	Na expansão há mais segurança, pois já se tem experiência de mercado comprovado
Projeções financeiras	Projeções financeiras	Na abertura, as projeções devem ser realizadas em médias de mercado ou em benchmark (análise comparativa de produtos ou serviços). Na expansão, o controle e a experiência contribuem para oferecer mais segurança no investimento
A base é a média do mercado e estudos do segmento	A base é a própria experiência na gestão atual	Na expansão, a segurança é maior devido ao controle e à experiência comprovada, diminuindo os riscos





## MAIORIA VAI USAR O FGTS INATIVO PARA QUITAR DÍVIDAS E POUPAR

A maioria dos brasileiros pretende usar o dinheiro do saque das contas inativas do FGTS para quitar dívidas ou poupar, aponta pesquisa divulgada pelo Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV). Segundo o levantamento, apenas 9,6% dos que têm valores a receber planejam usar o dinheiro em compras ou gastos com lazer. Já 41,2% dos entrevistados com recursos a receber disseram que o destino será a quitação de dívidas em atraso, e 24% pretendem poupar.

# Empreendedoras, mães e chefes de família

Conheça a história de mulheres que, em um momento de necessidade, montaram seus próprios negócios e se tornaram a principal fonte de renda da casa.

Patrícia Cruz



Sandra Costa, da Zyon Cursos e Terapias: necessidade deu empurrão ao sonho de empreender

**P**ara um contingente cada vez maior de mulheres brasileiras, ter um negócio próprio é mais do que apenas um sonho: é a única saída para complementar a renda ou até assumir as contas da família. De acordo com a pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015, a taxa feminina de empreendedorismo por necessidade no Brasil é 22 pontos percentuais maior do que a dos homens. São 32% os empreendedores que abrem uma empresa por necessidade, enquanto que entre as mulheres o número chega a 54%. E conciliar a vida exigente de empreendedor com os cuidados com a casa e com os filhos – geralmente deixados a cargo da mulher – é uma tarefa árdua.

Sandra Costa é um exemplo dessa

realidade. Após a demissão do marido que trabalhava numa empresa de seguros, em 2013, e diante da dificuldade de recolocação no mercado, Sandra viu no empreendedorismo a chance de gerar renda para o casal, que mora com dois filhos já adultos. Assumiu o desafio e assim nasceu a Zyon Cursos de Terapias, um espaço de terapia holística que hoje paga as contas da casa.

“Sempre tive o sonho de montar o meu negócio e quando isso aconteceu essa se tornou a minha única alternativa. Juntei minha experiência de 16 anos atuando nesse ramo, meu conhecimento na área de terapias holísticas e cursos voltados para área de bem-estar, autodesenvolvimento e qualidade de vida, vendemos o nosso apartamento e investimos tudo no

centro”, conta a empresária. Segundo ela, o marido foi um importante parceiro em todo esse processo, incentivando-a a investir as economias da família na empresa e até na reforma do espaço. “Hoje o meu negócio é que sustenta a nossa família”, afirma.

A história de Célia Aparecida Cunha, também mãe de dois filhos, de 25 e 27 anos, que ainda moram com a família, segue o mesmo roteiro. O salão de beleza dela, o Atena Beleza, tornou-se a única fonte de renda para manter a casa. A diferença é que foi nessa nova empresa que o marido José Antônio, engenheiro, descobriu uma nova profissão. Depois de não ter tido sucesso em um negócio do seu ramo e sem conseguir um nova colocação no mercado de trabalho, ele aceitou o convite da esposa para trabalhar no salão, fez uma série de cursos na área de estética e agora é o novo podólogo do local.

“Quando percebi que a situação da empresa dele estava ruim e que isso estava nos afundando, assumi as rédeas e propus deixar as contas comigo, com o lucro do salão. Ele ficou aliviado e agora se encontrou nessa profissão, está cheio de planos para fazer novos cursos e contribuir cada vez mais com a empresa”, diz Célia. “Estamos crescendo aos poucos, sem nos endividarmos muito porque a situação econômica não está fácil”, completa.

A empreendedora aproveita sua própria experiência para aconselhar amigas e conhecidas que se encontram na mesma situação de desemprego na família e dificuldades financeiras. “Sempre falo para não terem medo de tentar, para encontrarem alguma

habilidade e empreender naquilo que sabem fazer. Mas, se a situação apertar rapidamente, faça o que aparecer. Tem de ir tentando e se não der certo, já parte para outra, veja o que dá retorno e invista naquilo”, diz Célia.

Iniciar um negócio próprio por pura urgência econômica é o chamado empreendedorismo por necessidade, e não é a melhor forma de começar uma empresa. “O ideal é que a pessoa encontre uma oportunidade de mercado, uma ideia pensada e planejada, para investir seu tempo, suas economias e se aventurar no desafio de ser o próprio patrão”, explica o consultor do Sebrae-SP Fabiano Nagamatsu. Mesmo diante de necessidade de gerar renda rapidamente, ainda é possível fazer algum planejamento mínimo e entrar nesse mercado com um pouco mais de segurança.



Célia Aparecida Cunha, proprietária do Atena Beleza: marido José Antônio se tornou o podólogo do salão

Patrícia Cruz





MERCADO PREVÊ INFLAÇÃO DE 4,12% PARA ESTE ANO

Economistas das instituições financeiras estimaram menos inflação neste ano. As expectativas do mercado financeiro foram coletadas pelo Banco Central em fazer parte do relatório de mercado, chamado Focus. Mais de cem instituições financeiras foram ouvidas. Para o comportamento da inflação de 2017, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), o mercado baixou sua previsão de 4,15% para 4,12%. Com isso, manteve a expectativa de que a inflação deste ano ficará abaixo da meta central, que é de 4,5%.

Thinkstock



Você está pronta para montar uma empresa?\*

As mulheres ocupam cada vez mais espaço como donas de micro e pequenos negócios no País. O teste abaixo irá ajudá-la a descobrir se você tem o perfil de empreendedora.

1. Você tem vontade de empreender e abrir um negócio próprio?

- a) Não, acho muito arriscado, tenho muitas responsabilidades como mãe. (0 ponto)
- b) Sim, mas tenho pouco tempo para me preparar, fazer cursos e planejar. (1 ponto)
- c) Sim, uma vontade muito grande e sei que consigo me organizar e planejar para fazer isso. (2 pontos)

2. As situações do seu dia a dia permitem disponibilidade de tempo para empreender?

- a) Não, convivo com imprevistos a toda hora, principalmente relacionados às atividades com os filhos. (0 ponto)
- b) Em alguns momentos do dia consigo ter maior possibilidade de organização da agenda. (1 ponto)
- c) Sim, consigo organizar as atividades profissionais e da família sem imprevistos constantes. (2 pontos)

3. Ter flexibilidade de horários é um aspecto que você avalia antes de decidir sobre a atuação em um negócio próprio?

- a) Não, procuro identificar sempre a melhor oportunidade para atuação, é meu foco. (2 pontos)
- b) Sim, ter horários flexíveis é um fator que considero para tomar decisões. (1 ponto)
- c) Minhas opções para empreender são muito limitadas pela necessidade de horários flexíveis. (0 ponto)

4. Se os resultados do negócio não forem os esperados no prazo definido, você:

- a) Se sente culpada por ter iniciado o empreendimento. (0 ponto)
- b) Procura entender a situação e encontrar soluções. (1 ponto)
- c) Revê o planejamento e foca sua energia em outras possibilidades de conquistar mercados e resultados. (2 pontos)

5. Com relação ao investimento financeiro na nova empresa:

- a) São provenientes de reservas e independentes do orçamento familiar. (2 pontos)
- b) Afetam o orçamento e o padrão de vida familiar em um curto período de tempo. (1 ponto)
- c) Afetam drasticamente o orçamento e o padrão de vida familiar. (0 ponto)

6. Como você utiliza sua rede de contatos para os negócios?

- a) Não tenho clareza em como utilizar uma rede de contatos. (0 ponto)
- b) Tenho consciência da importância da rede de contatos, mas preciso aprender mais sobre como utilizá-la. (1 ponto)
- c) Utilizo a rede de contatos para solucionar problemas e ter acesso a novas oportunidades de negócios. (2 pontos)

7. Você se sente preparada para empreender?

- a) Sim, tenho consciência dos riscos envolvidos e sei realizar a gestão de uma empresa. (2 pontos)
- b) Preciso dedicar tempo ao aprendizado sobre gestão de negócios. (1 ponto)
- c) Não me sinto preparada e não tenho tempo para me dedicar a aprendizados. (0 ponto)

8. Como você lida com a incerteza?

- a) Sou muito conservadora e tenho aversão às incertezas. (0 ponto)
- b) Procuro correr riscos calculados, avaliando cada situação. (2 pontos)
- c) Prefiro correr riscos que tenham pouco impacto na minha vida financeira. (1 ponto)

9. A sua família:

- a) Não concorda com a abertura da empresa e demanda muito de sua atenção. (0 ponto)
- b) Acha interessante sua ideia de empreender, porém tem dificuldades em alterações na rotina do lar. (1 ponto)
- c) Apoia intensamente o início do empreendimento e compreende as mudanças na rotina do lar. (2 pontos)

10. Com relação às suas expectativas com o negócio:

- a) Espero obter realizações profissional, financeira e pessoal com o novo empreendimento. (2 pontos)
- b) É uma maneira de ocupar o tempo. (0 ponto)
- c) Tenho muita esperança em ter sucesso, mas não sei bem o que posso esperar. (1 ponto)

Resultado

Some os pontos de suas respostas e avalie seu resultado:

**0 a 10 pontos:** Avalie melhor se esse é seu momento de empreender. Para abrir e manter um negócio próprio, você precisa se capacitar previamente, elaborar um plano de negócios detalhado e estar pronta para correr riscos calculados e enfrentar obstáculos.

**11 a 15 pontos:** Você tem consciência de diversos aspectos importantes para empreender, mas é importante aprimorar. Uma gestão de sucesso à frente de um negócio exige dos empreendedores capacitação constante, planejamento e replanejamento, olhar atento às mudanças de mercado e aos clientes, entre outros aspectos essenciais.

**16 a 20 pontos:** Você apresenta boas condições para empreender, mas é importante estar atenta às oportunidades de melhorias. Empreender é estar atenta ao mercado, aos clientes, à inovação, às mudanças, entre outros aspectos. O empreendedor de sucesso é vigilante a esses elementos, se prepara para enfrentá-los e está em constante busca por informações e conhecimentos.

**Observação:** Esse teste é baseado em aspectos gerais relacionados a empreendedorismo e tem finalidade meramente ilustrativa e para sensibilização.

\*Elaborado por Renato Fonseca de Andrade, consultor do Sebrae-SP



## GOVERNO BLOQUEIA R\$ 42,1 BI DO ORÇAMENTO E CORTA BENEFÍCIOS FISCAIS

O governo bloqueou R\$ 42,1 bilhões de despesas previstas no Orçamento e decidiu pela volta da oneração da folha de pagamento de cerca de 50 setores para cumprir a meta de chegar ao fim do ano com um déficit de R\$ 139 bilhões. O contingenciamento foi de R\$ 10 bilhões acima do pretendido pela equipe econômica. Para o governo, o benefício fiscal na folha de pagamento das empresas era uma distorção.

# Sem espaço, profissionais buscam ‘solução caseira’

Crise diminui vagas de emprego e empresa familiar aparece como alternativa.

É preciso ficar atento, no entanto, para não misturar relação pessoal com questões do trabalho

Cris Castello Branco



Marcella Contrucci optou por trabalhar com o pai e o irmão por não encontrar boas oportunidades no mercado

**E**m tempos de recessão e desemprego em alta (são cerca de 13,5 milhões de brasileiros sem trabalho atualmente) não é difícil encontrar quem terminou a faculdade ou curso técnico sem conseguir se inserir no mercado. Mesmo aqueles com experiência – mas demitidos recentemente – estão com grande dificuldade de se recolocar. A saída? Para muitos é estreitar os laços com os parentes e tocar um empreendimento familiar.

Dados do Sebrae Nacional mostram que 57% das micro e peque-

nas empresas (MPes) no Brasil têm parentes entre seus sócios e colaboradores, com ou sem carteira assinada. Por setores de atividade, 61% das empresas da indústria, 59% do comércio, 56% de serviços e 41% das empresas da construção são negócios familiares.

Um bom exemplo disso é a AYZ Empreiteira, no qual João Paulo Petraglia e seu pai, Benedito, são responsáveis por projetos arquitetônicos, reparos e construção em São Paulo. No começo, o pai tinha uma empresa de equipamentos de

cozinha, onde empregava seu filho desde 2001. Com a crise, tanto esta empresa fechou quanto João não conseguiu uma vaga no mercado após se formar arquiteto, em 2014. A saída foi empreender em família mais uma vez.

“Abrimos a empreiteira em 2015 e está dando bastante certo. Trabalhar com o meu pai é muito bom pois temos bastante afinidade, falamos a mesma língua no dia a dia do trabalho”, conta João. O diálogo proporciona não apenas um bom ambiente profissional, mas também

potencializa a busca por novos clientes e a oferta de serviços. “Conseguimos trabalhar de maneira mais produtiva, o que no final faz bem para todos. Está dando tão certo que já pensamos em abrir um segundo negócio na área de fabricação de sabão e produtos de limpeza”, comemora.

Quem também está envolvida nos negócios da família é Marcella Contrucci. Técnica de moda e graduada em jornalismo, até conseguiu trabalhar em uma agência de comunicação atendendo clientes de moda, mas a escassez de melhores vagas no mercado fez com que ela voltasse seus olhos para dentro de casa. Desde o fim de 2016, Marcella é assessora de imprensa da MCI, empresa especializada em soluções para a indústria de alimentos. Os chefes? Seu pai, Pedro, um dos sócios, e seu irmão, Bruno, diretor de marketing.

“É muito bacana trabalhar em uma empresa familiar porque temos mais liberdade para propor ideias diferentes. Consigo me envolver bastante nos negócios”, comenta Marcella. A jornalista ainda aproveita para conhecer áreas diferentes dentro da fábrica da MCI em Itu, no interior de São Paulo. Além da comunicação, troca constantemente informações sobre publicidade com o seu irmão, assim como entende cada vez mais de engenharia de alimentos, área de formação do pai. “É uma experiência bastante rica. Normalmente, não temos esse tipo de oportunidade no mercado lá fora”, afirma.

Para o consultor do Sebrae-SP Oswaldo Almeida Junior existem, de





CRIADOR DA AMAZON SE TORNA A SEGUNDA PESSOA MAIS RICA DO MUNDO

O americano Jeff Bezos, 53 anos, criador e presidente-executivo da Amazon, se tornou a segunda pessoa mais rica do mundo, de acordo com levantamento da agência Bloomberg. O patrimônio dele soma US\$ 75,6 bilhões, superando a fortuna do agora terceiro colocado, o também americano Warren Buffet, 86 anos, de US\$ 74,9 bilhões. O líder no levantamento da Bloomberg é Bill Gates, um dos fundadores da Microsoft, com US\$ 85 bilhões. O brasileiro mais bem colocado na lista é Jorge Paulo Lemann (24º), com US\$ 29,1 bilhões.

Thinkstock



fato, muitos pontos positivos em se trabalhar com a família. “Acessibilidade à diretoria, menos burocracia e decisões mais rápidas e flexíveis são alguns pontos importantes que deixam o trabalho fluir melhor”, explica. Em contrapartida, uma empresa familiar tem seus problemas específicos. Mesmo quando a formação empresarial dos sócios e colaboradores é consistente, pode haver situações desfavoráveis. “É possível que surjam conflitos entre os interesses da empresa e da família, falta de disciplina em todos os setores da organização e até mesmo o nepotismo pode gerar problemas em uma empresa com essa estrutura familiar”, adverte o consultor.

Na MCI, Marcella conta que entra

cedo e sai tarde, respeita o horário de almoço, usa uniforme e trabalha sem quaisquer privilégios, assim como seu irmão. “Temos de ser o exemplo. Não queremos que os colaboradores pensem que somos ‘diferentes’ por sermos familiares”, explica. Na AYZ Empreiteira, João segue a mesma linha de raciocínio, ainda mais pelo fato de ter contato diário com o cliente final. “Se não formos exemplares em nosso negócio vamos perder clientes. Em nosso histórico empreendedor, desde a época da empresa anterior, a maioria dos nossos clientes chegava por indicação, o que não aconteceria se tivéssemos uma gestão precária apenas por sermos família”, complementa João.



Segundo João, trabalhar com o pai, Benedito, facilita o dia a dia profissional

XXXXXXXXXX

PONTOS IMPORTANTES PARA NEGÓCIOS FAMILIARES

PONTOS POSITIVOS



- Relações tendem a contar com mais confiança;
- Novas gerações podem modernizar o negócio;
- Famílias tradicionalmente conhecidas e respeitadas no bairro/cidade podem levar vantagem em relação aos concorrentes;
- Ter a família em todas as rotinas do negócio é importante, mesmo que um dos integrantes desempenhe atividades consideradas menos importantes.

PONTOS NEGATIVOS



- Confundir relações profissionais com pessoais;
- Não ter cuidado para definir a hora para iniciar e encerrar o expediente;
- Pró-labore e salários não combinados previamente levam a retiradas não programadas;
- Choque de gerações e conflito de ideias;
- Distinção entre funcionários da família e demais profissionais;
- É possível que um integrante deixe de aproveitar uma boa oportunidade de emprego ou de nova sociedade por medo de frustrar a família;
- Quando todos se consideram donos do negócio, pode haver falta de liderança.



## ANÚNCIO EM VÍDEO IMPULSIONA CRESCIMENTO DA PUBLICIDADE DIGITAL NO BRASIL

O avanço dos anúncios em vídeo na internet impulsionou o mercado publicitário digital no Brasil em 2016. O volume de investimentos no formato cresceu 115% em 2016, para R\$ 2,22 bilhões. No ano, o investimento em publicidade na internet avançou 26%, atingindo R\$ 11,8 bilhões. Os dados são de pesquisa do IAB Brasil (Interactive Advertising Bureau, associação do setor), realizada em parceria com a Comscore, empresa especializada em medição de audiência na internet. A maior parte dos investimentos segue concentrada em buscadores e classificados, com 48,5% do total. Redes sociais e banners, somados, recebem 32,5% dos investimentos, e vídeos ficam com 19%.



# Abrindo as cortinas

Da decoração da casa de praia da família à Olimpíada do Rio, conheça a trajetória de Beatriz Cricci, sócia-fundadora da BR Goods

**“E**u comecei essa história muito tempo atrás, há 16 anos. Eu sempre tive o sonho de ter um negócio, mas eu não sabia muito bem o que queria. Tudo começou quando meu pai queria reformar os banheiros da casa de praia e eu falei que gostaria de fazer a decoração.

Fui ao Brás em um final de semana, comprei ilhós, plástico e comecei a decorar as cortinas. Acabaram ficando bem bonitas, umas amigas até

chegaram a comprar. Uma grande amiga me questionou por que eu não ia vender nas lojas, então me armei de coragem, fiz umas dez cortinas e parti para minha primeira loja. Passei dez vezes na frente da loja, entrei e consegui vender as cortinas.

Eu costumo falar que eu sou filha do Sebrae, porque eu fiz todos os cursos que havia lá, todo mundo já me conhecia. E foi lá também que fiz uma parceria nas feiras. Foi assim

que um grande hospital viu minhas cortinas, gostou, e nós começamos a fazer divisórias de leito para eles.

Numa dessas feiras que eu participei, eu consegui arrumar um grande representante no Sul do País. Ele vendeu 800 cortinas para o Sheraton Porto Alegre Hotel. Depois disso, vieram o Copacabana Palace, Club Med, Sauípe e Blue Tree.

A Fiesp me chamou para participar de uma pós-graduação e foi mui-

to bacana, porque, mais uma vez, por meio da capacitação eu comecei a crescer. Aprendi que eu tinha de ter os vários departamentos, e também como realmente transformar uma empresa em um negócio.

A exportação é uma coisa que não é tão complicada, é um mercado que traz muitas vantagens, até empresas pequenas podem participar. Ao longo dos primeiros 13 anos, as minhas exportações sempre foram pontuais: o pessoal me pedia e eu atendia. Há três anos, eu falei que nós tínhamos de nos estruturar e entrar realmente no mercado externo. Foi quando eu contratei uma pessoa para cuidar de exportação e conseguimos aumentar o lucro em 180%. Hoje nós temos quatro distribuidores internacionais e estamos acertando com mais cinco.

No ano passado nós tivemos um crescimento de 66% e foi muito legal porque a gente conseguiu uma oportunidade única: participamos da Olimpíada do Rio de Janeiro. Foram 7.367 cortinas que nós cuidamos desde a compra do fio até a instalação.

Nós acreditamos que daqui a dez anos a BR Goods vai ser a maior player mundial de cortinas para privacidade de bem-estar. Não é fácil, é um desafio diário. Porém, se você tiver uma proposta bem clara e quiser oferecer algo bacana, vale a pena enfrentar esses desafios.”

**Confira o vídeo com a história da BR Goods em:**  
[youtube.com/sebraesaopaulo](https://youtube.com/sebraesaopaulo).



Beatriz Cricci, da BR Goods: planos para ser referência mundial





## CLASSES C, D E SÃO AS QUE MAIS COMPRAM SEM NECESSIDADE

Um terço (33%) dos consumidores compra sem necessidade motivado por promoções, especialmente entre as classes C, D e E (35%), entre as mulheres (38%) e as pessoas de 18 a 34 anos (42%). A pesquisa foi realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL). A pesquisa mostrou também que 42% dos consumidores costumam comprar parcelado para conseguir comprar tudo o que querem, enquanto 40% não procuram meios alternativos para economizar em saídas ou baladas, como reuniões em casa ou na casa de amigos.



# Em três anos, a transformação

Valdirene Diniz estava desempregada e com depressão. Foi quando teve a ideia de montar a chocolateria Sr Brigadeiro e Sra Beijinho

**S**ou formada em administração de empresas e trabalhei em outros lugares antes de abrir meu próprio negócio. Após 15 anos no mercado, perdi meu emprego e me vi sem chão, desesperada sem fonte de renda.

A demissão me abalou muito, acabei entrando em depressão, engordando 20kg e fiquei em casa durante seis meses. Até que numa sexta-feira, por volta das 9h30 da noite, vi uma matéria na internet sobre uma pessoa que conseguiu um bom dinheiro vendendo brigadeiro na rua.

Senti que também poderia conseguir e tive vontade de tentar. Naquela mesma noite, saí com R\$ 18 no bolso – era o que tinha – comprei duas latas de leite condensado, um achocolatado e fiz uma receita de brigadeiro.

Por volta das 23h30 meu brigadeiro estava pronto. Em seguida, saí para vender e coloquei na cabeça que se eu não conseguisse vender os doces, o máximo que iria acontecer era ter de comer. Foi quando comecei a vender os brigadeiros.

Percebi que poderia fazer daquilo um negócio. Decidi preparar uma caixa do meu produto e levei no Sebrae. Conteí que brigadeiro era o que mais gostava de fazer e como eu transformaria em negócio, se tinha futuro.

Quem me atendeu no Sebrae ficou impressionado com a diversidade de brigadeiros, tinha de tudo quanto era sabor. Desde então o Sebrae me acompanha me mostrando os caminhos para estruturar minha ideia. De três

anos para cá, com a ajuda do Sebrae, transformei minha ideia em um negócio de verdade.

Fiz um plano de negócio e registrei a marca. Mas o maior problema que enfrentei foi o lugar, isto é, encontrar uma estrutura física para fazer os brigadeiros. Eu não tinha um local adequado, muitas vezes precisei esperar o pessoal lá de casa dormir para iniciar a produção. Não dava para misturar a família com os doces.

Esse ano eu estava bem desanimada, vendendo pouco, sem um lugar para fazer os brigadeiros. Cogitei até a possibilidade de voltar para o mercado de trabalho.

Foi quando fui surpreendida por uma ligação do Sebrae. Estavam me convidando para participar de um evento com a presença do governador Geraldo Alckmin.

Após a cerimônia, disseram para o governador que havia uma empreendedora que fazia brigadeiros e que queria entregar uma caixinha para ele.

Quando eu cheguei para entregar os brigadeiros, ele arregalou os olhos e disse que os doces estavam lindos, com a cara boa.

O governador pegou na minha mão e me levou na frente da imprensa para dar entrevista junto com ele. Lá ele elogiou muito meus brigadeiros, contou minha história e apresentou meus produtos. Quando as câmeras foram desligadas e a entrevista acabou, meu celular não parou de tocar. Em menos

de duas horas os seguidores da minha marca nas redes sociais duplicaram. O governador postou em sua página oficial, falando da Valdirene, que ficou desempregada e que agora tinha um empreendimento de brigadeiros. Isso deu uma repercussão tremenda para o meu negócio e desde então nossa vida mudou bastante.

Eu digo que sou grata ao Sebrae por ter me ligado fazendo o convite. O evento ajudou a realizar um sonho, que era a participação na Feira do Empreendedor. A partir da Feira, ganhei repercussão na mídia e nossos briga-

deiros ficaram famosos.

O próximo sonho é abrir uma loja física em São Paulo e ter a Brigaderia mais diferente da capital.

É difícil alguém entender a mente de um empreendedor e hoje eu percebo que nasci para ser empreendedora. Então essa foi minha luta durante esses três anos: provar para mim mesma e para minha família que eu sou empreendedora, que minha vida é fazer brigadeiros.”

**Confira o vídeo com a história da Valdirene Diniz em:**

[youtube.com/sebraesaopaulo](https://www.youtube.com/sebraesaopaulo).



Valdirene Diniz começou seu negócio com R\$ 18 que tinha no bolso



## CONTRABANDO FAZ BRASIL PERDER R\$ 130 BILHÕES POR ANO

O Brasil deixa de arrecadar R\$ 130 bilhões por ano por causa do contrabando. Os números levam em conta os empregos que deixam de ser gerados, os impostos que não são recolhidos e a perda de competitividade do país no mercado internacional. Com este valor seria possível construir 1,1 mil hospitais, 65 mil creches ou 25 mil escolas públicas. O cálculo é do Instituto de Desenvolvimento Econômico e Social de Fronteiras (Idesf). O mercado ilegal é impulsionado principalmente pelo comércio de cigarros produzidos no Paraguai e que têm comercialização proibida no país. Em 2016, o prejuízo com este tipo de produto passou de R\$ 6 bilhões.

## AGENDA FEIRAS DE NEGÓCIOS

### 4ª TecnoMultimedia InfoComm Brasil

**Quando:** 24 e 25/05/2017

**Onde:** São Paulo Expo - Exhibition & Convention Center / Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 - Jabaquara - São Paulo - SP

**Informações:** <http://www.tecnomultimedia.com.br/>

### Exposec - 20ª Feira Internacional de Segurança

**Quando:** de 23/05/2017 até 25/05/2017

**Onde:** São Paulo Expo - Exhibition & Convention Center / Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 - Jabaquara - São Paulo - SP

**Informações:** <http://exposec.tmp.br/>

### Enersolar Brasil - 6ª Feira Internacional de Tecnologias para Energia Solar

**Quando:** de 23/05/2017 até 25/05/2017

**Onde:** São Paulo Expo - Exhibition & Convention Center / Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 - Jabaquara - São Paulo - SP

**Informações:** <http://enersolarbrasil.com.br/16/>

### Infra SP - 14ª Feira e Congresso Infra SP

**Quando:** 24 e 25/05/2017

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

**Informações:** <http://www.eventosinfra.com.br/14-Congresso-Infra-Sao-Paulo-2017>

### Expo CIEE - 20ª Feira do Estudante 2017

**Quando:** de 26/05/2017 até 28/05/2017

**Onde:** Pavilhão da Bienal - Avenida Pedro Álvares Cabral, S/N - Acesso pelo Portão 3, São Paulo - SP

**Informações:** <http://www.ciee.org.br/portal/hotsites/feiradoestudante2017/site-sp/index.html>

### The Candy Show 2017 - 4ª Salão e Oficinas de Doces, Confeitos e Snacks

**Quando:** de 26/05/2017 até 29/05/2017

**Onde:** Expo Center Norte - Rua José Bernardo Pinto, 333 - Vila Guilherme - São Paulo - SP

**Informações:** <http://www.thecandyshow.com.br/2017/expositores.asp>



Responde

O Sebrae Responde é um serviço para tirar dúvidas de empreendedores sobre a abertura de novos negócios e questões relacionadas à gestão de empresas já em atividade.

RUY BARROS,  
consultor do Sebrae-SP

Patrícia Cruz



## Por que planejar é tão chato?

➔ Recebo questionamentos constantes de empresários sobre qual o motivo de fazer o planejamento se ele já tem o negócio funcionando. Basta apenas fazer alguns “ajustes” e pronto, segundo eles.

Costumo responder que o mundo corporativo está muito competitivo e, se mesmo para quem já está estabelecido é difícil, imagine alterando seu modelo de negócio ou mesmo tentando entrar em um “nicho” de mercado ainda desconhecido.

Quando se planeja, coloca-se no papel tudo o que vai ser feito no novo negócio, avaliam-se os riscos, identificam-se oportunidades e futuras ameaças, mas, principalmente, criam-se estratégias e ações para executá-las. Isso é o planejamento estratégico, a ferramenta mais completa para auxiliar na tomada de decisão.

Para ajudar no planejamento, enumero algumas dicas. A primeira

delas é: preste atenção às perspectivas de mercado. Saber interpretar o ambiente econômico significa uma importante vantagem competitiva para o empreendedor. Com a profissionalização do mercado, a concorrência se intensifica e, portanto, para ter novas oportunidades ou ampliações, os empresários precisam planejar bem os seus negócios, esquecendo o comportamento das iniciativas pouco estruturadas, e investir na inteligência competitiva e no diferencial.

A lista de dicas ainda inclui: administrar o capital de giro; manter-se próximo ao cliente e buscar informações; aumentar a participação no calendário anual de negócios, participando de feiras, relacionando-se com seu fornecedor e seu cliente de maneira mais efetiva, direta e próxima; acompanhar as principais questões econômicas que podem alterar o negócio; investir na equipe e inovar no conceito e na comunicação.



# Classificados

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

## CONSULTORIA

Abertura de Empresa | Consultoria Contábil

### CONTABILIDADE

Condições Especiais para empresas orientadas pelo SEBRAE

(11) 2879 6656  
ricardo.moraes@sevilha.com.br  
www.sevilha.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

## FRANQUIAS

1ª Franquia Móvel de Distribuição de Produtos para o Banho e Tosa!

**otosador**  
.com.br

Seja um Franqueado O Tosador!

Maiores informações  
otosador@otosador.com.br

(11) 4023-5084 - (11)97132-6121

Faça parte do Mercado que mais cresce no Brasil!

## PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

### JOTA DETRAN SP

HABILITAÇÃO SUSPENSA

Empresa Credenciada detran.sp

- Suspensão - Cassação - Alcoolémia
- Reciclagem - Recurso de Multa
- Recurso de CNH com Pontuação

Parcelamos em até 5x sem juros

11 2042-2222 / 3477-2222  
11 98040-2222 / 99165-7047

jotadetransp@hotmail.com

Curta nosso facebook /jotadetransp

## TECNOLOGIA

o melhor em controle administrativo, pela melhor condição do mercado!

### Flex Manager

A praticidade em módulos!

- ▶ **Personalização de telas:** Busca fácil, filtros ajustáveis de acordo com sua necessidade;
- ▶ **Acesso rápido:** Atalhos para as principais opções do sistema, que permitem localizar rapidamente o que se procura;
- ▶ **Relatórios:** Todos disponíveis nos formatos PDF / HTML / EXCEL / WORD / TXT. Com abertura e processamento rápidos através dos filtros selecionados;

faturamento  
financeiro  
estoque  
compras  
emissão de NF eletrônica

(11) 2791-9353 www.mhfsistemas.com.br



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.

## TRANSPORTE E LOGÍSTICA

**E-COMMERCE LOGÍSTICA**  
Fast Forward

Redução nos custos de mão de obra, na infraestrutura e no frete Desde o recebimento até a Entrega da Mercadoria.

Solicite o Diagnóstico Grátis!

(11) 3181-0635

www.ecommercelogistica.com.br

**SEBRAE**  
SP

Check-up  
Empresa

Aproveite a oportunidade para crescer, superar a crise e seguir rumo ao sucesso!

Conheça bem a sua empresa e entenda como ela pode ser melhorada nas principais questões que tiram o sono de qualquer empreendedor: finanças, planejamento, marketing, RH, leis e normas, inovação e muito mais. O Check-up Empresa é um diagnóstico gratuito, rápido e eficiente, que aponta as principais dificuldades no seu negócio, sugerindo um conjunto de soluções para eliminar esses problemas. Chega de crise! Tome já uma atitude e faça o Check-up Empresa do Sebrae-SP, o primeiro passo para você dar uma guinada na sua empresa.

Ligue 0800 570 0800, procure um local de atendimento do Sebrae-SP ou acesse:

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

A partir da realização do diagnóstico do seu negócio, o Sebrae-SP irá oferecer várias soluções para o sucesso da sua empresa.







## CONSUMIDOR PAGOU R\$ 3,7 BILHÕES A MAIS NA CONTA DE LUZ ENTRE 2009 E 2016

Entre 30 de julho de 2009 e 30 de julho de 2016, os consumidores pagaram R\$ 3,7 bilhões a mais nas contas de luz, dinheiro que foi direcionado para a compra de combustível usado em termelétricas da Amazonas Energia, distribuidora que atende ao estado do Amazonas. O prejuízo ao consumidor foi calculado por uma fiscalização da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel).

# Prazo para Declaração do MEI acaba dia 31

Quem não entregar até a data limite pode receber multa, perder o direito a benefícios e ter o registro da empresa cancelado

O Microempreendedor Individual (MEI) deve ficar atento: termina no dia 31 deste mês o prazo para fazer a Declaração Anual do Simples Nacional (Dasn-Simei), também conhecida como Declaração Anual de Faturamento. Quem perder o prazo está sujeito a multa, perda dos benefícios e até ter a empresa cancelada. A Declaração deve ser elaborada com os dados de faturamento bruto referentes ao exercício anterior, isto é, ano passado, além de informar se houve contratação de funcionário no período. O faturamento bruto é o valor total das vendas de mercadoria e prestação de serviço sem deduzir nenhuma despesa. O procedimento é feito apenas pela internet, no Portal do Empreendedor ([www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br)).

A multa pelo atraso no envio é de no mínimo R\$ 50 ou 2% ao mês-calendário ou fração, calculada em cima do montante dos tributos decorrentes do que foi declarado, limitada a 20%. Depois do envio com atraso, será gerado um boleto para o pagamento. Se a quitação ocorrer no prazo de 30 dias, há desconto de 50% no valor.

Um aspecto que merece atenção: mesmo que o MEI não tenha faturado nada no ano anterior deve fazer a Declaração. O fato de fazer a Declaração Anual não dispensa o MEI de entregar a Declaração de Imposto de Renda. São obrigações diferentes. A primeira é um compromisso do MEI, já a segunda tem como base os rendimentos da pessoa física e a data limite para o envio se encerrou em 30 de abril.



Montagem sobre imagem do Thinkstock

## Você tem pressa de crescer?

Descubra por que o Maquinão iZettle é o parceiro de negócios perfeito dos microempresários:

- ☆ Sem mensalidade
- % Sem taxas de antecipação
- 🕒 Receba em 2 dias úteis
- 🏪 Taxas superatrativas

Aceita as principais bandeiras



Ligue

**4020-0160**

ou acesse

**[www.izettle.com/br/sebrae](http://www.izettle.com/br/sebrae)**

e compre já o seu Maquinão iZettle



## iZettle

Disponível para iOS e Android

