

JORNAL DE

NEGOCIOS

SEBRAE
SP

#283 | novembro de 2017 | www.sebraesp.com.br | 0800 570 0800 | facebook.com/sebraesp | youtube.com/sebraesp | twitter.com/sebraesp | instagram.com/sebraesp | Versão impressa - 250 mil unidades

Patricia Cruz

Alimentação: menos custos, mais mercado

Restaurantes enxugam estrutura e investem em soluções como o autosserviço. **Pág. 10**

Ana Carolina Santo, da Bufalat, fez adaptações no cardápio para atender à demanda

ESPECIAL:
VEJA O QUE MUDA
PARA SUA EMPRESA
COM A REFORMA
TRABALHISTA
PÁG. 8

Como funciona o banco que não cobra tarifa no cartão

Pág. 4

Empreendedor aproveita vantagens do Programa Juro Zero

Pág. 7

AGENDA



ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.
Queremos ouvi-lo: 0800 570 0800
ouvidoria@sebraesp.com.br



FEIRAS DE NEGÓCIOS

FIT 0/16 2017

Quando: 3 a 5/11

Onde: Expo Center Norte

Rua José Bernardo Pinto, 333 - Vila Guilherme - São Paulo - SP

Informações: www.fit016.com.br

CIHAT — CONGRESSO INTERNACIONAL DE GASTRONOMIA, HOSPITALIDADE E TURISMO 2017

Quando: de 6 a 8/11

Onde: Centro de Convenções Rebouças

Av. Dr. Enéas Carvalho Aguiar, 23 - Cerqueira César, São Paulo - SP

Informações: abresi.com.br/cihat/

NT EXPO 2017

Quando: 7 a 9/11

Onde: Expo Center Norte

Rua José Bernardo Pinto, 333 - Vila Guilherme - São Paulo - SP

Informações: revistaferroviaria.com.br/nt2012/

PARTE FEIRA DE ARTE CONTEMPORÂNEA 2017

Quando: 8 a 12/11/2017

Onde: Clube A Hebraica / Salão Marc Chagall

R. Dr. Alberto Cardoso de Melo Neto, 115 - Jd. Europa - São Paulo - SP

Informações: www.feiraparte.com.br/

SALÃO DUAS RODAS 2017

Quando: 14 a 19/11

Onde: São Paulo Expo - Exhibition & Convention Center

Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 - Jabaquara - São Paulo - SP

Informações: www.salaoduasrodas.com.br

FEIRA ÓPERA 2017

Quando: 23 a 26/11

Onde: Centro de Eventos PRO MAGNO

Rua Samaritã, 230 - Casa Verde - São Paulo - SP

Informações: www.grupoopera.com.br/evento



EVENTOS DO SEBRAE-SP

CAPITAL LESTE II

CURSO CAPACITA EMPREENDEDOR NAS FERRAMENTAS DO FACEBOOK

Quando: 25/11

Onde: Escritório Regional do Sebrae-SP da Capital Leste II

Rua Victório Santim, 57 - Itaquera, São Paulo - SP

Valor: R\$ 260

Informações: (11) 2056-7120

CAPITAL CENTRO

PALESTRA APRESENTA CURSO EMPRETEC

Quando: 7/11, 14/11, 21/11 e 28/11

Onde: Escritório Regional do Sebrae-SP Capital Centro

Rua José Getúlio, 89 - Liberdade, São Paulo - SP

Valor: Gratuito

Informações: (11) 3385-2350

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

CURSO ENSINA COMO MELHORAR COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL NAS EMPRESAS

Quando: 6 a 10/11

Onde: Escritório Regional do Sebrae-SP de São José dos Campos

Rua Humaitá, 227 - Centro, São José dos Campos - SP

Valor: R\$ 280

Informações: (12) 3519-4810

BAIXADA SANTISTA

SEMINÁRIO APRESENTA O CURSO EMPRETEC

Quando: 6 a 10/11

Onde: Escritório Regional do Sebrae-SP da Baixada Santista

Avenida Washington Luis, 176 - Vila Matias, Santos - SP

Valor: Gratuito

Informações: (13) 3208-0010

SÃO JOÃO DA BOSTA VISTA

PALESTRA SOBRE MECÂNICA DIRECIONADA A MULHERES

Quando: 8/11

Onde: Associação Comercial de São João da Boa Vista

Rua São João, 237 - Centro, São João da Bosta Vista - SP

Valor: Gratuito

Informações: (19) 3638-1110

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

MUTIRÃO DO MEI TERÁ TERCEIRA EDIÇÃO

Quando: 16/11 e 17/11

Onde: Rua Dr. Presciliano Pinto, 3184

Jardim Alto Rio Preto, São José do Rio Preto - SP

Valor: Gratuito

Informações: (17) 3214-6670

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.
Coordenador: Luiz Otávio Paro.
Editores responsáveis e redatores:
Gabriel Jareta (MTB 34769) e Roberto
Capisano Filho (MTB 46219). Assessores
de imprensa: Gisele Tamamar, Marcelle
Carvalho e Rogério Lagos. Estagiários:
Victor Sguario e Wallace Leray. Imagens:
thinkstockphotos.com. Diagramação:
Marcelo Costa Barros. Apoio comercial:
Unidade Comercial - Giulliano Antonelli
(gerente).

SEBRAE-SP

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

ESCRITÓRIOS REGIONAIS

SEBRAE-SP
Alto Tietê
Araçatuba
Araraquara
Baixada Santista
Barretos
Bauru
Botucatu
Campinas
Capital Centro
Capital Leste I
Capital Leste II
Capital Norte
Capital Oeste
Capital Sul
Franca
Grande ABC
Guaratinguetá
Guarulhos
Jundiaí
Marília
Osasco
Ourinhos
Piracicaba
Presidente Prudente
Ribeirão Preto
São Carlos
São João da Boa Vista
São José do Rio Preto
São José dos Campos
Sorocaba
Sudoeste Paulista
Vale do Ribeira
Votuporanga

ENTRE EM CONTATO:

0800 570 0800



PAULO SKAF,
Presidente do Sebrae-SP

➔ Precisa-se de 13 milhões de em-
pregos, e agora. À primeira vista pode
parecer que precisamos de um mila-
gre. Não é bem assim; precisamos é de
convergência de ações, conhecimento e
vontade. E acredito que estamos no ca-
minho certo.

Otimismo exagerado? Mais uma vez
não. São os fatos. Pesquisas do Sebrae
mostram que 85% dos donos de peque-
nos negócios brasileiros afirmaram, no
final de agosto, que pretendem manter o
número de funcionários e até contratar

Compromisso com a geração de empregos

novos nos próximos 12 meses. Conside-
rando que esses empreendimentos são
responsáveis pela geração de renda de
70% dos brasileiros ocupados no setor
privado, ou seja, 50,6 milhões, trata-se
de um belo sinal.

Outro indicador: as principais cen-
trais sindicais e entidades patronais
representativas de 2 milhões de em-
presas se uniram em torno de uma
proposta única para retomada da eco-
nomia e geração de empregos. O do-
cumento, foi entregue ao presidente
da República em 12 de setembro e en-
globa o acesso ao crédito mais barato,
o parcelamento das dívidas, o aqueci-
mento da construção civil, com a reto-
mada das obras paralisadas, a redução
mais célere dos juros, entre outras. Sa-
ímos do encontro com presidente, mi-
nistros e presidentes da Câmara e do
Senado, com o compromisso que as
recomendações serão analisadas pelo
Executivo e Legislativo.

As novas regras da legislação tra-
balhista, que entram em vigor no dia
11 deste mês, também vão trazer mais
oportunidades e segurança jurídica para
empresários e colaboradores e moder-
nidade ao Brasil. Afinal, a Quarta Revo-
lução Empresarial precisa de regras atu-
ais e não de normas de 70 anos atrás,
que engessam as relações conectadas e
modernas do século 21. Além de chance
para os desempregados, é uma oportu-
nidade de trazer para a formalidade mais
de 10 milhões de pessoas que trabalham
sem acesso a direitos básicos.

Nesta edição, você vai saber detalha-
damente o que muda e como fazer as al-
terações em sua empresa. Se ficar com
dúvida, o Sebrae-SP está a postos para
atender. Em todo Estado, nossos especia-
listas realizarão palestras, cursos e con-
sultorias sobre o tema.

É a nossa parte no pacto pelo cresci-
mento realmente sustentável, pela volta
do Brasil aos trilhos.

Novidades

Microempreendedor Individual é tema de programa de TV

O Microempreendedor Individual (MEI)
virou programa de televisão. Desde 17 de se-
tembro, a Band apresenta, todo domingo, sem-
pre às 13h30, o Show do MEI. A atração reúne
dicas de gestão e informações de serviço para
os empreendedores, além de mostrar histórias
inspiradoras e entrevistas com especialistas.

Para incentivar a capacitação dos MEIs em
todo país, cada edição do programa tem como
tema um comportamento empreendedor. Ao
todo serão 16 episódios de 30 minutos coman-
dados pelo apresentador Cazé Pecini.

O Show do MEI transita por vários cantos
do Brasil, mostrando casos reais de pessoas

comuns que se tornaram empreendedores de
sucesso. Segundo Cazé Pecini, o que ele mais
gosta em seu trabalho é “conhecer as pessoas e
ouvir suas histórias extraordinárias. E nenhum
grupo humano é tão rico nesse ponto quanto
o dos empreendedores, pessoas de visão, com
alto poder de adaptação e grande capacidade
de resolução dos problemas do dia a dia. São
histórias para se divertir e se emocionar, para
se inspirar e aprender com aqueles que estão
inventado novos caminhos de viver”.

A base do programa são os comporta-
mentos do empreendedor. De acordo com o
Sebrae, são dez as principais características



que permitem o sucesso de um empresário
à frente do próprio negócio: proatividade,
persistência, ousadia, eficiência, compro-
metimento, autoconfiança, planejamento,
persuasão, busca de informação constante e
manutenção de rede de contatos.

A partir desses temas, o Show do MEI desen-
volve questões mais específicas relacionadas ao
universo do segmento. Também tem quadros fi-
xos como “Vamos falar de dinheiro”, com dicas
de finanças de um especialista, e “Desafio do
Dia”, com perguntas direcionadas ao público.

Dúvidas e outras informações podem ser obtidas nos canais de atendimento do
Sebrae-SP e no 0800 570 0800.

Entrevista do mês

O banco do cartão sem tarifa

David Vélez criou o Nubank como alternativa ao mau atendimento que recebeu em uma agência bancária

A experiência negativa em uma agência bancária em São Paulo foi o ponto de partida para o colombiano David Vélez criar o Nubank, a startup de serviços financeiros conhecida por oferecer um cartão de crédito na cor roxa sem cobrança de anuidade e atendimento totalmente digital. Desde sua fundação, em 2013, mais de oito milhões de pessoas já solicitaram o cartão e outras 500 mil estão na lista de espera para obtê-lo em três anos. Na entrevista para o **Jornal de Negócios**, Vélez conta a trajetória da empresa.

Como começou sua história no empreendedorismo?

O empreendedorismo está na veia. Venho de uma família muito grande, meu pai tem 12 irmãos, todos empreendedores. Cresci ouvindo que não era bom ter chefe, que você tem de abrir sua própria empresa. Desde 12, 13 anos eu tinha negócios pequenos. Fiz engenharia, mas até aquela altura, com 21, 22 anos, não havia aparecido a grande ideia de empreendedorismo. Então decidi entrar no mercado financeiro; morei em Nova York alguns anos e mudei para o Brasil. Após alguns anos trabalhando aqui, cheguei à ideia que foi suficientemente interessante para empreender.

Como surgiu o conceito do Nubank?

Eu tinha o radar ligado para procurar ideias bacanas e queria algo grande, trabalhar numa empresa em que pudesse crescer por cinco, dez ou 20 anos. Quando mudei para o Brasil, tive de abrir conta em banco e foi uma experiência difícil, ocorrida em São Paulo. Ao entrar na agência, tive de deixar meu celular, carteira, laptop no guarda-volume, passar pela porta giratória com dois guardas armados me olhando como se eu fosse criminoso. Além disso, tive de aguardar meia hora para falar com o gerente e depois ainda ligar para o SAC. Tive de voltar umas quatro, cinco vezes em seis meses

ao banco para abrir a conta e não acreditava ser possível ter de passar por uma experiência tão ruim. Ao mesmo tempo, olhava as tarifas e os juros e via que eram absurdos. Como era possível pagar as maiores tarifas do mundo e receber um serviço tão ruim? Era frustração e uma grande oportunidade.

A partir daí surgiu a ideia do banco sem burocracia?

Questionei o fato de os bancos cobrarem taxas tão altas e haver só cinco empresas dominando 90% do mercado. Também percebi que o Brasil é um dos maiores mercados do mundo em WhatsApp, smartphones, tem muita presença na internet, no Facebook e grande uso dos canais digitais para servi-

ços bancários. Daí veio a ideia de criar uma alternativa. Comecei a pesquisar o mercado, procurei descobrir por que ninguém tinha feito isso antes. Conversei com pessoas do mercado; todos falaram que não dava para empreender em serviços bancários. Diziam que não eu conhecia o Brasil e que não dava para concorrer com os grandes bancos. Falavam que não era possível por causa da regulação e porque precisa de muito capital para montar agências. Mas vi que existiam formas para começar do zero.

Ao conversar com essas pessoas você teve receio de que sua ideia fosse roubada?

A ideia em si vale muito pouco se comparada à execução. Nas conver-

sas, sempre perguntava por que a ideia não daria certo e fui percebendo a diferença quando falavam sem saber. Muitos entendem do assunto, mas não estão atualizados ou estão presos a uma crença convencional. Então diferenciei quem falava com dados e quem apenas supunha.

A que se deve a confiança conquistada do público para demandar pelo cartão do Nubank tão rapidamente?

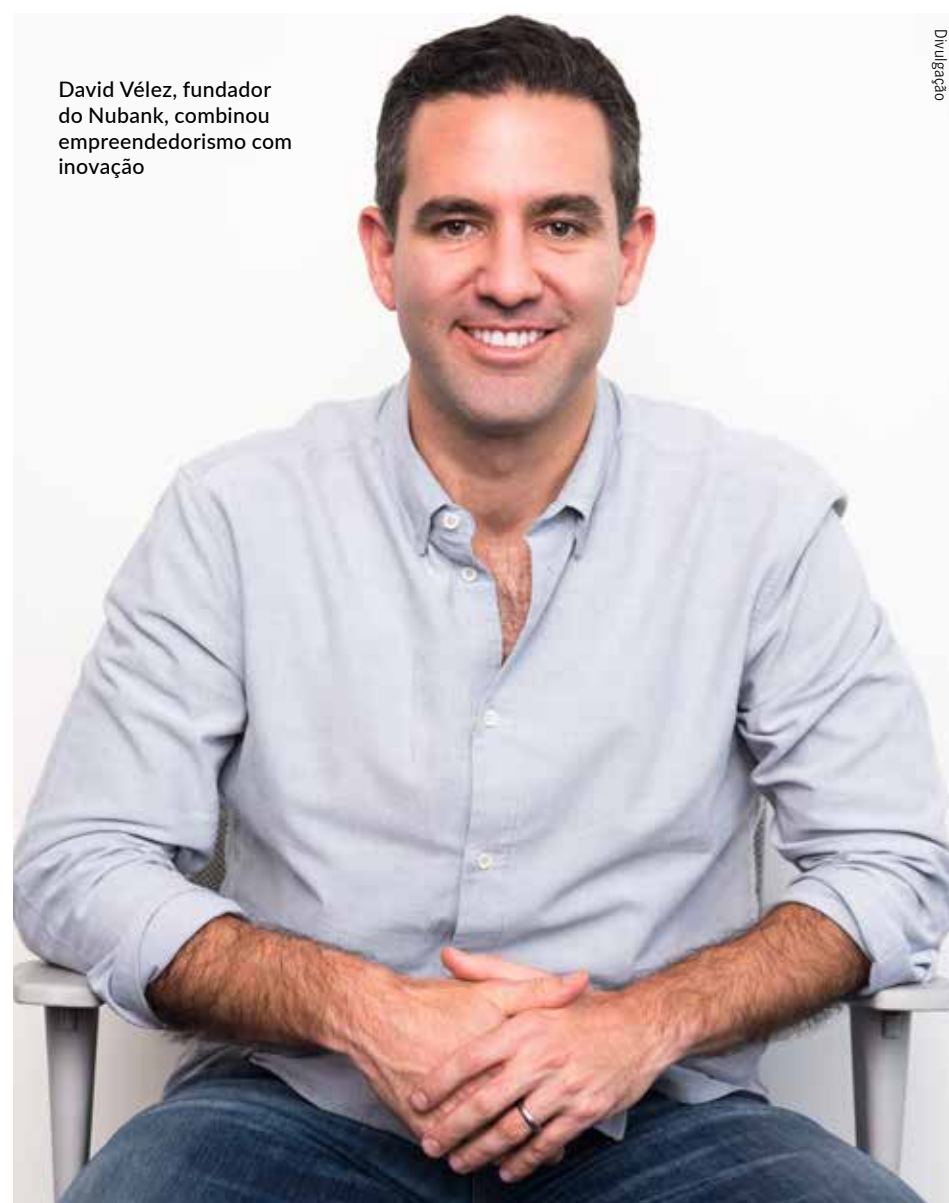
Falávamos que havíamos criado um produto chato, porque ninguém acorda de manhã querendo um cartão de crédito. As pessoas querem um smartphone, um carro. Quando começamos, era um produto visto como uma *commodity*, os bancos ligavam para as pessoas oferecendo cartão. A ideia foi criar um produto tão bom, sem cobrar nada e oferecer uma experiência excelente, com alto valor, que as pessoas adorariam e recomendariam para os amigos. O boca a boca virou nosso canal de marketing.

Como o Nubank faz hoje para manter essa imagem positiva com os clientes?

A experiência do cliente é a parte mais importante. Queremos dar o melhor serviço, porque nesse ramo existe muita frustração. É difícil para as pessoas entenderem sua fatura, há muitas tarifas e muita complexidade. Trouxemos pessoas boas do mercado para resolver os problemas do cliente e oferecer coisas legais. Os clientes criam uma conexão emocional com nossa marca e são tratados de forma humanizada.

Qual a dica para quem tem uma ideia começar um negócio? É a equipe?

Ter uma equipe que se complementa é importante. O empreendedor deve entender quais são seus pontos fortes e fracos e achar pessoas que fortaleçam os pontos fracos. Também é melhor estar sozinho do que ter sócios que não compartilham sua cultura.



David Vélez, fundador do Nubank, combinou empreendedorismo com inovação

Divulgação



Responde



MARIA TEREZINHA PERES,
consultora do Sebrae-SP

Quais os desafios de empreender em casal?

➔ O casal empreendedor é uma dupla sociedade. Podemos dizer que além do casal somar forças na vida em comum também soma na empresa. O fato do desenvolvimento do início da empresa ser feito pelo casal (em que os dois participam da concepção) pode facilitar o sucesso e a solução de problemas da empresa.

Diferentemente de quando um dos dois entra em um segundo momento no negócio, uma situação de crise na empresa pode influenciar o relacionamento do casal, pois quem chegou depois convive com problemas anteriores à sua participação e não tem a compreensão de todas as variáveis que influenciaram a crise.

Entre os desafios, podemos citar o foco nas capacidades e potenciais individuais para distribuir melhor as atividades da empresa, definindo claramente a função de cada um, sem confusão das responsabilidades e melhor aproveita-

mento das competências. O casal também deve lembrar de ver o sócio como seu parceiro de vida e não "pensar e falar da empresa o tempo todo". É importante tomar cuidado com o tipo de tratamento/comunicação com a equipe, fornecedores, clientes, enfim, todos que se relacionam com a empresa, procurando ter uma postura profissional, adequada ao ambiente.

Outro desafio é estabelecer uma retirada de pró-labore em que os sócios sintam-se em igualdade, tanto para não haver confusão patrimonial quanto para ter consciência em conjunto das responsabilidades com a empresa e vida em comum. O casal ainda deve exercitar a tolerância, porque seu parceiro erra como todas as outras pessoas e normalmente somos menos tolerantes com as mais íntimas. Por fim, existe ainda a dificuldade para tirar férias ao mesmo tempo, já que o casal fica mais preso ao empreendimento.

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.



Riscos calculados

Quando um piloto de Fórmula 1 acelera seu carro em uma corrida, ele sabe que vai enfrentar vários desafios. Terá de superar os adversários, as dificuldades do circuito, as limitações da sua máquina entre outros obstáculos. Um, em especial, sempre é motivo de muita preocupação: a possibilidade de sofrer um acidente grave.

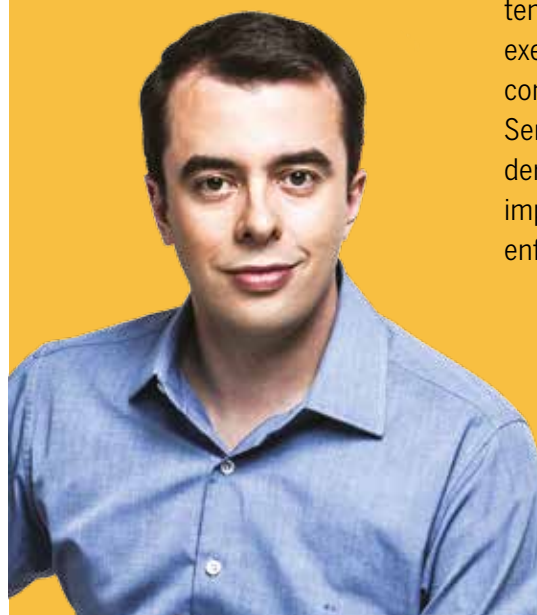
Em contraponto à emoção e disputas memoráveis que a Fórmula 1 proporciona, infelizmente a história deste esporte registra episódios marcados por sérias ocorrências, algumas fatais; não é o caso de relembra-las aqui, contudo é certo que a partir de acontecimentos dessa natureza os envolvidos (equipes e organização) buscaram aumentar a segurança. Hoje, os pilotos entram no cockpit correndo menos riscos do que em anos anteriores. Se eliminar totalmente os perigos não é possível, eles podem ser minimizados. Um incidente que seria fatal nos anos 1980 ou 1990 oferece menos ameaça atualmente.

Guardadas as devidas proporções (nem pensar em comparar vidas com prejuízos financeiros), empreender também reúne desafios e riscos. O dono de uma micro ou pequena empresa tem de vencer os concorrentes, contornar as dificuldades do "circuito" (no caso, mercado), as limitações do negócio e do produto e assim por diante.

Se, na Fórmula 1, a ideia é reduzir ao máximo a possibilidade de acidentes, um empreendimento segue o mesmo princípio. A ideia é se prevenir contra as possíveis variáveis negativas e ter um repertório de soluções preparado para as adversidades. Ou seja, apenas correr riscos calculados e com tudo bem avaliado previamente.

Nesse contexto, os empreendedores buscam aquilo que representa mais segurança. Surge a opção pelas franquias, um modelo de negócio testado e aprovado.

O setor de alimentação também atrai a preferência de muitos já que, por lidar com algo de primeira necessidade, costuma ser mais resistente a turbulências. Existem mais exemplos nessa linha, mas nenhum com garantia total contra riscos. Sempre há um componente imponderável em qualquer atividade. O importante é estar capacitado para enfrentar os desafios.



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

Acompanhe o **Sebrae-SP** nas redes sociais. De segunda a sexta-feira, às 17h30, vai ao ar o **Link Sebrae**, com a notícia mais importante do dia para os empreendedores comentada por um consultor do órgão. Já às quintas-feiras, às 16h, tem o **Live Empreendedor**, um bate-papo com convidados que são referências no mundo do empreendedorismo. Para assistir, basta acessar as páginas do Sebrae-SP no Facebook (facebook.com/sebraesp), no YouTube (youtube.com/sebraesaopaulo) ou no Periscope (periscope.tv/sebraesp).

FALE COM A REDAÇÃO
imprensa@sebraesp.com.br

CONFORTÁVEL PARA ATENDER
OS MOTORISTAS MAIS EXIGENTES.
VERSÁTIL PARA LEVAR
O SEU NEGÓCIO MAIS LONGE.

NOVA PEUGEOT EXPERT. A NOSSA MISSÃO É O SEU NEGÓCIO.

BETC | HAVAS



MAIOR CAPACIDADE DE CARGA DA CATEGORIA
Carga de 1,5 T e até 6,6 m³ com ModuWork (volume ampliado)

MAIS PERFORMANCE E ECONOMIA
Motor 1.6 Blue HDI 115 cv, o mais econômico do segmento

MAIS PRATICIDADE NO DIA A DIA
Portas com abertura de 180° e Sistema Easy Open



PEUGEOT

Juro Zero tem crédito liberado

MEIs podem obter empréstimos que variam de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil sem juros para quem paga em dia



O Juro Zero Empreendedor, programa que prevê empréstimos sem juros a Microempreendedores Individuais (MEIs), começou a liberar os recursos e já tem os primeiros beneficiários. O programa é resultado de uma parceria entre o Sebrae-SP e a DesenvolveSP, agência de fomento do Estado de São Paulo, e destina créditos de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil exclusivos para essa categoria de empreendedores, desde que eles tenham concluído qualquer curso dentro do Super MEI.

O valor emprestado pode ser aplicado em capital de giro ou na aquisição de produtos para o exercício das atividades do MEI, como equipamentos, ferramentas, acessórios para veículos, motocicletas etc. Há uma carência de seis meses para o início do pagamento. Para os empreendedores que pagarem em

dia, o juro é zero. Para aqueles que atrasarem o pagamento, a correção é feita pela TJLP, hoje em 7,5%, mais juros de 12% ao ano e multa.

No final de agosto, os primeiros MEIs beneficiados participaram de uma cerimônia com o presidente do Sebrae-SP, Paulo Skaf. Foram oito empreendedores que vieram das regiões de Bauru, de Marília, de Campinas e da Capital, e vão receber créditos que variam de R\$ 4 mil a R\$ 19 mil para investir em seus negócios. “No nosso contato com o público, detectamos que é muito frequente entre aqueles que querem ter um negócio próprio a falta de recursos. Chegamos à conclusão de que até R\$ 20 mil suprem a necessidade do empreendedor”, afirma Skaf. “O Sebrae-SP fez um aporte de R\$ 10 milhões numa parceria com a DesenvolveSP para alavancar esse financiamento. E, para que

esse financiamento realmente estimulasse os pequenos negócios, foi dada a condição de pagamento em até 36 meses sem juros. É um enorme benefício, considerando que estamos em um país em que os juros são absurdamente altos”, completa.

Márcio Batista da Fonsêca, 34 anos, foi um dos beneficiados com o programa Juro Zero Empreendedor. Ele é dono de uma sorveteria artesanal, a Sabores do Mundo, há dois anos em Elias Fausto, município da região de Campinas. O negócio começou na garagem da casa, mas o bom desempenho possibilitou abrir uma loja no centro da cidade em novembro do ano passado. Contemplado com o financiamento de R\$ 18 mil, vai comprar duas máquinas: uma picoleteira outra para a produção. “Soube do programa Super MEI pelo Jornal de Negócios e agora vou poder aumentar a produção. Ter o conhecimento técnico, o de gestão e o acesso ao financiamento sem juros me oferece todas as condições para o negócio dar certo”, afirma Fonsêca, que trabalha com a esposa.

Para Delton de Moura Lima, 31 anos, o aporte financeiro vai impulsionar sua marca de acessórios, a Pulseiras e Afins, que hoje vende pela internet e em feiras na região de Bauru. O investimento de cerca de R\$ 8 mil será direcionado à compra de matéria-prima e ao capital de giro, dentro do plano de negócios estabelecido com consultoria do Sebrae-SP. “Com o plano de negócios eu consigo ver quanto vou precisar para poder expandir. Eu estava trabalhando sufocado e com esse capital vou ter uma reserva para ampliar”, diz o empreendedor.

Como conseguir os recursos

O acesso ao crédito é exclusivo para aqueles MEIs que concluíram um curso dentro do âmbito do Super MEI e não possuem restrições junto ao Cadin estadual. O Juro Zero Empreendedor completa o conjunto de soluções oferecidas pelo Super MEI, lançado pelo Sebrae-SP em 2016. São milhares de vagas gratuitas que abrangem formação inicial dentro de áreas como construção civil, alimentos e bebidas, beleza e setor automotivo, entre outras. Além disso, o empreendedor passa por cursos de gestão, envolvendo controle financeiro e vendas, com duração de oito horas. Interessados no programa Juro Zero Empreendedor podem obter informações na Central de Atendimento do Sebrae-SP (0800 570 0800) ou pelo site www.sebraesp.com.br, além dos Escritórios Regionais do Sebrae-SP. O programa terá início em fevereiro. As inscrições para o Super MEI podem ser realizadas pelo site supermei.sebraesp.com.br.

Pesquisa digital para conectar marcas e consumidores.



Com nossa plataforma de pesquisa online, base proprietária de respondentes e curadoria de uma equipe experiente, entregamos inteligência de marketing a custos acessíveis para todos os perfis de clientes. Acesse:

mindminers.com

MINDMINERS

Referência em pesquisa digital.

ambev

Coca-Cola

LOBOSAT

L'ORÉAL

M

Nestlé

PayPal

P&G

SAMSUNG

Y&R

Reforma trabalhista: o que

A partir de 11 de novembro, entra em vigor a nova legislação a respeito

Criada na década de 1940, durante o governo de Getúlio Vargas, a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) está passando em 2017 por uma de suas alterações mais importantes.

A reforma trabalhista apresentada pelo presidente Michel Temer foi aprovada pelo Congresso Nacional e deverá entrar em vigor em 11 de novembro.

Para o governo, trata-se de uma modernização, com o objetivo de combater o desemprego e a crise econômica.

Responsáveis por 52% dos empregos formais no País, os micro e pequenos negócios serão diretamente impactados por essas mudanças, por isso resumimos abaixo alguns dos principais pontos da reforma para o empreendedor tirar suas dúvidas.



TERCEIRIZAÇÃO

Muitas empresas buscam reduzir custos com a terceirização, mas não será possível demitir e recontratar o funcionário como terceirizado sem respeitar um prazo mínimo de 18 meses. A esses funcionários terceirizados serão asseguradas as mesmas condições dos empregados

diretos, quando e enquanto os serviços estiverem sendo executados dentro da empresa – isso inclui transporte, refeitório e ambulatório.



TRABALHO INTERMITENTE

Isso acontece quando o profissional presta serviço de acordo com a demanda (em horas, dias ou meses) – um garçom, por exemplo, que trabalha apenas em alguns dias da semana ou em temporada. Mais de 10 milhões de brasileiros trabalham hoje nesse sistema de “bico”, que não garante ao trabalhador direitos como 13º, férias, FGTS etc. proporcionais ao período trabalhado. Com a nova lei, esse trabalho esporádico foi regulamentado e poderá ter carteira assinada, além de o profissional poder trabalhar formalmente para mais de um empregador.



TEMPO PARCIAL

Com a nova lei, quem trabalha em tempo parcial poderá ter dois tipos de contrato: até 30 horas semanais, sem a possibilidade de hora extra; e até 26 horas semanais, com seis horas extras, no máximo. Esse trabalhador agora tem direito aos 30 dias de férias ao fim de doze meses trabalhados. Antes, as férias eram proporcionais às horas trabalhadas. O funcionário também vai poder receber 1/3 de férias em abono pecuniário e 50% sobre a hora normal trabalhada em caso de hora extra. Outra novidade para os trabalhadores em tempo parcial é que agora ele também pode vender dias de férias. Esse é o caso de uma pequena empresa que tem uma copeira ou faxineira e não necessita dos serviços durante todo o tempo.

muda na vida do seu negócio

das relações de trabalho no País. Tire as dúvidas sobre os principais pontos

HORA DO ALMOÇO

O funcionário não vai mais precisar cumprir todo o período de almoço. Se ele tem uma hora e meia, por exemplo, poderá almoçar e descansar um pouco em uma hora e sair 30 minutos mais cedo. Essa negociação poderá ser feita por um representante dos trabalhadores e o horário sempre deverá respeitar o mínimo de 30 minutos.



FÉRIAS

Os 30 dias de férias agora poderão ser divididos em três períodos ao longo dos doze meses, desde que haja a concordância do funcionário. Mas há alguns limites: pelo menos um dos períodos deve ser de, no mínimo, 14 dias corridos, e nenhum período pode ser menor que cinco dias.



FERIADOS

Uma novidade da lei é alterar a data de feriados que caem no meio da semana – um feriado de quarta-feira pode ser transferido para uma segunda-feira, criando um fim de semana prolongado. Isso possibilita também o fim dos dias “enforcados”, ou seja, a emenda de um feriado que cai numa quinta-feira, por exemplo. No entanto, a alteração dos feriados só pode ser negociada pelo sindicato da categoria.



DEMISSÃO POR COMUM ACORDO

Até a reforma, só havia dois caminhos para a demissão: o empregado é demitido sem justa causa, pode sacar 100% do seu FGTS e ainda recebe a multa de 40% do valor depositado no fundo. Já se é o funcionário quem pede demissão, ele não pode sacar nada do FGTS nem tem direito a essa multa de 40%. Com a nova lei, surge uma terceira alternativa: empregador e funcionário podem fazer um acordo para a demissão, com direito a sacar até 80% de seu Fundo de Garantia e o empregador paga metade da multa do FGTS e do aviso prévio. O restante do saldo permanecerá na conta do FGTS. Essa mudança deve desencorajar, inclusive, a prática de forjar uma demissão para que o empregado resgate o FGTS devolvendo o valor da multa ao empregador.

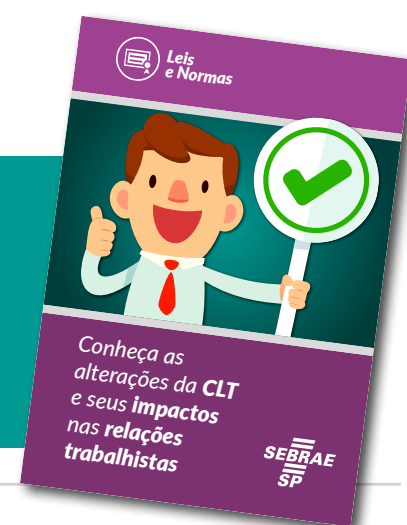
HOME OFFICE

A antiga legislação não previa a realização de home office (ou “teletrabalho”), uma situação cada vez mais comum em empresas de todos os tamanhos. Isso trazia insegurança jurídica tanto para patrões quanto para funcionários, que preferiam evitar essa prática mesmo em situações vantajosas para ambos os lados. Com a reforma, o home office é regularizado, podendo constar no contrato de trabalho tópicos relacionados à produtividade e à segurança, por exemplo.

O Sebrae-SP preparou uma cartilha detalhada sobre a Lei 13.467/2017, que altera mais de uma centena de pontos da CLT e traz mudanças nas relações com os sindicatos e a Justiça do Trabalho. O material pode ser acessado em sebr.sp/novact

NEGOCIAÇÃO COM LIMITES

Embora a nova legislação trabalhista permita uma flexibilidade grande de negociação entre patrão e empregado, algumas cláusulas da CLT são intocáveis e não podem ser negociadas de jeito nenhum. Entre elas, salário mínimo, 13º salário, FGTS, 30 dias de férias, aviso prévio proporcional, licença-maternidade e licença-paternidade.



Modelo de restaurante

Negócios do setor da alimentação investem em redução de custos,

A combinação de custos altos e clientela em busca de alternativas mais baratas para comer intensificou a abertura e adaptação de empresas com uma estrutura mais enxuta. Os garçons saem de cena para dar lugar ao autosserviço. É o cliente que faz o pedido, retira e recolhe sua bandeja. Em troca, encontra um produto com custo mais baixo e não paga a taxa de serviço.

Na avaliação da consultora do Sebrae-SP Janaina Moreira Costa, os negócios estão buscando alternativas para se readaptar ao novo momento da economia. “Em momentos como esse (*de crise*), é importante olhar o negócio de forma diferente, buscando diminuir custos e otimizar processos para se manter no mercado”, diz.

Para a consultora, porém, não

foi só a crise a responsável por essa mudança de hábitos. “Podemos ver que isso tem sido uma tendência no mundo devido à mudança de comportamento de consumo, em que as pessoas buscam uma alimentação de qualidade mais rápida e prática”, destaca.

Janaina afirma que a crise econômica contribuiu também para a absorção pelo público do conceito de serviço reduzido, no estilo “sirva-se você mesmo”, tornando a gastronomia mais acessível e possibilitando a expansão dos negócios do tipo fast casual no Brasil.

No Pastificio Primo, o projeto Massa na Rua surgiu antes da crise, motivado pelos próprios clientes e pela equipe, contra a vontade do fundador Ivan Bornes. “Sempre fui empresa de produto, nunca quis concorrer com restaurante,

mas os clientes começaram a pedir e quando vi, um dia tinha um grupo comendo na frente da loja. Foi uma baita sacada que surgiu em uma esquina de Pinheiros. Colocamos nossos valores e princípios, uma embalagem biodegradável de bambu, comida de qualidade, carinho e uma fatia de pão”, conta.

As regras da casa estão penduradas na parede, justamente para não gerar uma expectativa de um serviço cinco estrelas e estabelecer uma relação honesta com o cliente. Hoje, a massa mais barata custa R\$ 10: penne com molho de tomate, fatia de pão italiano e parmesão ralado.

“Grande parte da nossa impermeabilidade à crise é a combinação do *take away* (comida para levar) com o Massa na Rua. Não foi algo pensado, mas foi uma combina-

ção mágica”, conta Bornes. Hoje, as quatro lojas em São Paulo e as cinco franquias têm o Massa na Rua. Só na unidade de Pinheiros, as vendas do Massa na Rua representam 35% do faturamento.

ALTERNATIVAS

Ao abrir uma unidade da Bufalat para vender muçarela de búfala, a publicitária Ana Carolina Mastrocinque Santo também encontrou na estrutura enxuta uma forma de aumentar o faturamento e diminuir as perdas com alimentos. Mas antes de se arriscar na abertura do próprio negócio, ela foi trabalhar na unidade do Morumbi para conhecer o funcionamento da rede. Em seguida, assumiu a operação da loja na Granja Viana, mas não deu muito certo por causa do ponto.

Ana Carolina, da Bufalat: “Além de um alimento de qualidade, vendemos alternativas fáceis”

Patrícia Cruz



enxuto ganha mercado

como o autosserviço, para baixar preço final e manter clientela

Ela então optou pela abertura de uma nova loja em Perdizes, em junho deste ano. Mas, diferentemente da operação anterior, que só funcionava como empório, Ana quis fazer algo diferente e abriu um espaço para também servir refeições durante o almoço. “Normalmente, a hora do almoço era um período em que a loja ficava ociosa e pensei em algo para gerar um movimento”, conta Ana. Com um mês e meio de operação da cozinha, a publicitária está aprimorando os serviços e o cardápio para atender à demanda.

“O consumidor está mais consciente e quer alimentos mais naturais, saudáveis e menos coisas industrializadas. Além de um alimento de qualidade, vendemos alternativas fáceis”, conta Ana, que não se arrepende de ter deixado a vida de agência para empreender. “Hoje em dia eu trabalho mais, mas trabalho mais feliz”, completa.

CUIDADOS

O empresário disposto a investir nesse tipo de negócio precisa entender que o conceito vai além de reduzir os serviços de garçons. De acordo com a consultora do Sebrae-SP, é necessário ter um processo eficiente desde a compra e recebimento das matérias-primas, porcionamento, trabalhar com as

fichas técnicas, evitar desperdícios e ter um cardápio enxuto, mas que atenda às expectativas do cliente.

“Existe mercado para isso e um público que não está preocupado com o ritual da mesa, onde o garçom tira o pedido, serve a bebida, a comida e depois finaliza com a conta e o pagamento. Para algumas pessoas esse ritual está ficando de lado e para outras dependendo do momento de consumo não é necessário”, destaca Janaina.

A consultora ressalta que o autosserviço requer alguns cuidados no atendimento para não gerar filas, áreas separadas entre balcão e delivery para não cruzar os processos e causar atrasos, e cardápio de fácil entendimento. “Detalhes como esses podem evitar a insatisfação dos clientes”, diz.

Quem já tem um estabelecimento e pensa em adaptá-lo para um novo formato precisa analisar o modelo de negócio, a proposta de valor e o público-alvo antes da mudança. “Muitas pessoas buscam experiências atreladas ao atendimento e ao cardápio, como pratos elaborados na hora pelo chef, e dessa forma, o modelo de autosserviço e cardápio enxuto pode não atender às expectativas desses. A pergunta que o empresário deve se fazer é: qual a proposta de valor do meu negócio e o que meu cliente deseja?”, aconselha.

VANTAGENS

- Entregar o produto com custo mais baixo, fazendo o cliente se servir de forma rápida e prática sem filas ou demora no atendimento.
- Esse modelo aproxima o cliente da cozinha.
- O negócio ganha eficiência e existe a possibilidade de ganhar escala

DESAFIOS

- O empreendedor precisa ficar atento à falta de personalidade no atendimento, pois pode ter dificuldade de conhecer bem seu cliente e se relacionar com ele.
- Outro ponto de atenção é a pouca diversificação do cardápio, e por isso é importante analisar o modelo do negócio e sua proposta de valor para ver se atende às expectativas do cliente.

COMO O SEBRAE-SP PODE AJUDAR?

- Os estabelecimentos de alimentação fora do lar podem procurar os escritórios regionais do Sebrae-SP para receber orientação sobre como melhorar a gestão e adaptar o modelo para a estrutura enxuta.
- Os Programas Setor Segmento com capacitações nas áreas de gestão e consultorias podem trabalhar temas específicos, como a elaboração de fichas técnicas e engenharia de cardápios.
- Para quem quer abrir um negócio na área, existe o Começar Bem, que oferece soluções para realizar o sonho de abrir um empreendimento.

protect*

O atendimento que o micro e pequeno empresário merece



Vida



Residencial



Auto



Empresarial



Saúde



Equipamentos



Pet

- * Seguros
- * Benefícios (Saúde ocupacional e Vales alimentação / refeição)
- * Ferramentas financeiras (Financiamento auto e crédito consignado)
- * Outros (Telefonia celular, Alarme e Monitoramento)

Pensando em ter seu próprio negócio?

Seja nosso Franqueado

www.protectsolucoes.com.br

Ligue: 11 4193-2655

Classificados



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

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

CONSULTORIA

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

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

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

JOTA DETRAN SP

HABILITAÇÃO SUSPENSA

Empresa Credenciada

detran.sp

CNH

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

Parcelamos em até 5x sem juros

11 2042-2222 / 3477-2222 | jotadetransp@hotmail.com

11 98040-2222 / 99165-7047

Curta nosso facebook: /jotadetransp

Martins & Fernandes

SUA MARCA EM BOAS MÃOS

- Registro de Marcas
- Registro de Software
- Registro de Patentes
- Direitos Autorais

PARCELAMENTO EM ATÉ 18X PARA MEI E ME

11 2537-5912 / 2023-4375 / 98484-8274

www.mfmarcasepatentes.com.br

IRKOMPACTA

CONFABIL LTDA

Empresa do Grupo IRKO

Pça da República, 473 • 6º andar • cj 62
República • São Paulo • SP
CEP: 01045-001

11 3224-1580

www.irkompacta.com.br | contato@irkompacta.com.br

Já pensou em ter mais qualidade para gerenciar sua empresa?

Nossos Serviços

Contabilidade • Fiscal • Trabalhista

• Abertura, alteração e encerramento de empresas

BRITÂNIA MARCAS E PATENTES

PROPRIEDADE INDUSTRIAL

REGISTRO DE MARCAS / DIREITO AUTORAL / PATENTES / SOFTWARE / DESENHO INDUSTRIAL, ENTRE OUTROS.

www.britaniamarcas.com.br

ricardo.piragini@britaniamarcas.com.br

Avenida Professor Alfonso Bovero n° 267
Sumaré - CEP: 01254-000 - São Paulo - SP

Telefone: (11) 3060-3500

FRANQUIAS

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

otosador

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!

SERRALHERIA & REFORMA

Fabricação e Manutenção em:

Portas de Enrolar, Escadas Retas e Caracol, Toldos, Portões e Grades para Residência e Condomínios, Mezanino e Estruturas Metálicas para Barracões.

Fachada em ACM

Novaes

Cel.: 11 98646-8231 / 11 98284-8716

Rua Coronel Francisco Amaro, 419 - Brás - SP
serralheriaroberto57@gmail.com



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.

TECNOLOGIA

A solução completa para a gestão da Micro e Pequena Empresa:

Advanced Business ERP

Processos mais ágeis e inteligentes.
Controle de clientes, contratos e fornecedores.
Controle de estoque.
Regulamentado as normas fiscais, Nfe.
Relatórios gerenciais.
Alertas sobre riscos e oportunidades do negócio.

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA EMPRESAS ORIENTADAS PELO SEBRAE

(11) 2261-4000
contato@advtecnologia.com.br
www.advtecnologia.com.br

ADV



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.



S@TCF

CONHEÇA O SISTEMA S@T CF

O PACOTE COMPLETO PARA SUA EMPRESA

Varejista, procurando uma solução para emitir seu cupom fiscal eletrônico?

- PLANO PRATA •
Cupom Fiscal Eletrônico Ilimitado + Nota Fiscal Eletrônica Ilimitada
- PLANO BRONZE •
Emissão de Cupom Fiscal Eletrônico Ilimitada

PROMOÇÃO DE LANÇAMENTO

EQUIPAMENTOS + INSTALAÇÃO + ATIVAÇÃO

15% DESCONTO 20% DESCONTO GRÁTIS

Entre em contato: (11) 3294-8635
WWW.SATCF.COM.BR

Desenvolvido pela: **HTD SISTEMAS**



NOVO CITROËN JUMPY

MUITO MAIS PARA O SEU NEGÓCIO.

CONFIRA OFERTA ESPECIAL DE LANÇAMENTO
EM PROFESSIONAL.CITROEN.COM.BR

BETC | HAVAS



**3ANOS
GARANTIA**



MOTOR 1.6 TURBO DIESEL
BLUEHDi 115 CV COM
CÂMBIO DE 6 MARCHAS
MECÂNICO.



MODUWORK: VERSATILIDADE
PARA CARREGAR OBJETOS
DE ATÉ 4 M.



CAPACIDADE DE CARGA
DE 1.500 KG E VOLUME
INTERNO DE ATÉ 6,6 M³.



0800 011 8088

Pela vida. Escolha o trânsito seguro. Minha escolha faz a diferença no trânsito.

Citroën Jumpy Furgão ano/modelo 2017/2018. Consulte a disponibilidade de cores, versões e outras informações em uma concessionária Citroën ou pelo site professional.citroen.com.br. Oferta não cumulativa com outras promoções.

INSPIRED BY YOU



citroen.com.br
professional.citroen.com.br

LIVROS



Sucessão ou Morte da Empresa Familiar?
(Editora Empresa)

Ter uma empresa familiar nem sempre é algo fácil. Muitas vezes os problemas pessoais acabam se misturando com os do trabalho e o resultado são experiências nada saudáveis. Neste livro, Nelson Cury Filho levanta a questão dos impactos causados no emocional das

pessoas de perfil narcisista em relação ao ambiente de trabalho. A obra também mostra que um dos fatores que levam à morte de uma empresa familiar é a relação do fundador com seu sucessor, que geralmente são pais e filhos. A publicação traz um estudo aprofundado sobre o narcisismo e alguns depoimentos de herdeiros de empresas familiares.



Sonho Grande
(Editora Sextante)

Em pouco mais de quatro décadas, os empresários Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira construíram o maior império da história do capitalismo brasileiro ao comprarem as marcas mundiais Budweiser, Burger King e Heinz. O livro conta que a fórmula da gestão se

desenvolveu por meio de meritocracia, simplicidade e busca pela redução de custos. Traz em detalhes a trajetória e os bastidores desses empresários que andam lado a lado desde os anos 70.



Empreendedores Inteligentes Enriquecem Mais
(Editora Sextante)

Em tempos de crise, muitas pessoas arriscam abrir a própria empresa. O grande problema nisso tudo é saber qual a maneira certa de abrir um negócio e como gerenciá-lo. O livro de Gustavo Cerbasi ressalta como é importante entender as finanças do próprio

negócio. Entre os tópicos abordados estão as finanças de um plano de negócios, como aproveitar melhor o serviço de seu contador, o perigo de fazer empréstimos em vez de financiamentos, como interpretar a situação da empresa por meio dos números, como quantificar o ponto de equilíbrio da empresa. A ideia é que, ao final da leitura, as pessoas estejam aptas a mapear a situação financeira de suas empresas.

APLICATIVO PARA AS FINANÇAS DO MEI GANHA NOVA VERSÃO

Lançado em maio de 2016, o aplicativo Meu Negócio em Dia ganhou nova versão. Formulada em parceria entre a Federação Brasileira dos Bancos (Febraban) e o Sebrae, a ferramenta permite que donos de pequenos negócios, principalmente os MEIs, organizem as finanças da empresa, analisem receitas, despesas e a viabilidade do empreendimento. No seu primeiro ano, o aplicativo teve mais de 15 mil downloads.

As novidades facilitam ainda mais o controle da vida financeira dos empresários. A tela inicial já mostra as entradas e saídas do mês e o saldo do dia. Para incluir um pagamento ou recebimento, basta clicar nos botões Nova Entrada ou Nova Saída e pronto: você tem seu fluxo de caixa à mão, em uma única tela e sempre atualizado. Outra facilidade é a opção, para usuários do sistema iOS, de fazer uma cópia de segurança (backup) das informações. Das principais funcionalidades que permanecem no aplicativo, a Calculadora do Empresário permite comparar os custos dos principais produtos e serviços financeiros destinados à pessoa jurídica disponíveis no mercado. O aplicativo Meu Negócio em Dia está disponível para smartphones que operam nos sistemas iOS, Android e Windows Phone. O download está disponível gratuitamente nas lojas de aplicativos dos respectivos sistemas operacionais.



PLATAFORMA MAPEIA TURISMO INTELIGENTE NO BRASIL

O Sebrae desenvolveu uma nova forma de mapear iniciativas de turismo: o Mapa do Turismo Inteligente permite aos pequenos negócios desse segmento fazer um cadastro com várias informações sobre os empreendimentos e onde estão localizados. “A ideia é que as empresas descrevam quais os tipos de iniciativas que desenvolvem e se estão conectadas com os quatro grandes eixos da estratégia do Sebrae, que são tecnologia, governança, experiências turísticas e sustentabilidade”, explica a diretora técnica do Sebrae, Heloisa Menezes.

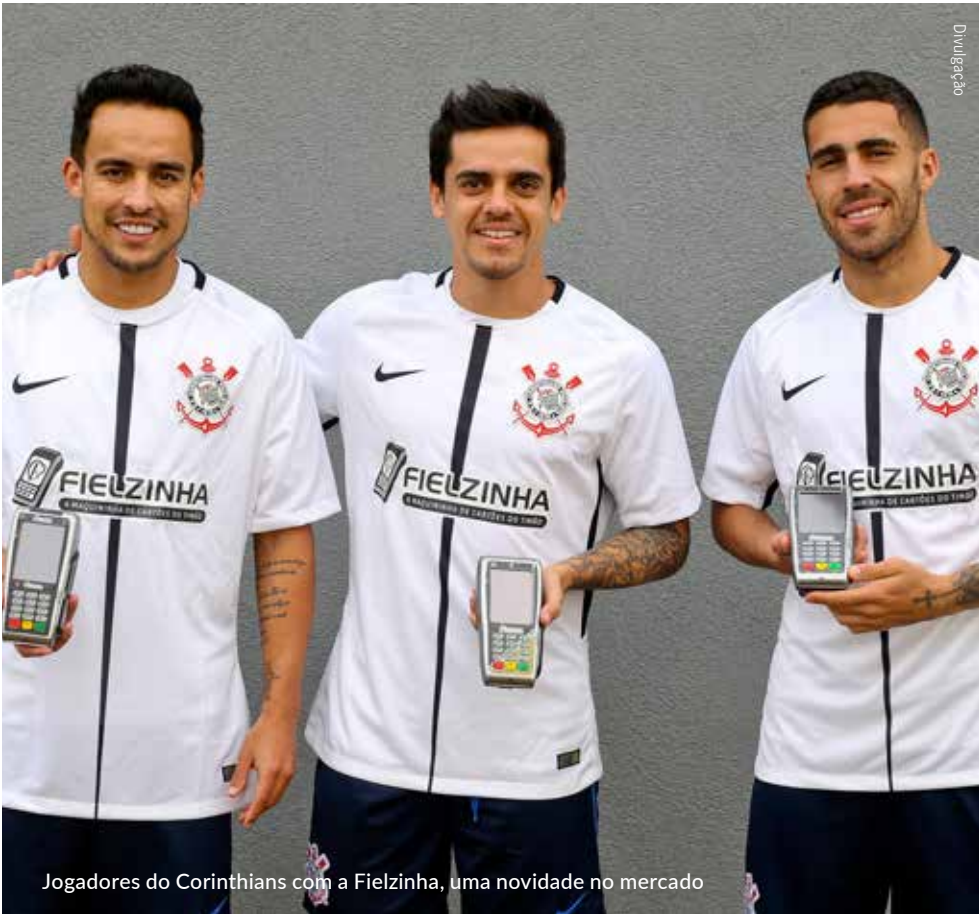
Para ela, os dois primeiros eixos são considerados o sistema nervoso e a alma do conceito de turismo inteligente. “Precisamos de infraestrutura tecnológica para o êxito da estratégia, assim como precisamos de integração entre os diferentes atores para que as ações sejam bem executadas e apropriadas por todo o ecossistema do turismo”, afirma Heloisa.

Ao se cadastrar na plataforma do Mapa do Turismo Inteligente, o empreendedor deve prestar informações sobre o segmento de sua empresa, as iniciativas que está desenvolvendo, além do CEP da localidade, entre outros dados. A previsão era de que o Mapa do Turismo Inteligente estivesse disponível no portal do Sebrae (sebrae.com.br) até o final de outubro.

IDEIAS

CORINTHIANS LANÇA MÁQUINA DE CARTÕES

O Corinthians é o primeiro clube de futebol a entrar no mercado de máquinas de cartões de crédito e débito. Chamada de Fielzinha, foi lançada por meio de parceria do clube e a Innova Capture, empresa de meios de pagamento. O Corinthians receberá um percentual sobre todas as transações realizadas em cada máquina ativa no comércio, em qualquer lugar do Brasil. Estima-se que a Fielzinha renda aos cofres do clube, aproximadamente, R\$ 50 milhões nos cinco primeiros anos. “Trabalhamos para criar novas oportunidades de negócios e, conseqüentemente, fontes de receita para o Corinthians. O projeto da Fielzinha, realizado em parceria com a Innova, tem grande potencial. O clube acredita no sucesso do produto”, afirma o diretor de marketing do clube, Fernando Sales. Aos torcedores alvinegros e simpatizantes do clube, a Fielzinha proporcionará experiências como ir ao Centro de Treinamento Joaquim Grava, conhecer os jogadores, assistir às partidas do Timão na Arena Corinthians, ganhar camisas autografadas, receber visitas dos atletas em seus estabelecimentos e muito mais. Outras informações em www.fielzinha.com.br.



Jogadores do Corinthians com a Fielzinha, uma novidade no mercado

PERGUNTE A QUEM ENTENDE

Como escolher o software ou aplicativo de gestão ideal para minha empresa?

Alexandre Wyllie, diretor de Mercado PME da Sage Brasil, responde:

Divulgação



O sucesso de qualquer tipo de negócio está diretamente ligado ao planejamento, execução e gestão. O software de gestão é um importante aliado para essas atividades. Com isso, o empreendedor libera tempo para se dedicar às atividades relacionadas à essência da empresa, como desenvolvimento de produtos e conquista de novos clientes. Ao avaliar uma solução do mercado, é preciso ter em mente três pontos importantes. O primeiro é entender quais são os objetivos que a sua empresa quer alcançar com o software, como, por exemplo, emitir nota fiscal eletrônica ou melhorar a gestão. Estabelecido esse objetivo, é preciso identificar as demandas que você precisa que o software atenda e em qual nível. O segundo ponto é a “escalabilidade”. É preciso considerar que o seu negócio irá evoluir no médio e longo prazo, dessa forma você deve escolher uma solução que acompanhe esse movimento, permitindo a inclusão de novos módulos. Em terceiro, avalie o suporte técnico oferecido. Um suporte eficiente pode economizar um tempo precioso, pois soluciona dúvidas rapidamente e ensina a usar todo o potencial do sistema. Vale ainda pensar em soluções na nuvem, que estão se tornando cada vez mais presentes nas empresas. Dessa forma é possível armazenar e acessar todos os dados pela internet. Optar por esse tipo de solução reduz custos com investimento em servidores, segurança e equipe técnica. Além disso, ajuda na produtividade e agilidade, pois permite acesso ao sistema de qualquer hora, em qualquer lugar, em qualquer dispositivo móvel. Não é mais preciso estar na empresa para emitir uma nota fiscal ou checar o faturamento. O software é um aliado de todos os empreendedores, e é importante escolher um fornecedor confiável para desenvolver uma parceria de longo prazo.

Tem alguma dúvida sobre como a tecnologia pode ajudar o seu negócio? Pergunte a quem entende! Mande um e-mail para imprensa@sebraesp.com.br.

CONTE SUA HISTÓRIA

Visibilidade e qualidade

Bons produtos e marketing digital têm feito a J&J Marcenaria, de Jucielton José dos Santos, se destacar

Patrícia Cruz



Jucielton dos Santos: curso para despertar lado empreendedor

“Minha primeira atuação na marcenaria foi aos 12 anos, quando trabalhei na marcenaria dos meus irmãos, como ajudante, varrendo o local.

O sonho da minha mãe era que eu entrasse no Bradesco. Ela percebia que todos os jovens que moravam na região trabalhavam no banco. O sonho dela se concretizou

aos meus 16 anos, quando comecei como jovem aprendiz no Bradesco. Um mês após entrar lá, minha mãe veio a falecer de câncer, mas pelo menos teve o sonho realizado. Em um curto período de tempo, perdi o meu pai em um acidente e isso me impactou bastante, mas nunca desisti dos meus sonhos, de ter minha empresa. Então, fiquei du-

rante seis anos no banco na área de gestão e projetos, depois decidi seguir meu próprio sonho, que era na área de tecnologia. Virei programador; foi quando conheci o Empretec, do Sebrae-SP.

Como meu sonho sempre foi ser empreendedor, foi no curso que tive o norte de que precisava. Saí da empresa, porque pedi um tempo para fazer o curso e não me liberaram. Esse investimento valeu muito a pena.

di um pouco no Empretec e mais no curso ‘Gestão na medida’.

O mercado de marcenaria sempre foi aquecido, mesmo com a crise não sentimos muito porque sempre procuramos fazer um ótimo trabalho. Além disso, estamos bem nas mídias digitais. Temos um site bem feito, uma página no Facebook bem feita, Instagram bem gerenciado. Sempre procuramos dar visibilidade para a marcenaria e atrair novos clientes.

Com apenas dois anos no mercado, a J&J Marcenaria conquistou uma ampla carteira de clientes, grande parte vinda da internet por conta da performance nas redes sociais. A empresa é tão referência em marketing digital no ramo que já foi convidada para compartilhar sua experiências em feiras internacionais de móveis.

Voltei para a marcenaria, que ganhou outros horizontes e virei palestrante em eventos do ramo. Hoje temos grandes clientes e estamos com um novo projeto. Estou criando uma startup com dois sócios, a Book to Go, empresa de viagens corporativas para pequenas e médias empresas.

Hoje estamos bem diferentes do começo. Antes, tínhamos apenas uma máquina que quebrava sempre, uma coisa bem simples, mas era como nos virávamos.

Tivemos dificuldade na parte de gerir o negócio. Foi quando fui buscar apoio do Sebrae-SP em cursos, contato com outros empresários e mentorias também.

Eu não sabia fazer fluxo de caixa, fui buscar no Sebrae-SP. Apre-

Produzimos conteúdo como dicas de como cliente pode atuar na casa dele, colocando móveis tanto infantis quanto adultos. Vejo que alguns clientes acabam pegando alguns dos nossos projetos para ter como base para fazer os seus no futuro ou para entrar em contato conosco.

Nunca pensei em desistir, sempre penso em inovar e ter uma visão bem ampla de negócios. Se a marcenaria não der certo, vou empreender de forma tecnológica para o ramo moveleiro. Quero atuar no negócio, mas com amplas formas para nunca desistir. Para o futuro, a ideia é ir para um galpão maior e continuar crescendo.”

Confira o vídeo com a história da J&J Marcenaria em:
youtube.com/sebraesaopaulo