

JORNAL DE

# NEGOCIOS

SEBRAE  
SP

## Eles conseguiram virar o jogo



Ricardo da Silva, dono de um negócio de reparo automotivo, chegou perto de fechar a empresa

Patricia Cruz

Empreendedores contam a experiência de como atravessaram um momento complicado e reverteram adversidades com planejamento e ajuda do Sebrae-SP. **Pág. 8**

Conheça o projeto que une produtores rurais e indústria  
**Pág. 6**

Bichos de estimação agora recebem tratamento em casa  
**Pág. 6**

Negócios em condomínio são boas opções para empreender  
**Pág. 12**

# AGENDA



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



## FEIRAS DE NEGÓCIOS

### 6º ENCONTRO CERVEJA ARTESANAL SÃO PAULO

**Quando:** 2/9

**Onde:** Expo Center Norte - Pavilhão Amarelo, Avenida Otto Baumgart, 100  
Vila Guilherme - São Paulo-SP

**Informações:** [www.cervejaartesanaalsaopaulo.com.br](http://www.cervejaartesanaalsaopaulo.com.br)

### 13ª BEAUTY FAIR - FEIRA INTERNACIONAL DE BELEZA PROFISSIONAL

**Quando:** de 9 a 12/9

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

**Informações:** [www.beautyfair.com.br](http://www.beautyfair.com.br)

### EQUIPOTEL - FEIRA DE HOSPITALIDADE E SERVIÇOS ALIMENTARES

**Quando:** de 11 a 14/9

**Onde:** São Paulo Expo - Rodovia dos Imigrantes, km 1,5  
Água Funda - São Paulo - SP

**Informações:** [www.equipotel.com.br](http://www.equipotel.com.br)

### FEBRAVA - 20ª FEIRA INTERNACIONAL DE REFRIGERAÇÃO, AR CONDICIONADO, VENTILAÇÃO, AQUECIMENTO E TATAMENTO DO AR

**Quando:** de 12 a 15/9

**Onde:** São Paulo Expo - Rodovia dos Imigrantes, km 1,5  
Água Funda - São Paulo - SP

**Informações:** [www.febrava.com.br](http://www.febrava.com.br)

### GOTEX SHOW - FEIRA INTERNACIONAL DE PRODUTOS TÊXTEIS

**Quando:** de 12 a 14/9

**Onde:** Expo Center Norte - Pavilhão Amarelo, Avenida Otto Baumgart, 100  
Vila Guilherme - São Paulo - SP

**Informações:** [www.gotexshow.com.br](http://www.gotexshow.com.br)

### EXPO BRASIL FEIRA - FEIRA DE VARIEDADES

**Quando:** de 19 a 21/9

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

**Informações:** [www.expobrasilfeiras.com.br](http://www.expobrasilfeiras.com.br)



## EVENTOS DO SEBRAE-SP

### REGIÃO METROPOLITANA

#### CURSO EM GUARULHOS ENSINA GESTÃO FINANCEIRA

**Quando:** de 18 a 22/9

**Onde:** Escritório Regional do Sebrae-SP de Guarulhos - Avenida Salgado Filho, 1810  
Guarulhos - SP

**Valor:** R\$ 260

**Informações:** (11) 2475-6600

### INTERIOR

#### GUARATINGUETÁ TERÁ CURSO PARA AJUDAR TRANSFORMAR IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS

**Quando:** de 25 a 27/9

**Onde:** Escritório Regional do Sebrae-SP de Guaratinguetá - Rua Duque Caxias, 100  
Centro - Guaratinguetá - SP

**Valor:** R\$ 190

**Informações:** (12) 3128-9600

#### COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK É TEMA DE CURSO EM FRANCA

**Quando:** 27/9

**Onde:** Escritório Regional do Sebrae-SP de Franca - Avenida Dr. Ismael Alonso Y Alonso,  
789 - Centro - Franca - SP

**Valor:** R\$ 70

**Informações:** (16) 3111-9900

#### OURINHOS REALIZA CURSO SOBRE GESTÃO DE PESSOAS

**Quando:** de 11 a 13/9 e de 18 a 20/9

**Onde:** Escritório Regional do Sebrae-SP de Ourinhos - Rua dos Expedicionários, 651  
Centro - Ourinhos - SP

**Valor:** R\$ 280

**Informações:** (14) 3302-1370

### CAPITAL

#### BUTANTÃ RECEBE OFICINA SOBRE MARKETING

**Quando:** 19/9

**Onde:** Auditório da Distrital Sudoeste da Associação Comercial de São Paulo  
Rua Alvarenga, 591 - Butantã - São Paulo - SP

**Valor:** Gratuito

**Informações:** (11) 3180-3772

#### COMO VENDER MAIS NO E-COMMERCE É TEMA DE CURSO NO TATUAPÉ

**Quando:** 18 e 19/9

**Onde:** Escritório Regional do Sebrae-SP da Capital Leste I - Rua Itapura, 270  
Tatuapé - São Paulo - SP

**Valor:** R\$ 160

**Informações:** (11) 2090-4250

**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 11 4723-4510  
Araçatuba 18 3607-2970  
Araraquara 16 3303-2420  
Baixada Santista 13 3208-0010  
Barretos 17 3221-6470  
Bauru 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



**PAULO SKAF,**  
Presidente do Sebrae-SP

➔ Pouco mais de 100 dias nos separam de 2018. É tempo de ajustar os últimos detalhes da programação do final do ano e começar a planejar os rumos do negócio para o próximo ano. É uma boa hora de aprender com acertos e erros de quem conseguiu virar o jogo.

Nesta edição vamos mostrar casos de empresas que quase fecharam as portas, mas reverteram o placar nos últimos minutos. Esses empresários sentiram na pele que o dinamismo no mundo

# De olho em 2018

corporativo admite poucos erros. Aprenderem que, caso aconteçam, devem ser detectados rapidamente e corrigidos a uma velocidade ainda maior.

Foi o que aconteceu com uma moveleira de Sumaré, interior de São Paulo. Há 40 anos no mercado, se viram num 'beco sem saída' e decidiram que em 60 dias finalizariam os pedidos pendentes e fechariam a empresa. Como um dos sócios me disse, as contas não estavam fechando a tempos.

Com o apoio de um consultor do Sebrae-SP, que trouxe um olhar mais aprofundado na gestão da empresa, detectou-se o problema e foi desenhado o novo direcionamento do negócio. O empresário reconheceu: "Sentar e planejar tem mais valor que correr sem rumo". Em 30 dias o faturamento aumentou 500%, novos clientes foram captados e, no final de um mês, a nova decisão: a empresa ia continuar de portas abertas, agora de olho nas boas expectativas da economia.

O moveleiro não está sozinho. Pesquisa do Sebrae-SP detectou que 51% dos empresários confiam que o faturamento continuará no azul e 32% apostam que vai melhorar ainda mais até o final de 2017.

Nessa hora de retomada da confiança, em 2018 vão se destacar as pessoas com capacidade de aprender e promover transformações. O Sebrae-SP continuará de portas abertas para ajudá-lo a trilhar o caminho da competitividade.

Também continuarei firme no compromisso de lutar, ontem, hoje e sempre, para que o setor produtivo privado, em especial os pequenos negócios, tenha um ambiente mais favorável para recuperar o fôlego. A aprovação das reformas tributária, previdenciária e política é nossa principal pauta de trabalho, pois somente com normas ajustadas à realidade do século 21 e o efetivo corte de gastos é que conseguiremos recuperar de vez a economia, rumo ao crescimento sustentável.

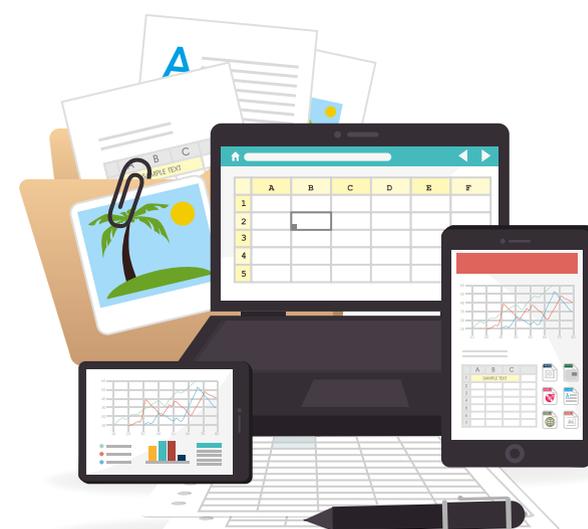
Boa leitura!

## Novidades

### Planilhas gratuitas para orientar o empreendedor

Vinte e sete planilhas digitais podem ser baixadas gratuitamente no site do Sebrae-SP para ajudar o empreendedor a melhorar a gestão da empresa. Organizadas nas áreas de finanças, mercado, organização, planejamento e gestão de pessoas, as planilhas ajudam no acompanhamento do pagamento de tributos, organização de documentos, para fazer o cadastro de clientes e fornecedores e ainda para ajudar no controle de capital de giro, na gestão do estoque, no plano de promoção e para fazer uma pesquisa de satisfação com clientes, por exemplo.

O material foi desenvolvido para ajudar o empresário atendido pelo programa Sebrae com Você a colocar em prática, de maneira rápida, objetiva e com exemplos de uso, ações para melhorar as funções essenciais de suas empresas. Os materiais estão disponíveis em formato Excel e PDF. É possível acessar o caderno completo ou cada ferramenta individualmente. Qualquer pessoa em busca de ferramentas para ajudar na gestão do negócio pode fazer o download do material. Basta acessar o site [sebraecomvoce.sebraesp.com.br](http://sebraecomvoce.sebraesp.com.br) e clicar em "Caderno de Ferramentas".



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

## Entrevista do mês

# O artesão da cerveja

Alexandre Bazzo, da Bamberg, fala sobre a expansão do mercado de pequenas cervejarias

Apreciador de cervejas, engenheiro de alimentos e curioso sobre os processos de fermentação, não foi uma surpresa quando Alexandre Bazzo começou a se interessar pelos novos rótulos importados que começaram a chegar ao Brasil com aromas e sabores diferentes. O estudo da parte técnica evoluiu para um projeto de montar uma cervejaria no interior de São Paulo e resultou na criação da Bamberg, cervejaria instalada em Votorantim que acumula mais de 150 prêmios nacionais e internacionais e responsável pela produção de rótulos inspirados em bandas de rock, como Sepultura e Raimundos. Com a experiência de comandar uma cervejaria desde dezembro de 2005, Bazzo conversou com o **Jornal de Negócios** sobre esse mercado e os desafios da empresa.

## **Você acredita que o mercado de cerveja artesanal ainda tem espaço para crescer?**

O mercado continua crescendo muito e bem rápido. Apesar de o momento econômico não estar muito favorável para investir, a cerveja artesanal ainda é novidade em muitos lugares do Brasil. Vai chegar momento de dar uma peneirada no mercado, e quem realmente quiser encarar a cerveja artesanal como uma profissão terá sucesso.

## **Como é a concorrência com outras cervejas artesanais?**

Se a outra cervejaria está fazendo cerveja boa, bem-intencionada, ela vai ajudar o mercado a crescer. A concorrência é legal, sempre ter alguém no seu calcanhar para você ficar atento para não fazer bobeira e manter o ritmo.

## **Qual é ponto principal para a Bamberg se sustentar no mercado?**

Temos como foco principal, desde o começo, fazer uma cerveja boa. Talvez todo mundo que começa pensa nisso, mas nosso principal foco foi o produto. Sempre investimos em equipamento e tecnologia. O artesanal não está ligado a chegar em uma fábrica e ver a pessoa com uma colher de pau mexendo uma panela. Pelo contrário, a cerveja depende de muita tecnologia porque é um produto que estraga muito rápido e é suscetível à contaminação. Sempre tivemos coerência na nossa história mantendo o projeto inicial e tendo paciência para esperar tudo evoluir.

## **Você teve dificuldade para entrar no mercado da capital paulista?**

São Paulo nos recebeu muito bem desde o começo. Acredito que o tamanho da cidade não faz dife-

rença. A grande diferença é vencer a pessoa que passou a vida inteira bebendo uma única marca a experimentar um estilo. Eu acho que a cerveja artesanal não fala com classe social ou tamanho de cidade, mas com quem tem mente aberta para experimentar uma novidade e formar a própria opinião.

## **Como vocês atuam? Qual o plano de crescimento?**

A fábrica fica em Votorantim e temos as lojas Bamberg Express. Estamos crescendo entre 20% a 25% desde 2005, e no ano passado crescemos 27%. Foi uma surpresa porque começamos esperando o pior ano. A ideia não é crescer a vida inteira porque temos um limite de espaço físico. Não acredito que quando cresce perde a qualidade; você passa a ter dinheiro para investir mais, mas tem muita coisa em volta que vai tirando o foco da cerveja. Nosso foco é manter regional, mas não vamos deixar de atender ao mercado.

## **O que é melhor para vender, chope ou cerveja?**

Hoje é o chope. Na garrafa, o imposto gira em torno de 70%, enquanto as grandes cervejarias pagam 25%. No chope, o imposto é igual para todos. Por isso, se formos com-

parar com o litro do chope de uma grande cervejaria estamos em igualdade de competição. Tenho um amigo cervejeiro caseiro dos bons, que calculou que o custo da sua cerveja era 10% do custo da nossa cerveja, mas só colocava o que ele gastou de malte, lúpulo e fermento e fazia a continha. Ele não contava o gás, a água para lavar a bagunça toda e não pagava imposto porque não vendia.

## **Quais as dicas para quem quer entrar no mercado cervejeiro?**

Não é porque você gosta de cerveja que você precisa largar a sua profissão para trabalhar com cerveja. Se você é um excelente soldador, precisamos disso no setor. Se você é marqueteiro, também precisamos. Mas só gostar de cerveja não é suficiente para abrir uma empresa. Cerveja é engenharia, não tem como fugir. Os amigos gostarem da sua cerveja não significa que ela está boa. Você precisa estar preparado para colocar a cara no mercado e escutar um cliente falando que a cerveja está uma porcária. Você precisa avaliar e ser crítico com seu produto. E também temos de respeitar o gosto de quem está começando a experimentar os novos sabores para não se tornar uma coisa cheia de regra. Cerveja é descontração, diversão.



Alexandre Bazzo, da cervejaria Bamberg



## Responde



JOSÉ MARQUES PEREIRA  
JUNIOR, consultor do Sebrae-SP

### Como saber se sua ideia é realmente inovadora?

→ A cada dia somos sobrecarregados com informações e surgem ideias e oportunidades de negócios; mas como saber se o que temos é algo com bom potencial? Existem diversas ferramentas e metodologias contemporâneas de gestão que nos ajudam a compreender e nos orientam no desenvolvimento dessas ideias inovadoras. Alguns princípios essenciais:

- Boas ideias começam com paixão — o empreendedor pode ter a melhor ideia de negócio do mundo; se não fizer sentido e mexer com ele, está fadado a fracassar.
- Boas ideias resolvem problemas — empresas de sucesso, em sua grande maioria, são criadas a partir de soluções. Se você atende às necessidades das pessoas, elas vão querer o que você oferece.
- Boas ideias têm um apelo comercial — se o problema existe e a sua solução é efetiva, saiba que, além de atender a uma necessidade,

boas ideias são abrangentes e relacionam-se com grandes grupos de pessoas, que necessitam e pagam por esta solução.

- Boas ideias surgem de pessoas curiosas — por isso nunca perca seu desejo por informação e fique atento para os novos aprendizados e oportunidades.
- Boas ideias começam com boas pessoas — o empreendedor deve saber que ele não chegará lá sozinho, pois boas ideias são ancoradas em valores pessoais e um time multidisciplinar, comprometido com a proposta que os trouxeram até o negócio.

Enfim, ideias inovadoras se baseiam nestes princípios, mas exigem resultados concretos e distância do óbvio. Por isso, é preciso muito conhecimento sobre o tema ou mercado em que ela está sendo inserida. Então mãos à obra na execução do negócio para ter aprendizado e sucesso mais cedo.

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.



## Cair e levantar

Cair e levantar. Vida de empreendedor frequentemente é assim. Os negócios vivem seu ciclo: introdução, crescimento, maturidade e declínio. Alguns seguem essa trilha, outros, por problemas de planejamento e de administração, não passam por todas as etapas e acabam fechando as portas precocemente.

Por sua vez, a fase do declínio não significa falência. É um momento em que a conjuntura muda; o mercado é dinâmico, a economia não é estática e diversos fatores são capazes de abalar um empreendimento que vinha com bom desempenho. Quando a empresa sofre fortes impactos, ela precisa sair da zona de conforto e adotar medidas que a revigorem antes que a situação se torne irreversível.

Independente da fase do negócio, o empreendedor jamais deve avaliar o jogo como ganho. É vital estar sempre atento ao que ocorre em volta e dentro da própria empresa para corrigir falhas, traçar novos rumos e superar as dificuldades.

Inovar, reavaliar custos, controlar as finanças com mãos de ferro, melhorar a gestão, firmar parcerias, investir em marketing, aperfeiçoar o produto ou serviço, reinventar o negócio se necessário. Essas são apenas algumas possibilidades para reerguer a empresa. Claro que não é uma situação confortável. Claro que é difícil. Mas reerguer-se faz parte da realidade empreendedora.

O importante é detectar os problemas antes que eles se tornem insolúveis. É como o doente que descobre a enfermidade e começa a se tratar, evitando que o mal se agrave a ponto de comprometer sua vida.

Nessa hora, o empreendedor deve se informar e não pode hesitar em procurar ajuda. Se medidas drásticas forem necessárias, que sejam tomadas. É inútil se apegar a práticas, produtos ou serviços que não dão resultado. Se um item do portfólio não vende ou dá retorno ínfimo, não há razão para mantê-lo.

É bom também contar com pessoas comprometidas em arrumar a casa. Apoio é fundamental nos momentos críticos e o ponto de vista do outro pode indicar soluções ainda não pensadas.

Repetir erros ou não agir são as piores opções.



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](https://facebook.com/sebraesp)), no YouTube ([youtube.com/sebraesaopaulo](https://youtube.com/sebraesaopaulo)) ou no Periscope ([periscope.tv/sebraesp](https://periscope.tv/sebraesp)).

**FALE CONOSCO**  
[imprensa@sebraesp.com.br](mailto:imprensa@sebraesp.com.br)

# Agricultura e indústria juntas

Projetos do Sebrae-SP em parceria com startup facilitam encontro entre os dois setores

Cris Castello Branco



A agricultora Lucidalva Geraldo, de Jujutiba: vantagens do trabalho em grupo

No início do ano, a agricultora Lucidalva Soares Alves Geraldo, de 59 anos, até pensou em voltar para a cidade e deixar para trás o sonho de morar no campo. Já tinha perdido três roças e estava “plantando no escuro”, como ela definiu. Mas as oficinas do Sebrae-SP para ajudar no planejamento do plantio e a parceria com a startup Go! Horti para intermediar a venda da produção para indústrias trouxeram uma nova esperança de viver do campo.

Lucidalva faz parte de um grupo de compras formado por participantes de projetos da indústria de alimentos com a classe de produtores rurais acompanhados pelo Escritório Regional do Sebrae-SP em Osasco. De acordo com a gestora

do projeto de olericultura (cultivo de verduras e legumes), Jane Mary Albinati, a conexão entre os dois projetos tem por finalidade aproximar compradores da indústria para comprar e fomentar a venda dos produtos da agricultura familiar. “A indústria tem dificuldades em acessar diretamente os produtores e acabam comprando em grandes centros de distribuição os produtos que os agricultores levam até lá para comercializar. O objetivo é encurtar esse caminho, aproximando os dois grupos numa relação de parceria e de ganha-ganha”, destaca Jane.

O gestor do projeto de indústria do Sebrae Osasco, Diego Souto, pontua que a indústria tem uma necessidade por produtos orgânicos

e cultivados sem agrotóxicos. “Ao comprar direto do produtor, é possível reduzir custos, conhecer de perto o cultivo, além de apoiar a agricultura familiar”, afirma. Anualmente, são formados grupos de empresas segmentadas para serem acompanhadas pelo Sebrae-SP com objetivo de contribuir para o aumento do faturamento, redução de custos e aumento da produtividade por meio da melhoria na gestão e ações de mercado.

Lucidalva é uma dos 18 participantes do projeto de olericultura. Hoje, ela tem um sítio em Jujutiba, município da Região Metropolitana de São Paulo, fez cursos no Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) para aprender o manejo orgânico e está em busca

da certificação. “As oficinas nos deram uma outra visão. Eu plantava sem saber a quantidade e a metragem. Aprendemos a calcular quanto gastamos para plantar cem pés de alface, quanto podemos ganhar, quanto precisamos de terra. Tudo isso o Sebrae nos ensinou. Hoje estamos bem programados”, conta a agricultora, que firmou contrato para a venda de brócolis ninja, cebolinha, salsa, alho-poró, hortelã e manjeriço.

## ACESSO AO COMPRADOR

O Sebrae-SP tem ajudado na gestão dos grupos, na aproximação e na articulação com a Go! Horti. A intermediação com o cliente é feita por essa startup, que surgiu em janeiro para ajudar o pequeno

e médio agricultor a vender sua produção. Inicialmente, as negociações começaram com restaurantes e chefs. “Notamos que era um volume pequeno e partimos para a indústria alimentícia buscar um volume maior”, explica Arthur Cursino, um dos sócios da startup.

Um dos compradores é a Mr. Veggy, da empresária Mariana Falcão Dalla Vecchia. A opção pelo vegetarianismo motivou a família a criar uma linha de produtos congelados. Hoje, a empresa está presente em grandes redes, hospitais, atende ao mercado de food service e tem uma loja virtual. O analista de processo e estratégia da Mr. Veggy, André Cardoso Alencar, fez cursos no Sebrae, onde conheceu a iniciativa em conjunto com o grupo de agricultores. “A empresa entrou de cabeça nesse projeto. Nossa cultura é de preservação do meio ambiente. A empresa está sempre aberta a novas oportunidades que podem ajudar o meio ambiente, ajudar as pessoas, os pequenos negócios. Também somos pequenos e sabemos como o mercado é difícil. Em vez de concorrência, sempre pensamos em parcerias”, afirma Alencar. “Além de ser manejo orgânico, sabemos de onde o produto vem. Além de dar qualidade ao nosso alimento, vamos ajudar o pessoal da agricultura familiar. Isso é bom para nós, para eles e para a marca”, completa.

Para os produtores, o acesso ao mercado está sendo bastante satisfatório. “O mais legal de tudo isso é que estamos trabalhando em equipe. Hoje não estou sozinha. Se acontecer alguma coisa com meu plantio, conto com a ajuda do colega e temos o Sebrae e a Go! Horti como padrinhos”, diz Lucidalva. O designer e engenheiro industrial Eduardo Trevisan também integra o projeto do Sebrae-SP de olericultura. Há oito meses, ele deixou o mundo corporativo e está se dedicando à produção rural em seu sítio em Juquitiba depois de mais de 20 anos de experiência em multinacionais. “Tenho produção de shimeji e estou preparando meio hectare para três culturas: milho convencional, batata doce e abóbora japonesa”, conta ele, que também ajuda o grupo com sua experiência em grandes companhias e área comercial com planilhas para o cálculo do custo do produto.



## Selo de apoio à agricultura familiar

O designer Amen Khalil El Ourra faz parte do projeto de olericultura do Sebrae-SP e ajudou na confecção de um selo para ser utilizado pelos parceiros da indústria com os dizeres: “Eu apoio! Agricultura familiar”. O selo ilustra uma família de produtores rurais. “Estou começando a plantar agora e entrei no curso do Sebrae para começar a me capacitar. Fazer o selo é uma forma de ajudar, principalmente o pequeno agricultor”, conta Amen, que tem planos de aumentar a produção aos poucos e mudar de vida.

## Startup ajuda na conexão

Com o objetivo de conectar agricultores e clientes comerciais, a startup Go! Horti faz a intermediação entre cooperativas de produtores rurais e as indústrias participantes do projeto do Sebrae-SP. Atualmente, a empresa faz a negociação de 17 toneladas de alimentos e tem a meta de atingir 60 toneladas por mês ainda este ano. “Notamos que grande parte dos problemas que o agricultor tem está relacionada à perda de produção e não ter uma renda satisfatória. Ele fica na mão de intermediários ou não consegue vender. A habilidade dele é plantar e vender produtos perecíveis não é uma coisa simples”, conta o gestor ambiental Arthur Cursino, um dos quatro sócios da empresa.

O negócio foi criado no início do ano com a proposta de negociar com restaurantes e chefs, mas encontrou na indústria alimentícia um volume maior para os contratos. Na

prática, o profissional de vendas da Go! Horti faz o contato com a indústria para saber a demanda para apresentar aos produtores. “O plantio é direcionado a partir da demanda da indústria, de forma que o que é plantado já está vendido”, explica Cursino. A startup recebe uma comissão de 10% a 15% das vendas, dependendo do produto.

A Go! Horti foi uma das participantes do programa Startup SP em Sorocaba. Após um processo de seleção, dez startups foram selecionadas para o programa de pré-aceleração para receber o apoio do Sebrae-SP e parceiros durante quatro meses. “Acreditamos na



Os sócios Diego Ribeiro e Arthur Cursino, da Go! Horti: plantio a partir da demanda

tecnologia, em fazer uma plataforma online para clientes comerciais e produtores. Hoje estamos com uma versão teste”, diz Cursino.

# As lições de quem virou o

Sem preparo, empreendedores chegaram perto da falência, mas com

Patrícia Cruz

Ricardo da Silva, dono de um negócio de reparo automotivo: trabalhar o comportamento ajudou o empresário a se reerguer



“**V**er um sonho ruir é muito complicado e eu estava vendo isso acontecer”. A frase é do empresário Ricardo da Silva, dono da IDF Quality, uma oficina especializada em pintura e reparo automotivo localizada na Zona Sul de São Paulo, que esteve prestes fechar as portas no ano passado. Em decorrência de problemas de gestão e de um cálculo errado a respeito do mercado, o empreendedor chegou a um ponto em que devia para fornecedores, para o proprietário do imóvel que ocupava, tinha impostos atrasados e não conseguia enxergar uma solução para essa encruzilhada. As respostas começaram a surgir após uma profunda mudança de postura e uma série de medidas para organizar o negócio, tomadas em boa parte após receber consultoria do Sebrae-SP.

Assim como Silva, muitos empresários chegaram à beira do abismo nos últimos anos, prejudicados também pela crise econômica, mas, aos poucos, estão conseguindo dar a volta por cima. O número de pedidos de falência no Brasil caiu 12,4% no primeiro semestre de 2017 em relação ao mesmo período de 2016, de acordo com dados do Boa Vista SCPC. Já a quantidade de falências decretadas caiu 8,2%. Entre as empresas que entraram com pedido de falência, 86% eram de pequeno porte; entre as que tiveram falência decretada, as pequenas respondem por 90%.

A previsão do mercado é de melhora no cenário econômico, o que favorece aqueles empreendedores que estão tentando uma recuperação. O primeiro passo, no entanto, é começar a se reestruturar por dentro para aproveitar quando o bom momento chegar. “Meu problema número um foi o despreparo para empreender”, conta Silva. Ele começou o negócio em 2013, ao enxergar um nicho de mercado com carros de frota, que necessitavam de constantes reparos. A empresa chegou a faturar alto, mas os “pe-

quenos vazamentos” acabavam com a rentabilidade. “Eu trabalhava muito, mas a rentabilidade era muito baixa. Hoje eu entendo que é preferível trabalhar menos, mas com mais inteligência”, diz.

Quando dissolveu a sociedade e procurou o Sebrae-SP, a situação era grave. “O diagnóstico do Sebrae foi de que a empresa estava fadada ao fechamento, não teve nenhuma ilusão, e eu tomei isso como um desafio”, lembra Silva. Com ajuda dos consultores, o empresário passou a identificar as deficiências e a procurar alguns cursos, como o de fluxo de caixa. “Fiz um trabalho interno para reestruturar o pessoal e para organizar as partes financeira e administrativa. Era tudo muito desorganizado e quase todo dia eu recebia um aviso do cartório”, afirma.

Mas o “divisor de águas”, segundo Silva, foi fazer o Empretec, uma metodologia voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor. “Esse curso deveria ser obrigatório para qualquer um que quer empreender. Ele prepara o empreendedor para acreditar em si mesmo”, diz. Hoje a empresa tem 11 funcionários – chegou a ter 18 – e metade dos clientes agora é particular, e não mais os quase 90% de empresas, como era no passado. “Sobre minha dívida, hoje eu posso dizer que o que já não está liquidada está negociada”, comemora.

Para o consultor de finanças Felipe dos Anjos Chiconato, do Escritório Regional Capital Sul do Sebrae-SP, só é possível enxergar o tamanho do problema e o que será possível fazer para recuperar a empresa depois de colocar tudo no papel – fazer um Demonstrativo de Resultado de Exercício (DRE), por exemplo. Mas o fundamental é conseguir mudar a postura de quem está à frente do negócio. “Para melhorar a empresa, é preciso também melhorar o empresário. Boa parte das empresas quebra por questões

# jogo e deu a volta por cima

mudança de postura e ajuda do Sebrae-SP conseguiram organizar o negócio

relacionadas ao comportamento do empreendedor”, afirma.

## CORTAR NA CARNE

Há também aquelas situações em que a empresa cresce demais sem estar preparada para o momento de “vacas magras”. Quando isso acontece, o resultado é que todo o faturamento do negócio acaba destinado a manter uma infraestrutura muito custosa. Foi o que aconteceu com Alexandre Calvo, sócio da Casa do Porcelanato, loja de pisos e revestimentos localizada em Santo André. Quando a empresa foi fundada, em 2010, o setor da construção civil es-

tava em alta. A ideia de oferecer uma loja-boutique, voltada para um público A e B, funcionou muito bem – até a crise chegar. “Nós aumentamos nossa estrutura, criamos depósito. Nós inflamamos nossa operação. Quando o mercado congelou, nos pegou de surpresa”, lembra Calvo.

No início, o empresário – psicólogo de formação – e seus dois sócios preocupavam-se muito com a estrutura física e a estética da loja, mas davam pouca atenção à gestão e às finanças. “Nós fomos muito no escuro. Depois de um ano nós ainda não sabíamos precificar”, conta. Quando as vendas despencaram,

principalmente a partir do segundo semestre de 2014, as dívidas começaram a se empilhar. “Para honrar nossos compromissos, buscamos empréstimos até de pessoas físicas. Começamos a dever para todos: fornecedores, bancos, governo. Nessa hora sentamos para pensar a viabilidade do negócio”, diz.

Foi quando entrou em ação um plano de emergência: cortar despesas e terceirizar operações, como logística e marketing. “Podemos cortar custo com depósito, estoque e conseguimos realocar alguns funcionários”, diz. Mesmo assim, algumas pessoas tiveram de ser de-

mitidas e o pró-labore dos sócios foi cortado em 60%. Embora Calvo e seus sócios já tivessem feito cursos do Sebrae-SP, o apoio dos consultores foi importante no momento de virar o jogo, ao mostrar que eles estavam conseguindo reestruturar a empresa e que havia uma perspectiva de futuro. Atualmente, com os custos reduzidos a mais da metade e com o mercado voltando a se aquecer, Calvo vê a luz no fim do túnel cada vez mais próxima. “O estresse foi muito alto, tivemos até problema de saúde, mas tivemos um direcionamento unificado. Hoje vemos novamente a possibilidade de falar em resultado positivo”, diz.

## 7 passos para recuperar a sua empresa

Um check-list preparado pelo consultor de finanças do Sebrae-SP Felipe dos Anjos Chiconato

### AValiação CORRETA DO CENÁRIO ATUAL

Quando uma empresa está prestes a “quebrar”, é comum o empresário entrar em desespero e esquecer de olhar de forma racional para o seu negócio. Portanto, avalie corretamente qual o cenário da empresa, principalmente do ponto de vista financeiro. Para isso recomenda-se a elaboração de um fluxo de caixa projetado, bem como a construção e análise da Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE). Com isso será possível descobrir onde estão os problemas da empresa, se na área financeira, nas vendas, nos processos ou em outras áreas.

### FAÇA UM PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Isso significa responder à pergunta: como eu vou fazer para alcançar o objetivo? Dentro do caminho a percorrer para recuperar a empresa há várias ações distintas para que isso seja possível: redução de custos; ganho de produtividade; aumento das vendas; diminuição do endividamento, entre outras.

### BUSQUE PARCERIAS

Parceiros empreendedores podem lhe ajudar a sair do cenário atual: compartilhe com eles suas angústias e aflições, peça conselhos. Lembre-se de que muitos podem já ter passado pela mesma situação e a experiência pode ajudar na recuperação.



### ANÁLISE DA POSTURA COMO EMPREENDEDOR

Para empreender, é preciso se desenvolver e buscar aprimoramento e capacitação nos comportamentos empreendedores, entre eles a busca de oportunidade e iniciativa; a capacidade de correr riscos calculados; a exigência de qualidade e eficiência; o estabelecimento de metas; a persuasão e a rede de contatos. A empresa tende a ser reflexo da postura do empreendedor.

### PENSE NO MARKETING

A empresa deve se posicionar no mercado mostrando ao cliente que ela é a melhor opção para quem pretende consumir determinado produto ou serviço. Recomenda-se a elaboração e aplicação de um plano estratégico de marketing ([www.clickmarketing.sebrae.com.br](http://www.clickmarketing.sebrae.com.br))

### ORIENTAÇÃO JURÍDICA

É preciso buscar amparo legal para as ações, de modo que elas não gerem outros problemas. Alguns pontos que são mais sensíveis: contratação por regimes de remuneração diferenciado (horista ou comissionado) e negociação junto a credores para diminuir o endividamento da empresa no curto prazo.

### RECURSOS HUMANOS

Seja sincero com a equipe e mostre as alternativas para que a empresa se recupere. O empreendedor precisa contar com todos os envolvidos para levantar a empresa e uma equipe bem unida e comprometida consegue “operar milagres”.

# 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

**IRKOMPACTA**  
CONTABIL LTDA  
Empresa do Grupo IRKO

Já pensou em ter mais qualidade para gerenciar sua empresa?

Nossos Serviços  
Contabilidade • Fiscal • Trabalhista  
• Abertura, alteração e encerramento de empresas

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

## PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

**JOTA DETRAN SP**

HABILITAÇÃO  
SUSPENSA

Empresa Credenciada  
detran.sp

Regularize seu Veículo

**FINANCIE DÉBITOS**

- DÍVIDA ATIVA / IPVA
- LICENCIAMENTO NO ESTADO SP
- TRANSFERÊNCIA GRANDE SP
- DOCUMENTOS APREENDIDOS

Cartões até **12x** Cheques até **18x**

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

**ASSESSORIA EMPRESARIAL**

**PLANEJAMENTO SOCIETÁRIO**  
Dissolução, Disputa Sócios, Sucessão,

**PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO**  
Fiscalização, Revisão de Processo e Multa..

**VENDA DE ESTABELECIMENTO**  
Diligência Prévia, Avaliação, Ap. de Haveres,...

**CONSULTORIA CORPORATIVA**  
Contratos, cobrança, Marca/Patente...

Tel. (11) 2221-5613 / 9.8218-3235  
www.cronos.srv.br

## 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!

**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

Serviços contábeis no tamanho ideal para sua empresa

"A sua melhor escolha"

(11) 2227-1815  
leo\_strumillo@hotmail.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.



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.



CONTE SUA

# HISTÓRIA

## Pet tratado em casa

Patricia Silva, da Bem Estar Pets, fala da empresa de estética e saúde animal que atende em domicílio

Patricia Cruz



Patricia Silva (esq) e Ana Carolina Trugillo, da Bem Estar Pets: capacitação antes de abrir a empresa

“**N**ós somos a Bem Estar Pets, um centro estético com foco na saúde e bem-estar dos animais. Nossa empresa nasceu em agosto de 2015 atendendo em domicílio e a inauguração do centro estético espaço físico ocorreu em janeiro de 2017. Antes de trabalhar com cachorros e gatos, minha área de atuação era na gerência de tecnologia em multinacionais.

Devido à crise e a um corte na equipe na última empresa que trabalhei, enxerguei isso como uma oportunidade de empreender e tomei a decisão de trabalhar com o que eu realmente gosto e faz meu coração bater mais forte.

Quando a Bem Estar Pets era apenas um projeto e não operava, busquei informação e conhecimento, me capacitei em áreas específicas

Patricia Silva e a sócia, Ana Carolina Trugillo, identificaram na falta de tempo de alguns clientes a oportunidade de abrir um negócio. A Bem Estar Pets vai até a casa do dono cuidar de seu bicho de estimação. A empresa tem foco na saúde e estética animal.

para pet, como banho e tosa, massagem, pronto atendimento e primeiros socorros. Em paralelo a isso, fiz diversos cursos no Sebrae-SP que me auxiliaram na formalização da

empresa, fazendo com que a Bem Estar Pets nascesse com uma base sólida. Entre os cursos que realizei no Sebrae-SP, os que mais influen-

ciaram a empresa foram o Super MEI, o de Fluxo de Caixa e o Na Medida – Marketing, que ajudou bastante a alavancar o marketing digital nas redes sociais.

Nosso diferencial é o foco na saúde e prevenção de doenças nos animais que atendemos. O procedimento é diferente para cada cliente, procuramos nos aproximar, entender e conhecer o animal de estimação. Fazemos triagem de peso, vacina, problemas de pele. Nunca pensei em desistir do meu negócio, apesar de encontrar pelo caminho as dificuldades do dia a dia. Acredito no valor da Bem Estar Pets e todas essas dificuldades enxergo como oportunidade de melhoria.”

**Confira o vídeo com a história da Bem Estar Pets em:**

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

# Negócios em condomínios

Salões de beleza, feiras, restaurantes e academias aproveitam 'população' local e abrem

**O**s condomínios residenciais localizados nas grandes cidades se tornaram uma opção de investimento para empreendedores de comércio e serviços. Salões de beleza, feiras, bares, restaurantes, academias de ginástica, pet shops e food trucks cada vez mais estão presentes dentro desses espaços. Mas, para que o negócio dê certo, é necessário que o empresário conheça rigorosamente as leis e a legislação específica de cada administração e empreendimento.

Segundo José Roberto Graiche Júnior, diretor jurídico da Associação das Administradoras de Bens Imóveis e Condomínios de São Paulo (AABIC), as vantagens para os empreendedores em condomínios são inúmeras, mas a principal delas é a garantia de que existem pessoas que precisam daquele serviço ou produto no próprio local. "Pri-

## Ed. PACAEMBU

Rogério Penegondi, dono de um salão de beleza instalado dentro de um condomínio: boca a boca traz clientes



meiramente, ele deve conhecer o público daquele condomínio, as principais necessidades e o que está faltando naquela região. O empreendedor deve ficar atento às novidades do mercado e, após instalado seu negócio, adequar os serviços àqueles moradores", afirma. A associação ainda não tem números sobre esses negócios em São Paulo.

O Studio Roger Guy, que oferece serviços como cortes de cabelo, manicure, depilação, entre outros, está localizado dentro de um condomínio no bairro da Pompéia, em São Paulo, e hoje conta com sete funcionários fixos e mais os freelancers aos fins de semana. O salão está instalado dentro de um empreendimento com quatro torres e 400 apartamentos, com mais de mil moradores. O proprietário Rogério Penegondi conta que, para conseguir insta-

Patrícia Cruz

## 10 dicas para ter empresa dentro desses locais

Conheça as regras, legislações e o estatuto do condomínio em questão.

Faça um levantamento do número de moradores e estude os costumes e o poder de consumo deste público.

Pesquise na prefeitura se o serviço ou produto pode ser oferecido dentro da região em que está localizado o empreendimento.

Planejamento – faça um plano de negócios, levante todos os pontos positivos e negativos, levante os gastos e o tempo para ter retorno no investimento.



# residenciais ganham força

oportunidades para empreender. Mas é preciso ficar atento às regras de cada administração.

lar o negócio dentro do condomínio, passou por uma concorrência com outros 15 salões. “O processo não é simples, tivemos de apresentar vários documentos, qualificação profissional e depositar a garantia do aluguel”, diz.

Em relação em abrir um negócio dentro de um condomínio, Penegondi é enfático sobre a responsabilidade que tem em mãos. “É uma experiência completamente diferente de ter um salão na rua. Aqui não podemos errar. O boca a boca é muito forte entre os moradores. O negócio pode ser bom e rentável, mas para isso todos os dias precisamos conquistar os clientes”, afirma.

Para os moradores do condomínio, a principal vantagem de ter esses serviços praticamente “dentro de casa” é a comodidade. Mariana Mattos, moradora do condomínio na Pompeia, conta que gasta em média R\$ 200 por mês no Studio Roger Guy com cortes de cabelo de toda a família (ela, o marido e os dois filhos), além dos serviços de manicure. “O melhor de tudo é a comodidade. O salão nos avisa

quando podemos descer, o que facilita muito. A comunicação também é feita por WhatsApp e os serviços oferecidos são muito bons”, afirma.

## ESTUDE O LOCAL

De acordo com o consultor do Sebrae-SP Adriano Augusto Campos, a quantidade de negócios dentro dos condomínios residenciais está mesmo crescendo, e quem está interessado em entrar nessa área precisa se planejar – assim como com qualquer empreendimento, mas levando em conta as características do local. “É dever do empreendedor fazer um levantamento do número de moradores, o que eles mais consomem e até a carência daquele serviço na região. Realizar um plano de negócios, com os custos e o retorno do investimento também é fundamental”, diz.

O grande número de moradores desses residenciais – muitas vezes do tamanho de um pequeno bairro – atrai também aqueles empreendedores sem ponto fixo. Ana Ruth Silva, proprietária da empresa A Portuguesinha, que vende salga-

dos e congelados, não tem loja física, mas consegue participar semanalmente de feiras dentro de condomínios por toda grande São Paulo. A negociação é feita direto com a administração e, na maioria dos casos, não é cobrado nenhum valor para ela vender seus produtos dentro do empreendimento. Alguns cobram uma taxa, de cerca de R\$ 80 por mês. Normalmente, os serviços são exclusivos para os condôminos, ou seja, não é possível contar com o movimento da rua

para os negócios instalados no interior dos residenciais.

“Temos que seguir algumas regras, como levar nossa própria estrutura para vender os produtos, cumprir os horários determinados e não faltar nos dias combinados para aquele condomínio”, diz Ana Ruth. Para ela, que trabalha com a família em residenciais há mais de cinco anos, o modelo de negócio é positivo. “A principal vantagem é a segurança e a fidelidade do público, que, além de estar em casa, faz encomendas extras”, conta.

## Olho nas regras

Antes de se instalar ou começar a oferecer um serviço dentro de um condomínio residencial, é preciso levar em conta cuidados básicos. “O empreendedor deve estar atento ao contrato oferecido, verificar se o condomínio aprovou a instalação de um comércio nas suas dependências e verificar o que diz a convenção ou eventual decisão da assembleia geral”, explica José Roberto Graiche Júnior, diretor jurídico da Associação das Administradoras de Bens Imóveis e Condomínios de São Paulo (AABIC). “Cada negociação varia de acordo com o tipo do empreendimento, mas, de modo geral, após ser aprovado um determinado comércio para o condomínio, será aberta uma espécie de concorrência para propostas e negociações, vencendo o melhor projeto para a coletividade”, completa.

Estrutura – o condomínio já vai oferecer uma estrutura pronta ou será necessário investimento?

Deixe registrado em contrato os valores do aluguel, custos extras e futuros ajustes no valor.

Tenha os documentos da empresa regularizados e em dia.

Horários flexíveis: os moradores vão preferir utilizar os serviços em horários em que não estejam trabalhando e nos fins de semana.

Equipe de profissionais qualificada – uma boa equipe treinada vai garantir o retorno dos clientes e um fluxo maior nos serviços.

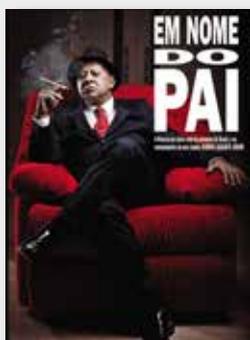
Divulgue seus produtos ou serviços para os moradores – seja por panfletos nas caixas de correios, WhatsApp, informativos nos quadros de avisos e, principalmente, use o boca a boca.



## LIVROS


**Para seu Restaurante Lucrar Mais (Editora Sesi-SP)**

O segmento gastronômico tem um potencial muito grande dentro do empreendedorismo. Por conta disso, muitas pessoas decidem se arriscar nessa empreitada, mas nem todos imaginam quão complexa ela seja. A obra de Christian Voillot Cruz aponta detalhadamente todos os aspectos de um empreendimento do ramo alimentício. Além disso, a publicação mostra como funciona o beneficiamento de alimentos, o gerenciamento do estoque, as compras e o recebimento de mercadorias.


**Em Nome do Pai (Editora Geek)**

Quem gosta de histórias inspiradoras, esse é o livro certo. Pena Placeres e Ivani Cardoso contam a história de Rubens Augusto Junior, fundador da maior rede de franquias de pizzas do Brasil, a Patroni. Na obra é possível conhecer a trajetória de vida de Rubens, como chegou ao topo dos maiores empreendimentos, possuindo 210 unidades espalhadas pelo território nacional e que fatura R\$ 360 milhões por ano.


**Você Merece uma Segunda Chance (Editora Bestbusiness)**

O livro de César Souza relembra que a vida é uma grande sequência de estágios e que cada pessoa só vai se conhecer através da própria coragem de enfrentar os desafios. A obra estimula o leitor a acreditar na capacidade de transformação em todos os aspectos, desde o trabalho até em casa. O exemplar tem como objetivo impulsionar a criação de circunstâncias favoráveis que possibilitem aos empreendedores seguirem em frente sem ficar esperando o pior acontecer.

**ECONOMIA CRIATIVA NO PALÁCIO DOS CAMPOS ELÍSEOS**

O Sebrae-SP vai passar a utilizar o Palácio dos Campos Elíseos, prédio histórico localizado na área central de São Paulo, para abrigar o Centro Nacional de Referência em Empreendedorismo, Tecnologia e Economia Criativa, que será inaugurado em outubro. O Centro será um “hub” de empreendedores e projetos ligados a tecnologia, inovação e criatividade, com ações voltadas para a produção e disseminação de conhecimento em um ambiente aberto à integração. A expectativa é atender cerca de 20 mil empreendedores e potenciais empresários por ano. O governo do Estado de São Paulo assinou o decreto com a permissão em julho.

O espaço também sediará eventos culturais e abrigará a Casa Histórica, um ambiente que vai reproduzir o modo de viver em São Paulo, entrelaçando uma perspectiva histórica de ocupação dos espaços com recursos tecnológicos e audiovisuais. O Palácio dos Campos Elíseos foi inaugurado em 1899 e pertencia ao cafeicultor e político Elias Pacheco Chaves. A residência de 4 mil metros quadrados e quatro andares, localizada na Avenida Rio Branco, tornou-se conhecida pelo seu mobiliário e decoração, que trazia o que havia de mais sofisticado no mundo à época. O palácio foi sede do governo estadual de 1912 a 1965 e, mais recentemente, abrigou a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação, que lá permaneceu até 2006. Desde então, está desocupado. A nova ocupação do local será parte de um movimento de revitalização dessa região do Centro de São Paulo.

A inauguração dos espaços será feita em mais de uma etapa. Em outubro, serão abertas as áreas de atendimento e capacitação, a Residência dos Empreendedores (ambiente de coworking) e a incubadora de projetos. A partir de 2018, estarão em funcionamento a Casa Histórica, o MediaLAB e espaço para exposições e desfiles. O projeto – que respeitará a arquitetura e a história do local – também prevê um espaço de convivência.



Palácio Campos Elíseos no centro de São Paulo

# IDEIAS



## CINEMA

### PERSEVERANÇA E DETERMINAÇÃO

Estrelado por Will Smith e o seu filho Jaden Smith, o filme *À Procura da Felicidade* é inspirado em fatos reais. No longa, o vendedor Cris Gardner vive no limite da pobreza e cria sozinho seu filho de cinco anos.

Após passar por dificuldades

e até dormir na rua, ele é aprovado em um estágio em uma empresa e com muito trabalho consegue dar a volta por cima e se tornar uma lenda de Wall Street. O filme traz grandes lições para o empreendedor, como perseverança, trabalho árduo, determinação, planejamento e humildade.

## SEBRAE LANÇA SITE EXCLUSIVO PARA NEGÓCIOS DIGITAIS

Já está no ar o site Sebrae Like a Boss, novo espaço de interação virtual para startups de todo o País, criado para estimular empreendedores a pesquisar informações, expor seus projetos e buscar orientações sobre negócios. O cadastro é simples, rápido e dá acesso a uma plataforma completa para quem busca inovação. Ao se cadastrar no portal ([www.sebrae.com.br/likeaboss](http://www.sebrae.com.br/likeaboss)), o internauta responderá um breve questionário, que permite fazer um diagnóstico do negócio ou ideia em fase inicial, traçando um perfil do empreendedor. Com isso, será possível identificar o estágio de maturidade da startup ou projeto. Em seguida, o empreendedor é direcionado para uma área do portal com informações de acordo com sua necessidade. Será possível encontrar conteúdos direcionados, informações sobre eventos e opções de editais de fomento, conforme a maturidade da startup. Futuramente, o portal também funcionará como uma rede social para os empreendedores. A partir da agregação de perfis no portal, a plataforma servirá também como base de dados para seleção de startups diante desafios e projetos do Sebrae no Brasil inteiro.

## PERGUNTE A QUEM ENTENDE

**“Como um pequeno negócio pode montar um banco de dados de consumidores para otimizar vendas futuras?”**

Eros Jantsch, vice-presidente de Micro e Pequenos Negócios da TOTVS, responde:



Divulgação

Aumentar as vendas no final do dia é o objetivo de qualquer negócio. Prestar um serviço de qualidade e conhecer bem o seu cliente é fundamental para isso. Hoje, quem manda é o consumidor e um bom atendimento é crucial para

retê-lo. Quantas vezes entramos em uma loja e não somos bem atendidos? Entender o cliente em todos os aspectos é extremamente importante para oferecer os benefícios que ele deseja.

Por isso, ter um banco de dados completo e atualizado é fundamental para aumentar as vendas. Mas como montar o seu?

Dois pontos precisam estar bem estruturados. Primeiro, conhecer o perfil das vendas que têm sido feitas.

Correlacionar produtos, saber se algum item é vendido com outro (por exemplo, sempre que aumentam as vendas de vinhos, as de queijos também crescem) e identificar produtos que ficam muito tempo no estoque.

O segundo é saber quem são os seus clientes. Se são pessoas que vão ao seu estabelecimento com frequência? Moram na região? São homens ou mulheres? Qual a faixa etária predominante?

No entanto, fazer esse trabalho sem tecnologia é impossível. Além disso, demanda um tempo que poderia ser gasto em estratégias para aumentar as suas vendas futuras, como aprimoramento do atendimento e do mix de produtos, em gestão, campanhas de marketing, entre outros. Com ferramentas simples e de fácil uso, você pode acompanhar todos esses dados da sua empresa em qualquer hora e lugar.

Afinal, a tecnologia está aí para isso, apoiar o empreendedor a cruzar informações e tomar ações baseadas nesses dados.

**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](mailto:imprensa@sebraesp.com.br).**

**SUPER  
MEI  
SEBRAE**

**SEBRAE  
SP**

FORMALIZAÇÃO, CAPACITAÇÃO E  
OPORTUNIDADE PARA VOCÊ LUCRAR.

Janaina da Silva,  
confeiteira, Valinhos - SP

"O SUPER MEI  
ME AJUDOU A FAZER BOLOS MAIS  
GOSTOSOS E CONTROLAR AS  
FINANÇAS DA MINHA EMPRESA."

heads.

O Super MEI  
está mudando a vida dos  
microempreendedores  
individuais.

**INSCREVA-SE JÁ**  
**0800 570 0800**  
[supermei.sebraesp.com.br](http://supermei.sebraesp.com.br)

- Melhore seus produtos
- Aprenda com os melhores profissionais
- Mais de 30 cursos
- Crédito com juro zero \*

**CURSOS GRÁTIS!**

\* Sujeito a aprovação

Promoção imperdível

**Cielo  
Controle**

Aceite um  
monte de cartões  
por um preço fixo  
e nada mais.

Peça já o seu e saia vendendo.  
0800 570 7200 | [cielocontrole.com.br](http://cielocontrole.com.br)



Planos com  
**50%**  
de desconto

Cliente Sebrae, não deixe de utilizar o código  
31911 no campo código promocional no site  
[www.cielo.com.br](http://www.cielo.com.br)

**cielo**  
Máquina de Ideias

Y&R

Cartões rejeição e demais benefícios não inclusos no plano. Oferta válida até 30/9/2017 para clientes com faturamento de R\$ 1.000,00 a R\$ 5.000,00. Preços válidos nos 3 primeiros meses.