

TRAZ AUTORIDADE E CREDIBILIDADE

BLOG

SEO

social media

SEIS DICAS PARA CONSTRUIR UM BLOG DIFERENCIADO E FORTALECER A MARCA DA EMPRESA

[▶▶ Leia na página 6](#)

Desburocratização para micro e pequenos negócios pode dar fôlego à economia

Abriu um pequeno negócio hoje no Brasil pode ser um desafio e uma grande dor de cabeça.

Com a era digital, o tempo que se leva para ser um empreendedor é, em média, 2 dias e 21 horas. Mas nem sempre é assim. Em alguns estados, a burocracia pode se arrastar por semanas e até meses. Com o atual cenário de pandemia, desburocratizar processos pode salvar empregos, rendas e sonhos.

Esse é o caso do Robson Silva, 41 anos, morador do bairro da Aclimação (SP). O dono da marca "Bananeira da Silva", idealizada para atender a todos os públicos com roupas agênero, se planejou no início do ano para abrir a loja em fevereiro, mas os planos tiveram que ser mudados. "Já comecei dentro da pandemia", lembra.

Para ele, abrir um pequeno negócio no meio da pandemia do novo Coronavírus foi um grande desafio.

"Não consegui ir para a rua mostrar o trabalho nem tirar as fotos das roupas para colocar no site do jeito que eu gostaria. Hoje, trabalho sozinho dentro da minha casa, tenho um ateliê."

Com as vendas virtuais crescendo por conta do cenário, Robson conta com a ajuda de um motoboy para fazer as entregas dos pedidos. "Há poucas semanas, com a economia retomando, consegui trazer minhas duas irmãs para trabalhar comigo", comemora.

Robson revela que uma das maiores dificuldades nesse tempo foi a obtenção de crédito. "Fiquei um pouco desesperado no segundo mês, porque pensei que todo o dinheiro que eu tinha investido estava se esvaindo. Perguntei ao meu gerente do banco sobre como funcionavam as linhas de crédito e ele disse que eu não conseguiria uma linha porque minha empresa era muito nova – só que eu sou cliente do banco há quase 20 anos", recorda.

Além da dor de cabeça com o banco, o empreendedor ainda teve de lidar com a demora da documentação para regulamentar a empresa. "Foram mais de 30 dias, isso



A micro e pequena empresa é a teia que sustenta qualquer país.

porque foi feito por um profissional", dispara. Além disso, ele conta, toda a burocracia e a "tonelada" de papéis para assinar adiaram ainda mais a inauguração da loja, que passou de fevereiro para abril. "Mas tudo bem, acho até que foi bom, porque aí eu tive que usar muito mais a minha imaginação, que foi o que aconteceu, para eu conseguir vender", decreta Robson.

Em março, com o início da pandemia, havia pouco menos de 30 linhas de crédito para micro e pequenas empresas, segundo levantamento do Sebrae. Hoje, já são mais de 180 linhas para esse público.

"Aumentaram, sim, as linhas, os produtos. Mas não há resultado efetivo na acessibilidade ao crédito. O acesso ao crédito continua muito aquém do necessário", lamenta o presidente do Sebrae, Carlos Melles.

"A micro e pequena empresa é a teia que sustenta qualquer país", afirma presidente do Sebrae.

Para o representante nacional da entidade, é preciso mais atenção aos donos de micro e pequenas empresas, pois a retomada da economia pode passar primeiro por esse nicho. "A micro e pequena empresa, no Brasil e no mundo inteiro, é a teia que sustenta qualquer país. É a padaria, a loja de roupa, todos os segmentos da sociedade. O Brasil vem aperfeiçoando esse ambiente de melho-

ria de convivência com a micro e pequena empresa", garante Melles.

O Sebrae representa, hoje, cerca de 18 milhões de donos de micro e pequenas empresas. Desses, 11 milhões são microempreendedores individuais (MEIs). "Nesse setor, também se fatura aproximadamente 30% da riqueza do Brasil e emprega 55% dos brasileiros com carteira assinada", calcula o presidente.

Priscilla Macedo e Raniery Pessoa são proprietários de três unidades de um centro de estética no Distrito Federal. Há três anos no ramo, Priscilla conta que empreender no Brasil não é fácil, mas que superou os desafios. Com a pandemia, a empresária teve que adiar alguns planos.

"Quando começou a pandemia, ficamos muito receosos sem saber qual a gravidade do vírus, quanto tempo ia durar, quanto tempo teríamos que ficar parados. Nós estávamos vivendo num período de ascensão, em que estávamos investindo bastante no crescimento da empresa, e tivemos que frear tudo, até retroceder um pouco.

Demitimos algumas pessoas. Nos meses em que ficamos parados, nosso faturamento caiu muito. Fizemos vendas online, mas não chegou nem à metade do que faturávamos quando abertos, porque não podíamos entregar os serviços. Afetou bastante nosso caixa e nossa equipe", relata.

Enquanto mantiveram as unidades fechadas, Priscilla e Raniery pegaram uma linha de crédito do governo federal.

"Isso ajudou a nos manter nesse tempo que ficamos fechados e que faturamos bem pouco".

Agora, passado o período mais crítico para o casal, Priscilla comemora o retorno às atividades. "Nós recontratamos todo mundo. Além das recontrações, empregamos mais dez pessoas. Expandimos o número de vagas nas clínicas que a gente já tinha e abrimos uma terceira unidade. Hoje temos 31 funcionários".

(Fonte: Brasil 61).

Negócios em Pauta

Jéssica Galliano@jess.galliano



Semana do Livro

Entre os dias 1º e 8 de dezembro, acontece a 'Semana do Compre um Livro Nacional', evento que objetiva reunir todas as pessoas envolvidas com o mercado editorial em uma grande celebração aos livros nacionais. A campanha foi idealizada pelo professor e escritor carioca Francisco Ferreira, e conta com voluntários trabalhando ativamente e mais um bom número de colaboradores de diversos lugares do país. Autores e editoras interessadas em participar e apoiar a campanha podem entrar em contato pelo Instagram ou pelo e-mail: (semanadocompreumlivronacional@gmail.com). [▶▶ Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução



Webinário Home office - muito mais que trabalhar em casa

@Hoje (22/10), às 14h, a FecomercioSP realiza o webinário Home office – muito mais que trabalhar em casa, e convida o consultor e escritor Alexandre Caldini para analisar o cenário atual, falar sobre caminhos mais eficazes para superar os principais desafios no ambiente de trabalho em tempos de pandemia, como a gestão e o networking, além de mostrar os aspectos positivos do universo digital que foram acelerados pelo novo contexto atual, a exemplo dos encontros virtuais e o crescimento do e-commerce. O webinário, que terá transmissão gratuita pelas redes sociais da FecomercioSP no YouTube e no Facebook, é uma oportunidade única de se ter acesso a um profissional que é referência no tema e esclarecer todas as dúvidas sobre o novo mercado de trabalho. [▶▶ Leia a coluna completa na página 2](#)

Empreendedorismo

1.440
Minutos

Por Claudio Zanutim


[▶▶ Leia na página 6](#)

Advogar e administrar: como resolver

É muito comum em várias profissões que na faculdade não tenham matérias dedicadas ao empreendedorismo na área ou ao menos que dê alguma noção de como administrar o seu negócio. O recém-formado vai tentar uma colocação no mercado, iniciar sua carreira sozinho ou junto aos amigos da faculdade. Em outra situação, depois de anos no mercado, decide montar seu próprio negócio. Dentre essas profissões podemos citar: médicos, dentistas, psicólogos, arquitetos, advogados, entre outras. [▶▶](#)

Gestão e inteligência de dados no varejo

A jornada satisfatória do consumidor é o primeiro passo para a construção da fidelidade no relacionamento dele com o seu fornecedor. A boa experiência estabelece uma relação de confiança, constrói a marca e uma reputação que não estão ligadas exclusivamente à qualidade de um produto, mas a toda uma infraestrutura de tecnologia que possibilita o bom funcionamento das aplicações do e-commerce e do varejo tradicional. É primordial, portanto, que os sistemas de automação sejam bem estruturados desde a qualidade das informações cadastradas nos bancos de dados até as aplicações de interface com o consumidor, além de fornecer informações relacionadas à qualidade da experiência do usuário. [▶▶](#)

Análise SWOT: o que é, e como fazer

A Análise SWOT, sigla em inglês que corresponde às palavras Strength (Força), Weakness (Fraqueza), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças), é uma das metodologias mais importantes da Administração, e foi desenvolvida nos anos 60, dentro da Universidade de Stanford. Essa análise é considerada essencial para a elaboração do planejamento estratégico de empresas e novos negócios. Através dela, é possível estabelecer um diagnóstico completo sobre o cenário em que a empresa se encontra, e dessa maneira, articular estratégias de gestão bem-sucedidas. Qual é a importância da Análise SWOT? [▶▶](#)

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIROfaça a leitura do
QR Code com seu celular