

Como criar um código de ética à prova de corrupção

Não perca tempo: o que vale a pena nas feiras

Saiba quanto pagar aos seus funcionários

PEQUENAS WWW.REVISTAPEGN.GLOBO.COM
Empresas
& **GRANDES**
Negócios



Como blindar o seu patrimônio em 2016



EXEMPLAR DE ASSINANTE
VENDA PROIBIDA
JANEIRO 2016 | Nº 204 | R\$ 13,00
CNPJ 07.500.888/0001-00

1000

IDEIAS INOVADORAS
PARA MONTAR O SEU NEGÓCIO

- ✓ OPORTUNIDADES DE R\$ 20 MIL A R\$ 5 MILHÕES
- ✓ OS SETORES EM QUE VALE A PENA APOSTAR NOS PRÓXIMOS ANOS
- ✓ SEGREDOS DE GESTÃO E FINANÇAS PARA INICIANTES



- 6 **CARTA DO EDITOR**
- 17 **GRANDES IDEIAS**
 - 17 DO WHATSAPP PARA O SOFÁ
 - 18 PARA APRENDER A ESTUDAR
 - 19 COM A BATERIA CHEIA
 - 20 INOVAÇÃO EM FOCO
 - 21 OS MELHORES DE 2015
 - 22 EMPREENDEDORAS NO PÓDIO
 - 24 SIGA OS MESTRES

28 O MÊS EM REVISTA

30 ENTREVISTA

GUILHERME AFIF DOMINGOS
O novo presidente do Sebrae conta como pretende melhorar o ambiente de negócios no Brasil

36 EXTREME MAKEOVER

O ANO EM QUE LIDERANÇA FOI A PALAVRA-CHAVE
Grandes ambições e visão de futuro são marcas dos empreendedores que participaram dessa edição do Extreme Makeover

42 CAPA

100 IDEIAS PARA MONTAR O SEU NEGÓCIO
Os mercados mais promissores para abrir uma empresa em 2016, com investimentos a partir de R\$ 20 mil

- 44 Alimentação
- 46 Beleza e bem-estar
- 49 Comércio eletrônico
- 50 Digital
- 52 Econegócios
- 54 Economia colaborativa
- 56 Economia criativa
- 59 Educação
- 61 Gestão financeira
- 62 Mobile
- 64 Moda
- 67 Negócios sociais
- 68 Pets
- 70 Saúde
- 72 Serviços
- 73 Turismo e diversão

74 50 negócios inovadores de 17 países

86 20 lições de gestão e finanças para tornar seu negócio mais eficiente

94 PELO MUNDO

SONHO AMERICANO
Manuella Bossa, fundadora da Truss Cosmetics, reformulou seu planejamento e alterou o material gráfico dos seus produtos antes de entrar no mercado americano. Após um ano e meio de ajustes, a empresária se estabeleceu na Flórida

97 COMO FAZER

- 98 GESTÃO
- 100 TECNOLOGIA
- 102 LEGISLAÇÃO
- 104 COMO ELES FAZEM
- 106 COMO EU FIZ

114 FAÇA O QUE VOCÊ GOSTA



ILUSTRAÇÃO DE CAPA:
MARCELO CALENDÁ


OS MOTIVOS PARA SERMOS OTIMISTAS EM 2016



Guilherme Afif Domingos, presidente do Sebrae Nacional, concede entrevista à editora Priscila Zuini (de preto na foto) e à diretora de redação Sandra Boccia em seu escritório na avenida Paulista, em São Paulo: menos burocracia para os novos empreendedores que estão chegando ao mercado neste ano

Janeiro é sempre um mês especial para **Pequenas Empresas & Grandes Negócios**. A despeito do cenário turbulento que vimos enfrentando, e das previsões de dias ainda mais duros, nós temos o privilégio de ter muito a celebrar na virada do ano. Bate-mos recordes de audiência no site e nas redes sociais, expandimos as fronteiras da nossa marca em parceria com a TV Globo e realizamos eventos, a exemplo do Encontre um Anjo, que tiveram adesão de leitores de todos os estados do Brasil. Sim, todos, sem exceção. Temos a força de uma marca multiplataforma, de alcance nacional, reconhecida e respeitada em todos os cantos do país. Para chegar até aqui, tivemos que nos reinventar a cada

dia. E é com o frescor da renovação permanente que entramos em 2016. A revista que você tem em mãos oferece cem ideias inovadoras. Acrescentamos à edição de calendário “100 ideias para montar o seu negócio” outras 20 lições essenciais de gestão e finanças para iniciantes. Há sete anos, temos nos desafiado para oferecer a você uma bússola com os negócios mais promissores, as melhores oportunidades em meio às crises, as histórias mais inspiradoras e as tendências de consumo que vão dar o tom no Brasil e no mundo nos próximos anos. Desta vez, essa missão ficou sob responsabilidade do editor Thomaz Gomes, craque em startups e um dos mais talentosos jornalistas de sua geração.

O levantamento que se estende ao longo das 52 páginas dessa matéria de capa ocupou dias inteiros de Thomaz, por três meses consecutivos. Foram consultados professores, especialistas, estudos, institutos, bancos de dados e dezenas de outras fontes ligadas ao empreendedorismo. Nada do que está nessa reportagem poderia ser apurado em buscas rápidas na internet. É a consistência e a credibilidade das informações aqui reunidas que fazem essa edição ser valiosa para aqueles que querem abrir uma empresa. Quem está começando tem motivos para ser otimista, sim. Foi o que nos garantiu o novo presidente do Sebrae Nacional, Guilherme Afif Domingos, em entrevista exclusiva à **PEGN**. A editora assistente Priscila Zuini e eu batemos um papo de uma hora e meia com Afif, em seu escritório, numa tarde quente de dezembro, na avenida Paulista. Do alto dos seus 72 anos, Afif nos fez sorrir várias vezes quando falava, com entusiasmo de 18, sobre o seu compromisso em implementar melhorias significativas no ambiente de negócios brasileiro durante sua gestão. Saímos de lá com a esperança renovada de que esses melhores dias realmente virão. 


SANDRA BOCCIA
Diretora de Redação

Guilherme Afif Domingos

Nascido em São Paulo (SP), Guilherme Afif Domingos é casado, tem quatro filhos e dez netos. Formado em Administração, foi gestor da Indiana Seguros, fundada pelo avô. Na política, foi deputado constituinte, candidato à Presidência em 1989, vice-governador do estado de São Paulo e ministro da extinta Secretaria da Micro e Pequena Empresa, entre 2013 e 2015. Em outubro do ano passado, tornou-se presidente do Sebrae Nacional.

“HOJE, STEVE JOBS NÃO EXISTIRIA NO BRASIL”

🗨️ Sandra Boccia e Priscila Zuini 📷 Fabiano Accorsi/Editora Globo

Melhorar o ambiente de negócios no Brasil é o objetivo maior de Guilherme Afif Domingos. Em outubro de 2015, ele assumiu a presidência do Sebrae Nacional, 20 dias após deixar o comando da extinta Secretaria da Micro e Pequena empresa. Na nova fase, Afif diz que pretende lutar contra aqueles a quem chama de ‘exterminadores do futuro’, sempre prontos para liquidar talentos. “Meu sonho é fazer com que o empreendedor seja capaz de crescer sem medo”, diz. Vital e otimista do alto dos seus 72 anos, ele relembra com ternura os ensinamentos do avô Guilherme, e diz que o momento crítico pelo qual passamos pode ser bom, sim, para quem quer abrir uma empresa — desde que o candidato tenha a prudência de não se endividar. “Não existe prosperidade construída com o dinheiro dos outros.”

Qual a sua leitura do cenário político e econômico atual?

► As decisões precisam ser tomadas rapidamente. Seja qual for a decisão, tem que ser rápido. Tem que ser agora. Há gente que criminosamente quer retardar esse processo, para que a situação piore e para que determinado grupo consiga um benefício político. Eles não estão olhando para o Brasil. Então, pensam que serão beneficiados, mas não serão. Todos serão demolidos com o recrudescimento da crise. A crise é política, com reflexos

econômicos que vão trazer consequências sociais graves, como o aumento da taxa de desemprego. Nós temos de evitar que chegue a esse ponto. Há urgência da decisão política para poder tomar medidas econômicas de correção e evitar o caos social.

Corremos esse risco?

Nesse momento, a situação do Brasil não é tão ruim como dizem. Outro dia, eu estava conversando com um investidor de fora e ele me disse: “Estamos ganhando muito dinheiro na China, mas

temos medo de investir lá, porque eles não têm instituições sólidas”. Mas o Brasil está provando ao mundo que suas instituições funcionam. A confiança hoje é maior de fora do que de dentro. Muita gente acredita no potencial extraordinário do país.

O senhor está otimista em relação a 2016?

► Muito. Quanto mais profunda a crise, maior o campo para você avançar. A crise é transformadora e tira todo mundo da zona de conforto. Você cria mobilidade. ►



Se você sabe para onde vai, é capaz de moldar essa matéria incandescente sob uma nova forma. Se ela está cristalizada, você não consegue quebrar. Alguma coisa nova está acontecendo em um país que coloca na prisão o dono da maior empreiteira, o dono de uma grande instituição financeira e um senador. As instituições estão se fortalecendo.

Como o empreendedor está reagindo à crise?

► O pequeno é o que resiste mais, principalmente no que se refere às demissões. Como ele tem poucos funcionários, o relacionamento não é impessoal. Uma microempresa é como uma macrofamília. Essa relação faz com que ele segure muito o processo demissionário. Mas, em outubro do ano passado, quando aumentaram as demissões nas pequenas e médias, acendeu o alarme e eu comecei a dar murro na mesa [*Segundo o Cadeastro Geral de Empregados e Desempregados, as micro e pequenas fecharam 49 mil vagas em outubro*]. Temos que resolver a questão do crédito. É preciso injetar capital de giro nesse pequeno empreendedor, a juros menores. Hoje, ele está pedindo empréstimo a banco pagando 5% ao mês para capital de giro. É uma taxa obscena. Como você quer que um país se desenvolva, gere emprego e renda, se o sistema financeiro está todo voltado para os grandes?

O que o senhor diria a alguém que pretende abrir um negócio em 2016?

► Se você tiver oportunidade, abra. Mas tem que saber identificar as oportunidades. E tomar cuidado para não pegar dinheiro emprestado, porque aí quebra. Para dar certo, o empreendedor precisa dominar os fundamentos de gestão. O primeiro é não confundir o caixa da empresa com o seu caixa pessoal. O segundo é não dar um passo maior que a perna. Não lance nada na coluna



de Gastos se não tiver uma contrapartida na de Recebimentos. Não existe prosperidade construída com o dinheiro dos outros. Se fizer um financiamento, saiba que está assumindo um compromisso e que os recursos para pagar a dívida têm que caber dentro da margem que você vai gerar.

Em 2015, o número de empresas abertas no Brasil foi 4,6% maior do que em 2014, segundo a Serasa Experian. De onde vem essa vontade de empreender?

► O sonho do brasileiro é trabalhar por conta própria. É um sonho de liberdade. É por isso que, mesmo com a economia em baixa, muita gente continua criando empresas. E não estamos falando apenas de empreendedorismo por necessidade, de gente que decidiu empreender depois de perder o emprego. Quer dizer, abrir uma empresa já estava nos planos daquela pessoa. Ela só estava esperando sair da zona de conforto para se arriscar. Hoje, nós estamos vivendo

a era do fim do emprego. Você quer ter um trabalho? Crie um. Essa é a nova ordem mundial.

Mas, no Brasil, os obstáculos para empreender são maiores do que em outros países.

► Sim. Aqui, o sistema é hostil e agressivo com o empreendedor. O maior inimigo de quem quer abrir um negócio é a burocracia, incrustada tanto no Estado quanto no setor privado. Na hora em que você tenta facilitar alguma coisa, enfrenta uma reação forte, porque a simplificação elimina a função de muita gente, que vive às custas da burocracia. Então, acredito que essa briga contra a burocracia tem que ser pública. Não é nada pessoal. Veja o caso do Fisco, que é um adversário do Simples [*programa criado pelo governo em 2006, que instituiu um regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas*]. Eu tenho um grande respeito pelas pessoas que trabalham na Receita. Mas eles só têm a visão fiscal, não enxergam pelo lado da



economia. Quando você cria um sistema amigável, que facilita a vida das pessoas, a formalização é uma consequência natural. Isso faz com que muito mais gente passe a abrir seus negócios dentro da lei. Então, pode até parecer que a simplificação gera perdas. Mas essas perdas podem ser compensadas pelo aumento da base de arrecadações. Prova disso é o sucesso do Simples, cuja arrecadação cresceu 15% em 2015, mesmo com a crise. Mas o Fisco não divulga esse dado, porque vai contra a tese que quer defender.

O senhor acredita que o excesso de regras abre espaço para a corrupção?

► Sim. Todo excesso de controle facilita o surgimento da corrupção. Fica tão difícil conseguir as coisas que as pessoas se veem obrigadas a pagar pedágio. Quanto mais poder, pior. Por isso, quando você fala em tornar os processos mais simples, tem uma multidão de beneficiários querendo impedir.

Existe uma nova geração de empreendedores digitais que se inspira no sucesso de gente como Steve Jobs. Como incentivar esses talentos?

► A verdade é que nem o Steve Jobs, nem o Bill Gates existiriam no Brasil. Os nossos 'exterminadores do futuro' estariam de prontidão para liquidá-los. Então, acredito que, para incentivar esses jovens, é preciso tornar mais fácil a tarefa de tocar um negócio, com um sistema de burocracia amigável e leve. Nunca antes no Brasil tivemos um momento tão promissor para o empreendedorismo. Há muitos profissionais brigando para poder abrir suas empresas, sem depender tanto de regras e regulações. Mas eles têm uma dificuldade enorme para evoluir. Daí a minha luta. Eu brigo mesmo, não contra pessoas, mas contra esse sistema hostil que impede o avanço da pequena empresa.

Por que o senhor decidiu assumir essa briga?

► É uma vontade política. A des-

DEFESA DOS PEQUENOS
À esquerda, durante posse como ministro-chefe da extinta Secretaria da Micro e Pequena Empresa, ao lado da presidente Dilma Rousseff, em 2013; à direita, com um microempreendedor, durante Caravana da Simplificação, em Mogi das Cruzes (SP), em 2014

burocratização é um ato político. É assim que ela precisa ser vista. Se for encarada como uma questão administrativa, o resultado será a criação de novas regras. Até hoje, todos os programas de desburocratização deram errado porque viraram programas burocratizados. Para virar o jogo, você tem que ter uma vontade férrea, meter o peito e ter perseverança. Foi isso que fiz à frente da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, e é isso que pretendo fazer à frente do Sebrae. Quero dar continuidade às ações que começamos no ministério para mudar as políticas públicas e melhorar o ambiente de negócios. Essa é a minha missão.

O senhor assumiu o cargo de presidente do Sebrae em um dos piores momentos do sistema S. Se as mudanças propostas pelo governo forem aprovadas, haverá uma redução de 30% nas receitas. Como pretende lidar com o corte?

► O anúncio das mudanças tirou todo mundo do Sebrae da zona conforto. Vamos ter que fazer mais com menos. Será que não existe gordura no sistema? Não tem programa solto, sem função? Tem que concentrar e ter foco. Todo mundo concorda com isso.

Como lidou com a mudança de cargos, da secretaria para a presidência do Sebrae?

► Quando a Secretaria da Micro e Pequena Empresa foi criada, em 2013, houve muitas críticas, porque o governo estava adicionando mais um ministério. Em outubro do ano passado, por conta da pressão pela reforma, a secretaria acabou entrando na cota da extinção. Para mim, isso foi um erro. Sei que minha opinião é suspeita, mas acredito que a secretaria deveria ter sido mantida, para que o governo preservasse esse olhar sobre a micro e a pequena empresa. Durante minha gestão, conseguimos



HISTÓRIA POLÍTICA

Acima, na época em que era presidente do Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo, em 1979; à direita, durante evento da campanha eleitoral à Presidência pelo Partido Liberal, em 1989, na cidade de Formosa (GO)

fazer muita coisa, porque eu tinha o aval da presidente Dilma. A turma pedia veto, mas ela peitava. Agora, na minha vinda ao Sebrae, minha missão é ser muito mais forte na proposta de criação de políticas públicas e muito mais agressivo na briga pelas pequenas empresas. O objetivo é criar um Brasil mais simples e mais legal. Nós demos o primeiro grande passo com a criação do RedeSimples [Rede Nacional de Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios, sistema que permite abrir empresas em até cinco dias, lançado em dezembro último pelo governo].

O senhor acompanhou de perto a elaboração do novo programa. Qual o objetivo do RedeSimples?

► A intenção é recuperar a proposta original do Artigo 170 da Constituição, que eu ajudei a escrever [quando era deputado constituinte, em 1988]. Se você consultar o parágrafo único, verá que diz o seguinte: “É livre toda e qualquer atividade econômica,

independente de autorização governamental, a não ser nos casos previstos em lei”. Então, pelas regras originais, a regulamentação era a exceção. Quando virou uma regra, travou toda a liberdade para empreender do cidadão. Isso precisa mudar. Uma das alcerces do novo programa é a unificação de registros. Antes, a empresa tinha vários: CNPJ, inscrição estadual, inscrição municipal e no Corpo de Bombeiros. E cada um tinha cadastros e taxas que não se comunicavam. Com o RedeSimples, criamos um registro único nacional. É minha opinião que devemos acreditar na palavra do cidadão e conceder o licenciamento imediato. Se, mais tarde, for detectado que ele mentiu, o registro será cancelado e ele terá que responder a processo criminal por crime de falsidade ideológica. O objetivo primordial do programa é fazer com que qualquer pessoa possa abrir um negócio em menos de uma semana. Em apenas dois dias de funcionamento do sistema, mil empresas foram abertas em Brasília.

Uma das suas principais bandeiras é o Crescer sem Medo, projeto de lei que amplia a ação do Simples. Que impacto esse programa pode ter no ambiente de negócios?

► Hoje, o empreendedor brasileiro tem medo de crescer. Prova disso é que 82% dos donos de negócios estão localizados nas três primeiras faixas do Simples [com faturamento inferior a R\$ 540 mil]. Nós estamos sofrendo de nanismo econômico. Por que isso acontece? Eu enxergo aí três possibilidades. Ou ele não está crescendo, ou está se multiplicando em várias empresinhas, ou está meio por dentro e meio por fora da lei. Nenhuma delas é boa para o país. A proposta do projeto de lei é criar um ambiente amigável para que esse empreendedor possa crescer dentro da legalidade, pagando um imposto progressivo. Queremos ampliar o alcance do Simples. Além de aumentar o teto de faturamento [dos atuais R\$ 3,6 milhões para R\$ 14,4 milhões], há regras que facilitam a vida dos donos de startups: eles

vão poder continuar dentro do regime, mesmo depois de receber um investimento. Eu tive dificuldades para discutir essa regra com a Fazenda, porque eles achavam que podia ter abuso. Então são essas coisas que nós temos que dar pancada, porque no Brasil vivemos de excesso de regulamentação.

Qual é a fórmula para fazer o país pensar simples?

► E com vontade política. Precisamos que essa seja uma bandeira política abraçada por todos. É esse o caminho que a sociedade tem que trilhar. Na minha opinião, o Simples é o embrião do que deve ser a futura reforma tributária no Brasil. Se conseguirmos aumentar o seu alcance, estaremos dando um passo importante nessa direção.

O senhor parece ter uma relação muito boa com a presidente Dilma Rousseff. Foi sempre assim?

Em 2011, a presidente Dilma alterou a alíquota de contribuição do microempreendedor individual para o INSS: era de 11% e foi para 5%. Ela disse que queria provocar uma explosão de formalidade. Na época, eu era vice-governador de São Paulo e escrevi um artigo parabenizando a presidente. Foi assim que nós nos aproximamos. E foi assim que começamos a conversar sobre a possibilidade de eu assumir um ministério ligado às pequenas empresas. Todo mundo falou que havia sido um acordo político. Não foi. Hoje, eu tenho a melhor impressão possível do trato pessoal com ela, absolutamente respeitosa e convergente. Fico até aborrecido com tudo isso que falam, porque a minha relação com ela sempre foi muito cordial, objetiva e firme. Nossas ideias no campo das pequenas empresas casam muito.

Mesmo em um cenário político complexo, o senhor consegue manter a neutralidade.

“OS PROGRAMAS DE DESBUROCRATIZAÇÃO NÃO FUNCIONAM. PARA VIRAR O JOGO, VOCÊ TEM QUE TER UMA VONTADE FÉRREA, METER O PEITO E TER PERSEVERANÇA”

Como transitar nesse meio sem criar inimigos?

► Há consenso dentro do ambiente político sobre a importância da micro e pequena empresa, e sobre a relevância das propostas que nós estamos fazendo. Portanto, não é uma bandeira partidária. Para defender essa causa, você tem que ser absolutamente neutro, tem que transitar na situação e na oposição, e esse trânsito eu tenho. Até porque existe um respeito pela minha biografia, que é imensa, e pelo que estou fazendo agora.

Aos 72 anos, o senhor mantém o entusiasmo na luta pela causa empreendedora. O que o move a continuar?

► Quando você faz o que gosta, essa energia se renova. Eu acredito nisso: você não pode ter ódio ou raiva, tem que ter amor ao que você faz. Até hoje, minha maior referência no mundo do empreendedorismo é meu avô Guilherme. Ele tinha uma companhia de seguros em São Paulo. Quando a legislação do setor mudou radicalmente, em 1967, ele disse que não estava entendendo mais nada e que eu devia assumir a gestão. No comando da empresa, segui os passos dele. Meu avô dizia que a verdade do negócio era o caixa, que nós tínhamos responsabilidade para com terceiros e não podíamos dar o passo maior do que a per-

na. Aprendi com ele que você tem que sempre moderar e andar com seu pé no chão. Esse ensinamento foi fundamental para o resto da vida. Ele era um homem culto, que falava francês melhor do que português. Eu herdei dele uma coleção da revista *L'Illustration*, de 1900 a 1950, encadernada, que eu tenho até hoje. Essa convivência com ele foi fundamental para minha formação. Meu avô morreu em 1984, aos 92 anos. A empresa ficou na família até 2007, quando decidimos vendê-la.

O que o senhor espera que seja escrito a seu respeito quando deixar esse cargo?

► Não sei o que vão escrever, nunca me preocupe com isso. O meu avô costumava dizer: “Faça o bem e jogue no mar. A mesma onda que leva traz de volta”. E se você fizer o mal também, viu? O que você fizer volta. Por isso eu procuro sempre fazer o bem: o que recebo me impulsiona a fazer mais. Enquanto estiver à frente do Sebrae, vou levar adiante minha missão, que é criar uma política pública amigável ao empreendedorismo. Não quero fazer um programa setorial aqui ou acolá. Eu quero mexer no ambiente de negócios como um todo. Quero ajudar o empreendedor a crescer sem medo. Se conseguir, vou me sentir realizado.

