

Quinta-feira  
24/11/2011

INFORMAÇÃO CAPACITAÇÃO SEU NEGÓCIO NA WEB

Últimas notícias • Opinião • Agenda tributária • Índices e cotações • Quiz • Rádio PME • TV PME

Acessar  
ESQUECI MINHA SENHA Cadastre-se para ter acesso a todo o conteúdo

### ACESSO RÁPIDO

**HISTÓRIAS DE SUCESSO**  
Conheça pequenas e médias empresas de destaque »

**VOCÊ SABIA?**  
Se você tem alguma dúvida sobre seu negócio, nós podemos ajudar »

**CUIDE DO SEU NEGÓCIO**  
Capacite-se

Agenda Tributária

Agenda de Feiras e Eventos

**SEJA DIGITAL**

Crie seu site

Hospede seu site

Fique conhecido

Apoio:



## NOTÍCIAS

Interatividade | 23 de novembro de 2011 | 16h 29

# José Carlos Semenzato: "o maior desafio é a fidelização da equipe"

2 Compartilhar 0

-- ESTADÃO PME --

Ex-presidente da Microlins respondeu perguntas de internautas



André Lessa/AE

Para Semenzato, maior desafio das empresas é reter talentos e fidelizar a equipe

O empresário José Carlos Semenzato, ex-presidente da Microlins, respondeu a dez perguntas de internautas do Estadão PME. Atualmente à frente da holding SMZTO Participações, Semenzato contou com sua experiência no mercado para trocar experiências sobre o universo empresarial com os internautas.

“O maior desafio de qualquer negócio, no momento de forte crescimento e desenvolvimento do Brasil, é a fidelização de equipes. É preciso criar planos de carreiras para reter talentos. Oferecer bônus de

produtividade também ajuda muito”, disse o empresário em resposta a questão sobre gestão de pessoas dentro de uma empresa.

Responsável por coordenar o desenvolvimento de 13 marcas do setor de franchising, entre elas o Instituto Embelleze, a Donna's Cozinha Criativa e a Casa do sorvete Jundiá, Semenzato participou do encontro promovido pelo Estadão PME, em outubro, com pequenos empreendedores.

::: Siga o Estadão PME nas redes sociais :::  
::: [Twitter](#) :::  
::: [Facebook](#) :::

Confira as respostas de Semenzato aos internautas:

1 - Você acredita que um negócio que possui de 1 a 3 anos de

PUBLICIDADE

### - IMPOSTOS -

25/11/11  
**PIS/Pasep - Folha e Faturamento**  
Último dia para o recolhimento da contribuição com base no faturamento de outubro de 2011.

25/11/11  
**ICMS - Bahia**  
Antecipação parcial pelo contribuinte inscrito no ICMS do Estado da Bahia na condição de microempresa e empresa de pequeno porte referente ao imposto devido de cada mês dividido em três parcelas iguais.

- 25/11/11 - ICMS - Minas Gerais

existência, num segmento novo, pode se tornar uma rede de franquias?

Ana Fontes, São Paulo (SP)

José Carlos Semenzato - Pode sim, desde que seja franqueável, ou seja, tenha lucro suficiente para remunerar o capital investido pelo franqueado dentro de um prazo de retorno. Para isto, a taxa de retorno deve estar acima das remunerações conservadoras das aplicações financeiras. Da mesma forma, o franqueador precisa ter sua remuneração. Em resumo, é preciso ter um bom produto ou serviço, com preços competitivos no mercado, que remunere o franqueado e o franqueador.

2 - Qual a sua previsão para a expansão dos cursos de capacitação para cuidar de idosos e como eles devem estar estruturados, considerando que demandam conhecimentos da área médica?

José Celestino Teixeira, Caxambu (MG)

José Carlos Semenzato - Eu recomendo a escolha de um nicho a explorar. Há uma grande maioria de idosos que não requerem cuidados médicos. Porém, no portfólio de serviços, é preciso ter alguns profissionais enfermeiros para atender as demandas, se houver necessidade. Se for para pensar em uma unidade, acredito que seja interessante, mas não consigo ver um negócio em rede nacional sobrevivendo somente com este serviço. A rede deveria ter uma série de cursos, de outras áreas, para dar volume e fazer com que o negócio sobreviva. Ainda assim, recomendo um estudo aprofundado de uma consultoria de sua cidade ou região para avaliar todas as variáveis deste negócio, desde preços médios cobrados no mercado, idade da população, investimento na montagem da escola, materiais didáticos e paradidáticos, custo por hora dos instrutores, dentre outras.

3 - Qual o maior desafio para o seu negócio quando se trata da gestão de pessoas?

Cida Bonadia, São Paulo (SP)

José Carlos Semenzato - O maior desafio de qualquer negócio, no momento de forte crescimento e desenvolvimento do Brasil, é a fidelização de equipes. É preciso criar planos de carreiras para reter talentos. Oferecer bônus de produtividade também ajuda muito.

4- Quais os critérios que você usa para escolher uma empresa e fazer investimentos nela?

João Gabriel Borges, Porto Alegre (RS)

José Carlos Semenzato - Primeiro, gosto daquelas que atendam à maioria da população, ou seja, que tenha foco nas classes B, C e D. Depois, costumo dizer que o negócio precisa ser desejado pelo consumidor e apresentar algum diferencial.

5 - Gostaria de saber qual é o momento ideal para vender uma empresa pequena para um grande investidor interessado em torná-la maior?

José Olívio Cardoso da Silva, Florianópolis (SC)

José Carlos Semenzato - Depende. Penso que cada negócio tem seu momento. Se você ainda vê condições de crescimento e sua empresa cresce acima dos 10% ao ano, recomendaria que esperasse o negócio gerar mais caixa. Por outro lado, se você não consegue crescer mais do que a inflação anual e encontra um comprador estratégico que tenha chance de buscar sinergia com outros negócios, com certeza é o momento de vender.

6 - Que tipos de dúvidas e preocupações você teve quando percebeu que o ensino de informática estava perdendo força no mercado e que a sua empresa passava por um novo momento?

Amanda F. Dias, Rio de Janeiro (RJ)

José Carlos Semenzato - Percebi isso em 1997, aí criei os cursos profissionalizantes, e a Microlins virou Escola de Profissões. A inovação e a reinvenção do negócio deve ser preocupação constante.

7 - Gostaria de saber que estratégias você usou para a Microlins ganhar mercado nas classes sociais mais baixas e se a comunicação da empresa com clientes de baixa renda deve ser diferente da voltada aos públicos A e B?

Jurandir Freitas, Curitiba (PR)

José Carlos Semenzato - Penso que cada negócio, produto ou serviço deve ter sua estratégia. O sucesso da Microlins veio da criação da agência de encaminhamento ao mercado de trabalho. Este é o segredo deste negócio, mas cada um tem o seu e deve-se procurá-lo, até encontrá-lo.

8 - Quero abrir uma pequena empresa no setor de alimentação (congelados), mas não possuo capital para iniciar o negócio. O que você acha mais estratégico em casos assim: considerar a possibilidade de ter um sócio com recursos ou tentar um financiamento para investir?

Elaine Medeiros, Vila Velha (ES)

- 25/11/11 - ISS - Recife  
- 25/11/11 - ICMS - São Paulo

▶ VEJA AGENDA TRIBUTÁRIA COMPLETA

#### - EVENTOS -

25/11/11

#### Feloc 2011

Feira de equipamentos para empresas locadoras

26/11/11

#### Festival da Franquia

Workshop gratuito para empreendedores interessados em abrir

30/11/11

#### Expo Cargo 2011

Feira destinada à empresas de movimentação de carga

▶ VEJA MAIS EVENTOS

#### - FACEBOOK -

#### - TWITTER -



#### Estação PME no Facebook



Confirmar

Você curtiu isto. · [Página de administrador](#) · [Informações](#)



Você precisa estar conectado ao Facebook para ver as atividades recentes de seus amigos.



#### "Um País inovador depende de jovens empreendedores dispostos a errar"

175 pessoas recomendam isso.



#### Empresa aposta em delivery na web

71 pessoas recomendam isso.



#### Empresários contam como ganham dinheiro com aplicativos para celular

145 pessoas recomendam isso.



#### Abilio Diniz vai responder suas dúvidas

42 pessoas recomendam isso.

José Carlos Semenzato - Eu não teria o sócio somente pelo dinheiro. Creio que o sócio precisa complementar em algo que você não seja bom. Exemplo, um vendedor precisa de um sócio administrador e, se estiver capitalizado, bingo. Porém, ganhar um sócio investidor que não vai agregar nada ao negócio, não recomendo.

9 - Como as pequenas empresas podem reter talentos, sendo que muitas vezes elas possuem menos recursos para cobrir propostas feitas por companhias grandes e com maior visibilidade?

Hugo Martins, Petrópolis (RJ)

José Carlos Semenzato - Costumo dizer que todo negócio precisa ter margem para suportar os impostos, salários e encargos dos colaboradores, enfim, remunerar toda a cadeia do negócio. Se a empresa não conseguir remunerar bem os colaboradores, fatalmente perderá seus melhores talentos para negócios com maior margem de lucros. Porém, nem sempre é o salário que retém os talentos. Às vezes, uma gestão participativa agrada muito mais do que os altos salários e um ambiente nada propício ao colaborador. É preciso haver um equilíbrio entre o lucro da empresa e a remuneração dos colaboradores. A transparência da empresa com o seu corpo de colaboradores tem dado muito resultado na retenção de talentos.

10 - Quanto tempo você considera razoável para uma empresa começar a dar retorno do dinheiro investido em sua concepção?

Antônio dos Santos Pereira, Canoas (RS)

José Carlos Semenzato - Isso varia muito. Nosso grupo deve encerrar este ano com 13 negócios. Cada um tem a sua dinâmica e tempo de retorno. Uma loja própria leva, normalmente, uma média de 6 meses para entrar no ponto de equilíbrio.

Quando você opera o negócio por meio do franchising, a franqueadora de algum serviço ou produto pode levar de dois a três anos para entrar neste ponto de equilíbrio.

Temos negócio no nosso grupo que no terceiro mês ocorreu o ponto de equilíbrio. Porém, isso não se pode garantir, pois depende muito da gestão, dedicação e envolvimento do dono ou franqueado na operação.

::: LEIA TAMBÉM :::

:::Alexandre Tadeu, da Cacau Show, responde a dez perguntas dos leitores:::

:::Presidente do Magazine Luiza responde questões sobre empreendedorismo:::

:::Luiza Trajano responde mais cinco dúvidas dos empreendedores:::

:::Carlos Martins, da Wizard, responde perguntas de dez leitores:::

Comentários

► COMENTE TAMBÉM ►

0 comentários



[ler todos os comentários ►](#)

## Grupo Estado

Copyright © 1995-2011  
Todos os direitos reservados

- Trabalhe Conosco
- Fale Conosco
- Termo de Uso
- Mapa Site
- Assine O Estado de S. Paulo
- Classificados: 11 3855 2001

## Estadão.com.br

- Opinião
- São Paulo
- Brasil
- Política
- Internacional
- Saúde
- Ciência
- Educação
- Planeta
- Cultura
- Blogs
- Tópicos
- Estadão Digital
- No celular
- No iPad
- No Facebook
- RSS
- Infográficos
- Fotos
- TV Estadão
- Tempo
- Webmail
- Isso não é normal
- Revista Piauí

## O Estado de S.Paulo

- Portal do Assinante
- Conheça o jornal

## Portais

- Jornal da Tarde
- Limão
- Território Eldorado
- ILocal
- ZAP
- Ibiubi
- Agência Estado
- Portal de Fornecedores

## Grupo Estado

- Curso de Jornalismo
- Responsabilidade Corporativa
- Nosso Código de Ética
- Demonstrações Financeiras

## Publicidade

- Como anunciar
- Prêmio de Mídia
- Top Imobiliário
- Cannes