

Jornal de

negócios

Edição Impressa

Ano XIX - nº 232
São Paulo - Julho/2013

0800 570 0800

facebook.com/sebraesp
 youtube.com/sebraesaopaulo

SEBRAE
SP

www.sebraesp.com.br
 twitter.com/sebraesp

OPORTUNIDADE

Talentos que viram negócios

Com visão empreendedora, artistas e artesãos contam como transformaram sua produção em atividades rentáveis.

Págs. 8 e 9 ►



Alexandre Leonato largou a publicidade para dedicar-se à paixão por produzir maquetes e miniaturas

GESTÃO



Aguimar (à esq.) oferece quitutes para as clientes do seu salão de beleza

Cliente satisfeito é cliente fiel

Atendimento de qualidade é a chave para conquistar o consumidor e fazê-lo voltar sempre.

Págs. 4 e 5 ►

TECNOLOGIA

Varejo apostava em celulares e tablets para atrair público

Págs. 6 e 7 ►



Programa do governo beneficia pequeno comércio de móveis e eletrodomésticos

Pág. 3 ►

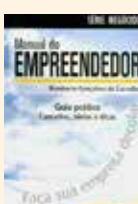
MEI se torna alvo do golpe do boleto

Pág. 12 ►


**Nunca Procure Emprego!
Dispense o Chefe e
Crie o seu Negócio
sem Ir à Falência**


No Brasil, cada vez mais pessoas criam suas próprias empresas, alcançam excelentes resultados e se

realizam. Neste livro, o autor, a partir de sua experiência como fundador de vários negócios, mostra ao leitor como criar uma empresa e geri-la de modo a superar as dificuldades típicas da fase inicial, fazendo-a crescer ao longo do tempo.

**Manual do
Empreendedor**


Mais que um guia prático, este livro é um excelente guia de vida para aqueles que desejam iniciar seu próprio

negócio. Com relatos precisos e conceitos bem fundamentados sem aprofundamentos desnecessários, o autor Humberto Gonçalves de Carvalho situa o leitor nos passos e cuidados necessários para obter sucesso em seu empreendimento.


ELOGIE. SUGIRA. CRITIQUE. RECLAME.

Você, cliente do SEBRAE-SP, é a razão da nossa existência. E para que possamos continuar prestando um serviço de qualidade, saber o que você pensa sobre nós é muito importante.

Queremos te ouvir:
0800 570 0800 | ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br clique em OUVIDORIA.

Nova economia exige simplificação

Os acontecimentos recentes reforçaram nossa crença que estamos passando por uma (r)evolução gigante, suportada por avanços tecnológicos que chegam cada vez mais rapidamente. Se no início estas mudanças se aplicavam às comunicações e interações virtuais, hoje já estão assimiladas pela população – da base ao topo da pirâmide – e impactam fortemente nos modelos de desenvolvimento social, econômico, político.

Gostaria de ressaltar aqui um setor produtivo que cresce nestes novos parâmetros e dá oportunidade de autorrealização a milhares de empreendedores: a economia criativa, setor que cresceu 14% em 2008, segundo relatório de Economia Criativa 2010, da Unctad, mesmo com a queda de 12% do comércio global no período.

Economia criativa é o processo que engloba criação, produção e distribuição de produtos e serviços que usam a criatividade, o conhecimento e o ativo intelectual. Inserem-se nesta cadeia, os setores mais variados – de expressões populares, cinema, música, moda, mercado editorial a design, animação, jogos, artes visuais, artes cênicas, cultura digital, tradicional.

O momento é de focar em algo essencial para consolidação desta nova forma de economia: a eliminação, acelerada, do descompasso entre este novo mundo e os atuais marcos regulatórios nos campos tributário, trabalhista e burocrático. É impensável que o brasileiro tenha que trabalhar 149 dias por ano para pagar seus tributos, gaste 2,6 mil horas/ano de trabalho com a burocracia e que o



Alencar Burti,
empresário e presidente
do Conselho Deliberativo
do Sebrae-SP

futuro empreendedor leve, quase 100 dias para abrir sua empresa.

Já avançamos, mas não na velocidade necessária. Podemos mais e cabe a nós – governantes, legisladores, lideranças empresariais e sociedade civil organizada imprimir este novo ritmo.

Dúvida do empreendedor

Um amigo não quer mais ser sócio na minha empresa. Quais os procedimentos para substituí-lo?

Ainda que assumindo roupagem de complexidade, esta alteração não importa maiores problemas para aquele que deseja alterar o quadro societário de sua microempresa. O procedimento é comumente usado pelos empresários, contudo, devem-se respeitar determinadas regras.

Devemos, para tanto, partir da premissa de que realmente o sócio que se retira encontra-se devidamente satisfeito como os termos de sua saída da empresa, ou seja, sua retirada aconteceu de forma amigável.

Assim, em se tratando de micro-empresa, a qual por determinação legal necessita da assessoria de um contador, para que seja facilitado o processo em questão, deverá contatar este profissional para que promova a

alteração do contrato social, excluindo o sócio que sai e incluindo o novo.

A alteração, devidamente formalizada e assinada por todas as partes interessadas, enfrentará novamente o rito da homologação junto à Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) e, assim que aquela for

determinada, passará a constar no contrato social o nome do novo sócio. Este assumirá as cotas de participação do antigo sócio, mas vale lembrar que a proporção de cotas, retiradas de pró-labore e até mesmo a forma de administração poderão ser modificadas no momento da alteração do instrumento societário.

Contudo, a responsabilidade do sócio retirante não termina no momento de sua exclusão. Ficará solidariamente responsável por todas as obrigações da empresa até o momento de sua saída pelo período de dois anos contados do prazo de sua retirada do contrato social.



Arthur Bezerra Junior

Por Arthur Bezerra de Souza Junior,
consultor jurídico do Sebrae-SP.



As inscrições para o Prêmio MPE Brasil 2013 foram prorrogadas até o dia 16/08. O cadastro é gratuito e pode ser feito pela internet (www.premiompe.sebrae.com.br) ou em pontos de atendimento do Sebrae-SP em todo o Estado. Podem participar as empresas com receita bruta total de até R\$ 3,6 milhões/ano.

Comércio

Programa Minha Casa Melhor também beneficia o pequeno varejista

Lojistas do ramo de móveis e eletrodomésticos têm uma boa oportunidade de ampliar suas vendas com o Programa Minha Casa Melhor, anunciado no mês passado pelo governo federal. Por meio dele, participantes do programa habitacional Minha Casa Minha Vida que estejam com as prestações em dia têm direito a uma linha de crédito de R\$ 5 mil para a compra de até dez móveis e eletrodomésticos.

A medida deve beneficiar o micro e pequeno varejo já que a iniciativa prevê formar uma rede de 13 mil lojas credenciadas.

"Foi anunciado um investimento de R\$ 17 bilhões. Engana-se o empreendedor que pensa que é um dinheiro que beneficia apenas as grandes redes. Micro e pequenos negócios podem e devem participar. Levantamento do Sebrae-SP apontou 105 mil micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo aptas a vender pelo programa",

explica o diretor técnico do Sebrae-SP, Ivan Hussni. "Nossos escritórios estão orientando os varejistas. A adesão deles ao programa é rápida e simples."

Facilidade

"O Minha Casa Melhor é mais um grande diferencial no portfólio de produtos da Caixa, possibilitando aos varejistas do setor de móveis e eletrodomésticos o aumento de vendas e participação no mercado. Também destaco a facilidade para os lojistas aderirem ao programa em todas as agências da Caixa", diz o superintendente da regional Paulista da Caixa Econômica Federal, Paulo José Galli.

O valor da compra é creditado na conta do lojista como em uma operação de venda com cartão de débito.

Mas para compras à vista com o cartão, o lojista participante é obrigado a oferecer desconto mínimo de 5% no valor da nota.

Será permitida a compra de dez itens:

	Cama de casal (até R\$ 370)		Refrigerador (até R\$ 1.090)
	Guarda-roupa (até R\$ 380)		Fogão (até R\$ 599)
	Cama de solteiro (até R\$ 320)		Lavadora de roupas (até R\$ 850)
	Mesa com cadeiras (até R\$ 300)		TV digital (R\$ 1.400)
	Sofá (até R\$ 375)		Computador ou notebook (até R\$ 1.150)

Como se credenciar?

Basta que o lojista procure a Caixa e abra uma conta para sua empresa.

Como é feita a operação?

Por meio de cartão e o lojista precisa ser credenciado na Redecard.

Qual a validade?

A parceria vale por 60 dias. Após esse período, se quiser continuar aceitando o cartão do programa basta ligar para o gerente da Caixa e renovar o convênio.

Para saber mais

A Caixa colocou à disposição o telefone **0800 726 0104** para tirar dúvidas dos lojistas. O Sebrae-SP orienta pelo **0800 570 0800**.

Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti
ACSP, ANPEI, Banco do Brasil, Faesp, Fecomercio, Fiesp, Fundação Parqtec, IPT, Nossa Caixa Desenvolvimento, SEBRAE, Secretaria de Estado de Desenvolvimento, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa.

DIRETORIA EXECUTIVA

Bruno Caetano (Superintendente)
Ivan Hussni (Diretor Técnico)
Pedro Jehá (Administração e Finanças)

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali
Editora responsável: Marcelle Carvalho - MTB 00885

Editor assistente: Roberto Capisano Filho
Repórteres: Ana Carla Lopes, Bruno Sales, Caroline Ferrari, Cristina Camargo, Daniel Lopes, Pedro Corrêa, Sandra Motta, Thiago Brandão
Fotos: Thiago Brandão e A2 Fotografia
Ilustrações: thinkstockphotos.com
Apóio Comercial: Valéria Capitani
Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros
Impressão: Cia Lithographica Ypiranga

SEBRAE-SP
Rua Vergueiro, 1117, Paraíso, CEP: 01504-001
Escritórios Regionais do Sebrae-SP
Alto Tietê: 11 4722-8244

Araçatuba: 18 3622-4426
Araraquara: 16 3332-3590

Baixada Santista: 13 3289-5818
Barretos: 17 3323-2899
Bauru: 14 3234-1499
Botucatu: 14 3815-9020
Campinas: 19 3243-0277
Capital Centro: 3177-4635
Capital Leste I: 11 2225-2177
Capital Leste II: 11 2074-6601
Capital Norte: 11 2976-2988
Capital Oeste: 11 3832-5210
Capital Sul: 11 5522-0500
Franca: 16 3723-4188
Grande ABC: 11 4990-1911
Guaratinguetá: 12 3132-6777

Guarulhos: 11 2440-1009
Jundiaí: 11 4587-3540
Marília: 14 3422-5111
Osasco: 11 3682-7100
Ourinhos: 14 3326-4413
Piracicaba: 19 3434-0600
Presidente Prudente: 18 3222-6891
Ribeirão Preto: 16 3621-4050
São Carlos: 16 3372-9503
São João da Boa Vista: 19 3622-3166
São José do Rio Preto: 17 3222-2777
São José dos Campos: 12 3922-2977
Sorocaba: 15 3224-4342
Sudoeste Paulista – Itapeva: 15 3522-4444
Vale do Ribeira: 13 3821-7111
Votuporanga: 17 3421-8366



Reconhecimento estadual e nacional às mulheres que transformaram seus sonhos em realidade, o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios recebe inscrições para edição 2013/2014 até 31 de julho.

Gestão

Iniciativas simples ajudam a

O cliente é o maior patrimônio de uma empresa e oferecer um bom atendimento é uma das melhores formas de fazê-lo voltar ao estabelecimento. O ditado “atender bem para atender sempre” ilustra qual deve ser o comportamento do empresário para conquistar um público fiel.

“Tudo que o cliente viu e ouviu a respeito da empresa, tudo que foi prometido na propaganda e indicação de amigos é sentido no atendimento. É a hora da verdade”, avalia o consultor do Sebrae-SP, Haroldo Matsumoto, que considera o atendimento a chave para a fidelização.

O sucesso da fidelização exige equipe treinada e unida. O consultor observa que o esforço do atendimento deve ser conjunto. Não adianta o caixa executar bem sua tarefa, enquanto o vendedor deixa a desejar.

“Não existe cliente ‘meio satisfeito’: ou ele encontra a excelência em todo processo ou ficará insatisfeito com qualquer falha”, diz Matsumoto.

Para evitar o desconhecimento sobre produtos e serviços oferecidos pela empresa - um dos erros mais comuns no atendimento ao cliente -, o empresário Ivo Machado, 37 anos, fundador da TrustSign, empresa paulistana de serviços de segurança da informação na internet, apostou na capacitação da equipe. A empresa atende 800 clientes, entre eles grandes companhias de telecomunicações, turismo e instituições financeiras.



Aguimar: quitutes, horário flexível e liberdade para a cliente se sentir em casa

“Os clientes são exigentes e não pode haver qualquer falha na comunicação”, observa.

Outra estratégia da TrustSign para fidelizar o consumidor é investir nas áreas de auditoria e qualidade. Além disso, a empresa mantém um portfólio de serviços com reavaliações frequentes.

“Desenvolver novos produtos que garantam ferramentas adequadas e atualizadas é fundamental para reter um cliente de web, que é um universo dinâmico, em transformação constante”, afirma Machado.

Sabor do sucesso

O tempero da cabeleireira Aguimar de Andrade, 46 anos, fez com que ela conquistasse uma freguesia fiel. Mineira de Belo Horizonte, ela prepara quitutes para os clientes que chegam ao seu salão, que funciona em sua casa na Vila Maria,

zona norte da capital paulista. Com um jeito descontraído e familiar, o lema de Aguimar é fazer a cliente se sentir em casa.

“Quando eu estou fazendo uma tintura, sei que o processo todo vai demorar quase três horas. Então corro para ‘bater’ um bolo”, conta.

O jeito acolhedor de receber a freguesia é sucesso há 17 anos. “Como eu moro sozinha, as clientes se sentem à vontade para abrir a geladeira e pegar uma cervejinha quando está calor. Dou essa liberdade”, brinca.

Para a empresária, a principal estratégia para fidelizar o cliente é atendê-lo no horário conveniente para o freguês.

Aos domingos, ela também dá expediente e quem chega ao salão não sai sem um almoço especial. “As clientes não são apenas minhas

amigas, mas também minha família em São Paulo.”

Programas de fidelidade

Nunca é tarde para iniciar uma estratégia de fidelização. “O primeiro passo é compreender os desejos e necessidades do cliente e, em seguida, adotar uma estratégia de marketing”, explica Matsumoto.

De acordo com o consultor do Sebrae-SP, quando o empresário conhece o perfil do cliente, é possível criar ações de relacionamento como envio de brindes no mês de aniversário e cartão de descontos para produtos que tenham exatamente as características e benefícios da preferência do consumidor. “Essas informações permitem aplicar pesquisas de satisfação periódicas para que se monitore o relacionamento com consumidor e ouça críticas e sugestões para aprimorar o modelo de negócio”, afirma.

Outro ponto importante é o planejamento do programa de fidelidade. Para isso, Matsumoto orienta aos empresários procurar a ajuda do Sebrae-SP. “Antes de lançar o programa de fidelidade, o empresário deve fazer um planejamento determinando o tema da campanha, período para acúmulo de pontos, prêmios e vantagens”, destaca. Além disso, também é preciso estabelecer regras que devem estar visíveis em todo material de divulgação e treinar os colaboradores sobre o funcionamento da campanha de fidelização.





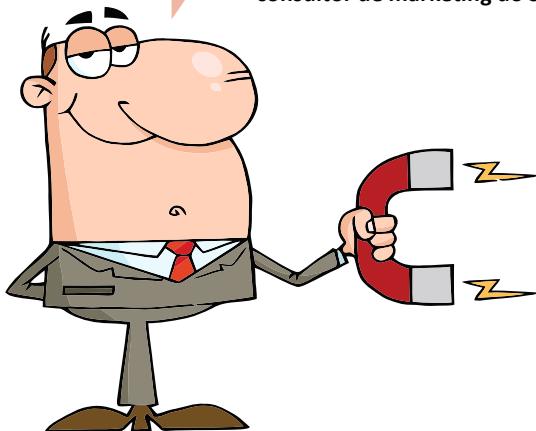
O relato poderá ser feito por escrito, via formulário ou pelo site. Via web, a história deve ter, no mínimo, 500 e no máximo 1.200 palavras, incluindo o título. Textos com tamanho menor ou maior ao limite acima não serão considerados.

ganhar o cliente

10 dicas para conquistar de vez o consumidor

- 1** Entenda as necessidades da sua clientela.
- 2** Trate o cliente como único.
- 3** Conheça as características e valores do freguês como idade, sexo, classe social, religião, localização, profissão, crenças, hábitos e atitudes.
- 4** Mantenha um banco de dados atualizado com informações.
- 5** Crie ferramentas e ações para manter o relacionamento. Vale envolver a família e amigos do cliente. Outras opções são e-mail marketing, cliente VIP, datas comemorativas, vantagens especiais.
- 6** Supere as expectativas: tente oferecer algo que o cliente não espera, vá além do que ele comprou. Isso cria uma forte lembrança positiva e duradoura.
- 7** Mantenha a equipe motivada e envolvida para gerar o bom atendimento. converse com o time e explique o que espera dele, crie indicadores de desempenho. Assim, é possível premiar os melhores colaboradores.
- 8** Monitore a concorrência para oferecer produtos e serviços de qualidade superior a preços competitivos. Hoje o cliente pode ser fiel, mas ele sempre procura alternativas e pode conhecer a concorrência.
- 9** Busque novos fornecedores para inovar e trazer produtos/serviços diferentes com preços melhores. Além da inovação, a relação custo x benefício é fundamental para manter os clientes.
- 10** Seja criativo e inclua na campanha de fidelização momentos de "fama" aos melhores clientes. Um caminho é a rede social. Outra iniciativa pode ser colocar um banner no site da empresa ou dentro da loja com fotos dos clientes cativos. Afinal, quem não gostaria de ser famoso mesmo que por alguns segundos?

Por Haroldo Eiji Matsumoto,
consultor de marketing do Sebrae-SP



Jornal de
negócios
mais

Complemente estes
conhecimentos respondendo
ao quiz e descubra se você
é um bom vendedor
<http://sebrae.sp/jnmais232>



Bruno Caetano,
Diretor-Superintendente
do Sebrae-SP

✉ @bcaetano
✉ bcaetano@sebraesp.com.br
✉ www.facebook.com/bcaetano1

A verdadeira liderança nos negócios

O dono de uma empresa, entre tantas atribuições que a posição exige, tem uma em especial: ele é acima de tudo um líder (ou deveria ser). Mas não é qualquer liderança que funciona. É preciso exercê-la de forma inteligente ou o retorno será negativo. Nos negócios, se traduz em mais ou menos produtividade e melhores ou piores resultados.

Já foi a época em que a liderança era exercida na base do chicote. Não funciona mais. Os tempos mudaram, assim como as cabeças das pessoas. Ninguém mais aceita ordens e ideias empurradas goela abaixo. Está fadado ao fracasso quem comanda de maneira fria e não presta atenção nos que estão à sua volta, principalmente nas micro e pequenas empresas, em que o número de funcionários é reduzido e o contato entre todos é mais próximo.

O verdadeiro líder não é aquele que consegue obediência dos seus subordinados, mas respeito e admiração. As pessoas não o seguem por medo e sim por motivação. Ele age com ética, humildade e respeito. O líder não ameaça, convence. Diante de um problema, sua postura é a de facilitador, permitindo aos empregados manifestarem seus pontos de vista e usarem a criatividade para encontrar soluções. Constrói-se um ambiente agradável e afinado, no qual o grupo tem prioridade e, por isso, trabalha por razões compartilhadas.

Quem está no controle precisa ter senso de oportunidade e visão. Afinal, é ele quem dita o rumo. Os subordinados não vão decidir pelo comandante, entretanto, precisam ser treinados a responder como se líderes fossem na mesma situação. O líder tem pulso, mas sabe ouvir e reconhecer o mérito dos outros.

Existem líderes natos. Porém, essa habilidade pode ser aprendida e aprimorada diariamente. Não é fácil, mas conquistar o grupo é uma missão da qual o empresário não pode se furtar se quiser ser bem sucedido.



As MPEs foram as únicas que conseguiram criar novas vagas no mês de maio. Enquanto a situação se invertia nas médias e grandes empresas, que extinguiram 11 mil postos de trabalho, os pequenos negócios empregaram 80.277 pessoas.

Tecnologia

Mobilidade na

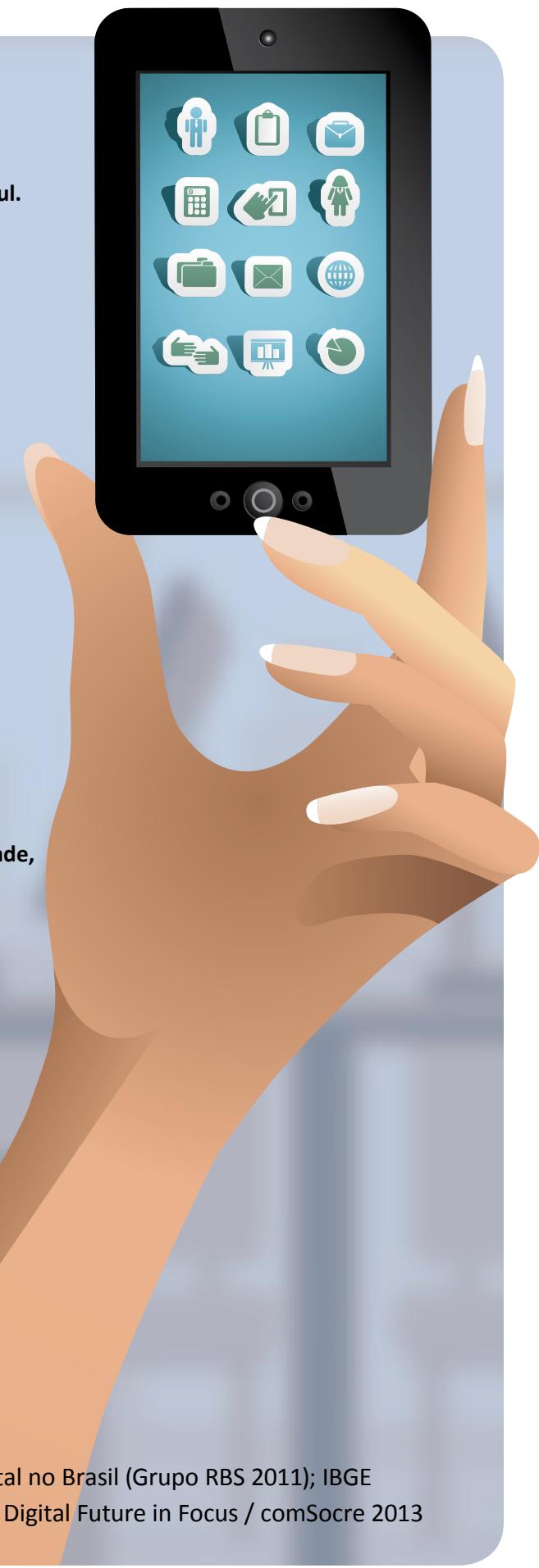
Escolher a melhor combinação de roupas sem prová-las ou descobrir todas as informações sobre uma fruta desde seu plantio. Isso já é possível com o uso de aplicativos desenvolvidos para tablets e smartphones. De olho neste novo mercado, empresas de desenvolvimento de softwares e startups não abrem mão da criatividade, iniciativa e capacidade de inovação quando o assunto é mobilidade.

Localizada em Sorocaba (SP) e uma das finalistas do 1º Concurso de Desenvolvedores de Jogos Empreendedores promovido pelo Sebrae, a Smyowl é especialista na criação de produtos inovadores voltados para games, e-books, Kinect, web e apps (aplicativos para tablets e smartphones). Entre suas novidades está o SymFashion, um aplicativo voltado para lojas de roupas e que pode ser personalizado para atender o perfil da loja.

“É uma nova forma de interagir com o consumidor e atender as demandas do mercado de moda, criando uma solução de vitrine virtual, onde os consumidores podem interagir de forma simples e divertida com as novas tendências do mundo fashion, criando seus looks preferidos com peças de grandes marcas e efetuar as suas compras”, explica o diretor de marketing da Smyowl, Aurélio Sinti. Com a solução, os lojistas e fabricantes podem unificar a experiência de exposição de seus produtos e divulgação de suas informações em todos os canais de venda.

Sinti destaca a crescente aquisição de dispositivos móveis com acesso a internet no Brasil, principalmente a partir de 2012, quando o consumidor brasileiro começou a explorar um novo modelo de interação social. Desde então, vem avançando cada vez mais na compra de produtos e serviços mobile. “Oferecemos uma solução completa para que os empresários possam levar seus negócios, produtos e serviços para uma maior variedade de dispositivos, sem se preocupar com a tecnologia e processos envolvidos.”

- 01** 95% dos projetos digitais concentram-se nas regiões Sudeste e Sul.
- 02** 62% dos empreendedores digitais estão no Estado de São Paulo.
- 03** 86% dos empresários digitais são das classes A e B.
- 04** 262 milhões de celulares foram vendidos até janeiro de 2013.
- 05** 54% dos telefones celulares vendidos são smartphones.
- 06** 52 milhões de telefones celulares com tecnologia 3G no Brasil.
- 07** Mais de 3 milhões de tablets vendidos até janeiro de 2013.
- 08** As principais características dos empreendedores digitais são: criatividade, iniciativa e capacidade de inovação.
- 09** O Brasil é a 7ª maior audiência de internet do mundo.
- 10** 92,8% do tempo gasto em Social Media é no Facebook.
- 11** O consumo de vídeos online cresceu 18% no Brasil em 2012.
- 12** 30% da audiência da internet brasileira é composta por pessoas entre 25 a 34 anos.



Fontes: Perfil do Empreendedor Digital no Brasil (Grupo RBS 2011); IBGE 2012; Our Mobile Planet 2012; Brazil Digital Future in Focus / comSocre 2013



O Banco do Brasil deve abrir, até o final do ano, mais agências exclusivamente dedicadas ao atendimento de micro e pequenos empresários, em Bauru (SP) e Belo Horizonte (MG). A primeira foi inaugurada em Campo Grande (MS).

ponta dos dedos

Além disso, a Smyowl se preocupa em apoiar seus parceiros na melhor forma de conceber, produzir e divulgar seus apps de forma que eles não sejam apenas 'mais um' nas lojas de aplicativos. A empresa ainda fornece uma grande quantidade de informações para análise do perfil de utilização dos produtos, abastecendo os empresários com relatórios e gráficos capazes de aumentar a inteligência de seus negócios.

Da fazenda para sua mesa

Ultimamente as gôndolas dos supermercados exibem mais que o preço do produto por meio dos 'QR Code'. Eles são pequenos ícones, quadrados, com um código de barras, bidimensional, e capazes de serem lidos por smartphones e tablets. Concentram um 'inventário' da rastreabilidade do produto e hoje já são utilizados até como ferramenta de marketing do próprio produto.

"Implantamos o QR Code em 2010. Ele tem informações sobre a produção, procedência, uma foto da área do plantio, quem foi o produtor rural e até a empresa que manipulou aquela fruta, por exemplo. Outras informações estratégicas ficam retidas no sistema e são fundamentais para a segurança da rastreabilidade dos nossos produtos", explica Sérgio Ramos, da MNS Comércio de Produtos Agropecuários, empresa sediada no município paulista de Pilar do Sul.



Na Smyowl a especialidade é a criação de produtos inovadores para games, e-books, Kinect, web e apps

O QR Code ainda pode ser uma excelente ferramenta para fidelizar e ampliar a experiência do cliente com o produto. A interatividade com a internet permite planejar estratégias de marketing como o uso de vídeos e o compartilhamento de informações em redes sociais, por exemplo.

Um oásis no Oeste Paulista

A região de Presidente Prudente, conhecida pela sua pecuária, há algum tempo está se tornando um importante polo de produção de softwares com a participação do Sebrae-SP. Vinte e cinco empresas integram o Arranjo Produtivo Local (APL) do Software e desenvolvem soluções nas áreas de sistema de gestão empresarial (ERP), callcenter, e-commerce, contábil e mobile.

É o caso da Safe Informática. Entre seus diversos apps há o 'Consulta CPF/CNPJ'. Ele visa a criação de um ambiente seguro para transações comerciais, e permite ao empresário consultar diretamente no tablet ou smartphone informações como protestos, ações cíveis, dívidas ativas e cheques sem fundo.

A empresa também personaliza seus aplicativos para atender às necessidades dos clientes – como uma pesquisa instantânea do grau de satisfação do cliente durante um atendimento.

"A APL do Software começou em 2011 e está mudando a realidade deste setor, já que a região tem universidades e mão de obra de qualidade, inovadora. Antes do APL essas empresas eram concorrentes.

Hoje são parceiras. Isto fortalece a conquista de novos mercados e também atende melhor às necessidades dos clientes com uma solução tecnológica integrada", conta a analista do Sebrae-SP em Presidente Prudente, Paula Cristina Pereira. Neste ano, ela destaca que o grupo obteve a primeira certificação MPS.BR para uma empresa integrante do APL.



Assista a toda a playlist Dicas para o Varejo e aprenda muito mais:
<http://sebrae.sp/jnmais232>



Oportunidade

Alexandre formou-se publicitário nos anos 70, mas sempre teve talento para a escultura. Ricardo desenhava desde a adolescência e já adulto, depois de um tempo trabalhando como operador na Bolsa de Valores, descobriu sua facilidade para a caricatura e a ilustração. Cleide aprendeu com o marido, Manoel, a fazer um trançado inovador em palha de taboa, percebendo mais tarde o dom para criar peças de mobiliário e decoração, além de ensinar sua técnica a outros artistas e artesãos.

O que as histórias dessas pessoas têm em comum? Todos conseguiram, por caminhos diferentes, descobrir e traduzir seu talento não somente em prazer ou realização pessoal, mas em negócios. Hoje, suas atividades geram conhecimento e renda para elas e também para colaboradores, sejam alunos, profissionais autônomos ou funcionários com salário fixo e carteira assinada.

"Se a pessoa quer desenvolver produtos culturais, seja escultura, música, pintura, caricatura, texto, artesanato, e pretende viver disso, precisa ter em mente que para conseguir terá de encarar a atividade como um negócio", diz Ary Scapin, consultor do Sebrae-SP. "Isso significa estar sintonizado com o que o mercado demanda e encontrar caminhos para mostrar o que se produz - o que hoje pode ser feito em canais mais acessíveis, como a internet e as redes sociais.

Sobrevivência

A cada 100 empresas criadas no Estado de São Paulo, 78 sobrevivem aos dois primeiros anos de vida. É o que demonstra o estudo Sobrevivência das Empresas, divulgado neste mês pelo Sebrae. A taxa referente às empresas paulistas é maior do que a média nacional, que tem 76 empresas fechadas no período.

Artistas e artesãos apostam



Leonato: "Deixei de guardar objetos que produzia para mim e fiz disso meu trabalho"

Ao mesmo tempo, é preciso ter objetivos, estabelecer metas e se capacitar para a gestão de um empreendimento, o que vai da identificação do seu público até a formação de preços e busca dos melhores canais de venda", destaca.

Capacitação e modernização

Ser um artista empreendedor permitiu a Alexandre Leonato, já no final da década de 70, deixar o trabalho em agência de publicidade para dedicar-se à sua paixão: produzir esculturas, maquetes e miniaturas em diversos materiais, do isopor ao durepox, papel, papel machê e resina.

Numa trajetória que incorpora a busca de novas tecnologias e a capacitação – em 2010 passou pelo

Empretec no Sebrae-SP, curso que reforça o comportamento empreendedor –, Alexandre Leonato começou abrindo um pequeno salão em São Caetano do Sul, para montagem de decoração de festas, com capital emprestado de familiares. "Fui deixando de guardar aqueles objetos que produzia apenas para mim e fiz disso meu trabalho, pois meu negócio sempre foi trabalhar com arte", diz, lembrando que do ramo de decoração de festas infantis passou à produção de linhas esotéricas.

Mais recentemente, investiu em cursos CAD-3D (impressão) e hoje é dono da ALN Studio, que também faz embalagens, maquetes e estátuas com impressora 3D.

A empresa, que recebeu visitas de consultores do Sebrae no projeto ABC Inovação, tem quatro funcionários registrados e reúne duas unidades de negócios – a Doce Magia e a Protomax, que já responde por 70% do faturamento.

A impressora 3D, explica o artista-empresário, permite a construção de objetos depositando camadas de materiais (plástico, cerâmica ou metal, por exemplo), e assim fazer protótipos de forma muito mais rápida, desde peças para indústria automotiva ou de embalagens até desenvolvimento de todo tipo de objetos, de troféus a esculturas personalizadas, sob encomenda. "A tecnologia está sendo fundamental para o avanço do meu trabalho",



Para permitir à indústria escoar o estoque de bobinas já produzidas, a Secretaria da Fazenda de SP vai ampliar até 30/09 o prazo para adaptação ao novo padrão de papel utilizado no cupom fiscal no Estado. Pela lei, o novo cupom deve ter espessura e qualidade específicas.

no empreendedorismo

comemora. Em 2012, ele criou a coleção Ícones de São Paulo, construindo pequenas maquetes de prédios famosos como o Masp, Edifício Itália e Mercado Municipal.

Gestão do tempo e jogo de cintura

Ter jogo de cintura na busca e conquista dos clientes, sabendo adequar o produto ao perfil do consumidor, e dedicar um tempo para aprender a administrar o negócio, sobretudo nas áreas financeira e contábil, são outros pontos fundamentais para quem trabalha com produções culturais.

É o que mostra a experiência do cartunista Ricardo Confessor, um dos fundadores da Officina do Risco – empresa formalizada há quase 10 anos, que produz caricaturas em festas, eventos, e conta hoje com oito colaboradores. “Tivemos algumas dificuldades na área contábil e na administração em geral, mas buscamos consultorias do Sebrae, que nos ajudaram a reestruturar a empresa”, conta Ricardo, ex-operador de pregão e desenhista desde os 15 anos de idade. “Hoje sei que além de buscar conhecimento, técnicas e troca de informações em desenho – o que exercei dando aulas – preciso reservar um tempo para a gestão e organização da empresa.”

Na conquista do mercado, a receita da Officina, que tem como clientes desde festas de casamento ou aniversário a restaurantes e organizadores de grandes feiras, é

trabalhar com agilidade, alegria e bom humor.

Os desenhistas, geralmente vestidos de cirurgiões, abordam as pessoas e fazem o desenho em pé, a caneta. “Interagimos e brincamos com os retratados. Pegamos leve no desenho que, diferente da caricatura mais crítica, tem como objetivo produzir uma lembrança que a pessoa levará para casa e mostrará para a família e os amigos”, diz Confessor.

Autônoma desde meados da década de 80, Cleide Toledo, que depois de viúva assumiu o trabalho iniciado pelo marido e hoje comanda o Studio Palha Brasil, na Capital, vem conquistando admiração por suas criações, bem como pelo trabalho de professora de outros artesãos. “Meu trabalho pode ser visto em blog na internet; em períodos de demanda mais forte, chego a comercializar 400 peças por mês, em feiras de artesanato, lojas e no meu próprio ateliê”, diz a artesã, que já teve trabalhos seus vendidos para países como Argentina, França e Alemanha.

Jornal de negócios mais
Veja mais fotos dos trabalhos de artistas empreendedores!
<http://sebrae.sp/jnmais232>

Como transformar uma atividade artesanal em negócio?

Como calcular custo da mão de obra e preço do produto?

A economia criativa envolve produtos diversos que têm detalhes muito particulares no custo de produção. De forma geral, a elaboração do preço deve considerar: os custos dos materiais utilizados, as despesas fixas (aluguel, água, luz, telefone, entre outros), as despesas variáveis referentes à comercialização (custo de entrega, por exemplo) e a margem de lucro.

Outro fator importante é a concorrência ou o valor que o consumidor atribui àquele produto.

Quais os melhores meios para se manter no mercado?

São vários os fatores que mantêm uma empresa de artesanato ou empresa de economia criativa no mercado. Acompanhar as tendências e desenvolver produtos que atendam às necessidades dos clientes são fundamentais. É preciso ter consciência que seu produto precisa ser vendável e rentável. Outros fatores importantes: ter um bom plano de negócio; usar o canal de venda adequado para atingir seus clientes e ter uma comunicação eficaz com eles; ter bons fornecedores; bom atendimento; cumprir prazos de entrega.

Espaço físico ou vender na internet, em feiras ou eventos?

Depende do tipo de produto e da capacidade de produção.

Atualmente, existem várias alternativas para a venda de produtos da economia criativa.

As mais conhecidas são: a loja própria, a loja comunitária e a venda pela internet.

Cada tipo tem alcances de mercado e custos diferentes que precisam sempre estar em equilíbrio com a capacidade de produção.

Como o Sebrae pode ajudar esse empreendedor?

O Sebrae oferece consultorias, palestras e oficinas especializadas nas áreas de finanças, marketing, recursos humanos, administração, comércio exterior, tecnologia da informação, produção entre outros.

O empresário de economia criativa pode se formalizar como Microempreendedor Individual (MEI), empresário de microempresa (ME) ou dono de empresa de pequeno porte (EPP) e o Sebrae ajuda na decisão.

Mais informações:
0800 570 0800 ou nos escritórios do Sebrae-SP.

classificados

Quer anunciar?

Ligue
0800 570 0800
ou procure um
dos escritórios
do SEBRAE-SP

ALIMENTÍCIO

Empacotadora Semi-automática

- Pesagens de 1 grama a 5 kg
- Caçamba e vibrador removíveis sem ferramentas e laváveis
- CLP com 45 programas de fácil manuseio

O MENOR PREÇO DO MERCADO

abiPack www.abipack.com.br
tel/fax: (11) 5072-2783

CONSULTORIA

MELHORIA: de resultado, recuperação empresa, planejamento financeiro, custo, formação preço, fluxo caixa, consult.Tel.: (11) 3192-3979. diretoria@audint.com.br



QUER UMA MÃOZINHA
RECEBA À VISTA SUAS VENDAS A PRAZO
Negocie seus cheques e duplicatas pelo menor custo do mercado

consulte-nos (11) **2723-3218**
www.3mi.com.br

INFORMÁTICA



Softwares para o Mercado Imobiliário!

- administração de condomínios
- administração locação de imóveis
- administração de vendas e locação de imóveis

+55 11 3819.0770

www.basissistemas.com.br

Gerencie seu negócio
de um jeito simples

Com o MetaCerta.com você poderá controlar:

- Finanças
- Estoque
- CRM e vendas
- Compras
- NFes e muito mais

Acesse: www.MetaCerta.com

COMUNICAÇÃO / GRÁFICA

**PRECISANDO DE UM SITE
PARA SUA EMPRESA?**

Sites Gerenciáveis a partir de
APENAS R\$ 150,00

- Criação de Sites e Lojas Virtuais,
- Hospedagem e Registro de Domínios,
- Web Marketing, Ottimização de Sites.



Rua Edson Régis, 180
Jd. Guarapiranga - SP
Tel. (11) 3384-5008
Cel. (11) 9 7979-5008 Tim

<http://uopa.com.br> - Email: atendimento@uopa.com.br

GRÁFICA & COPIADORA

BANNER
ADESIVOS & RÓTULOS
ENVELOPES - PASTAS
APOSTILAS - CRACHÁ PVC

DOREPAPER
Solução em Impressão
29505627 - 22834223

3MI Factoring

- Fomento Mercantil
- Assessoria em Cobrança
- Análise de Crédito
- Gestão de Risco

consulte-nos (11) **2723-3218**
www.3mi.com.br

DIVERSOS

ANÚNCIOS: apareça, divulgue seus produtos ou serviços, anuncie nos principais jornais e revistas, ótimas promoções.Tel.: (11) 2157-8484
www.ythajaci.com.br

BRINDES: personalizados: agendas, canetas, calendários, cadernos, blocos, escalímetros, pen drive materiais tradicionais/ecológicos.Tel.: (11) 2157-8484
www.ythajaci.com.br

EMBALAGENS: personalizadas: sacolas plástico, papel, caixas e acessórios, material tradicional e ecológico, ótimas promoções.Tel.: (11) 2157-8484
www.ythajaci.com.br

SUGAJETE: máquinas de dosagem para líquidos e cremosos, com 6, 5, 4 e 3 bicos.Tel.: (11) 4616-0525 - GIVAN
www.sugajete.com.br

AdmNet SISTEMAS CORPORATIVOS

ERP

- Estoque
- Finanças
- Cadastro
- Indústria
- TeleVendas
- Serviços
- Compras
- Faturamento

www.admnet.com.br 11 2959.6565

Você controla as finanças
da sua empresa?

Gerencie seu negócio com um sistema financeiro totalmente online, completo, simples e educativo.

Conheça seu
novo ERP!



Fuja de planilhas complicadas e do alto custo dos softwares de gestão

Com o MetaCerta.com você poderá controlar suas finanças:

- ✓ Contas a pagar
- ✓ Contas a receber
- ✓ Fluxo de caixa
- ✓ Contas a pagar
- ✓ Alertas de operação
- ✓ Relatórios gerenciais
- ✓ Nota fiscal de serviço
- ✓ Conciliação bancária



Relógio de Ponto

Rel. Biométrico R\$ 850,00

REP Homologado R\$ 1.450,00

Rel. Ponto R\$ 210,00

Rel. Informatizado R\$ 480,00

Catracas R\$ 450,00

(11) 2100.3535

Nextel: (11) **7894.5395**
www.adigitec.com.br

Aprenda a gerir
a sua empresa

Saiba como administrar seu negócio e perceber as oportunidades.
Conheça o MetaCerta.com - o sistema de gestão online que te capacita, além de controlar suas finanças!

www.metacerta.com



O Sebrae-SP não se responsabiliza pelas informações disponibilizadas neste espaço publicitário. O anunciente assume responsabilidade total por sua publicidade.

Classificados

INFORMÁTICA

zati
SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS

Filtro de Proteção e Economia de Energia Elétrica, estabiliza a rede em 60Hz, garantimos média de 10% de redução no consumo de energia elétrica.
Saiba mais em www.zati.com.br
Contatos:(11)4098-1141 / (11)2362-0407
E-mail:
vendas@zati.com.br

TENHA TOTAL CONTROLE DA SUA EMPRESA E ATENDA AS EXIGÊNCIAS DO FISCO!
Emissão de NF-e, geração do SPED, controles financeiros e operacionais e muito mais pagando apenas o valor da manutenção e o treinamento opcional.
Saiba mais,
ligue agora!
Transportadora, temos emissão do CT-e com geração do Sped!
11 2682-9644
11 3294-8635
www.htdsistemas.com.br

Criamos Seu Site Em 4 Horas
Sem Enrolação

SITE em4HORAS.com.br

(11) 3996-6986
facebook.com/radioactive

Sistema Gestão XXI
Módulos :
- Importação
- Portal Representante Web
- BI – Business Intelligence
- Gerenciamento Armazém - WMS
GestãoXXI
www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

NOTA FISCAL ELETRÔNICA
SEM COMPLICAÇÃO
Emissor de NF-e em lote
NF-e
GestãoXXI
www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDUSTRIA
ERP GESTÃO XXI
A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS
GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES
www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA
GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES
www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

INVENTOS

Crimark
MARCAS & PATENTES
• CETESB
• Licença de Funcionamento
• Autorização de Funcionamento
• Registro e Legalização de Produtos
DDG 0800 13 33 13
[Http:// www.crimark.com.br](http://www.crimark.com.br)
e-mail: crimark@crimark.com.br

LOGÍSTICA

Union Global Logistics
→ The World Door to Door ←
Somos seu Parceiro em Comércio Exterior!
Com Competência e Responsabilidade, Vabilizamos suas Operações de Importação e Exportação.
→ Radar
→ Agenlamento de Cargas
→ Comercial Importadora e Exportadora
→ Projetos Personalizados
Tel.: (0xx) 11 3853-6312 / 3853-6329
Fax: (0xx) 11 5034-1904
Av. Santa Catarina, 674 - Cjs. 3 e 4 - CEP 04635-001
Vila Santa Catarina - São Paulo - SP

MARCAS E PATENTES

SEGUIMARAES
SISTEMA DE PROTEÇÃO
MARCA REGISTRADA
BRASILE EXTERIOR
MARCAS & PATENTES
DIREITOS AUTORAIS
3340-7713
sguimaraes@sguimaraes.com.br

ORGANIZACIONAL

ABERTURA: alteração e encerramento de empresas, assessoria fiscal, trabalhista, contábil, MEI. Tel.: (11) 2989-4731
MÁRCIA - mdr.ass@uol.com.br

ROHG
Assessoria Contábil
(11) 5851-5788
www.rohgcon.com.br
Abertura de Empresa
Folha de Pagamento On-line
Fiscal e Contabilidade

BRASILMAR
Exportação/Importação
Despachos Aduaneiros
Marítimos, aéreos e rodoviários
Consultoria e Assistência em comércio exterior
tel. 11 3106-7359 / 3106-6007
 contato@brasilmarltda.com.br
www.brasilmarltda.com.br

SOCIEDADE

EMPRESA: em São Paulo com representações internacionais e radar (imp/exp) procura sociedade com ev. transferência/venda posterior. amtz@uol.com.br

OFERTA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

PENSANDO COMEÇAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO MAS FALTA-LHE CAPITAL DE GIRO ?
COM ALGUMA EXPERIÊNCIA EM PROCESSO E ALGUNS POUCO EQUIPAMENTOS.....

MONTAR E REFORMAR CILINDROS HIDRÁULICOS E PNEUMÁTICOS USANDO OS PRODUTOS E FACILIDADES MARVITUBOS Torna-se uma brincadeira de criança....

NÃO FAÇA ESTOQUE USE O NOSSO

PRONTA ENTREGA VENDEMOS A PARTIR DE UMA SÓ PEÇA

MARVITUBOS
TUBOS BRUNIDOS PARA CAMISA
BARRAS CROMADAS PARA HASTE

solicite-nos CATALOGOS:
www.marvitubos.com.br
desenvolvimento@marvitubos.com.br
tel (16) 3019.9000

EMPRESA CERTIFICADA
ISO 9001

LIBRAS
Língua Brasileira de Sinais

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.



Informe-se

Golpe do boleto: MEIs são alvo de cobranças indevidas

Dispensados do pagamento de qualquer taxa para o exercício da atividade, os Microempreendedores Individuais (MEIs) se tornaram um dos alvos favoritos dos estelionatários especializados no chamado golpe do boleto.

As cobranças chegam quase sempre com a mesma justificativa: filiação à associação de classe. O MEI não é obrigação a participar de nenhuma organização. O problema se agrava porque muitas vezes o boleto é emitido por empresas ou entidades fantasmas que se aproveitam da venda irregular de cadastros e de publicações no Diário Oficial para acessar dados dos empresários.

Para não cair na armadilha, o consultor jurídico do Sebrae-SP, Paulo Melchor, explica que os empresários precisam conhecer seus deveres e direitos. "Para os MEIs, os únicos pagamentos devidos são relativos a tributos, INSS, ICMS e ISS. Recomendamos checar qualquer outra cobrança imposta."

O consultor lembra ainda que o Sebrae não emite boletos, mas pode orientar os empresários sobre o pagamento obrigatório de taxas. "Os empreendedores que receberem boletos suspeitos podem procurar um dos escritórios regionais do Sebrae-SP ou tirar dúvidas por telefone no número 0800 570 0800." ☎

Sebrae-SP orienta sobre aposentadoria rural

Aos 61 anos, o produtor rural Dirceu Vaz Vieira tem orgulho dos calos nas mãos. Eles comprovam uma vida de trabalho no campo. Como é comum para quem vive da terra, fez todos os tipos de serviços rurais. Isso, no entanto, não é suficiente para que consiga a aposentadoria pela Previdência Social.

Como milhares de outros trabalhadores rurais, Vieira não reuniu comprovantes de suas atividades longo da vida. De acordo com o INSS, só no ano passado 180 mil pedidos de aposentadoria rural foram negados. Segundo o Sebrae-SP, falta informação e muitos homens e mulheres do campo desconhecem os próprios direitos. Mas Vieira conta com a ajuda do Escritório Regional do Sebrae-SP em Bauru para tentar resolver sua situação.

O consultor jurídico Alex Paixão Zavitoski atende o produtor rural e também tem percorrido a região para orientar os trabalhadores do campo sobre a aposentadoria.

"O objetivo é orientar e mobilizar os produtores rurais sobre a importância da formalização e, principalmente, como fazer o planejamento para a aposentadoria. Também são tratados temas como seguro especial, inscrição do

trabalhador rural, deveres, carências e a idade mínima para os dependentes beneficiados", diz.

Os trabalhadores rurais podem pedir aposentadoria por idade a partir dos 60 anos (homens) e 55 anos (mulheres). Precisam comprovar 180 meses de atividades rurais. Entre os documentos importantes estão comprovante de cadastro no Incra, blocos de notas do produtor rural, notas fiscais de entrada de mercadorias, contrato de arrendamento, parceria ou comodato, documentos fiscais relativos à entrega de produção rural, cópia da declaração do Imposto de Renda e certidão fornecida pela Funai.

O desafio é comprovar a atividade rural no INSS e a diferenciação entre a atividade em regime de economia familiar e como empregado rural. A solução apontada pelo Sebrae-SP é a gestão de documentação. ☎



Vieira recorreu ao Sebrae-SP em Bauru



Agenda de Tributos

Microempreendedor Individual (Mei)

19/07

Valores fixos mensais. Último dia para pagar DAS referente a junho/13.

Simples Nacional (ME / EPP)

15/07

Diferença de carga tributária. Diferencial de alíquota de ICMS devido pelas empresas optantes pelo Simples, referente às aquisições de produtos de outros Estados realizadas em junho/13.

22/07

Recolhimento do DAS. Tributos na forma do Simples Nacional.

31/07

IR – Ganhos de capital das empresas optantes pelo Simples Nacional. Incidente sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de junho/13. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

19/07

INSS (Simples Nacional – ANEXO IV). Calculado sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Referente a junho/13.

Lucro presumido. Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre

IRPJ – recolhimento trimestral. Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre. Meses de recolhimento: Abril, Julho, Março e Janeiro.

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. Recolhimento trimestral. Abril, Julho, Março e Janeiro.

19/07

INSS. Calculado sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente a junho/13.

25/07

PIS/Pasep faturamento. Contribuição com base no faturamento de junho/13. Código Darf: 8109 - Alíquota: 0,65%.

25/07

Cofins faturamento. Base: faturamento de junho/13. Pagamento até o 25º dia do mês subsequente. Código DARF: 2172 - Alíquota: 3%.

Obrigações diversas

05/07

FGTS. Recolhimento relativo à competência de junho/13.

CAGED. Envio de admissões, transferências e demissões de empregados ocorridas no mês de junho/13.

15/07

INSS. Contribuintes individuais, facultativos e empregadores domésticos.

19/07

INSS. Produtor Rural (pessoa física e jurídica) e Retenção de 11% na Fonte (Cessão de mão-de-obra).

10/07

GPS. Entrega, contrarrecibo, da cópia da GPS, referente ao recolhimento de 2013, ao sindicato representativo da categoria profissional.

19/07

IRF - Imposto Retido na Fonte. Descontado dos pagamentos do trabalho assalariado, sem vínculo empregatício e a outras pessoas jurídicas.

Quinzenalmente

Contribuições PIS/COFINS/CSLL Retidas na Fonte.