

ESTRATÉGIA

Trabalho em conjunto fortalece micro e pequenas empresas

Por meio dos chamados Arranjos Produtivos Locais, empreendimentos de uma mesma cadeia cooperam entre si, atuam de forma articulada e conseguem benefícios para todo o setor. **Págs. 4 e 5** ➤

Ivo Riitano reergueu sua empresa, em Ribeirão Preto, por meio do APL e do apoio do Sebrae-SP.



COMÉRCIO



Torres: começo no Facebook

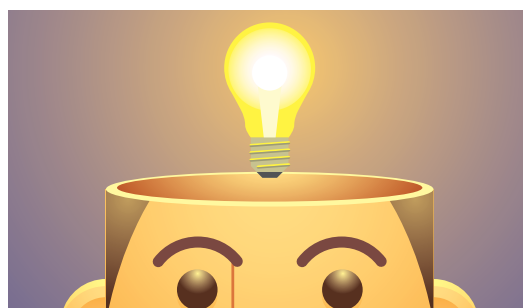
Redes sociais ajudam a impulsionar negócios

Págs. 6 e 7 ➤

EMPREENDEDORISMO

O caminho para profissionalizar uma invenção

Págs. 8 e 9 ➤



PRESTAÇÃO DE CONTAS

Novo prazo para o eSocial

Pág. 3 ➤

RECONHECIMENTO

Prêmio Sebrae Mulher de Negócios recebe inscrições

Pág. 12 ➤



Dicas de leitura

Pequenos Negócios em Comércio e Serviços



Atuar de maneira planejada, com visão estratégica, é um ponto fundamental. Muitos são os motivos das falências de pequenos negócios no Brasil. É preciso planejar seu futuro, trabalhar com visão de médio e longo prazos e de maneira organizada. Esse livro oferece ao leitor o conhecimento das melhores formas de administrar, divulgar e gerenciar financeiramente empresas de pequeno e médio portes. Abordando a eficácia de gestão, independentemente da dimensão do negócio, propõe caminhos para evitar insucessos.

A Vez do Sonho



Há quem acredite nos sonhos. É empreendedor, em qualquer área, alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade. Este livro contém

depoimentos de onze empreendedores brasileiros relatando suas experiências. Eles participaram do programa Oficina do Empreendedor, metodologia desenvolvida por Fernando Dolabela, largamente aplicada em todo o País. Empreendedores falam sobre o fascinante caminho de inovação, do risco, da autorrealização e revelam por que não têm medo de perseguir seus sonhos.



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 ouvi-lo:

0800 570 0800 | ouvidoria@sebraesp.com.br
www.sebraesp.com.br > clique em OUIDORIA.

Um por todos e todos por um!

O lema dos Três Mosqueteiros faz sucesso até hoje, inclusive no mundo empresarial, pois traz uma lição que vale muito: a atuação conjunta é o caminho mais curto para conquistar um objetivo comum.

Recente diagnóstico do Sebrae mostra que a atuação em parceria entre pequenos e grandes, dentro de uma cadeia produtiva, promove um salto espetacular em direção à competitividade e à sustentabilidade, dando contornos reais à relação ganha-ganha.

No Fórum Encadear, que ocorreu em São Paulo em maio, mostramos que entre os quase 20 mil pequenos negócios brasileiros envolvidos no programa de Encadeamento Produtivo, a maioria confirmou que o faturamento cresceu 34%; a qualidade dos produtos e serviços aumentou 28%, a lucratividade teve incremento de 26%. Os resultados extrapolaram as empresas e chegaram

à comunidade, com geração de postos de trabalho. Do lado das empresas grandes, os indicadores também foram positivos: 90% constataram aumento da qualidade de produtos, serviços e processos dos pequenos; 50% destacaram aumento da inovação tecnológica de seus fornecedores e distribuidores e 70% incrementaram a participação dos pequenos negócios em seu volume de compras e vendas.

Nesta edição você conhecerá outra forma de atuação conjunta na cadeia produtiva, com a experiência dos Arranjos Produtivos Locais, em que empresas de atividades similares e relacionadas atuam, aprendem, investem de forma cooperada e com outras entidades públicas e privadas. São quase 1 mil empresas, de sete setores e 14 regiões do Estado.

No Sebrae-SP, estimulamos essa prática, porque acreditamos que a



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

troca de experiências e conhecimentos, com o suporte de uma rede de apoio em gestão, inovação, certificação e crédito fortalece toda cadeia de valor. Isto não só consolida a base do nosso sistema produtivo, como estimula o círculo virtuoso do crescimento.

Dúvida do empreendedor

Qual a diferença entre franquear e licenciar uma marca? Como definir qual é a melhor opção?

A franquia é um sistema onde o franqueador concede ao franqueado o uso de marca, direito na comercialização de produtos e serviços, conceitos, métodos e sistemas de gestão da empresa.

O franqueador tem o compromisso de assessorar o franqueado transferindo sua experiência e apoiando na análise do ponto, projeto arquitetônico, implantação, perfil de contratados, treinamentos, operação e efetiva gestão da empresa. É uma estratégia de expansão da marca ou conceito de negócio, utilizando-se de recursos de terceiros, aproveitando a oportunidade para acessar novos mercados. Os contratos são disciplinados pela Lei 8.955/94.

No licenciamento, o licenciador concede direito de uso da marca, logotipos, direitos autorais ou outros direitos de propriedade intelectual ao licenciado, nos termos da Lei 9279/96. Ele não interfere nem assessora na gestão, o que aumenta o risco do negócio.



A análise e o processo de decisão para implantação de um dos modelos passa pelo perfil do empresário, o formato de operação da empresa, assim como sua estratégia de expansão.

Na franquia existem padrões e normas a serem seguidas, autorização de uso, com assessoria ininterrupta na área operacional, administrativa e nas vendas. Diferente do licenciamento, em que existe somente a concessão de direitos.

Um bom planejamento, considerando as características dos modelos, apresentará indícios do mais viável.


Edson da Silva Pereira,
consultor do Sebrae-SP

Implantação do eSocial é adiada para 2015

Empresas e profissionais da área de contabilidade ganharam mais tempo para se adequarem ao eSocial, sistema que servirá para reunir em um ambiente virtual todas as informações trabalhistas, previdenciárias e fiscais que as empresas devem repassar ao governo. Também conhecido como folha de pagamento digital, o programa só deve ser obrigatório a partir de junho de 2015.

O projeto vai mudar a forma como todas as empresas do Brasil lidam com essas obrigações. Quando estiver em pleno funcionamento, o sistema vai unificar o envio dos dados sobre trabalhadores para o governo federal e permitir que as empresas prestem as informações uma única vez. A transmissão será por meio eletrônico. Assim, não será preciso, por exemplo, realizar múltiplos envios de dados ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ao Ministério do Trabalho ou ao Fisco, por exemplo.

O eSocial será adotado de maneira gradual. O governo ainda não divulgou um calendário oficial, mas ele será obrigatório para todas as empresas do País, incluindo os Microempreendedores Individuais (MEIs).

Até agosto deste ano, de acordo com o governo, deve ser lançado um manual que vai orientar a inclusão dos dados dos trabalhadores. O projeto do eSocial tem participação da Receita Federal, Previdência Social, Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e do Conselho Curador do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). 



Expediente

Publicação mensal do Sebrae-SP

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Alencar Burti
ACSP, ANPEI, Banco do Brasil, Faesp, Fecomercio, Fiesp, Fundação Parqtec, IPT, Desenvolve SP, SEBRAE, Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, Sindibancos-SP, Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal.

DIRETORIA EXECUTIVA

Ivan Hussni (Diretor Técnico)
Pedro Jehá (Diretor de Administração e Finanças)

JORNAL DE NEGÓCIOS

Unidade Inteligência de Mercado
Gerente: Eduardo Pugnali

Editora responsável: Marcelle Carvalho - MTB 00885
Editores assistentes: Roberto Capisano Filho e Daniel Lopes
Repórteres: Andrea Guedes, Livia Borges, Pedro Corrêa, Tatiana Viviani e Wilson Silveston
Fotos: A2 Fotografia
Ilustrações: thinkstockphotos.com
Apoio Comercial: Valéria Capitani
Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros
Impressão: Cia Lithographica Ypiranga

SEBRAE-SP

Rua Vergueiro, 1.117, 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

Entre janeiro e abril de 2014, o total de novos negócios criados no País foi de 632.547. Este número representa um avanço de 6,9% ante o mesmo período de 2013 (591.683). Os dados são da Serasa Experian. Das empresas criadas no quadrimestre, 72,4% (458.010) foram de Microempreendedores Individuais (MEIs), 10% (63.445) empresas individuais, 11,8% (74.750) sociedades limitadas e 5,7% (36.342) foram de empresas de outras naturezas jurídicas.

Empreender no melhor estilo

No lugar de concorrência e disputa acirrada por clientes e mercado, entram colaboração, atuação em conjunto e ganhos para todos. Assim funciona o Arranjo Produtivo Local (APL), nome que se dá ao conjunto de empresas localizadas na mesma cidade ou região, que atuam em torno de uma atividade produtiva principal, cooperando entre si. Esse modelo favorece a troca de conhecimento entre os envolvidos e a articulação com outros agentes como governo, associações, instituições técnicas e financeiras, entidades de classe, ensino e pesquisa.

No Estado de São Paulo são vários os APLs acompanhados pelo Sebrae-SP, focados no atendimento às micro e pequenas empresas. Na região de Ribeirão Preto, por exemplo, existe o APL de Saúde, em que se concentram empresas de equipamentos médico-hospitalares e odontológicos, além empresas de fármacos, biotecnologia, cosméticos e saúde animal. Já na região de São João da Boa Vista, existe o APL de Cerâmica Vermelha. Em Franca, Birigui e Jaú há o APL do setor calçadista *(veja relação na página ao lado)*.

“São empresas do mesmo ramo e que estrategicamente deveriam ser concorrentes, mas que entendem a força da cooperação competitiva para conquistarem benefícios para todo o setor, como realizar compras conjuntas de insumos, negociação com poderes públicos sobre cargas tributárias e incentivos fiscais, além da busca de crédito específico para seus negócios”, explica Marcelo Caetano Oliveira Alves, consultor do Sebrae-SP que acompanha o APL de Saúde em Ribeirão Preto. “Um caso



Riitano: “Graças ao APL e ao Sebrae-SP revertermos a situação e hoje estamos nos recuperando”

de sucesso é o APL de Software, também em Ribeirão Preto, que conseguiu recursos do governo estadual para construir um centro de capacitação de mão de obra dentro do Parque Tecnológico. Com o treinamento de fornecedores, toda a cadeia se beneficia”, afirma.

O objetivo do APL é desenvolver toda uma cadeia produtiva pelo fortalecimento das empresas, por isso, podem participar micro, pequenos, médios e grandes empreendimentos, envolvendo questões de todos os níveis. No grupo há integração de competências, por meio da realização de projetos conjuntos, incluindo desde melhoria de produtos e processos até pesquisa e desenvolvimento propriamente

ditos, entre as empresas e destas com outras instituições.

A relação no APL se dá por meio da abertura de canais de relacionamento com instituições públicas e privadas de apoio à indústria nacional e ao desenvolvimento tecnológico, bem como elaborar ações que criem oportunidades e negócios e que ajudem as empresas participantes a aumentar sua competitividade.

O papel do Sebrae-SP junto aos arranjos é estimular a criação e o fortalecimento de uma governança para o grupo; construir parcerias em âmbito nacional, regional e local, além de oferecer orientações na parte de gestão dos negócios, com oficinas, palestras, cursos, workshops, promoção de missões

e visitas técnicas e oferecer acesso a grandes feiras do setor. No caso do APL de Saúde, por exemplo, dez micro e pequenas empresas expuseram seus produtos recentemente na Feira Hospitalar 2014 com subsídio na compra e montagem de seus estandes.

Geralmente, os arranjos mais avançados contam com a figura de um gerente, que centraliza todas as atividades. Uma pessoa que não está dentro de uma das empresas do grupo, mas que frequentemente visita os participantes e levanta as principais dúvidas e demandas. A partir de um mapeamento, busca soluções juntamente com as entidades parceiras e agenda ações e movimentos em prol do grupo.

Caso de sucesso

Ivo Riitano, proprietário da Odontomedics em Ribeirão Preto é um dos empresários que participam do APL de Saúde. No mercado há 18 anos, é pioneiro na fabricação de mesas ginecológicas. Dentro do grupo, já passou por diversos programas do Sebrae-SP como o Sebraetec, Programa Qualidade Total, é atendido dentro do programa ALI – Agente Local de Inovação –, passou pelo Planeja Fácil e programa Boas Práticas em Fabricação.

“Em um ano mudei todos os meus conceitos sobre educação e passei a profissionalizar ainda mais minha empresa. Hoje pensamos em melhoria contínua do trabalho, sempre com foco em inovação para agregarmos valor aos nossos produtos. Estamos constantemente ajustando a linha de montagem da fábrica, organizando os processos e

Segundo levantamento do Banco Mundial, uma empresa brasileira gasta cerca de 2,6 mil horas, ou 108 dias por ano, para declarar e pagar todos os seus impostos. É a taxa mais alta em todo o mundo, informa o Banco. A média na América Latina é de 367 horas. Entre os países do Brics (bloco formado por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), a China é mais lenta depois do Brasil com 318 horas.

“união faz a força”

realocando as pessoas para funções mais próximas de seus perfis”, conta Riitano, que além de atender a todo o território nacional, exporta suas mesas ginecológicas também para Uruguai e Estados Unidos.

“No início exportava para inúmeros países, mas com a crise financeira em 2008, a empresa quase abriu falência. Graças ao APL e ao Sebrae-SP conseguimos reverter a situação e hoje estamos nos recuperando, mas com estratégia e monitoramento sistemático das nossas atividades. Diminuí os estoques e reciclamos as revendas, atuando apenas com as que têm foco em venda dos nossos produtos. Enfim, foram muitas as mudanças”, finaliza o empresário.

Interessados em participar dos APLs acompanhados pelo Sebrae-SP, podem entrar em contato com o escritório regional mais próximo ou ligar para 0800 570 0800.

Conheça todo o material do Sebrae-SP sobre associativismo e cooperativismo.
<http://sebr.ae/sp/jnmais244>

Locais onde há APLs no Estado acompanhados pelo Sebrae-SP

| | |
|---|---|
| Calçados infantis Birigui | Açúcar e etanol Piracicaba |
| Indústria têxtil e confecções Americana | Enxovais, bordados, cama, mesa e banho Ibitinga |
| Confecções infantis Cerquilho e Tietê | Saúde Ribeirão Preto |
| Plástico Grande ABC | Cerâmica vermelha Itu, Tambaú, Tatuí, Porto Ferreira e Vargem Grande do Sul |
| Calçados masculinos Franca | Móveis Região Metropolitana de São Paulo e Mirassol |
| Calçados femininos Jau | |



Ivan Hussni,
Diretor técnico
do Sebrae-SP

A transição do emprego fixo para o negócio próprio

Chega a hora em que você quer finalmente colocar em prática o projeto de ter um negócio próprio. No entanto, precisa do seu emprego com carteira assinada para garantir o sustento até a empresa engrenar. A solução parece ser, em um primeiro momento, exercer as duas atividades simultaneamente.

Se esta é sua opção, esteja certo de que será uma fase de trabalho intenso e que exigirá disciplina e organização para dar conta da dupla jornada. O planejamento, regra de ouro do empreendedorismo, não pode ser menosprezado. Significa que a primeira coisa a fazer é montar um plano de negócio incluindo detalhes do produto ou serviço a ser oferecido, estudo do mercado, análise da viabilidade, levantamento de custos, concorrentes, riscos e oportunidades, estratégias de divulgação e tudo mais relacionado à iniciativa. Esse plano deve ser realista. Nada de entusiasmo exagerado, que leva a precipitações, nem temores excessivos, que travam qualquer ação.

O período de transição pode ser aproveitado para testes. Dê amostras do produto para parentes, amigos e potenciais clientes. Cheque a aceitação, veja quanto pode cobrar e faça ajustes. O planejamento ajuda a definir a data para o negócio começar. Ou o empreendedor acaba adiando o início indefinidamente por julgar sempre faltar algo. Por isso, estabeleça metas. Selecione bem quem vai trabalhar com você, busque pessoas a quem possa delegar tarefas, pois terão de agir na sua ausência. Lembre-se de separar as contas pessoais das da empresa.

Um empresário atendido pelo Sebrae-SP seguiu esse caminho. Ele trabalhava na Bolsa de Valores quando os molhos de pimenta feitos pelo sogro chamaram sua atenção. Passou a testar o produto com colegas de trabalho, viu que tinha perspectiva e organizou o negócio. Levou as duas atividades até que, cerca de dois anos depois, deixou o emprego para se dedicar só ao empreendimento.

Dificuldades surgirão. Conte com Sebrae-SP para ajudá-lo.



O governo alterou a data da entrada em vigor das punições aos estabelecimentos comerciais que descumprirem a obrigação de informar nas notas fiscais o peso dos tributos na composição do preço. As sanções vão entrar em vigor em janeiro de 2015. A data anterior era 9 de junho. As micro e pequenas empresas terão de indicar apenas a alíquota que pagam no Simples.

Comércio

Redes sociais podem fazer a



João Rafael Torres, da Canecas Inteligentes: "Postei no Facebook para mostrar aos amigos e logo começaram a fazer pedidos"

“Ao criar uma fanpage, é importante oferecer conteúdo diversificado”,

Edgard Rodrigues,
consultor do Sebrae-SP

exigiria gastos com aluguel, taxas e mobiliário, que poderiam tornar o negócio inviável”, diz.

O Facebook mostrou-se estratégico para impulsionar o negócio de Torres. Não é para menos. Em dezembro de 2013, eram 83 milhões de usuários ativos só no Brasil e 1,2 bilhão no mundo, segundo dados da própria rede social. Uma excelente vitrine para qualquer empresa a um baixo custo.

Mas para um empreendimento estar no Facebook de forma eficiente é preciso ter alguns cuidados. O primeiro é montar uma fanpage em vez de um perfil pessoal. Isso porque a fanpage não limita o número de fãs, enquanto a página pessoal é restrita a 5 mil amigos. A fanpage permite personalizar o conteúdo com abas, fotos, vídeos, fóruns de discussão e informações sobre produtos e avaliações de usuários. Também oferece a opção de relatórios do número de visitantes e de visualizações de fotos e vídeos, dados inacessíveis aos perfis pessoais. Os relatórios são de grande utilidade para avaliar se as postagens estão realmente agradando e servem de guia para mudar o que for preciso.

A internet e as redes sociais, em especial o Facebook, cada vez mais fazem a diferença para o dono de uma micro ou pequena empresa. O caso de João Rafael Torres é um bom exemplo. Quando ficou desempregado em 2012, decidiu investir o dinheiro que recebeu do Fundo de Garantia em um negócio próprio. Iniciou uma pesquisa no mercado e, em uma feira de negócios em São Paulo, se deparou com uma máquina de impressões personalizadas em canecas de porcelana. Apostou na novidade e assim nasceu a empresa virtual Canecas Inteligentes.

A ideia do morador de Aparecida, no interior de São Paulo, era produzir peças para o comércio local, mas antes de começar os contatos postou fotos das canecas em seu Facebook, onde fizeram grande sucesso. “Postei para mostrar aos amigos e logo começaram a fazer pedidos; aí a coisa não parou mais. Acho que o fato de ser um produto barato, útil e personalizado chamou a atenção das pessoas como uma boa opção de presente.”

Em um ano a Canecas Inteligentes pulou da fanpage no Facebook para um site, dentro de um portal de vendas. Atualmente a empresa

comercializa uma média de 350 peças por mês, sendo que 80% são vendidas na loja virtual e despachadas pelo correio para todo o País. “A grande vantagem do site é que os produtos vendem sozinhos. Eu vou dormir e quando acordo, vejo mensagens me avisando das transações realizadas, com isso posso me concentrar na criação e produção das peças”, conta Torres.

Segundo ele, sem a internet, o negócio poderia não ter saído do papel. “Se não tivesse a opção da loja virtual, teria que rodar pela cidade atrás de compradores ou investir em uma loja física, que

Em 2013, os brasileiros gastaram mais com alimentação, roupas e outras necessidades e diminuíram as despesas com lazer, férias e móveis para a casa, segundo levantamento da empresa britânica de pesquisa de mercado, Mintel. Pela pesquisa, 50% dos consumidores aumentaram os gastos com bebidas não alcoólicas como sucos, refrigerantes e águas e 48% compraram mais alimentos e 40% adquiriram mais roupas e acessórios. Já 35% cortaram despesas com reformas e móveis para a casa; 34% cortaram gastos com lazer e entretenimento e 32% com férias.

diferença para o seu negócio

No Facebook as pessoas querem interação e respostas rápidas, por isso, nesse ambiente é essencial ser ágil no retorno aos clientes e estar preparado para críticas.

E-commerce

De acordo com a E-bit, empresa especializada em informações do comércio eletrônico, o setor movimentou R\$ 28,8 bilhões em 2013 no Brasil, representando um crescimento de 28% em relação a 2012.

Segundo o diretor executivo da E-bit, Pedro Guasti, o crescimento da banda larga e a inclusão digital das classes C e D impulsionaram as vendas, que devem continuar em elevação em 2014.

O consultor de marketing do Sebrae-SP, Edgard Rodrigues, lembra que a internet também oferece outras utilidades para uma empresa. "Além do uso básico como vitrine para os produtos e serviços, a internet também possibilita o fortalecimento da marca, por meio do monitoramento do mercado, a publicação de conteúdo institucional e a comunicação direta com os clientes e a solução de dúvidas."

Mas para que os resultados sejam positivos, ele reforça que é necessário ter uma estratégia para o uso da rede. "Antes de inserir

o empreendimento no mundo virtual é preciso primeiramente conhecer o hábitos e costumes do público-alvo, para identificar quais canais e ferramentas são mais acessados por esses clientes e só assim inserir o negócio na internet de forma inovadora e competitiva", orienta.

Estratégia que exige atenção constante. "O empresário precisa saber que ao criar uma fanpage, blog ou site é importante oferecer conteúdo diversificado e inovador para atrair e entreter os internautas." E reforça: "É necessário também monitorar as visitas, gerenciando os comentários e respondendo rápido a dúvidas, solicitações e entregas. Se o empresário não trabalhar as ferramentas, de nada valerá o investimento".



Jornal de
negócios
mais

Consultor ensina a integrar sua loja física e virtual. Confira.
<http://sebr.ae/sp/jnmais244>

Buscar conhecimento sobre como administrar seu negócio é importante, mas é fundamental que você proteja o seu patrimônio. Antes de divulgar sua marca, produto ou invenção oriente-se sobre as formas de proteção e registros com a VILAGE Marcas e Patentes e encontre a melhor solução para a sua necessidade.



Programa Na Medida ensina empresários como inserir os negócios na rede

- Para ajudar as micro e pequenas empresas a ingressarem na internet, o Sebrae-SP criou o programa "Na Medida". A capacitação consiste em uma série de oficinas, que apresentam as vantagens e ensinam a criar ferramentas virtuais de forma estratégica para os negócios.
- Entre os temas disponíveis estão: "Como criar uma página empresarial no Facebook"; "Como criar um site de sucesso"; "Como usar um blog para sua empresa"; "Como construir sua loja virtual"; "Como usar o Twitter para sua empresa"; "Como usar sites de busca na internet". Para conhecer o programa acesse o portal do Sebrae-SP ou procure um dos postos de atendimento em sua região.

Dicas

- Pesquise o mercado e os hábitos na rede do público alvo, para identificar as melhores ferramentas virtuais para a empresa.
- Ofereça conteúdo inovador e diversificado para atrair e entreter os clientes.
- Monitore as visitas e gerencie os comentários, dando respostas rápidas as dúvidas, solicitações e entregas.
- Crie mais de uma canal se possível, com conteúdo direcionado.
- No Facebook: o indicado para a empresa é ter fanpage e não perfil pessoal; não deixe ninguém sem resposta e esteja preparado para críticas.

Registro de marcas | Patentes | Direitos Autorais
Assuntos Regulatórios | Assessoria Jurídica
Brasil e Exterior

Conte com a nossa estrutura.
0800 703 9009 | www.vilage.com.br



Em março 18% das pequenas e microempresas instaladas no Estado de São Paulo foram prejudicadas pela interrupção no fornecimento de energia e ou de água, segundo pesquisa do Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo (Simpi-SP). O levantamento foi feito com 311 donos de micro e pequenas empresas, entre 7 e 24 de abril.

Empreendedorismo

Do surgimento da ideia à



Carlos Mazzei, da Associação Nacional dos Inventores: "Existem inventores com projetos interessantes, que não sabem o que fazer"

Desenhos animados e filmes de Hollywood ajudaram a fazer da figura do inventor uma das mais curiosas da sociedade. Longe da ficção, porém, a presença desse profissional é mais comum do que se imagina. Mas quem conhece o mercado avisa: existe um longo caminho entre a construção do projeto e o consumidor final. Saber fazer a gestão desse desafio pode ser a chave do sucesso.

"Existem no Brasil diversos inventores com projetos interessantíssimos que muitas vezes não sabem o que fazer. Nem para proteger a ideia e nem como se apresentar diante do mercado", explica Carlos Mazzei, presidente da Associação Nacional dos Inventores (ANI). No mercado há 22 anos, a ANI já ajudou milhares de invenções a ganhar forma antes de serem comercializadas.

Mazzei afirma que o primeiro passo é se formalizar. Abrir uma empresa é o melhor caminho. "Nem sempre o inventor fabricará ou comercializará sua criação. Ele pode terceirizar ou licenciar", explica ele. Para Arthur Achôa, gerente do escritório Centro do Sebrae-SP, o inventor tem que seguir o mesmo caminho de qualquer empresa "Abrir uma empresa e fazer um plano de negócio. Colocar tudo no papel para ver se o projeto será realmente lucrativo."

Ao desenvolver uma criação, o inventor precisa correr para blindar a sua ideia. Daí a necessidade de patentear o projeto. Durante esse processo, inclusive é possível ficar sabendo se já existe algo semelhante no mercado. "Recebemos muitas pessoas aqui no Sebrae-SP que chegam com algo que julgam ser único, mas quando fazem a consulta no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) ficam sabendo que já existe a patente de algo igual ou semelhante", explica Achôa.

Para Mazzei, um erro que pode ser evitado é o inventor tentar fazer a patente por conta própria no INPI. "O sistema é complexo. É preciso ter experiência para preparar um documento com um relatório bem elaborado", explica. Consultorias especializadas costumam cobrar entre R\$ 2 mil e R\$ 5 mil.

As franquias do setor de casa e construção registraram aumento de 13,4% em 2013, de acordo com balanço anual da Associação Brasileira de Franchising (ABF). Já o mercado de franquias como um todo teve alta de 11,9%. O faturamento total das franquias ficou em R\$ 115 bilhões.

oportunidade de negócio

Mas nem sempre o inventor tem recursos para produzir o seu projeto, ou ainda, não possui habilidade para fazer a gestão de todos os processos de fabricação e comercialização. Nessa hora, a saída pode ser buscar uma sociedade. “O ideal é que o inventor faça parceria com algum investidor que tenha capacidade gerencial. Enquanto ele cuida do lado técnico, aprimorando e aperfeiçoando a invenção, o outro faz a parte comercial, levando para o mercado e fazendo dinheiro com a invenção”, diz o presidente da ANI.

Outra saída para quem quer apenas lucrar com a invenção e deixar a produção a cargo de terceiros é a cobrança de royalties. Nesse caso, o dono da ideia receberia um percentual pelo produto vendido, sem se

preocupar com a estrutura necessária para fabricação e comercialização. Achôa, do Sebrae-SP, explica que quanto mais complexa e inovadora for a invenção mais fácil será para encontrar um parceiro. “Se o produto for difícil de ser copiado ou exigir uma certa complexidade para o mercado conseguir produzir algo semelhante, o caminho fica mais fácil. Ninguém vai querer colocar dinheiro em um projeto que possa logo ser superado”, diz Achôa.

Eureka!

É comum na ANI inventores recorrerem à entidade achando que inventaram algo que vale milhões. Nessa hora, Mazzei busca sempre alinhar expectativa e realidade. “Procuramos colocar o inventor num

patamar realista e deixar claro que o projeto dele vai ter uma proporção maior de valores na medida que ganhar mercado e clientes”, explica. Aliás, na opinião de Mazzei, esse é o maior erro que um inventor pode cometer. “Achar que todo mundo vai comprar o invento. Considere um percentual de mercado e faça a conta de quantos seriam seus clientes. Não é tão simples.”

“Aconselho o inventor a registrar a patente, montar um plano de negócios, um protótipo e ver quantas empresas e quais podem ter interesse em fazer parceria. Além de divulgar sua ideia. Aparecer é fundamental. Participe de feiras, eventos e concursos. É uma maneira interessante para aproximar parceiros ou investidores”, explica.

Os anos de experiência fizeram da ANI uma das mais conhecidas organizações nesse mercado e já foi o ponto de partida de muitos produtos de sucesso. “Lembro-me muito bem do espaguete de piscina (referindo-se às espumas flutuantes em formato de cilindro). O inventor teve muito sucesso por ter tido paciência e não se iludir com propostas absurdas do mercado”, relembra Mazzei. Além de consultoria, a entidade ajuda os inventores na parte de registro e buscando no mercado parceiros e investidores, sempre no perfil que se encaixa com a ideia apresentada. Os custos variam conforme o projeto. Para conhecer um pouco mais do trabalho da ANI acesse os sites www.inventores.com.br ou www.carlosmazzei.com.br.

A GS1 BRASIL ESTÁ EM TODOS OS LUGARES

A **GS1 Brasil** – Associação Brasileira de Automação é responsável pela aplicação do código de barras em mais de 20 segmentos do mercado, desde produtos de consumo, logística e transporte, até o setor da saúde, e está presente na vida dos brasileiros há mais de 30 anos.

COPO DESCARTÁVEL

CÂMERA FOTOGRÁFICA

CAMISA DO CRAQUE

LÂMPADAS

ASSENTO 237

PENSOU EM CÓDIGO DE BARRAS, PENSOU **GS1 BRASIL**.

www.gs1br.org



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA
DE AUTOMAÇÃO

classificados

Quer anunciar?
Ligue

0800 570 0800

ou procure um dos
escritórios do SEBRAE-SP

COMUNICAÇÃO / GRÁFICA

GRÁFICA & COPIADORA

BANNER

ADESIVOS & RÓTULOS
ENVELOPES - PASTAS
APOSTILAS - CRACHÁ PVC

DOREPAPER

Solução em Impressão

29505627 - 22834223

etiquetas

CODIGO DE BARRAS

Fone: 11-3311.0287

Filmamos e fotografamos seu evento social, comercial ou religioso em HD

Fone: 11-3311.0287

CONSTRUÇÃO CIVIL

Sua empresa precisa de mão de obra qualificada ou profissionalizar a própria Equipe?

CONSULTE-NOS (11) 5011.4342

concretta
ESCOLA DA CONSTRUÇÃO
www.ESCOLACONCRETTA.com.br

CONSULTORIA

FACSOL
CONSULTORIA E APOIO EMPRESARIAL

- ADM. CONDOMÍNIOS
- ELABOR. CONVENÇÃO E ATAS
- COBRANÇAS JUD. E EXTRAJUDICIAL
- C/C INDIVIDUALIZADA
- PARTICIPAÇÃO EM ASSEMB. (GRATUITA)
- LOCAÇÃO MÃO DE OBRA TERCEIRIZADA

AGENDE UMA VISITA
(11) 3277-2747
www.sommaservicos.com.br
somma@sommaservicos.com.br

Somma
CONTÁBIL

- ASSES. EMPRESARIAL
- LEGAL DE EMPRESAS
- CONTABILIDADE
- GESTÃO EM RH
- ESCRIT. FISCAL
- ASSES. JURÍDICA

AGENDE UMA VISITA
(11) 3277-2747
www.sommaservicos.com.br
somma@sommaservicos.com.br

NEGÓCIOS ON-LINE

Como colocar ou melhorar seu negócio na internet?
Nós temos as respostas!

DIGITAL JUDGE
digitaljudge.com.br
contato@digitaljudge.com.br
(11) 2579-6403

DIVERSOS

GRUPO ITHAJACI: anúncios nos principais jornais e revistas, brindes e embalagens personalizadas, com anos de mercado. Tel.: (11) 2157-8484
www.ithajaci.com.br

PUBLICIDADE: atinja seu público alvo com divulgação inovadora pois somos experts em pequenas e médias empresas. Tel.: (11) 2883-3443
www.publsize.com.br

Monte seu **Saara**
Primeiro negócio na
Rua 25 de Março-SP

Ligue: 11 9 4730 6666
E-mail: saarashopping@terra.com.br

MONDEO
Assessoria em Comércio Internacional

- Habilitação junto a Receita Federal para Importar e Exportar (RADAR)
- Mudanças Internacionais
- Importação de cargas vivas, cabelos humanos naturais e demais mercadorias
- Toc Imports - comercial importadora e exportadora

www.mondeointernacional.com
(11) 2951-3998 / 2951-3588

INFORMÁTICA

houze
AGÊNCIA ESPECIALIZADA EM E-COMMERCE E E-MAIL MARKETING

(11) 5549-0141 agenciahouze.com

Autobyte www.autobyte.com.br
Fones (11) 2971-0102 / (11) 3459-7193

- Sistemas de automação comercial
- Alterações específicas
- 25 anos de mercado
- Melhor custo benefício
- Frete de caixa e retaguarda
- Pacotes completos para:
 - FAST FOOD
 - PIZZARIA
 - ATACADOS
 - CABELEIREIROS
- INDÚSTRIAS - PADARIAS - VAREJOS

Autobyte www.autobyte.com.br
Fones (11) 2971-0102 / (11) 3459-7193

A solução completa em informática

- Manutenção de computadores
- Manutenção em Note Book
- HP / Apple / Dell / Samsung
- Projetos em TI e cabeamento
- Serviços avulsos e contratuais
- Atendimento contratual de segunda a segunda das 8 às 22

Contbyte Soluções contábeis

- Abertura de empresa
- Alterações contratuais
- Escrituração Fiscal e contábil
- Departamento pessoal
- Imposto de renda
- Auditoria Fiscal
- Auditoria administrativa
- SINTEGRA
- SPED
- NF-e/CT-e/NFC-e
- Integração com sistemas de faturamento

www.contbyte.com.br Fones (11) 3360-3843/3514

PETXOUDA Software

Sistema líder de mercado
Automatize seu PetShop

0800 771 7777
www.jnmoura.com.br

Software

POSTO MOURA

Controle de Estoque, Vendas, Compras, PDV, Financeiro, Automação de Bombas

Todos os Relatórios no seu celular

0800 771 7777
www.jnmoura.com.br

Sistema Gestão XXI
Módulos:

- Importação
- Portal Representante Web
- BI - Business Intelligence
- Gerenciamento Armazém - WMS

GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

NOTA FISCAL ELETRÔNICA
SEM COMPLICAÇÃO

Emissor de NF-e em lote

GestãoXXI
SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.gestao21.com.br
(11) 4224-2001 / (11) 2376-6058

VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA

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

Transportadores a
Obrigatoriedade Chegou!

Emissor de Conhecimento de Frete Eletrônico (CT-e) ao seu alcance!

Pagando apenas a manutenção mensal a partir de: **R\$ 85,00**

11 2682-9644
11 3294-8635
www.conhecimentodefretes.com.br

SERV-SYSTEM
31 anos em Gestão Empresarial

Nota Fiscal Eletrônica

E quando o assunto for emissão de Nota Fiscal Eletrônica, você pode ficar tranquilo, pois somos especialistas neste assunto.

Ligue: 11 5904-7378
www.servsystem.com.br

SERV-SYSTEM
31 anos em Gestão Empresarial

ERP - Gestão Empresarial

Comércio, Indústria ou Serviços? Seja qual for o ramo de atividade da sua empresa, temos a solução ideal para o seu negócio.

Ligue: 11 5904-7378
www.servsystem.com.br

SERV-SYSTEM
31 anos em Gestão Empresarial

31 anos de mercado...

No mercado competitivo, sua empresa precisa estar preparado para a tomada de decisões. Utilizando as nossas soluções você obterá os resultados em poucos cliques.

Ligue: 11 5904-7378
www.servsystem.com.br

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

Classificados

ORGANIZACIONAL

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

ABERTURA: alteração, encerramento de empresas, certidões e alvarás, declarações PJ e PF. Tel.: (11) 2258-6332 - ALESSANDRA
www.soaresaberturaeempresas.com.br

INVENTOS

CERA: depilatória massageante, patenteada, procuro investidores para fabricação e distribuição do produto. Tel.: (11) 4125-8670/97196-9563 - EDNA

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

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
e-mail: crimark@crimark.com.br

OFERTAS DE PRODUTOS E SERVIÇOS

Martins & Fernandes
SUA MARCA EM BOAS MÃOS
REGISTRAMOS MARCAS, PATENTES
E DIREITOS AUTORAIS.
TELEFONE:
(11) 2537-5912 e (11) 2023-4375
www.martinsfernandes.com.br

**Cardápio Digital
para Restaurantes**
0800 771 7777
www.jnmoura.com.br
TABLET

O Sebrae-SP tem cursos sob medida pra você.



empretec

- Curso desenvolvido pela ONU
- Oferecido com exclusividade pelo Sebrae
- Ensina a identificar novas oportunidades de negócio
- Capacita 10 mil participantes todo ano
- Aumenta o faturamento das empresas
- Somente 5 X R\$ 260,00

Ligue 0800 570 0800 ou
acesse www.sebraesp.com.br

**SEBRAE
SP**

PENSANDO EM COMEÇAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO MAS LHE FALTA CAPITAL DE GIRO?

COM ALGUMA EXPERIÊNCIA EM PROCESSO E POUCOS EQUIPAMENTOS...

**MONTAR E REFORMAR CILINDROS HIDRÁULICOS E PNEUMÁTICOS
USANDO OS PRODUTOS E FACILIDADES MARVITUBOS
TORNA-SE UMA BRINCADEIRA DE CRIANÇA!**



PERFIS EM ALUMÍNIO PARA
CILINDRO PNEUMÁTICO
MATERIAIS À
PRONTA-ENTREGA COM
QUALIDADE CERTIFICADA!

SOLICITE-NOS
CATÁLOGOS TÉCNICOS
GRATUITAMENTE!

TUBOS BRUNIDOS PARA CÂMERA
MARVITUBOS
BARRAS CROMADAS PARA HASTE



Telefones: (16) 3019-9000 - (16) 3515-8900 - Fax: (16) 3019-9009 - Grátis: 0800-183874
www.marvitubos.com.br - desenvolvimento@marvitubos.com.br



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.



Reconhecimento

Inscrições abertas para o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios



Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

Há 10 anos, a gente faz histórias de sucesso como a sua inspirarem ainda mais mulheres a serem donas do seu próprio negócio. O Sebrae quer contar a sua história para todo mundo. Participe! Faça a sua inscrição de 8 de março a 31 de julho.

Acesse: mulherdenegocios.sebrae.com.br
Informações: 0800 570 0800

Ganhadoras do prêmio edição 2013 nas categorias:
Microempreendedora Individual, Pequenos Negócios e Produtora Rural.



Regina Célia, ES Rosângela Melo, RN Maria de Fátima, PB

FNQ Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres (SPM) BRASIL SEBRAE


Especialistas em pequenos negócios: 0800 570 0800 / sebrae.com.br

Empreendedoras podem participar da 11ª edição do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, etapa estadual. O prêmio reconhece o trabalho das mulheres em três categorias: Microempreendedor Individual, Produtor Rural e Pequenos Negócios. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas até o dia 31 de julho pelo site www.mulherdenegocios.sebrae.com.br ou pessoalmente nos escritórios regionais do Sebrae-SP em todo o Estado.

As vencedoras ganham troféu de reconhecimento, certificado de premiação, direito ao uso do selo de vencedora, curso da Matriz de Soluções Educacionais (16 horas técnicas de consultoria em gestão) e vão a Brasília, com despesas pagas, para disputar a etapa nacional. Na última fase, a campeã de cada categoria ganha uma viagem internacional. O país de destino é sempre relacionado à área de atuação do seu negócio.

A consultora do Sebrae-SP e gestora do prêmio, Ana Maria de Araújo Brasilio, afirma que o número de interessadas em contar suas histórias de sucesso cresce a cada ano. Em 2013 foram 1.270 inscritas em todo o Estado, quase 10% a mais do que na edição anterior.

Promovido desde 2004, o Prêmio é uma parceria entre Sebrae, Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres (SPM), Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais do Brasil (BPW Brasil) e Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

De acordo com a pesquisa realizada em 31 países pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), a mulher empresária vem se destacando no mundo dos negócios com uma participação de 52% entre os empreendedores brasileiros. A gestora atribui o ótimo resultado do estudo a características tipicamente femininas, como superação e dedicação. “Elas têm um diferencial no que diz respeito a serviços, área em que é preciso ter atenção e facilidade de relacionamento com clientes”, justifica. 



Veja depoimentos de mulheres que já venceram o prêmio: <http://sebr.ae/sp/jnmais244>



Agenda de Tributos

MEI

21/07

Recolhimento em valores fixos mensais. Último dia para o pagar DAS referente junho/14.

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 no mês de junho/14.

21/07

Recolhimento do DAS. Tributos devidos e apurados na forma do Simples Nacional.

30/07

IR – Ganho de capital das empresas optantes pelo Simples Nacional. Imposto de Renda incidente sobre os ganhos de capital (lucros) obtidos na alienação de ativos de junho/14. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

19/07

INSS (Simples Nacional – ANEXO IV). Contribuição Previdenciária calculada sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente a junho/14.

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

IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica. Último dia do mês seguinte à apuração do trimestre. Meses de recolhimento: Abril, Julho, Outubro e Janeiro.

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

19/07

INSS. Calculado sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Referente a junho/14.

19/07

PIS/Pasep Faturamento. Contribuição com base no faturamento de junho/14. Código Darf: 8109 - Alíquota: 0,65%.

Cofins faturamento. Base: faturamento de junho/14. Código DARF das empresas em geral: 2172 - Alíquota: 3%.

Obrigações diversas

04/07

FGTS - Recolhimento relativo à competência de junho/14

07/07

SALÁRIOS. Último dia para o pagamento do salário do mês de junho.

CAGED. Envio ao Min. do Trabalho da relação de admissões, transferências e demissões de empregados ocorridas no mês de junho/14.

10/07

GPS – Guia de Recolhimento da Previdência Social. Entrega, contrarrecibo, da cópia da GPS, referente ao recolhimento de junho/14, ao sindicato representativo da categoria profissional.

15/07

INSS. Contribuintes Individuais, facultativos e empregadores domésticos.

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

19/07

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

30/07

Declaração de Imposto de Renda da pessoa física DIRPF. Último dia para a entrega da DIRPF sobre os rendimentos recebidos em 2013.

Quinzenalmente

Contribuições PIS/COFINS/CSLL retidas na Fonte.