



Ricardo Shimosakai montou uma agência de turismo especializada em roteiros para pessoas com deficiência

CIDADANIA

MPE receptiva a pessoas com deficiência é bom negócio

O universo das micro e pequenas empresas tem muito espaço para aproveitar esse grupo, sejam eles trabalhadores, consumidores ou donos de negócios. Projeto Sebrae Mais Acessível - parceria entre Sebrae-SP e Secretaria dos Direitos da Pessoa com Deficiência - vem para incentivar a inclusão.

Págs. 4 e 5 ►

GESTÃO



Oficina mecânica: menos desperdício e mais lucro

Veja como eliminar as fontes de gastos desnecessários.

Págs. 6 e 7 ►

EDUCAÇÃO

Sebrae-SP e ACESSA SP fazem acordo para cursos de empreendedorismo

Pág. 12 ►

OPORTUNIDADE

Inscrições abertas para a Feira do Empreendedor de 2014

Pág. 3 ►

NEGÓCIOS



Da queda ao sucesso

Sergio Zimmerman conta como virou o jogo nos seus negócios e montou a Pet Center Marginal, uma das maiores redes do setor do Brasil.

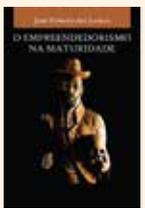
Págs. 10 e 11 ►



Dicas de leitura
O Guia Definitivo do Plano de Negócios: Planejamento Inteligente para Executivos e Empreendedores


Richard Stutely explica passo a passo todas as etapas da criação de um plano de negócios, desenvolvimento

de planos estratégicos operacionais, previsões financeiras, projeções de fluxo de caixa e orçamento etc. De forma clara e abrangente a obra mostra como reunir essas informações em um plano bem escrito e usá-lo para administrar seu negócio com eficiência e sucesso.

O Empreendedorismo na Maturidade


O que significa empreender na maturidade quando já se vivenciou a vida toda como funcionário? Em sua obra, José Roberto

dos Santos relata os primeiros anos de atividades do Clube dos 50, um grupo formado na cidade mineira de Lagoa Santa e constituído, majoritariamente, por homens e mulheres que vivem na fase da maturidade.



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 OUIVITORIA.

Acessibilidade garantida

O ritmo das mudanças em nossa sociedade, pautado pelos avanços tecnológicos, a velocidade da informação, a mobilidade e a formação de redes nos impulsionam a pensar e a fazer diferente. Adaptar-se a este maravilhoso novo mundo é um desafio imenso e também uma ótima oportunidade para desenvolver a cultura empreendedora em nosso país.

Nossa missão no Sebrae-SP é garantir a acessibilidade dos empresários e futuros empreendedores às orientações, capacitações e ações de promoção comercial a todos que escolheram o caminho do empreendedorismo como forma de autorrealização pessoal e profissional. Sem distinções.

Porque acreditamos que o que distingue as pessoas bem sucedidas ou

não é a maneira de encarar os desafios e aproveitar as oportunidades.

Nossa batalha diária é garantir plenamente o tratamento diferenciado aos empresários e futuros empreendedores, sempre pautado por estágios diferenciados de crescimento pessoal e profissional. A isto damos o nome de cidadania plena, que só é conquistada com o respeito ao indivíduo e à liberdade de empreender.

Recentemente firmamos parcerias (ver mais nas matérias desta edição) para garantir que nossos produtos, serviços e informações cheguem, de forma rápida e objetiva, nas formas presencial e virtual, aos interessados em ter o próprio negócio e empresários já constituídos nos quatro cantos de São Paulo, estado que abriga quase 3



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

milhões de empreendedores. Trata-se de ações concretas que vão ajudar os paulistas a fazer mais e melhor diante dos desafios deste admirável mundo novo. E mais: vão colaborar sobremaneira para o despertar de um Brasil, forte, inovador e competitivo.

Dúvida do empreendedor

Tenho débitos pendentes do ano passado do Simples. Podem ser parcelados? Como regularizá-los?

Todos os contribuintes que tenham débitos exclusivamente apurados no Simples Nacional e que se encontrem em cobrança na Receita Federal do Brasil (RFB) podem pedir o parcelamento.

O pedido é feito exclusivamente pelo Portal e-CAC da RFB. O acesso se dá por meio de certificado digital ou pelo código de acesso gerado no sistema. No Portal do Simples Nacional há um link para o e-CAC do sítio da Receita.

Deste modo, o interessado deverá acessar dois aplicativos: primeiramente o de opção e, depois o de emissão do DAS da parcela mínima.

Para gerar o DAS é necessário informar o mês de vencimento da parcela e confirmar. A empresa deverá pagar

mensalmente parcela mínima no valor de R\$ 300. Caso o pagamento da primeira parcela não seja feito tempestivamente, o pedido será considerado sem efeito.

A consolidação dos débitos objetos do parcelamento será divulgada posteriormente pela Receita.



Paulo Melchor

Não podem ser parcelados débitos inscritos em dívida ativa, relativos à multa por descumprimento de obrigação acessória e Contribuição Patronal Previdenciária de empresa tributada no Anexo IV da LC 123/2006.

Tratando-se de débitos de ICMS e ISS remetidos para inscrição em dívida ativa dos Estados e municípios que têm convênio com a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional (PGFN), o parcelamento deverá ser solicitado junto àqueles entes.

Mais informações, acesse:

<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>

Por Paulo Melchor,
consultor do Sebrae-SP.

Feira do Empreendedor espera receber 60 mil visitantes na capital



Empresários e candidatos a donos do próprio negócio já podem se programar para a 3ª edição da Feira do Empreendedor, que ocorre de 22 a 25 de fevereiro de 2014 no Expo Center Norte – Pavilhão Verde, em São Paulo. Organizado pelo Sebrae-SP a cada dois anos, o evento, com entrada franca, é o principal dedicado às micro e pequenas empresas no Estado. A edição de 2012 reuniu aproximadamente 55 mil participantes.

Serão 21 mil m² com estandes oferecendo consultoria individual e coletiva, portfólio do Sebrae-SP, Loja Modelo – itinerante – para o comércio varejista, espaço de negócios para

empreendedores de startup além de exposição de oportunidades de negócios.

“Nosso objetivo é apresentar soluções e oportunidades que promovam à melhoria de processos. Por isso, o Sebrae-SP seleciona os expositores e avalia se o perfil da empresa participante é compatível com as demandas dos micro e pequenos empresários”, explica Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP. “Trata-se de uma feira de negócios e não tem a missão de vender serviços e produtos a varejo ao consumidor final”, complementa.

O visitante que busca informações sobre empreendedorismo poderá participar de atividades voltadas à disseminação de conhecimento nas oito salas de palestras, com capacidade para 300 pessoas cada, que contará com apresentações de profissionais de mercado. Há ainda seis espaços destinados à

capacitação comandados por consultores e técnicos do Sebrae-SP.

Na área de oportunidades de negócios, potenciais empreendedores interessados em abrir sua própria empresa serão informados quanto às ofertas e tendências de mercado. Cerca de 310 expositores dos segmentos de franquias; tecnologia da informação; máquina e equipamentos; e representação e porta a porta estarão no Expo Center Norte para apresentar seus produtos e serviços.

A feira terá ainda um espaço de atendimento do Sebrae-SP, onde serão oferecidas consultorias de marketing, financeira e jurídica. O empresário que deseja sair da informalidade também será orientado e poderá formalizar sua atividade durante o evento. 



Jornal de
negócios
mais

Veja como foi a
Feira do Empreendedor
de 2012 em
<http://sebr.ae/sp/jnmais233>

Inscrições antecipadas podem ser feitas em:

<http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>

Feira do Empreendedor:

Datas: 22 a 25 de fevereiro de 2014

Local: Expo Center Norte – Pavilhão verde (Rua José Bernardo Pinto, nº 333, Vila Guilherme)

Horário: 13h às 20h. Entrada gratuita. Evento proibido para menores de 14 anos.

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 (Diretor-superintendente)
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
Editor assistente: Roberto Capisano Filho
Repórteres: Ana Carla Lopes, Andréa Guedes, Caroline Ferrari, Daniel Lopes, Ivan Martins, Pedro Corrêa
Fotos: A2 Fotografia
Ilustrações: thinkstockphotos.com
Apoio Comercial: Valéria Capitani
Projeto Gráfico e diagramação: Marcelo Costa Barros e Carlos Kazunari
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



Indicador Serasa Experian de Nascimento de Empresas mostra que foram abertos 905.468 empreendimentos no País no primeiro semestre deste ano. Houve um avanço de 1,39% na comparação com o mesmo período de 2012. Do total, 614.972 (68%) foram de MEIs; 112.148 (12%) de empresas individuais; 128.983 (14%) de sociedades limitadas; e 49.365 (5%) de empresas de outras naturezas jurídicas.

Cidadania

Pessoas com deficiência e a

Eles formam um contingente significativo de trabalhadores, potenciais empreendedores e consumidores, porém, ainda pouco inseridos no universo das micro e pequenas empresas (MPEs). Para melhorar essa situação, o Sebrae-SP, em parceria com a Secretaria do Estado dos Direitos da Pessoa com Deficiência, lançou o projeto Sebrae Mais Acessível, de incentivo à contratação de pessoas com deficiência pelas MPEs e a atuação delas como empreendedoras, além de divulgar informações para que os pequenos negócios se adaptem para receber esse público.

“O intuito é atuar frente à resistência do mercado em contratar esses profissionais, promover a inclusão junto aos empresários e ampliar a empregabilidade, já que a lei de cotas, que obriga as empresas com 100 ou mais funcionários a preencherem de 2% a 5% dos seus cargos com beneficiários reabilitados ou pessoas com deficiência, não atinge os pequenos negócios”, diz Bruno Caetano, diretor-superintendente do Sebrae-SP.

A secretária de Estado dos Direitos da Pessoa com Deficiência, Linamara Rizzo Battistella, destaca a importância da conscientização. “A maioria das empresas no País é de pequeno porte e o objetivo só será alcançado quando os empresários enxergarem que vale a pena e é importante investir no profissional com deficiência.”

A gestora do projeto Sebrae Mais Acessível, Ana Paula Peguim, destaca uma frase comum às pessoas com deficiência: “Não é a deficiência que me impede de abrir e manter a minha empresa, mas a falta de informação”. Exemplo disso é a história do empresário Ricardo Shimosakai, da Turismo Adaptado.

Antes de ser empreendedor, ele teve muita dificuldade em manter-se contratado. “Muitas companhias em que eu passava não eram adaptadas, então era mais fácil me descartarem do que se reciclarem”, afirma. “Minha empresa começou em paralelo ao trabalho que tinha na época,

Os serviços são feitos por parceiras. Shimosakai é o consultor do roteiro acessível que varia conforme o perfil do viajante. O destino pode ser nacional ou internacional e o estilo, tranquilo, como um passeio pela cidade de Gramado (RS) ou mais radical, para os ligados em esportes, como rafting, em Bonito (MS).

“Além da rota ofereço o programa de implementação de acessibilidade - um check-up feito com as empresas que irão receber o turista. Penso em todos os detalhes: hotéis, traslado, seleção de passeios e orientação e escolha dos guias”, explica.

Conforto e atenção

Bem-estar é a premissa que a advogada Paula Elias adotou para gerenciar o salão de beleza da mãe, Marilda Nascimento Elias. O instituto de beleza, no centro de Ribeirão Preto (SP) há 35 anos, passou por reformas e foi adaptado. É amplo e não tem degrau. O banheiro tem vaso sanitário elevado e barras de apoio.

O estabelecimento está preparado para atender idosas, obesas e pessoas com deficiência. Lá tudo é bem pensado. Na hora de comprar o lavatório, Paula procurou um modelo com a cadeira mais alta e reta para que a pessoa possa se sentar e levantar sem dificuldades. A maca é outro equipamento que o estabelecimento não economiza. “Ela precisa ser resistente e não pode ter instabilidade. Segurança em primeiro lugar”, diz.



Paula Elias (dir.) fez uma série de adaptações no seu salão de beleza em Ribeirão Preto

O agente de viagens ficou paraplégico ao reagir a um sequestro relâmpago, em 2001, em São Paulo. Ele conta que a adaptação à nova realidade (de cadeirante), a busca por um emprego e a procura pela graduação em turismo ocorreram ao mesmo tempo.

em uma multinacional de telecomunicações. Quando percebi que o mercado poderia aceitar a ideia de oferecer viagens para as pessoas com deficiência procurei o Sebrae-SP que me orientou na formalização e gestão.” O negócio não tem sócio nem funcionários.

A cidade de São Paulo lidera o ranking de municípios do Estado mais promissores para abertura de franquias. Em seguida vêm Campinas e Santo André, respectivamente. A pesquisa “100 melhores mercados para franquias no Brasil” é da consultoria Rizzo Franchise.

inclusão na MPE



Shimosakai: turismo segmentando

Todas as profissionais foram instruídas para o atendimento. As orientações são simples e funcionam: cuidado, dedicação, falar com calma, olho no olho e gesticulando no caso das freguesas com deficiência auditiva. Para as frequentadoras com deficiência visual parcial, são oferecidos lupas e espelhos que aumentam a imagem para que possam conferir o resultado.

Há ainda serviço em domicílio para as acamadas e de leva e traz. “Disponibilizo cabeleireiros e manicures para irem até a casa da cliente e também a busco se for preciso. Comprei um carro mais confortável e com um banco mais alto para facilitar a entrada e saída do veículo. Quando chegam sozinhas, vou até a porta buscá-las e as conduzo até o ambiente em que serão atendidas”, diz.

Inclusão

“O mercado de trabalho é a forma mais digna e eficaz de incluir as

peças na sociedade”, afirma Carolina Ignarra, que juntamente com Tabata Contri, montou a Talento Incluir. Ambas cadeirantes, mostram que isso não é obstáculo para o sucesso da empresa que tocam juntas na capital, há cinco anos. O negócio ainda tem dois funcionários com deficiência visual.

Entre seus serviços, a empresa oferece palestras de conscientização, recrutamento de profissionais com deficiência, acompanhamento do empregado e do empregador por pelo menos cinco meses e também dá orientação de acessibilidade nos espaços com o auxílio da parceria com uma arquiteta. O atendimento se estende por todo o País e no portfólio estão grandes companhias.

“Oferecemos cultura de inclusão. O mercado não tem esse conhecimento, a sociedade não foi acostumada a conviver com pessoas com deficiência. Por isso, existe preconceito e falta de informação”, explica Carolina.



Assista a vídeos que mostram empresas que adaptaram seus espaços em <http://sebr.ae/sp/jnmais233>



Bruno Caetano,
Diretor-superintendente
do Sebrae-SP

@bcaetano

bcaetano@sebraesp.com.br

www.facebook.com/bcaetano1

Consumidores que devem sempre ser lembrados

A parcela da população brasileira com deficiência intelectual, motora, visual ou auditiva passou de 14% em 2000 para 24% em 2010, totalizando 45,6 milhões de pessoas, segundo o IBGE. Uns consideram o aumento fruto de alteração na metodologia da pesquisa. Outros veem uma mudança comportamental do entrevistado que, ao perceber seus direitos valorizados, resolve admitir sua condição.

O fato é que pessoas com deficiência são um grande mercado consumidor. Porém, boa parte dos estabelecimentos comerciais do País não está preparada para recebê-las. Promover a inclusão não é só interesse mercadológico; é obrigação social e demonstração de respeito pelo próximo. Quanto aos negócios, o dono da empresa vale o bom senso. A pessoa com deficiência não quer superproteção ao entrar numa loja. Não superestime nem subestime suas dificuldades e possibilidades. Ofereça ajuda e aguarde o consentimento antes de agir.

No caso de cadeirante, são importantes rampas, piso sem irregularidades e mais espaço para deslocamento. Cadeira de rodas, muleta e bengala são praticamente extensões do corpo e não devem ser manuseadas sem autorização. Se o cliente tem problema auditivo, fale naturalmente. Certifique-se de que ele vê seus lábios e, se precisar, comunique-se com bilhetes ou gestos.

No caso de pessoa com deficiência visual, o primeiro contato pode ser um toque no braço. Identifique-se e ofereça auxílio. Jamais se afaste sem avisar e se for levá-la junto, dê seu braço ou ombro para segurar.

As adaptações do estabelecimento incluem portas mais largas nos banheiros, torneiras e secadores automáticos. Ajuste a comunicação: placas indicativas, cardápio em braille e site que permite atendimento de internautas com baixa visão e ferramenta de voz são bem-vindos. Tais adequações mostram tino comercial, responsabilidade social e valorizam a imagem da empresa.



A busca das empresas por crédito registrou queda de 4,7% no primeiro semestre deste ano, ante o mesmo período do ano passado, segundo o Indicador Serasa Experian de Demanda das Empresas por Crédito. Foi o segundo menor desempenho para um primeiro semestre de toda a série histórica do indicador, iniciada em 2007. A queda ficou concentrada nas micro e pequenas empresas, cujo recuo foi de 6,8% em comparação a igual período de 2012.

Gestão

Redução de desperdício aumenta



Dono da Evolution, uma oficina mecânica na capital, Renato Feitosa acompanha atentamente o que é gasto na sua empresa para tomar medidas voltadas à redução de custos

Peças danificadas pela má utilização, ferramentas perdidas, material de limpeza usado em excesso, luzes acesas de dia, máquinas ligadas sem necessidade e estoque muito grande por erro de cálculo. Esses são exemplos de desperdício em uma oficina mecânica, pequenos ladrões que parecem insignificantes, mas, juntos, causam um estrago no caixa. Porém, com atenção e uma mudança na organização diária isso se resolve.

O desperdício é resultado de recursos mal aproveitados. O conceito vale também para a gestão de pessoas.

Um funcionário que fica após o expediente – recebendo hora extra – para refazer o serviço falho ou não feito devido à má administração do tempo de trabalho caracteriza tal situação. Nem sempre os ralos por onde escoar o dinheiro são percebidos pelo dono da oficina.

O gasto desnecessário acaba sendo incorporado aos custos comuns da empresa e o proprietário demora a entender porque o lucro está abaixo do esperado. É preciso identificar os vazamentos e eliminá-los rapidamente – ação decisiva para o sucesso do negócio.

“Assim como todos os donos de micro e pequenas empresas, os empresários de oficinas mecânicas trabalham muito e, frequentemente, não têm tempo para organizar os negócios da melhor maneira, por isso, acabam não sabendo se estão tendo ou não lucro”, explica o consultor do Sebrae-SP, Ari Rosolem.

Ele dá algumas dicas práticas para melhorar a organização, evitar desperdícios e ainda impulsionar as vendas. “Monte um cadastro de clientes para buscar serviços em dias de movimento baixo; trabalhe

com um estoque mínimo possível de peças; reduza ao máximo a quantidade de retorno de serviços feitos; adote processos que acelerem o trabalho; crie uma sequência lógica na linha de produção da oficina; utilize o máximo possível o número de horas disponíveis dos mecânicos, tornando-os mais produtivos; envie os funcionários para cursos e treinamento de aperfeiçoamento.”

Proprietário da Evolution, oficina mecânica com dez anos de existência no bairro do Bom Retiro, região central da capital paulista, Renato Feitosa costuma acompanhar com

O Indicador de Inadimplência das Empresas subiu 1,3% no primeiro semestre de 2013, de acordo com a Serasa Experian. Trata-se do menor crescimento para os seis primeiros meses do ano desde 2011, quando houve 13,1% de elevação.

lucro de oficina mecânica

atenção o que é gasto na empresa, para tomar medidas que reduzam despesas. “Se o consumo de gás sobe muito de um mês para o outro, essa variação no histórico chama a minha atenção, e o mesmo acontece com a tinta usada na pintura dos veículos”, explica.

Feitosa afirma que medidas simples resultam em benefícios para o caixa. “Antes nós usávamos uma máquina que só imprimia a frente da folha. Como fazemos muitos orçamentos, o gasto com papel e tinta era muito grande. Eu troquei por uma impressora que imprime frente e verso, e o consumo caiu bastante. Além de reduzir os gastos, contribuimos com o meio ambiente”, diz. Feitosa limitou o valor diário que pode ser investido em materiais e proibiu que compras sejam feitas nas mesmas datas de pagamentos de salários ou de vencimentos de contas, para que não sobrecarreguem o caixa.

“Eu criei um bônus pago aos funcionários quando conseguem que o consumo de materiais fique abaixo da média. Eles economizam tinta e usam as lixas por completo, sendo que antes jogavam fora as que ainda poderiam ser aproveitadas. Uma vez tirei o bônus, e percebi que o consumo subiu”, conta. 



De olho na sustentabilidade

As oficinas mecânicas da capital já têm uma opção boa e barata para adotarem práticas de preservação ambiental. Trata-se do selo Sindirepa de Sustentabilidade, desenvolvido pelo Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo (Sindirepa) em parceria com o Sebrae-SP.

Por meio da consultoria técnica “Sebraetec”, os proprietários de oficinas mecânicas recebem orientações do Sebrae-SP para fazerem as adequações necessárias para o funcionamento legal da empresa conforme as leis nacionais e estaduais de resíduos sólidos para que, posteriormente, obtenham o selo.

Durante o projeto, com duração de 15 horas, o empresário não precisa deixar o estabelecimento.

Ele recebe a visita de técnicos que farão análises completas do negócio, verificando questões como documentos referentes às leis ambientais, reciclagem, materiais utilizados, se houve vistoria do Corpo de Bombeiros para funcionamento, uso da água e destinação de resíduos sólidos.

“É um investimento muito baixo diante do retorno. Atualmente, o cliente cobra o fornecedor em relação à sua responsabilidade socioambiental e, em muitos casos, troca de fornecedor caso essas práticas não forem utilizadas”, explica a consultora do Sebrae-SP, Dorli Terezinha Martins. “Além disso, a legislação está mais exigente a cada dia em relação aos aspectos ambientais”, completa.

Ao todo, o custo para participar do projeto é de R\$ 1,8 mil, porém, o Sebrae-SP arca com 80% do valor das consultorias técnicas. Ou seja, o empresário faz um investimento de apenas R\$ 360 pela participação. No mercado, um planejamento ambiental como este custaria aproximadamente R\$ 15 mil.



Confira 22 práticas conscientes que podem ser adotadas por sua empresa:
<http://sebr.ae/sp/jnmais233>

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

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 mats tradicionais/ ecológicos. Tel.: (11) 2157-8484
 www.ythajaci.com.br

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

INFORMÁTICA

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

HTD
 SISTEMAS E SOLUÇÕES

www.htdsistemas.com.br

VOCÊ NO CONTROLE DA SUA INDÚSTRIA
 ERP GESTÃO XXI
 A INTEGRAÇÃO DE SEUS DEPARTAMENTOS

SEGURANÇA NA TOMADA DE DECISÃO

GestãoXXI
 SISTEMAS E SOLUÇÕES

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

CONSULTORIA

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

Procuramos Representantes / Distribuidores de produtos ortopédicos, esportivos, farmacêuticos para o território Nacional / Mercosul.
 Fone: 11-2274-3131
 Wladimir

vivo

Seja um parceiro Vivo, através da comercialização de produtos e serviços corporativos.
 Excelente oportunidade
 Contato: 011 971203811

CCI Tecnologia

Consultoria em TI Suporte Help Desk

Tel.: 11 3672-3400
www.ccitecnologia.com.br

O ERP QUE CRESCE COM SUA EMPRESA

GestãoXXI
 SISTEMAS E SOLUÇÕES

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

3MI Factoring

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

3MI Factoring

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

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

Suporte Informática

- * Redes
- * Computadores
- * Servidores
- * Antivírus
- * Internet

Tel.: 11 3672-3400
www.ccitecnologia.com.br

INDÚSTRIAS, COMÉRCIOS, CLÍNICAS, DISTRIBUIDORES...

Seu Sistema está em DGS, seus Controles estão em Planilhas, quanto você aproveita do seu SISTEMA?

Desenvolvemos e adaptamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa. Ganha Tempo, SS e segurança com informações rápidas e organizadas.

PAGAMENTO EM ATÉ 18 X
 Adequamos os Sistemas para as necessidades de sua EMPRESA!!
 ...Desde 1988 - CONSULTE-NOS
 Grande São Paulo Implantação e treinamento no local.

LIGUE JÁ!
 5585-9277 **www.viaclient.com.br**
 5581-9352 **VIACLIENT Informática**

NOSSO OBJETIVO É SUPERAR SUAS EXPECTATIVAS!

JOTADETRAN SP

Dentro do **ATLANTA** **www.atlantapeças.com.br**
 (11) 2042-2222 / 3477-2222 / 99165-7047
 Nextel: ID 117*32935 / 117*32937
 jotadetransp@terra.com.br / jotadetransp@hotmail.com

CNH: Mande SMS com N°
 CNH p/ (11) 98040-2222
 e elimine suas dúvidas

Suspensão c/ Pontuação

Financie Débitos: CADIN MULTAS IPVA
 Cheque até 18x **Cartão até 12x**

Bradesco **Daycoval** **Diners Club Internacional** **VISA** **MasterCard**

- * 0 km 1º Emplacamento
- * Transferência (Capital e Grande SP)
- * Licenciamento / SP (Capital e Interior)
- * Docs. Apreendidos
- * Bloqueio de Veículos
- * Laudos Veículos (Fotográfico e Cautelar)

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

FUNDIÇÃO, CALDERARIA E ESTAMPARIA

MOTORES: a diesel, consertos a frio de trinca, quebra em máquinas e peças de ferro fundido.
 Tel.: (11) 2621-9198 / 99122-0858 - GOMES

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

INDÚSTRIAS, COMÉRCIOS, CLÍNICAS, DISTRIBUIDORES...

Seu Sistema está em DGS, seus Controles estão em Planilhas, quanto você aproveita do seu SISTEMA?

Desenvolvemos e adaptamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa. Ganha Tempo, SS e segurança com informações rápidas e organizadas.

PAGAMENTO EM ATÉ 18 X
 Adequamos os Sistemas para as necessidades de sua EMPRESA!!
 ...Desde 1988 - CONSULTE-NOS
 Grande São Paulo Implantação e treinamento no local.

LIGUE JÁ!
 5585-9277 **www.viaclient.com.br**
 5581-9352 **VIACLIENT Informática**

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

INDÚSTRIAS, COMÉRCIOS, CLÍNICAS, DISTRIBUIDORES...

Seu Sistema está em DGS, seus Controles estão em Planilhas, quanto você aproveita do seu SISTEMA?

Desenvolvemos e adaptamos nossos Sistemas para as necessidades de sua Empresa. Ganha Tempo, SS e segurança com informações rápidas e organizadas.

PAGAMENTO EM ATÉ 18 X
 Adequamos os Sistemas para as necessidades de sua EMPRESA!!
 ...Desde 1988 - CONSULTE-NOS
 Grande São Paulo Implantação e treinamento no local.

LIGUE JÁ!
 5585-9277 **www.viaclient.com.br**
 5581-9352 **VIACLIENT Informática**

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



Classificados

INFORMÁTICA

AdmNet
SISTEMAS CORPORATIVOS

ERP

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

www.admnet.com.br 11 2959.6565

BASIS
SISTEMAS

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

INVENTOS

Crimark

MARCAS & PATENTES

- CETESB
- Licença de Funcionamento
- Autorização de Funcionamento
- Registro e Legalização de Produtos

DDG 0800 13 33 13

https://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, Viabilizamos suas Operações de **Importação e Exportação.**

- Radar
- Agenciamento de Cargas
- Comercial Importadora e Exportadora
- Projetos Personalizados

Tels.: (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

Martins & Fernandes
SUA MARCA EM BOM MAO

REGISTRAMOS MARCAS, PATENTES E DIREITOS AUTORAIS.

TELEFONE:
(11) 2537-5912 e (11) 2023-4375
www.martinsefernandes.com.br

MARCAS & PATENTES
DIREITOS AUTORAIS

3340-7713
sguimaraes@sguimaraes.com.br

ORGANIZACIONAL

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

Escritório Santana de Contabilidade Ltda

Rua Daniel Rossi, 203
Santana - Cep: 02019-010
Telefone: (11) 3562-7277

Escritas Fiscais - Repartições Públicas
Contratos - Distratos - Assuntos Fiscais,
Contábeis e Trabalhistas - Aberturas -
Encerramentos - Consultoria
Processamento de Dados
Implantação de meios avançados de
Informática aplicáveis na gestão
das empresas em geral.

site: www.escrioriosantana.com.br

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

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

SOCIEDADE

PARCERIA: para fabricar produtos qual ainda não encontrada no mercado para artefatos plást. e vinil, pára-choques, frisos. pisonprodutos@ig.com.br. Cel.: (19)8819-1337- DENISE

USINAGEM

FURAÇÃO: reduza o custo 30% utilizando brocas de HSS revestidas. (11) 98101-3225 - 2vtools@gmail.com - CARLOS GUERRA

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

Empretec

Há 20 anos formando campeões

REDESCUBRA SEU VERDADEIRO PAPEL DENTRO DA EMPRESA E VENÇA OS DESAFIOS!

Só 5 X R\$ 260,00.

Mais informações:

0800 570 0800 ou procure o Sebrae-SP mais próximo.

Acesse:

<http://sebr.ae/sp/empretec>



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.



O número de pedidos de patentes cresceu em ritmo menor no primeiro semestre, segundo dados do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi). Foram apresentados 17.266 requerimentos, 2,85% a mais que no mesmo período do ano passado. De 2011 para 2012, o aumento havia sido de 6,3%. No período anterior, a alta foi ainda maior, de 12,9%.

Negócios

A grande cartada de



Proprietário da Pet Center Marginal conta como se recuperou de uma falência e construiu uma das maiores redes do segmento pet do País.

Qual sua idade e onde nasceu?

Tenho 46 anos. Sou de São Paulo, região do Brás.

Quando começou a empreender?

Acho que nasci empreendedor. Com 7 anos eu comprava e vendia gibi usado na loja do meu pai. Aos 10, nas minhas férias, meu pai me deixou comprar produtos e revender na loja dele. Mas foi aos 18 anos que tive meu primeiro negócio.

Na adolescência você optou por estudar edificações. Por quê?

Foi uma tentativa de sair do comércio, mas a vida me trouxe de volta para essa área. Passei em vários processos seletivos para vagas de emprego. Eu era bom na parte técnica, mas era sempre barrado no psicotécnico.

Quais dificuldades encontrou quando começou a empreender?

Falta de crédito e inexperiência para lidar com o mercado e a burocracia.

Ainda enfrenta dificuldades? Quais?

Sim, mas hoje são outros desafios. Saber crescer sem perder a alma do negócio é um deles.

Antes de abrir o Pet Center Marginal você enfrentou um processo de falência. Como foi?

Quando alguma coisa dá errado as pessoas que estão a sua volta, até para dar uma força, costumam tentar achar culpados para aliviar o ocorrido. No embalo, às vezes acabamos procurando culpados

Inaugurada em 2002, a rede de lojas Pet Center Marginal foi a maior e mais arriscada aposta feita pelo empresário Sergio Zimerman. Com 20 unidades entre São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, além de um hospital veterinário 24 horas na capital paulista, no ano passado a empresa faturou R\$ 150 milhões e para 2013 a meta é R\$ 250 milhões. O Pet Center Marginal emprega 1,2 mil pessoas, comercializa mais de 20 mil itens e se tornou referência no mercado.

Quem se depara com o tamanho do empreendimento não imagina que sua abertura só ocorreu porque o negócio anterior de Zimerman

faliu e só lhe restara, para tentar se reerguer, um galpão alugado e reformado pouco antes, próximo da Marginal.

De família de comerciantes, o empresário estudou para ser técnico em edificação, mas a genética empreendedora falou mais alto e aos 18 anos ele abriu seu primeiro negócio. Com a então namorada, hoje esposa, investiu no segmento de festas infantis. Começou como palhaço e depois passou a oferecer outros serviços, como carrinho de cachorro-quente e pipoca. Também teve uma adegas, um mercado de varejo de 150 metros quadrados e um atacado, com 600 funcionários,

que sem planejamento cresceu rápido e fechou depois de dez anos.

Para evitar que uma nova falência marcasse sua vida, em 2001, um ano antes de abrir o Pet Center Marginal, Zimerman procurou se especializar. cursou a faculdade de administração de empresas, fez um MBA de varejo e duas extensões internacionais de curta duração. Aliando a experiência adquirida com os anos e o conhecimento técnico obtido na universidade, o empresário construiu uma das maiores e mais importantes redes de lojas do segmento e conta agora para o Jornal de Negócios o que aprendeu ao longo da carreira.

Nova modalidade de pagamento parcelado com juros, que deve entrar no mercado até o primeiro semestre do ano que vem, terá operação padronizada para varejistas e contará com linhas de crédito robustas das instituições financeiras.

Sergio Zimmerman

mesmo. Mas eu fiz o oposto. Olhei para os meus próprios erros. Afinal, eu estava à frente de negócio.

Sente-se culpado?

Culpado não, porque culpa é quando você faz algo com intenção. Fui responsável pela falência.

A que você atribui o fechamento do atacado?

Muito foi fruto de falta de conhecimento. Não adianta seguir só o feeling. É preciso planejar.

Como surgiu a ideia de abrir o Pet Center Marginal?

Depois da falência eu precisava me reerguer. Meu cunhado comentou da área pet, mas no começo eu não aceitei a ideia. Eu tinha alugado e reformado um galpão na marginal havia pouco tempo. Inicialmente pensei em abrir uma loja de brinquedos ou uma perfumaria, mas fui desaconselhado pelos próprios representantes das fábricas.

E qual foi o segundo passo?

Fui conhecer uma grande e famosa loja do setor pet. Passei dias visitando o estabelecimento, tentando entender a rotina do negócio, quais eram os tipos de clientes, as principais falhas e também as oportunidades que poderiam ser exploradas. Convenci-me de que o segmento poderia ser uma boa aposta, e tentei conversar com o dono do espaço para propor uma franquia, mas o gerente disse que o proprietário não estava interessado.

Como se preparou para abrir a rede?

Para evitar que uma nova falência marcasse minha vida eu decidi me preparar e voltei estudar. Em 2001, um ano antes da abertura do empreendimento, prestei vestibular e fui estudar administração de empresas. Depois me especializei. Fiz um MBA de varejo e duas extensões internacionais de curta duração,

uma nos Estados Unidos e outra na Europa, na França. Ter estudado fez muita diferença na minha vida.

“O empreendedor enxerga tudo onde ninguém vê nada. Para a grande maioria das pessoas, um ponto comercial é só um galpão.”

Sergio Zimmerman

Como foi o começo da Pet Center Marginal?

Nos primeiros dias alguns temores me rondaram. Eu já havia perdido uma empresa e não poderia perder outra. No primeiro domingo de funcionamento eu tinha 40 funcionários dentro da loja e nem um carro no estacionamento. Aquilo me deixou aflito. Eu colocava as mãos na cabeça e me perguntava se havia feito a coisa certa.

Quando as coisas começaram a melhorar?

Cerca de um 30 ou 40 dias após a inauguração comecei a investir em marketing e, mês a mês, a loja foi ganhando espaço no mercado.

Qual a estrutura hoje da rede?

São 18 unidades. Nove na capital paulista, onde funciona a matriz, quatro na Grande São Paulo, duas no litoral e três no interior. Há também uma loja no Rio de Janeiro e outra em Brasília, além de um hospital veterinário 24 horas em São Paulo.

Quais as maiores dificuldades de empreender no segmento?

O amadorismo nos elos da cadeia de abastecimento é uma grande barreira. Estamos

progredindo, mas o problema ainda existe e junto ao amadorismo vem a informalidade.

Qual a sua maior recompensa profissional?

É poder materializar uma coisa que só existe na sua cabeça.

Qual a principal característica do empreendedor?

O empreendedor enxerga tudo onde ninguém vê nada. Para a grande maioria das pessoas, um ponto comercial é só um galpão. O empreendedor quando visualiza o espaço já pensa nele reformado, com gôndolas, mercadorias e clientes.

Você se emociona ao olhar sua trajetória?

Procuro não ter um vínculo emocional com o fracasso ou o sucesso. Posso estar com uma, 20 ou 200 lojas, mas isso não deve mudar a maneira como vejo a vida e as pessoas.

Mas se orgulha do império que construiu?

Não construí um império material, mas intelectual, me emociona ver pessoas que trabalham comigo dividindo esse sonho de fazer mais e melhor.

Quais os próximos planos para o Pet Center Marginal?

A meta é ter 140 lojas espalhadas pelo Brasil até o ano de 2021.

Pretende abrir unidades fora do Brasil?

Depois de bem ocupado o Brasil, vai chegar uma hora que vamos pensar nisso sim. Ser insaciável é marca registrada do empreendedor.

E com tanto trabalho, sobra tempo para a família?

Sobra. Sou casado e tenho 4 filhos: 24, 23, 13 e 11 anos de idade. E tenho um neto também. Meu filho de 23 anos foi pai aos 21.



Informe-se

Sebrae-SP e ACESSA SP fecham parceria para cursos a distância



Zaia e Caetano durante assinatura do acordo

ajudarão tanto as pessoas que têm interesse em abrir um negócio, como aquelas que já têm.

Ao todo, são oferecidos 41 cursos a distância, sendo 30 para pessoa jurídica e 11 para pessoa física, em áreas como finanças, marketing, administração e inovação. O conteúdo está disponível nos sites das entidades. Nos pontos de atendimento do ACESSA SP serão oferecidas mais de 100 cartilhas ensinando como montar um negócio. “A parceria é um importante passo para a inserção da população no empreendedorismo e na formalidade. Quem não se profissionalizar, perde espaço no mercado”, explicou Bruno Caetano, diretor superintendente do Sebrae-SP.

Sebrae-SP e ACESSA SP abriram mais um canal para capacitação de gestores de micro e pequenas empresas no Estado com a assinatura do Termo de Cooperação Técnica em Empreendedorismo, no final de junho.

A parceria beneficia 2,6 milhões de usuários do sistema ACESSA SP (ponto público para uso da internet) com a oferta de cursos a distância que

O ACESSA SP tem 704 postos distribuídos em 565 municípios paulistas. São cerca de 1,1 mil monitores treinados e capacitados para orientar a população acerca dos seus diversos serviços. “Queremos oferecer um conjunto de serviços à população. Para isso, estamos fazendo importantes parcerias, como essa realizada com o Sebrae-SP”, disse o secretário de Gestão Pública, Davi Zaia.

Veja como foi o lançamento da parceria:
<http://sebr.ae/sp/jnmais233>



Informações sobre os cursos do Sebrae-SP estão disponíveis no site: www.sebraesp.com.br/ead. Para saber como e onde encontrar os cursos do ACESSA vá em www.acessasp.sp.gov.br.

Empresas paulistas do Simples terão fiscalização orientadora

Empresas paulistas enquadradas no Simples Nacional que apresentarem inconsistências em suas declarações serão alertadas pela Secretaria da Fazenda de São Paulo e terão prazo de 30 dias, a partir do aviso, para regularizarem a situação.

O procedimento faz parte da operação Grão de Ouro, que tem em um primeiro momento caráter orientador. A ideia é que as empresas comunicadas acertem sua situação de forma

espontânea sem necessidade de medida repressiva por parte da Secretaria.

Caso a empresa alertada não se regularize nem justifique as diferenças apontadas no prazo, poderá ser excluída do Simples e ser autuada. As empresas poderão verificar os avisos em <http://www.fazenda.sp.gov.br/> na área de produtos e serviços e selecionar o Domicílio Eletrônico do Contribuinte.



Agenda de Tributos

Microempreendedor Individual (Mei)

20/08

Recolhimento em valores fixos mensais. Último dia para pagar DAS referente a julho/13.

Simples Nacional (ME / EPP)

15/08

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 julho/13.

20/08

Recolhimento do DAS. Tributos devidos e apurados na forma do Simples Nacional a ser pago no dia 20 do mês subsequente em que houver sido auferida a receita bruta.

30/08

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 julho/13. (DARF comum - 2 vias - código 0507).

20/08

INSS (Simples Nacional – ANEXO IV). Contribuição Previdenciária calculada sobre o total da folha de pagamento, bem como dos valores retidos. Recolhimento referente a maio/13.

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

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

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

20/08

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

23/08

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

23/08

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

Obrigações diversas

05/08

FGTS. Recolhimento relativo à julho/13.

05/08

CAGED. Envio da relação de admissões, transferências e demissões de empregados ocorridas no mês de julho/13.

06/08 (5º dia útil do mês)

Salários. Último dia para o pagamento do salário do mês de julho/13.

09/08

GPS. Entrega, contrarrecibo, referente ao recolhimento de julho/13, ao sindicato representativo da categoria profissional.

15/08

INSS. Contribuintes Individuais, facultativos e empregadores domésticos.

20/08

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

20/08

Quinzenalmente

Contribuições PIS/COFINS/CSLL Retidas na Fonte.