REVISTA
acirp
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP | EDIÇÃO 171 | MAR/ABR 2018

POSSE
Empresário Paulo Sader é eleito para mais dois anos à frente da presidência da Acirp

SEMPRE EM FRENTE
Projeto do Núcleo de Jovens Empreendedores oferece oportunidade de transformar o futuro de adolescentes por meio da formação técnica e social

SEMINÁRIO DE VAREJO
Quinta edição do Seminário Tendências e Ações no Varejo para 2018 trouxe todas as grandes novidades da maior feira de varejo do mundo

Ter seu próprio negócio ainda é o grande desejo da maioria dos brasileiros. Reportagem especial mostra o quão possível é a realização desse sonho e quais os meios para se chegar lá

O PRIMEIRO passo

ARTIGO
MARCEL SOLIMEO, diretor do Instituto de Economia Gastão Vidigal da Associação Comercial de São Paulo, fala sobre o desenvolvimento do Empreendedorismo em artigo exclusivo para a Revista Acirp

Netspeed Brasil nas mídias sociais:

PRODUTIVIDADE

PARA **ESCRITÓRIOS CONTÁBEIS**
E **DIVERSAS EMPRESAS**

Solicite uma Demonstração Grátis!

0800 123 1184
www.netspeed.com.br
Sede em São José do Rio Preto/SP

NETSPEED
TECNOLOGIA EM SISTEMAS

ao associado

palavra do presidente

DOIS ANOS MAIS, AO SEU LADO

Participação! Um número recorde de votos foi depositado pelos associados nas urnas da entidade no dia 27 de março último! À Chapa #Rumo100 foi conferido mandato para representá-los durante o biênio 2018-2020.

Em geral, a existência de chapa única não mobiliza muitos eleitores. Mas o associado Acirp mostrou responsabilidade com a representatividade da própria entidade! Compreende que a chapa única decorre não de autoritarismo ou imposição voluntariosa de alguém em particular. Na Acirp, o diálogo e a maturidade institucional, a clareza dos valores que orientam as ações é que prevalecem e, desta circunstância positiva e ideal, emerge a unidade numa composição de ideias e competências que promove inovação e renovação em benefício do coletivo, do empresário rio-pretense, representando-o efetivamente!

Foi muito compensador ver o resultado da aproximação da entidade e do seu associado, processo pelo qual todas as gestões da Acirp vêm trabalhando!

Sou grato àqueles empresários que votaram também em sinal de apoio e confiança na última diretoria que, Unida pela Acirp, dedicou-se, voluntariamente, durante dois anos de crises desafiadoras, para defender o empresário e o empreendedorismo de Rio Preto.

Além do corpo de conselheiros consultivos e fiscais, que constituíram seus presidentes, respectivamente, Adriana Neves e Maurício Bellodi, junto comigo compõem esta chapa os empresários Kelvin Kaiser, Beny Verdi Haddad, Liliamaura Gonçalves de Lima e Valdecir Buosi. É uma honra e um privilégio contar com o respaldo, a competência empresarial e reputação ilibada destes líderes na missão de conduzir a Acirp pelo próximo período! Registro-lhes, publicamente, meu obrigado!

A nova diretoria já está sendo convocada e escolhida a dedo para trabalhar por e para você, associado. O propósito maior desta gestão é fortalecer sua empresa e os seus negócios, seja por meio de produtos e benefícios exclusivos, palestras, cursos e treinamentos de capacitação; por meio de ações em prol do desenvolvimento da cidade, ou através de parcerias com o Poder Público. Porque a matemática aqui é bem simples: você vem em primeiro lugar.

A partir de agora, nosso foco é #Rumo100! 100 anos e a Acirp consolidada como a maior entidade de representação empresarial do Estado de São Paulo! Convido você, a juntar-se a nós!

Nesta edição da Revista Acirp você acompanha matéria especial sobre Empreendedorismo, com entrevistas exclusivas e histórias de "gente como a gente", que venceu o medo e foi atrás do grande sonho de ter seu próprio negócio. Tudo sobre o Seminário de Tendências do Varejo para 2018, evento em que apresentaram-se as novidades do varejo internacional para comerciantes; e o querido projeto Sempre em Frente, do Núcleo de Jovens Empreendedores da Acirp, que transforma o futuro de adolescentes por meio da formação técnica e social.

#Boa leitura!

Paulo Sader
PRESIDENTE DA ACIRP

Acirp
São José do Rio Preto

Este material é uma publicação bimestral da Associação Comercial e Empresarial de São José do Rio Preto/SP
Rua Silva Jardim, 3099
Centro - CEP 15010-060
F. (17) 3214.9433
www.acirpsjriopreto.com.br

DIRETORIA ACIRP
BIÊNIO 2018-2020

CHAPA #RUMO100

PRESIDENTE
Paulo Sader

1° VICE-PRESIDENTE
Kelvin Kaiser

2ª VICE-PRESIDENTE
Beny Verdi Haddad

DIRETORA SECRETÁRIA GERAL
Lilimaura Gonçalves de Lima

DIRETOR TESOUREIRO GERAL
Valdecir Buosi

PRODUÇÃO

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO
José Roberto Toledo

EDITORA E GERENTE COMERCIAL
Stella Coeli
17 99771.7664
stella.coeli@hotmail.com

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Carol Soler (MTB 32.583/SP)
carol.soler@acirpsjriopreto.com.br

COLABORADOR
Bruno Almeida

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
PX (Ivan Iggor Barreto - 17 99655.1313)
ivaniggor@gmail.com

FOTOGRAFIA
Paulo de Paula

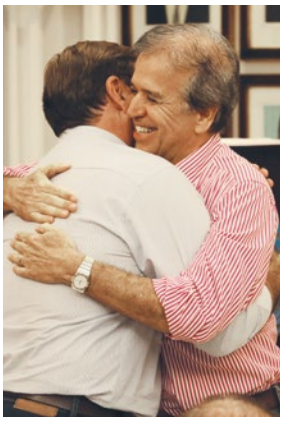
ANO XIII - Nº 171 - MAR/ABR DE 2018

CHAPA #RUMO100

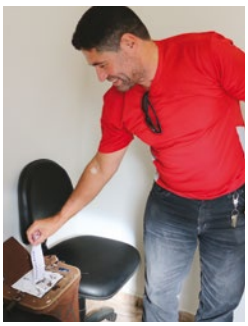
À frente de mais um biênio, o empresário Paulo Sader tomou posse no último dia 27 de março, como presidente da Associação Comercial e Empresarial de São José do Rio Preto (Acirp), junto de sua chapa #Rumo100, composta pelos empresários Kelvin Kaiser, 1º Vice presidente; Beny Verdi Haddad, 2º Vice presidente; Liliamaura Gonçalves de Lima, Secretária Geral; e Valdecir Buosi, Tesoureiro Geral. A chapa foi eleita com 539 votos, número histórico nas eleições da entidade. Na ocasião da posse institucional, foi empossada também a presidente do Conselho Consultivo, Adriana Neves, e o presidente do Conselho Fiscal, Mauricio Bellodi.

"Rumo aos 100 transformaremos a Acirp na maior entidade de representação empresarial do Estado de São Paulo. Há muito mais para ser feito. Ainda como presidente da outra gestão, agradeço o apoio e o respaldo de quem esteve junto conosco, de quem trabalhou pela unidade: o 1º Vice presidente Listz Abdala; a 2ª Vice presidente, Beny Verdi Haddad; o Tesoureiro geral, Valdecir Buosi; e o Secretário geral, Artur Bastos. Juntos, montamos uma equipe de fiéis escudeiros dos associados da Acirp. Fiéis empresários que são símbolo do empresariado de São José do Rio Preto. Quero exaltar também o Conselho Fiscal, que respalda, dá transparência, seriedade, e que garante que nossa gestão está sendo feita de uma forma séria, ética e respeitosa com o associado. Estou imensamente grato e feliz pelo Conselho ter aceitado a recondução nesta nova gestão. Importante dizer que a gestão passada foi feita da forma como preza a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), com o olhar voltado para dentro da entidade, para o associado e para a comunidade em que nós estamos inseridos. Aprendemos muito com as outras gestões, com os outros presidentes. Nesse tempo à frente da diretoria, a entidade me mostrou que todos aqui sempre lutaram pela unidade e pela continuidade, não o continuísmo, mas a evolução a partir de um ponto muito simples: os valores da Acirp que nós trabalhamos com ênfase, evoluindo das gestões anteriores para valorizar ainda mais nossos colaboradores, para atender melhor e com mais benefícios os nossos associados, e participar cada vez mais ativamente e com forte representatividade no desenvolvimento de Rio Preto. E esse, talvez, foi o maior legado da gestão para a Acirp, para o associado. Foi essa a conquista que nos trouxe a esse recorde de votos, que honram a entidade e que honram as gestões que fizeram a grandeza desta associação nesses 98 anos."

(trecho do discurso do presidente Paulo Sader)



É ELEITA PARA BIÊNIO 2018-2020



11° COSTELÃO
Acirp do Produtor

RESERVE ESTA DATA

30 DE JUNHO ÀS 12H
INSTITUTO ALARME

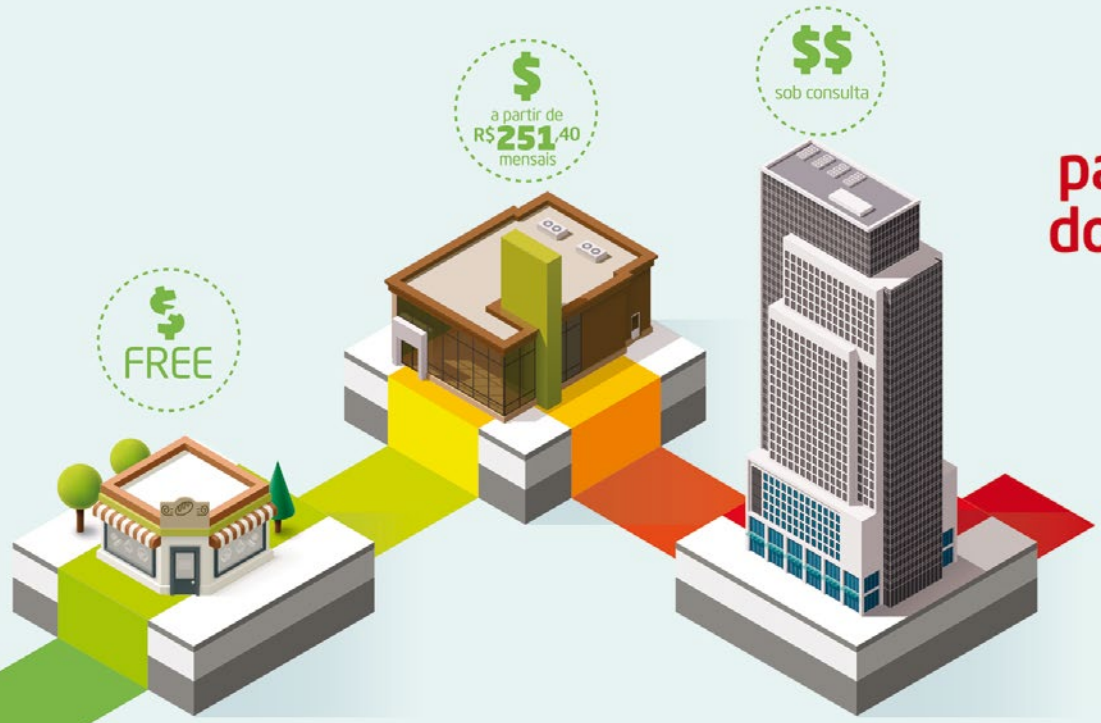
CONVITES À VENDA!

Sede Acirp - Rua Silva Jardim, 3099 - Centro

TRAGA SUA MARCA PARA O COSTELÃO
(17) 3214.9429 ou
daniela.ribeiro@acirpriopreto.com.br

Acirp
São José do Rio Preto

PLENA



Sob medida para o sucesso do seu negócio

Quer melhorar sua gestão? Invista nas soluções WK, que são modulares e acompanham o crescimento da sua empresa. A partir de custo zero para os pequenos empreendedores e na medida do seu orçamento, conforme for ampliando os negócios. Integração e mais eficiência no seu dia a dia e pelo melhor custo-benefício do mercado. Escolha a WK.

IDÉIA & SOLUÇÃO NEGÓCIOS

CANAL AUTORIZADO WK SÃO JOSÉ DO RIO PRETO (SP) E REGIÃO:
0800 47 3888 | wk.com.br

Essencial para sua empresa

WK SISTEMAS

SEMINÁRIO DISCUTE NOVIDADES NO MUNDO DO VAREJO

A quinta edição do Seminário "Tendências e Ações 2018 no Varejo: Reflexões da NFR", promovido pela Acirp, por meio de seu Centro de Estudos Econômicos (CEE), cumpriu novamente o seu papel de reunir com sucesso empresários da cidade para um evento de capacitação empresarial. Associados participaram de uma manhã destinada a palestras e dinâmicas, lideradas pelo Prof. Dr. Francisco Alvarez, da Universidade de São Paulo (USP). O Seminário abordou as principais questões e inovações discutidas durante o maior evento de varejo do mundo, a NRF Retail's Big Show, que acontece anualmente em Nova York, e propôs reflexões e atividades em grupo.

"O varejo físico vai continuar, e nunca esteve tão forte, mas é preciso ter uma 'pegada' diferente, interagir mais com o cliente. Não podemos pensar apenas nos produtos que vendemos, mas na experiência que oferecemos. A integração entre lojas físicas e virtuais tornou-se uma realidade que está movimentando o mercado. A loja física passa por uma revisão com a introdução da tecnologia, mas sem perder a essência. O varejo 'boring' vai morrer, o novo não", explica Alvarez.

Segundo o professor, um assunto bastante discutido na edição deste ano da NRF foi a importância dos colaboradores para o varejo. "Hoje, não pergunte mais o que seu funcionário pode fazer por você, mas o que você pode fazer por ele. Nesse novo modelo de gerar experiência ao cliente, o colaborador faz uma grande diferença", comenta.

> ***"Se não se faz nada, nada irá acontecer. A idéia é importante, mas a implantação é que gera a mudança."***
>
> **PROF. ALVAREZ**

Para quem perdeu o Seminário de Tendências e Ações 2018 no Varejo, veja abaixo um pouco do que foi discutido e aproveite para refletir sobre suas ações em seu negócio:

PARA PENSAR

DIANTE DAS MUDANÇAS CONSOLIDADAS:

- **O que mudei nos últimos 2 anos?**
- **O que implantei de novo?**
- **Quais foram os desafios?**

AÇÕES PARA 2018

- **Buscar o conceito do negócio**
- **Desenvolver a história do negócio**
- **Desenvolver o relacionamento com a comunidade**
- **Desenvolver o modelo de gestão**

OLHE PARA O SEU NEGÓCIO

- **GO DIGITAL: Comunicação contínua com o cliente - Facebook, Instagram etc.**
- **BIG DATA: É preciso fazer inventário, fluxo de loja, perfil do cliente, coleta de informações, pesquisas. Importante: "data is the new oil" - a informação é o novo petróleo!**
- **NO FRICTION: Reveja processos, simplifique modelos de gestão.**
- **MENTALIDADE DE STARTUP: Interaja com universidades, desenvolva novos modelos; jovens costumam trazer ideias novas. Lembrando que o varejo "boring" (entediante) vai morrer, o novo não.**
- **COLABORADORES: Não pergunte o que seu colaborador pode fazer por você, mas o que você pode fazer por ele! Varejo é feito de gente.**

Mais uma opção de qualidade para o **associado Acirp**

Bensaúde Acirp

NOVAS ADESÕES
CARÊNCIA ZERO
EXCETO PREEXISTÊNCIAS*
PARA ADESÕES ATÉ 20 DE MAIO/2018

O plano de saúde do **Hospital Beneficência Portuguesa** de São José do Rio Preto/SP

- Hospital referência em Rio Preto e Região
- Médicos de renome com titularidade comprovada
- Plano coparticipativo com tabela flex e plano convencional com o melhor custo-benefício
- Medicina Preventiva Cursos Grátis
- Ampla rede credenciada
- Possibilidade de incluir funcionários e seus familiares**

17 99662-6693 | acirp.bensaude.com.br

Bensaúde

ANS Nº36656-1

*Carência Zero - Exceto Cobertura Parcial Temporária (CPT) para Doenças ou Lesões Preexistentes (DLP). **Sócios e funcionários registrados na pessoa jurídica associada. Seus cônjuges e filhos até 24 anos.

Gestão Trabalhista e Previdenciária

Gestão Contábil

Gestão Tributária

Estudos Tributários

Assessoria In Loco

CONTEP
CONTABILIDADE

"Lugar de empresário de sucesso"

SISTEMA CERTIFICADO ABNT NBR ISO 9001

PQEC PROGRAMA DE QUALIDADE DE EMPRESAS CONTÁBEIS SESCON-SP | 2018 EMPRESA CERTIFICADA ISO 9001

www.contep.com.br

Rua Coronel Spinola de Castro, nº 3769 | Redentora | S. J. Rio Preto - SP 17 21396600

Sempre em FRENTE

Projeto do Núcleo de Jovens Empreendedores da Acirp motiva, capacita e oferece novos caminhos a adolescentes de 15 a 17 anos

Vinte e cinco jovens e um sonho em comum: transformar o futuro por meio de propostas inovadoras e ideias ousadas. Esse é o mote do "Sempre em Frente" que chega a sua quarta edição em 2018. O projeto de empreendedorismo social, desenvolvido pelo Núcleo de Jovens Empreendedores da Acirp (NJE), tem o objetivo de formar adolescentes de 15 a 17 anos com aulas na sede da entidade sobre empreendedorismo e negócios ao longo de 10 encontros. Em três anos, o projeto já capacitou exatos 70 jovens para o mercado, e para a vida.

A quarta turma deu start nos trabalhos na primeira semana de abril com apresentação dos 25 alunos contemplados para esta edição, sendo 15 deles da Etec – Philadelpho Gouvêa Neto, oito do Instituto Alarme e duas do Instituto As Valquírias. Os jovens foram recepcionados pelo Presidente da Acirp, Paulo Sader; pela Diretora do NJE, Renata Pires; pela líder do Projeto, Jackeline Vernill e pelos cinco facilitadores do NJE que acompanharão os alunos até o dia 24 de novembro, quando devem apresentar o projeto de um plano de ação desenvolvido ao longo das mentorias mensais. Para inaugurar o conteúdo programático, a turma conferiu uma palestra especial desbravando a fundo o termo empreendedorismo com o coach de negócios, Aulus Czar.

"A entidade custeia as despesas de todos os adolescentes durante as aulas para que eles possam vir e ter contato com novos conhecimentos, se capacitar para o mercado de trabalho e, dessa forma, poder sonhar grande com um futuro melhor e mais digno", ressalta a Diretora do NJE, Renata Pires.

Para este ano o NJE preparou a grade dos encontros com algumas novidades. Nas próximas nove aulas, a turma irá ouvir sobre segmentos e estruturas de empresas, modelos de negócios, projeto Canvas, proposta de valor, finanças, jurídico, marketing e vendas, liderança e comunicação. Para cada tema, um profissional do segmento é convidado para ministrar o conteúdo. O projeto contará ainda com três sessões cinema seguida de debate técnico sobre as dez principais particularidades do empreendedorismo. E para completar, na prática, os alunos farão três visitas técnicas corporativas para ver a aplicabilidade no dia a dia daquilo que está sendo debatido dentro da Associação.

A líder do Sempre em Frente, Jackeline Vernill, explica que o NJE segue à risca a missão da Acirp, representada por seus três pilares: capacitação, networking e representatividade. Com o projeto, o Núcleo atua fortemente promovendo a capacitação de adolescentes junto a profissionais de alto nível que têm a missão de oferecer o melhor ensinamento a eles. "O Empreendedorismo Social é uma das principais iniciativas que fomentam a economia local e proporcionam impacto na comunidade, gerando emprego, renda e oportunidades. Queremos ajudar esses jovens para que eles tenham oportunidades de buscar uma vida digna e próspera. E, não obstante, queremos capacitá-los para enfrentar o mercado de trabalho em situação de igualdade."

EMPREENDENDO SONHOS

Ter seu próprio negócio ainda é o grande desejo da maioria dos brasileiros. Empreendedores mostram o quão possível é a realização desse sonho e quais os meios para se chegar lá

"Apesar de enfrentarmos todas as dificuldades inerentes à abertura de um novo empreendimento, sabíamos desde o começo o que queríamos, e como queríamos. Antes de tudo, tivemos a coragem de tirar a ideia dos nossos planos e executá-la". Foi assim que os empresários Carla e Leonardo Schimidinger abriram a Brindiamo Wine Bar e, com ela, uma nova forma de consumir vinhos e espumantes por meio da wine machine, máquina Italiana que promove uma rica experiência para o consumidor.

Única no interior do estado de São Paulo, a máquina é abastecida com rótulos selecionados e oferece conteúdo de igual sabor ao de uma garrafa recém-aberta. "A ideia surgiu da nossa paixão por enogastronomia. E, com viagens pelo mundo a fora, conhecíamos novidades que dificilmente encontrávamos em nosso país. Foi assim com a wine machine. Após visitar diversos bares fora do Brasil e um número pequeno na cidade de São Paulo que possuía tal tecnologia, decidimos trazer a máquina para Rio Preto, atendendo principalmente um público com gostos semelhantes aos nossos, proporcionando uma experiência moderna e tecnológica como vivenciamos em outros lugares", comenta Leonardo.

Rafael Curti Maio

Todos os dias encaramos novos desafios. Não é o que se faz para chegar até aqui que o levará ao próximo nível. Com essa premissa, precisamos nos reinventar constantemente".

CONRADO VON HELD

Quem decide abrir seu próprio negócio, nem sempre está preparado para o que vem pela frente, principalmente os chamados 'marinheiros de primeira viagem'. Existem muitas etapas a serem conquistadas, mas o fundamental é não desistir. Conrado Von Held, Diretor Administrativo da Wed.biz, startup de Educação e Tecnologia com atuação de liderança no mercado de casamento e em automação para o Instagram, conta que o começo, nem de longe, foi fácil: ele e os sócios tinham uma banda de samba e vendiam shows para casamento. "Após estudar sobre marketing digital, enxergamos outras oportunidades. Criamos alguns projetos que não tiveram aceitação no mercado e foram descontinuados, como, por exemplo, um congresso online de noivas. Foi após a fundação do software Instaeasy, ferramenta de automação para Instagram e do Blog Virei Noiva, que hoje é uma das maiores comunidades de noivas do Brasil, que nossos projetos começaram a ter tração e obter o crescimento desejado", explica.

Hoje, a expectativa dos sócios com a Weid.biz é dobrar a base de clientes do Instaeasy no Brasil e encerrar o ano com 60 colaboradores, quase o dobro dos 36 atuais. "Este ano vamos expor pela primeira vez fora do Brasil, na Websummit, maior evento de startup do mundo. Vamos reforçar nossa marca internacional, sendo que temos 3.000 clientes em nossa base nos EUA", comenta Conrado.

O empresário da Brindiamo, Leonardo Schimidinger, explica que um fator importante a ser considerado nas etapas seguintes à abertura da empresa diz respeito à contratação de profissionais especializados. "Procuramos bons profissionais em diversas áreas a fim de nos auxiliar

desde o projeto arquitetônico até a mídia inicial na cidade. Planejar é tão importante quanto executar. Quando se planeja de uma forma coerente, disciplinada e com uma estimativa prévia de investimento, as dificuldades diminuem", afirma Leonardo. O maior desafio encontrado pelo casal foi mão de obra qualificada, além do acesso a crédito bancário. "Diante da instabilidade do nosso governo, está difícil se fazer acreditar em um negócio novo", explica o empresário.

Para ajudar quem quer abrir uma empresa, mas ainda não decidiu como começar, a Feira do Empreendedor, realizada anualmente pelo Sebrae-SP, é um evento indispensável. A edição de 2018 trouxe novidades aos mais de 140 mil visitantes, com espaços voltados para o empreendedorismo na prática e uma agenda extensa de oficinas e palestras. Além, é claro, do atendimento realizado pelos consultores do Sebrae-SP para sanar dúvidas a respeito de temas que fazem parte do dia a dia do empreendedor, como marketing, finanças, tendências, inovação, exportação, entre outros.

O evento, que aconteceu no Pavilhão de Exposições do Anhembi, na zona norte de São Paulo, de 7 a 10 de abril, ocupou um espaço de 40mil m², com 425 estandes de micro e pequenas empresas. Saíram de São José do Rio Preto e região 11 ônibus fretados pelo Sebrae-SP, com 446 empresários, incluindo nessa contagem associados à Acirp que fecharam a participação por meio da entidade, liderados pela Supervisora de Núcleos Setoriais e gerente da Distrital Norte da Acirp, Marta Solange Silva. "Para o empresário ou para quem tem intenção de iniciar um negócio, a feira do Empreendedor é o lugar certo, pois traz todas as novas oportunidades de negócios. A Acirp, por meio de suas Missões Empresariais, como essa que levou empresários à São Paulo, proporciona oportunidade de fazer com que os associados possam partilhar experiências, e buscar inovação e conhecimento ao seu negócio", comenta. O empresário Paulo Torres é um dos associados que participam já há algumas edições, junto à entidade. "A Feira foi uma oportunidade para saber o que está em alta. Sempre existe uma novidade que podemos atrelar ao nosso negócio, além de ser propício para troca de experiências com outros empreendedores".

De qualquer forma, é preciso lembrar-se de que, seja qual for o seu negócio, ele é feito de gente. Um assunto importante abordado na maior feira de varejo do mundo, que acontece anualmente em Nova York, a NRF Retail's Big Show, trouxe esse tema para discussão junto aos empresários. "Hoje, mais do que nunca, existe uma preocupação crescente com os colaboradores e a valorização de sua atuação nas empresas. O mundo empresarial, de uma forma geral, é feito de gente", comenta o presidente da Acirp, Paulo Sader.

Guilherme Baffi

"Precisamos ter coragem, antes de tudo, para sair da nossa zona de conforto e arriscar naquilo que acreditamos. Só erra quem tenta acertar".

LEONARDO SCHIMIDINGER

APOSTANDO NAS STARTUPS

Rafael Curti Maio

BRUNO FIORAVANTE

Advogado especialista em Startups e em Direito Empresarial, falou com exclusividade à Revista Acirp e esclareceu as principais dúvidas de quem deseja entrar no universo das startups.

O MERCADO DAS STARTUPS ESTÁ FAVORÁVEL AOS EMPREENDEDORES?

Em tempos de crise, empresas que oferecerem novas ferramentas e facilidades inéditas terão campo aberto para atuarem. As empresas de serviços, comércio, indústria e agronegócio são os segmentos que mais investiram em 2017 e para esse ano não será diferente. A aposta de investimento para 2018, sem contar os já citados, são para empresas cujo segmento é alimentação alternativa, cosméticos, desenvolvimento de apps, infoprodutos e realidade virtual. Para isso, as startups devem estar alicerçadas e engajadas, ou seja, preparadas para que quando surgirem a demanda, estejam prontas para escalar o seu modelo de negócio ao segmento pretendido pelo investidor.

POR ONDE COMEÇAR?

O pensamento inicial é que os empreendedores tenham suas bases estruturadas, alicerçadas, inclusive tenham em mente que é de extrema importância um plano de negócio bem formatado, saber que os instrumentos jurídicos como acordo de confidencialidades, memorando de entendimentos, vesting, termos de uso, política de privacidade, dentre muitos outros, são essenciais. Procurar por mentores e orientadores através de aceleradoras ou incubadoras, também é um recurso importante e deve ser usados por uma startup, pois somando todos esses fatores, tais atitudes possibilitarão que o modelo de negócio seja escalável.

O empreendedor deve buscar e saber que a capacitação é importante. Ser disruptivo, executar, saber fazer a prototipação, saber que errar as vezes fortalecerá seu modelo de negócio, validar, pivotar, saber fazer networking, saber vender sua ideia de forma simples e objetiva através de um bom pich, participar de eventos do segmento, estar acessível e com as portas aberta, compartilhar ideias e conhecimentos, bem como saber navegar na crise, são ferramentas e requisitos obrigatórios para ter o seu modelo de negócio pronto para tomar rumos inovadores.

QUAL A MAIOR DIFICULDADE EM COMEÇAR UMA STARTUP?

Descobrir o modelo de negócio inovador, na minha visão, é a maior dificuldade. Montar uma equipe, criar um produto e/ou serviço inovador, fazer marketing, criar aspectos pessoais e ter gestão de negócios, também são os pontos que mais geram dificuldades entre os empreendedores. Muitas vezes modelos de negócios com aspecto escalável geralmente necessitam ter uma equipe altamente engajada, inclusive uma equipe multidisciplinar para dar certo, razão pela qual torna-se tão difícil o começar de uma startup.

QUAIS AS PRINCIPAIS DICAS PARA QUEM QUER EMPREENDER NESSE RAMO?

Em primeiro plano, tendo o empreendedor uma ideia inovadora, uma possibilidade real de escalar o seu produto ou serviço, bem como os demais requisitos já citados, vejo que a chance do seu modelo de negócio ser escalável é realmente muito grande. Existem investidores para todas as fases de desenvolvimento das startups, porém, as pesquisas comprovam que investidores optam em realizar investimentos em startups mais consolidadas. Para isso, tenha todos os cuidados desde a formatação da ideia embrionária até a possibilidade real de escalar o seu negócio. Participe de aceleradoras e incubadoras, estabeleça uma rede de contatos/networking, tudo isso fará com que seu modelo de negócio se fortaleça. Não procure investidores somente pelo fator financeiro, busque através desses investidores oportunidades de negócio, inclusive mentores ou profissionais altamente gabaritados, com intuito de adquirir "know-how" para o modelo de negócio criado. Por fim, tenha paixão, persistência e paciência pelo trabalho desenvolvido, lembrando que o seu modelo de negócio pode ser uma grande oportunidade de inovar e resolver problemas reais.

FRANQUIAS: SIM OU NÃO?

Keiny Andrade

INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO SÃO IMPORTANTES E HÁ OPÇÕES DE FINANCIAMENTO DISPONÍVEIS NO MERCADO

Se você pensa em investir R$ 200 mil numa franquia, não adianta ter R$ 150 mil. É preciso adequar o valor disponível ao seu sonho, porque o sistema de franchising possui inúmeras oportunidades de investimento extremamente rentáveis e você precisará compor, no investimento total, das instalações, taxa de franquia e capital de giro. "Toda franquia necessita de capital de giro para funcionar. É um princípio básico do negócio, que jamais deve ser ignorado. É impossível começar sem capital de giro, então, quem começa tem de se garantir", alerta Toledo. Ele comenta, também, que hoje existem financiamentos bancários interessantes, possíveis de ser acessados por meio de algumas marcas. "É uma opção viável para parte do investimento – e não para todo ele – que ajuda a estruturar o negócio a baixas taxas", diz.

PERFIL DO FRANQUEADO

Essa questão é importantíssima para que a franquia dê certo. Dizem, por exemplo, que todas as mulheres gostam de sapatos. Mas, gerenciar uma loja de calçados é algo bastante complexo, porque as coleções mudam mensalmente – e não a toda estação, como era antigamente -, os estoques encalham caso o (a) comprador (a) da loja não seja um (a) expert, e a lucratividade cai vertiginosamente. Desta maneira, em resumo, quem tem uma franquia de calçados não precisa só entender de moda e tendências, tem mesmo é que conhecer profundamente seu público e as variabilidades de venda daquele ponto. "É um segmento muito complexo, ideal para quem já tem alguma experiência ou um sócio que venha do mercado", alerta Toledo. "O franqueador ajudará na primeira compra, mas, depois, essa parte ficará por conta do franqueado. Será que você realmente tem esse perfil?". O consultor diz que esse exemplo pode assustar, mas, antes de investir, é necessário conhecer bem as marcas e segmentos. "Por isso, procurar uma consultoria que o ajude se faz cada vez mais necessário, porque a orientação é gratuita e profissional", garante.

A MARCA É REALMENTE SÓLIDA?

Outro ponto que pode simplesmente destruir o sonho de um investidor é relacionado à solidez das marcas. Feiras apenas expõem empresas, mas é preciso verificar a idoneidade delas. "Obviamente, quem deve se certificar disso é o investidor. Analisar documentos e conversar com franqueados e ex-franqueados é a melhor forma de garantir que a marca tenha solidez. Se uma consultoria a representa, também é um bom sinal, porque, provavelmente, a empresa está vendendo algo sério", diz Toledo.

ELÁDIO TOLEDO

Diretor da US Franchising, consultoria especializada em Expansão de Redes, Varejo e Franchising, que há mais de 20 anos auxilia franqueadoras na expansão de suas redes pelo Brasil e, consequentemente, empreendedores a encontrar marcas e segmentos adequados aos seus perfis, esteve presente à Feira do Empreendedor orientando investidores na busca de novos negócios. À Revista Acirp, ele deu dicas preciosas para quem está procurando uma franquia

> ***Hoje, mais do que nunca, existe uma preocupação crescente com os colaboradores e a valorização de sua atuação nas empresas. O mundo empresarial, de uma forma geral, é feito de gente".***
>
> **PAULO SADER**

Artigo

por MARCEL SOLIMEO
diretor do Instituto de Economia
Gastão Vidigal da Associação
Comercial de São Paulo (ACSP)

EMPREENDEDOR:
AGENTE HISTÓRICO DO DESENVOLVIMENTO

Na história das nações mais desenvolvidas, os empreendedores se destacam como principais agentes de mudança, progresso e crescimento da economia local. Eles vislumbram oportunidades, colocam seus projetos em prática e até se antecipam a eventos futuros que possam afetar o negócio - de forma positiva ou negativa.

O que os impulsiona? Coragem, determinação, otimismo, mesmo diante das enormes dificuldades para criar ou administrar uma empresa - micro, pequena, média ou grande - ou mesmo um negócio individual.

Em uma economia instável como a brasileira é ainda mais difícil: a burocracia é excessiva, a tributação é elevada e as taxas de juros, embora tenham caído, continuam altas. Com isso, a tarefa de empreender fica mais complexa, exigindo ainda mais dedicação e persistência. Se o interesse dos empreendedores fosse apenas ganhar dinheiro seria mais fácil e rentável, no caso brasileiro, aplicar no mercado financeiro do que em uma empresa.

Ser empresário é buscar também o bem-estar da comunidade. Por isso, a ética e os valores são tão importantes quanto o talento gerencial: sem isso, não se justifica e não se legítima a atividade.

A figura do empreendedor nem sempre é valorizada. O Estado não é o grande motor do desenvolvimento: é o empreendedor que é, ao colocar um projeto em prática. Ele dá dinamismo à economia. E só tem sucesso quando atende às necessidades e desejos dos consumidores, que se manifestam diariamente quando exercem sua liberdade de escolha ao comprar.

Felizmente, o reconhecimento tem aumentado no Brasil, especialmente entre os jovens, que estão realizando o sonho de ser seu próprio patrão. Somos um país com vocação empreendedora.

É importante lembrar que os empreendedores têm papel importante também nos planos político e social, ao contribuírem para a geração de empregos, a inovação tecnológica e a formação de uma classe média. São, assim, verdadeiros fatores de mobilidade e equilíbrio na sociedade.

Bastidores | por dentro da notícia

PROMOCENTRO

Em sua primeira edição, o Núcleo do Comércio da Acirp, formado por lojistas e empreendedores do setor varejista da cidade, promoveu nos dias 05, 06 e 07 de abril a "PROMOCENTRO" – campanha promocional que ofereceu descontos nas lojas aderentes à campanha no quadrilátero da região central da cidade. A ação contou com a participação de mais de 90 estabelecimentos. Dentre as lojas participantes, os consumidores encontraram itens do setor de vestuário, acessórios, ótica, artigos para viagem, perfumaria e cosméticos. Todos eles com descontos que começavam em 10%, podendo chegar até 40% a menos no valor original. Para facilitar a comunicação com o consumidor, as lojas participantes da campanha contaram com identidade visual na cor laranja com o fornecimento de um kit com material gráfico e adesivos.

UMA DÉCADA

A Câmara de Mediação e Arbitragem da Acirp acaba de completar 10 anos de existência. Desde sua fundação, em março de 2008, na gestão do Presidente Luiz Carlos Bianchini, até os dias atuais, foram centenas de audiências, conciliações, mediações e arbitragens realizadas, sempre buscando oferecer à população local, especialmente aos empresários, uma alternativa de solução de conflitos de uma forma mais célere, sigilosa e menos onerosa. "A Câmara de Mediação e Arbitragem tem sido um dos principais benefícios oferecidos pela Acirp a São José do Rio Preto. Essa forma não judicial de solução dos conflitos entre pessoas físicas ou jurídicas permite a todos um acesso rápido a uma forma de justiça já consagrada em países desenvolvidos, mais acostumados com a cultura da conciliação, mediação e arbitragem", destaca seu diretor-presidente, André de Giorgio.

TALK SHOW

Para encerrar o mês em comemoração ao Dia da Mulher, o Conselho da Mulher Empresária e Empreendedora da Acirp (CMEE) realizou seu tradicional Talk Show no Salão Nobre da entidade, que teve sua capacidade máxima preenchida. Este ano, as convidadas foram Luciana Cochito, juíza da 1ª Vara Criminal; a psicanalista Josefa Fernandes e a arquiteta Sandra Bergo. Embaladas pelo tema "Os desafios e o papel da mulher da sociedade contemporânea", as participantes compartilharam suas histórias de vida em um descontraído e enriquecedor bate papo.

CAPACITAÇÃO CULTURAL

ProacSP
Incentivo à Cultura do Estado de São Paulo

O Núcleo de Economia Criativa da Acirp preparou uma ação inédita para artistas, produtores e gestores culturais interessados em captar recursos para seus projetos via Leis de Incentivo e Editais. O projeto consiste em um ciclo de capacitação com abordagem e execução prática dividido em três eixos temáticos, cada um deles com duração de quatro dias. A primeira capacitação acontece entre 14 e 17 de maio. Nesta primeira etapa será possível aprender a técnica e os instrumentos de inscrição necessários para os Editais do ProAc. Já entre 21 e 24 de maio, o grupo irá explorar e desenvolver seus projetos com intuito de concorrer ao Prêmio "Nelson Seixas". Por fim, de 28 a 31 de maio, os participantes poderão elaborar seu projeto a fim de enquadrá-lo no Programa de Incentivo Fiscal – ProAc Icms visando a captação de recurso para execução da sua obra artística. Para participar de um ou dos três treinamentos, é preciso efetuar a inscrição com antecedência diretamente na Associação Comercial ou pelo telefone (17) 3214-9430. Um pacote promocional foi criado para os associados no valor de R$500,00, corresponde ao ciclo completo, ou R$200,00 por cada eixo temático. Já para os interessados que não possuam vínculos com a Associação o valor é de R$750,00 para o ciclo completo ou então, R$300,00 por curso.

NÚCLEO SETORIAL

O Núcleo de Saúde da Acirp, chancelado pela coordenadora de Núcleos Setoriais, Mila Sosa, está começando com todo gás e já colhe seus frutos. O número de membros está aumentando e as discussões em torno de melhorias para o setor também. Por lá, não existe concorrência; todos estão unidos em prol do bem comum e de seus negócios. E para marcar em grande estilo a criação de mais esse braço da Acirp, o Núcleo realizou no fim de março a palestra "Inteligência Afetiva e Emocional no Ambiente de Trabalho" com a psicanalista Lelah Monteiro, que teve toda renda dos convites revertida para a FULBEAS.

PROGRAMAÇÃO INTERNACIONAL

A Diretoria de Comércio Exterior elencou algumas das principais feiras internacionais e que podem ser de grande valia para os empresários rio-pretenses que almejam internacionalizar seu negócio. As negociações podem ser feitas diretamente com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Confira:

MACFRUT (ITÁLIA) - 9, 10 E 11 DE MAIO

A 35ª edição da Feira de Exposição Profissional consiste em um evento B2B que se destaca pela sua alta especialização em todos os segmentos de compras de frutas e vegetais: é a única feira vertical na Europa que representa toda a indústria.

MISSÃO COMERCIAL (EUA) – 3 ATÉ 7 DE JUNHO

A Apex-Brasil está coordenando a participação de empresas brasileiras exportadoras do setor de cosméticos para cabelo, produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos na rodada de negócios Efficient Colaborative Retail Marketing (ECRM), em Las Vegas. Durante a missão haverá encontros de negócios entre fornecedores desses setores e grandes compradores para que os brasileiros apresentem seus produtos e encontrem bons canais de distribuição dessa indústria no mercado estadunidense.

EXPO AGROFUTURO (COLÔMBIA) – 22, 23 E 24 DE AGOSTO

A feira é considerada uma plataforma do agronegócio através da promoção de transferência tecnológica, comercialização, visibilidade e parcerias estratégicas, investimento e aumento na integração entre indústria e produtores. Nesta edição, a expectativa é que 450 empresas participem do Trade Show. De acordo com os organizadores da feira, a expectativa de negócios para todo o evento é superar 320 milhões de dólares.

Alô, associado!

GOLPE DE MESTRE

"A única maneira de fazer um excelente trabalho é amar o que você faz."
(Steve Jobs)

SORRIA, BEBA MUITA ÁGUA E SEJA FELIZ!

ACONTECENOMEIO

DANÇANDO NAS NUVENS

A mais tradicional escola de ballet da cidade, com mais de meio século de história e formação de grandes nomes do ballet nacional e internacional, já está a todo vapor na preparação de seu famoso espetáculo de final de ano. Cleyde Lerro Filiage, excepcional bailarina e fundadora da escola que leva seu nome, não nos poupará de grandes emoções. O renomado coreógrafo Marcello Nogueira veio especialmente do Rio de Janeiro para montar as coreografias. O espetáculo acontece em dezembro.

TRANSVERSALIDADE NA ARTE

O Núcleo de Economia Criativa da Acirp se une ao Shopping Center Iguatemi São José do Rio Preto com o propósito de mostrar que é possível levar arte para todos, por meio de atividades multiculturais acessíveis à sociedade. Nesta edição da parceria, foi elaborado o projeto "Transversalidade na Arte", que tem o Espaço Cultural Iguatemi como palco de 16 exposições até janeiro de 2019. O objetivo do projeto é reunir várias manifestações artísticas em um só espaço, promovendo o encontro das artes plásticas com fotografia, música, literatura, arquitetura, artes cênicas, audiovisual e moda.

NOTA MÁXIMA NO MEC

Pela qualidade do ensino e da infraestrutura disponibilizadas aos alunos e funcionários, o Centro Universitário SENAC conquistou nota 5 na avaliação do Ministério da Educação (MEC) para os cursos presenciais e a distância. A classificação atesta a excelência do Centro Universitário SENAC, que há mais de 25 anos trabalha para desenvolver o potencial empreendedor no processo de aprendizado, aliando teoria à prática e proporcionando a internacionalização do conhecimento por meio de parcerias institucionais.

PARCERIA 1

O Bensaúde e a Acirp firmaram uma parceria que garante mais uma opção de qualidade na prestação de serviços de saúde aos associados. Criado em 2017, o Bensaúde/Acirp é formado por duas opções de planos de saúde (convencional e coparticipativo) e foi especialmente formatado para as empresas associadas. Com a tradição de 50 anos comemorados em 2018, o Hospital Beneficência Portuguesa tem em seu Plano de Saúde a confiança necessária para que, junto de nossa quase centenária entidade, possam garantir saúde e proteção ao empresariado rio-pretense.

Parceria 2

Com uma ampla e qualificada rede de médicos e de outros importantes profissionais da saúde, o Bensaúde promove a melhor prestação de serviços médico-hospitalares às famílias rio-pretenses, que também podem contar com um atuante setor de Medicina Preventiva e suas ações, cursos, palestras e eventos gratuitos voltados para a prevenção e qualidade de vida. O empresário que fizer a adesão de sua empresa até 20 de maio, garante seu ingresso, de seus funcionários e familiares ao Bensaúde/Acirp sem carências (exceto preexistências). Conheça os planos do Bensaúde/Acirp e avalie o melhor custo-benefício acessando a tabela de preços e outras informações no site do produto: acirp.bensaude.com.br

Presidente Paulo Sader e Tsugugo Toma, Diretor Administrativo do Bensaúde

por ROBERTO TOLEDO
toledoroberto@ig.com.br

ACREDITAÇÃO 1

O AUSTA hospital conquistou, no final do ano passado, a Acreditação ONA, certificação que atesta que a instituição atende aos critérios de segurança dos pacientes em todas as áreas de sua atividade, incluindo aspectos estruturais e assistenciais. A Acreditação ONA é reconhecida pelo Ministério da Saúde e pela Sociedade Internacional de Qualidade em Cuidados de Saúde (ISQua - International Society for Quality in Health Care), associação parceira da Organização Mundial da Saúde (OMS) e que conta com representantes de instituições acadêmicas e organizações de mais de 100 países. A certificação foi dada pela ONA (Organização Nacional de Acreditação) depois de auditoria realizada no Hospital, na qual constatou-se que o AUSTA atende aos requisitos de segurança do paciente.

O Professor Raymundo Souza Neto, proprietário da Payback, desenvolveu o sistema de treinamento "Dinheiro e Orientação para Franqueados" especialmente para o projeto "Renovare" do grupo MovEdu e Microlins.

ACREDITAÇÃO 2

Desde meados de 2004, o AUSTA hospital está comprometido com as seis metas internacionais de segurança do paciente, estabelecidas pela Joint Commission International, em parceria com a Organização Mundial da Saúde. Desde então, o Hospital integra um movimento que vem evoluindo no Brasil, no qual as instituições de saúde adotam cultura organizacional por meio de planejamento, processos e protocolos, com objetivo de oferecer melhor atendimento e serviços de excelência aos pacientes e demais clientes, com total segurança. Como consequência deste movimento, desde 2013 o AUSTA hospital possui o Núcleo de Segurança do Paciente e seu Plano de Segurança, que funcionam de acordo com diretrizes da Anvisa e do Ministério da Saúde.

MERCADO EM EXPANSÃO

::: A HAMBURGUERIA LE PINGUÊ abre nova unidade na Região Norte, sempre com missão de espalhar a alegria e o sabor dos seus produtos. Av. Fortunato Ernesto Vetorasso, 1140.

::: A GARIMPO DAS JOIAS atende o mercado de semijoias com venda personalizada em sua fábrica, no atacado e varejo, e para revenda. Av. Romeu Strazzi, 325, sala 401.

::: GRÃOS & CIA é uma empresa de alimentos saudáveis com experiência de mais de 10 anos de mercado. São mais de mil produtos e 300 itens a granel. Rua Antônio de Godoy, 3930, sala 2, na Redentora.

::: A DIONISIO PÃES E DOCES é especializada em bolos, pães e salgados. A casa também oferece pizzas, sopas e muito mais, em ambiente familiar. Rua Hugh Hammond Bennett, 2526, Vila São Jorge.

::: GARAGEM CAFÉ oferece um novo conceito em cafeteria. São cafés, lanches, omeletes, tapioca, saladas, grelhados e hambúrguer, em ambiente climatizado e aconchegante. Rua Antônio de Godoy, 3857, sala 11, na Vila Redentora.

::: A PRAIA DOS TRUCKS possui 14 food trucks e funciona de quarta a domingo, das 19h às 23h, com show ao vivo de quinta a sábado. Av. Fortunato Ernesto Vetorasso, 990.

Qualidade: é o que a gente leva até você.

Seja um parceiro Riofrut e ofereça produtos de excelência para seus consumidores. Quem distribui o melhor, faz o melhor nas vendas.

LED | LEAG

riofrut® Alimentos

DISTRIBUINDO QUALIDADE

Fale com a gente:

17 3267-2020

17 9 9154 1620

www.riofrut.com.br

Solution NF-e

A Cybersul Softwares de Gestão possui centenas de clientes em todo o Brasil. Com tradição na área de desenvolvimento de ERPs, atua nos mais diversos segmentos.

Moderna, dinâmica e atenta Pas demandas do mercado, a Cybersul apresenta o Solution NF-e.

Essa solução atende a necessidade das empresas em relação à nova legislação da nota fiscal eletrônica. O solution NF-e possibilita, também, maior competitividade,redução de custos e uma gestão ágil e integrada.

A SOLUÇÃO INCLUI

- NF-e, NFC-e, SAT
- Controle de estoque
- Gestão de clientes e fornecedores
- Controle financeiro
- Contas a pagar e contas a receber
- Frente de Caixa

CARACTERÍSTICAS

- Rápida instalação
- Fácil aprendizado
- Expansivo para Upgrades
- Possibilidades de integração com outros ERPs

SUCESSÃO FAMILIAR E HOLDING FAMILIAR

- PROCESSO SUCESSÓRIO
- HOLDING FAMILIAR
- HOLDING CORPORATIVA
- PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO COMO PROTEÇÃO PATRIMONIAL
- NO ASPECTO FISCAL, REDUÇÃO DA CARGA TRIBUTÁRIA, PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO, RETORNO DE CAPITAL SOB A FORMA DE LUCROS E DIVIDENDOS SEM TRIBUTAÇÃO

Nosso expertise é criar o ambiente favorável para seu negócio.

PAYBACK

PAYBACK CONSULTORIA

Rua Ipiranga, 4520 - Sala 11
Bairro Alto Rio Preto
São José do Rio Preto - SP
CEP 15.020-040
(17) 3222 1119 e (17) 98115 0514

EM PARCERIA COM:

CyberSul
Softwares de Gestão

AWARD®

AUDITORES INDEPENDENTES

- Auditoria independente das demonstrações contábeis

  AUDITORES HABILITADOS JUNTO A CVM (COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS) E BACEN (BANCO CENTRAL DO BRASIL)

- Consultoria tributária, trabalhista e previdenciária
- Planejamento tributário
- Implantação e parametrização da escrituração digital

www.awardbrasil.com.br

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP

(17) 3201-2510

CURTA NOSSO FACEBOOK

www.facebook.com/awardbrasil