

Negócios

Além da imaginação

Mesmo com boas idéias, inventores enfrentam dificuldades para entrar no mercado

THIAGO COPETTI

Uma difícil batalha está sempre no caminho dos inventores que conseguem transformar uma idéia em produto. Colocar a criação no mercado pode ser tão ou mais difícil do que dar forma ao projeto. Do ponto de vista comercial, uma invenção só passa para a categoria de inovação se conseguir chegar ao consumidor e tiver um bom desempenho de vendas.

Há um ano, a funcionária pública Christiane Campello Costa começou a vender, no Estado, um modelo de micrófono canino que desenvolveu com produção terceirizada. Trata-se de uma caixa plástica com dois centímetros de altura – a parte superior vazada acomoda folhas de jornal, evitando o contato da urina com as patas do cão e o piso da residência. Hoje, o Pipidolly faz sucesso nas pet shops, onde pode ser encontrado por preços entre R\$ 50 e R\$ 70.

– Foi preciso um ano e meio de trabalho antes de chegar ao modelo final. Em sociedade com minha irmã e meu cunhado, vendemos hoje cerca de 600 unidades por mês, para todo o Brasil – diz Christiane.

Sócia-proprietária da empresa Pipidolly's Ltda, ela atribui a vitória ao apoio financeiro dos sócios e à aptidão para negociar com os

donos de pet shops.

Consultores ligados aos inventores em geral, porém, desaconselham o envolvimento do criador com a parte comercial do negócio. Um inventor não costuma ter habilidade para as vendas, segundo o presidente da Associação Nacional dos Inventores (ANI), Carlos Mazzei:

– O ideal é o inventor se aliar a alguém que assuma a parte mais administrativa do negócio.

Proprietário da Mecânica Schmitt, de Novo Hamburgo, Victor Schmitz desenvolveu um elevador de mercadorias acionado por controle remoto, para que os moradores de edifício sem elevador não precisassem subir escadas carregados com sacolas. Sozinho, Schmitz não conseguiu colocar mais do que

uma peça no mercado. Agora, procura um parceiro para fazer a venda do ascensor doméstico Eleve.

– Tenho confiança na utilidade do produ-

to. Só preciso de um representante de vendas que o torne público – diz ele, que afirma ter condições de produzir o Eleve em escala industrial e oferecê-lo ao varejo por cerca de R\$ 2 mil a unidade.

Com dois amigos, o comerciante José Alfredo dos Santos criou um dispositivo que impede a reutilização de seringas. A apresentação do projeto às indústrias ficou a cargo de uma empresa de prestação de serviços nas áreas contábil, fiscal, tributária e de gestão.

– Percebemos que não tínhamos capacidade técnica para fazer coisas como negociar com indústrias e definir valores. Optamos por uma assessoria para fazer o trabalho – explica Santos, enquanto espera que a invenção se transforme em um caso de sucesso.



Exemplo: Christiane desenvolveu artigo para cães hoje vendido em pet shops

TRILHA DE SUCESSO

- Não se apegue emocionalmente ao projeto, resistindo a fazer alterações que o fabricante interessado ou o consumidor solicite.
- Pode ser positivo criar uma empresa para continuar o negócio. Trabalhar como pessoa jurídica dá credibilidade ao projeto.
- Apresente um protótipo do pro-

duto ao interessado, em vez de apenas o desenho em papel.

- Procure parcerias, assessorias ou representações comerciais para inserir o produto no mercado. De preferência, não assuma a responsabilidade pela venda do projeto.
- Para divulgar sua idéia, invista na participação em feiras industriais

Fontes: Valdomiro Gomes Soares, diretor da Marpa Marcas e Patentes, Ivan Antônio Pinheiro, professor da Escola de Administração das Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Carlos Mazzei, presidente da Associação Nacional dos Inventores (ANI)

O REGISTRO

- Patentar a criação no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) é o primeiro passo.
- O registro, se feito pelo próprio inventor, tem custo inicial a partir de R\$ 43,60 para pessoa física, mais despesas de tramitação do processo.
- Segundo a Marpa Marcas e Patentes, um inventor que optar por fazê-lo sozinho gastará cerca de R\$ 500 no processo. A assessoria

da empresa, que inclui encaminhamento, acompanhamento e finalização do registro tem custo próximo de R\$ 3 mil

- Antes de iniciar o processo é recomendado verificar se já existe algo semelhante registrado. O processo pode ser feito na delegacia regional do INPI (Rua Sete de Setembro, 515, 5º andar, na Capital). O telefone da delegacia regional é (51) 3226-6422.

Fonte: INPI e Marpa Marcas e Patentes

FLIGHT Escola de Aviação
 piloto de avião e helicóptero
 mecânico de manutenção
 profissional de aeroporto
 comissário de bordo
 ground school
 Confie nos melhores profissionais do mercado.
 F: 33252114/2710



Aposta no varejo

O proprietário da Joalheria e Ótica Sperb, Rogério Sperb Rodrigues, descobriu por acaso o segmento que o transformaria em um empresário bem-sucedido. Trabalhando como operador de computadores em uma empresa de processamento de dados no centro de Porto Alegre, ele começou a observar a movimentação do comércio informal de semijóias nas ruas. Em 1982, formou uma equipe de 10 pessoas para vender de casa em casa jóias e semijóias compradas por ele em fábricas.

Menos de dois anos depois, o negócio transformou-se em uma loja de atacado no centro da Capital. O momento decisivo foi a mudança de ponto e de público-alvo: em 1989, com a inauguração do Rua da Praia Shopping, Sperb resolveu concentrar suas atividades no varejo.

– As fábricas começaram a vender direto às lojas e aos vendedores externos, o que fez com que modificássemos nosso negócio – conta.



Sperb: shopping ditou mudança

Educação infantil

A Secretaria Municipal de Educação de Porto Alegre (Smed) recebe, nesta segunda e terça-feira, inscrições para o curso de preparação de profissionais para atuar em educação infantil. São 93 vagas para educadores, coordenadores, cozinheiros, dirigentes e encarregados de serviços gerais que já atuam em creches conveniadas com a prefeitura.

Os interessados devem comparecer na Smed (Rua dos Andradas, 680, sala 1102), das 9h às 11h e das 14h às 17h, com cópia da carteira de identidade e atestado da creche comunitária.

CFT Centro de Formação de Trainees

Curso de Formação de Trainees e Estagiários

Controladoria, Finanças e Custos VII - Prof. Rogério Villela

Desenvolv. Recursos Humanos II - Prof^o. Michele Goulart

Estratégias Empresariais II - Prof. Fernando Rodrigues

Análise Gerencial de Balanços I - Prof. Marcelo Ayub

Gestão de Marketing e Negócios VI - Prof. Roberto Salazar

Aulas aos Sábados / 100 horas / MULTIDISCIPLINAR
 Inf: (51) 3388-7004 / 33326418 / www.cft.com.br
 Faça parte do nosso banco de talentos, envie seu currículo!

Palestrante Internacional
Marcelo Gleiser

Pela primeira vez no Rio Grande do Sul discutindo como gerar resultados num contexto de mudanças.

Garanta sua participação.

CONGREGARH CONGRESSO GAUCHO DE RECURSOS HUMANOS

Num contexto de mudanças o resultado começa em você.

12, 13 e 14 de maio no Teatro do Sesi

Grandes Patrocinadores: AST, UNIMED, CENTRO DE INOVAÇÃO EMPRESA-ESCOLA-SE, ABRH-RS, ARHSERRANA

Informações e inscrições:
 www.abrhrs.com.br/congregarh
 www.arhserrana.com.br/congregarh
 arhserrana@cio-caxias.com.br - eventos@abrhrs.com.br
 Fones: (51) 3342.4027 - 3021.7919
 9188.6125 - (54) 228.7332