

Dono de empresa tem de saber liderar

Não basta ser dono da empresa, é preciso saber liderar. Essa máxima vale para negócios de qualquer setor e porte, pois o líder influencia (e muito) o desempenho do empreendimento. Um comando eficiente, portanto, é fundamental para se atingir o sucesso.

“Não existe equipe sem líder, é ele que monta, mantém, incentiva, avalia e desenvolve o grupo, pois os integrantes recorrerão a ele sempre que houver um problema ou dificuldade. O papel da liderança é demonstrar compromisso pessoal, prover competências, administrar conflitos, definir prioridades, alterar rotas, criar oportunidades e promover feedback”, afirma a consultora de administração do Escritório Regional do Sebrae-SP em Barretos, Ariadne Hoiara Zanin.

Tecnicamente, o líder é a pessoa que, de forma ética, orienta, conduz e induz outras pessoas para alcançar os resultados desejados, seja individual ou coletivamente. É responsabilidade do líder tomar em tempo hábil as decisões necessárias para garantir a formação, capacitação e continuidade do trabalho da equipe. De acordo com a consultora do Sebrae-SP, o grupo deposita expectativa total na liderança do superior.

Ariadne explica que a liderança é a arte de influenciar pessoas por meio de um processo de comunicação. Segundo ela, há diferentes estilos de liderança: o autocrático, aquele que centraliza totalmente a autoridade e as decisões; o democrático, extremamente comunicativo, encoraja a participação das pessoas e se preocupa igualmente com o trabalho e com o grupo; e o liberal, que permite total liberdade para a tomada de decisões individuais ou grupais, participando delas apenas quando solicitado pelo grupo.

“Todos os tipos de lideranças se complementam. O líder deve agir no ambiente de trabalho, considerando o estilo de liderança mais adequado para o momento e levando em

Dicas para o líder

1. Mude para progredir
2. Gerencie as resistências
3. Descubra o seu estilo de liderança
4. Desenvolva suas habilidades de líder
5. Avalie e aprimore-se como líder
6. Comunique-se bem
7. Lidere de acordo com a situação
8. Conheça sua equipe
9. Crie um ambiente propício para o desenvolvimento da equipe
10. Seja um líder motivador

conta a maturidade da equipe, situação e resultado esperado”, diz Ariadne.

O líder deve ter uma mente aberta e ouvir dos colaboradores sugestões e críticas a respeito das ações dentro da empresa. Para motivar um grupo é preciso conhecê-los, promover a empatia e saber se posicionar no lugar do outro.

Fonte: Jornal de Negócios Sebrae SP

VIGAMENTO EM EUCALIPTO
PEROBA DO NORTE E CAMBARÁ
PLACAS DE MADEIRITE
FORRO DE PINUS / FORRO DE PVC
LAMBRIL DE CEDRINHO
PORTAS E BATENTES

3583.1066

palue.madeiras@yahoo.com.br
Avenida Antonio Garbuio, 85

PQEC
PROGRAMA DE QUALIDADE DE EMPRESAS CONTÁBEIS
SESCON-SP | 2013
CERTIFICADO

IVANIO
Contabilidade e Assessoria Financeira

Tel: 3583.3015 / Fax: 3583.3431

Rua Paula Carvalho, 113 - Centro
www.ivaniocontabilidade.com



PALAVRA DA DIRETORIA

RESPONSABILIDADE SOCIAL

É muito importante cada um fazer a sua parte para poder melhorar, nem que seja um pouco, a vida do próximo. E com esse pensamento é que já se passam nove anos que a associação promove a sua ação social junto ao dia das crianças. A presença de famílias carentes é cada vez mais intensa, para poder desfrutar as cerca de 5 horas de momentos que para eles se tornam infinitos e marcantes. Além da felicidade dessas pessoas, também ocorre a satisfação de quem pode ajudar de alguma forma para a concretização desse evento. É gratificante poder ver em cada criança e também em seus pais um olhar de agradecimento. Da nossa parte iremos unir forças junto as empresas para que essa ação possa se estender por muitos anos, e a cada ano mais famílias sejam beneficiadas.

Carlos Henrique Tonéis – Diretor Social



agenda de

**CURSOS &
PALESTRAS**



OFICINA DE NEGOCIAÇÃO: "NEGÓCIO BOM É PRA DOIS"

Data: 13/10/2014 - Horário: das 19 às 22 horas

Objetivo: oficina que trata aspectos básicos do processo de negociação, seus limites e benefícios. Apresenta como utilizar um plano de negociação com o foco em relacionamento e resultados sustentáveis.

Público-alvo: Produtores Rurais

Facilitador: Luís Adriano Alves Pinto

PALESTRA: EMPRESA ORGANIZADA TEM MELHOR DESEMPENHO

Data: 20/10/2014 - Horário: das 19 às 21 horas

Objetivo: orientar quanto à importância do planejamento, organização e controle de suas atividades, possibilitando aprimorar o gerenciamento de sua empresa.

Público-alvo: Empresários (MEI, ME e EPP), potenciais empreendedores e demais interessados.

Facilitador: Alexander Ferreira Laveli

PALESTRA: CONQUISTE SEU CLIENTE

Data: 23/10/2014 - Horário: das 10 às 12 horas

Objetivo: palestra que visa auxiliar o empresário a refletir sobre o motivo pelo qual os clientes compram da empresa, formas de conhecê-lo melhor e fidelizá-lo.

Público-alvo: Empresários (MEI, ME e EPP), potenciais empreendedores e demais interessados.

Palestrante: Paola Rosa Goulart

OFICINA: APRENDA A FAZER FLUXO DE CAIXA

Data: 23/10/2014

Horário: das 13:30 às 16:30 horas

Objetivo: oficina que sensibiliza o participante para aspectos importantes da gestão financeira do negócio, como contas a pagar e a receber, fluxo de caixa e reserva de capital de giro.

Público-alvo: Empresários (MEI, ME e EPP), potenciais empreendedores e demais interessados.

Facilitador: Hugo Cesar Ravagnani Venturelli

OFICINA DE NEGOCIAÇÃO: "CLIENTE! PRAZER EM CONHECER!"

Data: 27/10/2014

Horário: das 19 às 22 horas

Apresentação: oficina que visa levar ao pequeno produtor rural a compreensão de aspectos básicos do processo de negociação, como a busca por uma relação ganha-ganha nos negócios e a importância de perceber-se como protagonista da situação.

Público-alvo: Produtores Rurais

Facilitador: Luís Adriano Alves Pinto.

Os eventos serão realizados na
ACID pelo Sebrae SP com
investimento gratuito.

Acesse o site e confira a programação completa e mais detalhes sobre cursos e palestras.
www.acidescalvado.com.br

NOSSOS
PARCEIROS:

CAIXA



BoaVista
Formação Cidadã



SICOOB



Unicastelo



Descalvado NEWS
A informação que interessa!



SF
SÃO FRANCISCO



UNIODONTO
Laboratório de Diagnóstico



Unimed 
São Carlos



NOVOS ASSOCIADOS

(25/08 a 25/09)



Belcy Utilidades

Rua Cel. Arthur Whitacker, 997 - Centro
Telefone: 3583-8353

Abuzzi Modas

Rua das Begônias, 786 - Morada do Sol
Telefone: 99428-5147

Agropesca

Rua Cel. Arthur Whitacker, 330 - Centro
Telefone: 3583-0579

Maria Caroline de Souza Gama

Rua Brasília, 521 - Jardim Albertina
Telefone: 3583-4736

NOVA GUAÇU

Corretora de Seguros Ltda.

Telefone: PABX

(19) 3583-4340

novaguacu@terra.com.br / www.novaguacu.com.br

Rua Dr. Cândido Rodrigues, 259 - Centro



3583.2403 / 3583.5141
Rua Cel. Arthur Whitacker, 1924



Consumidores usam mais os cartões

Projeções da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs) apontam que as transações com cartões de crédito e débito devem chegar à marca de R\$ 1 trilhão em 2014, o que representará um crescimento de 17,1% em relação ao valor transacionado em 2013. O avanço dos cartões está associado à contínua substituição de meios de pagamento por parte de consumidores e estabelecimentos comerciais, que cada vez mais optam por usar o instrumento eletrônico.

No balanço consolidado de 2013, os cartões registraram R\$ 853 bilhões em volume transacionado, o que corresponde a um crescimento de 17,8% em relação a 2012. Os cartões de crédito registraram R\$ 553 bilhões (alta de 15,3%), e os cartões de débito, R\$ 300 bilhões (alta de 22,5%). Em 2013, os cartões representaram em média 28% do consumo das famílias brasileiras. No último trimestre, porém, essa participação superou os 30% pela primeira vez na história.

Além do processo de substituição de meios de pagamento, as compras não presenciais feitas com cartões, com destaque para o e-commerce, também têm apresentado grande importância para o avanço no setor, chegando a R\$ 94,3 bilhões em 2013 - crescimento de 19,5% em relação a 2012.

Fonte: Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs)

DICA DO COMERCIAL

Silvio Lopes - 3594.1105
vendas1@acidescalvado.com.br



Cursos Unicastelo

Atenção associado! Não perca a oportunidade de se beneficiar com as conquistas que a nossa diretoria tem buscado para você!

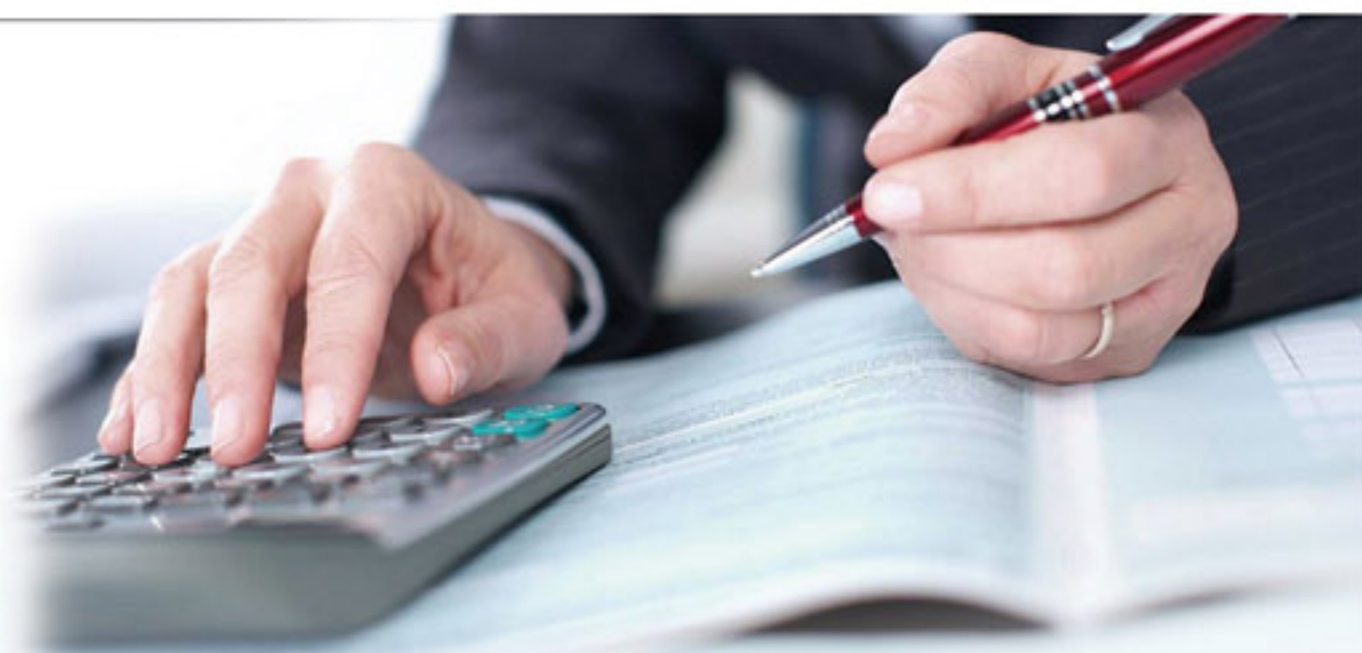
A Unicastelo concede um **desconto de 10%** no valor da mensalidade em qualquer curso para todos associados e seus dependentes, e também para seus funcionários.

Esta vantagem não tem custo algum e trata-se de uma parceria feita exclusivamente entre a ACID e Unicastelo.

Instrua seu colaborador a procurar a nossa sede e se beneficiar dessa conquista, e também repasse essa informação aos seus colegas empresários que ainda não são associados, para que, como você eles tenham a mesmas vantagens.



Sua contabilidade em boas mãos!



ASSOCIADOS

- **Altoé & Rissi Assessoria Contábil e Fiscal Ltda.**
Eden Rogério Rissi - 3583.1315
- **Comando Assessoria Contábil e Fiscal**
Helen Gaspar Salvador - 3583.3844
- **Controller Mod. Emp. & Sist. Contábeis Ltda.**
Antonio José da Silva - 3583.3812
- **Dominium Assessoria Contábil e Fiscal**
Luiz Carlos Rosa Vianna - 3583.2198
- **Escritório de Contabilidade Albizati**
Sebastião Pedro Albizati - 3583.1583
- **Escritório Otacil Contabilidade e Despachante**
José Armando Belli - 3583.1814
- **Ivanio Contab. e Ass. Financeira Ltda.**
Ivanio Paulo Belli - 3583.3015
- **Izeppe Contabilidade Ltda.**
Geraldo Magela Izeppe - 3583.1264 | 3583.5005
- **José Carlos Pulici Jr. Contabilidade Ltda.**
José Carlos Pulici Junior - 3583.1022
- **Organização Contábil Visual**
Luiz Antonio Ribeiro - 3583.6973
- **Padrão Escritório de Contabilidade**
Larissa A. Angelo de Souza - 3583.4413
- **SIAB Contabilidade e Assessoria**
Izildinha Aparecida Bozi - 3593.2680

Sebrae-SP e ACID levam 65 profissionais da beleza para a 10ª Beauty Fair



Com o apoio do Escritório Regional do Sebrae-SP de São Carlos e da Associação Comercial e Industrial de Descalvado (ACID), um grupo de 65 profissionais do segmento de beleza e estética de Descalvado visitou no último dia 8 de setembro a Beauty Fair 2014, considerada a maior e mais qualificada feira de beleza profissional das Américas e a segunda maior do mundo.

A Beauty Fair é um evento anual de negócios com foco no atendimento de toda a cadeia produtiva do segmento de beleza como profissionais, indústria, comerciantes, distribuidores, importadores e exportadores.

Desde sua criação, há dez anos atende a toda cadeia produtiva do segmento de beleza e se destaca por oferecer um conteúdo com ênfase em educação e serviços de qualificação para todos os profissionais do segmento de beleza, abrangendo mais de 100 eventos paralelos nas áreas de cabelo, manicure, maquiagem, estética e negócios.

Nesta edição, os profissionais puderam participar de uma feira comercial para negócios, além de acompanhar o lançamento de produtos, equipamentos e serviços para os setores de cabelos, estética, manicure, maquiagem, podologia, massoterapia e varejo de beleza.

Mensalmente as agentes do PAE fazem missões empresariais para feiras comerciais, e no mês de outubro (29), estará levando empresários do setor para a 13ª PET SOUTH AMÉRICA – Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Linha Pet e Veterinária, que acontece entre os dias 28 a 30 de outubro no Expo Center Norte, em São Paulo.

O posto conta ainda com uma agenda de capacitações gratuitas em diversas áreas como administração, marketing, finanças, entre outras. Conheça o Posto Sebrae, que funciona dentro da ACID. Para mais informações, ligue (19) 3594-1109.

Empresários descalsvadenses visitam a 52ª Equipotel São Paulo, a principal feira de negócios dos segmentos de hotelaria e alimentação da América Latina

Um grupo de vinte empresários de Descalvado participou da missão empresarial organizada pelo Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE) em parceria com o Sebrae-SP ER São Carlos e ACID. Visitaram no último dia 17 de setembro a 52ª edição da Equipotel, principal feira de negócios dos segmentos de hotelaria e alimentação da América Latina, realizada em São Paulo de 15 a 18 de setembro.

Com 52 anos de existência e figurando entre as cinco maiores do mundo no setor de hospitalidade, a Equipotel São Paulo é um polo de negócios e relacionamentos para empresas das áreas de hotelaria, alimentação, serviços e conteúdo em todo o Brasil. Este ano, a feira contou com a presença de 850 empresas expositoras, representando mais de 1.500 marcas, distribuídas numa área de 60 mil metros quadrados e 20 países expositores.

Nesta edição a feira apresentou um novo conceito, com seis segmentações: alimentação; arquitetura, decoração e design; gestão e tecnologia; lazer e spa; higiene e manutenção; equipamentos e utensílios e como parte da programação também apresentou: Motel Design; Spa Conceito; Equipotel Food Service; Chefs na Rua; Rodada de Negócios, Ilhas Gourmet; Hot Spot; Talk Show e Caravanas de Negócios.

A EQUIPOTEL SÃO PAULO também abriu um espaço para atender as necessidades de informação e capacitação profissional dos mercados de hotelaria, alimentação e hospitalidade. Para isso realizou o Equipotel Conference, com o apoio do Sebrae-SP, com palestras sobre temas relevantes



para os diversos setores representados na feira.

A missão proporcionou ao empresário a oportunidade de conhecer as novidades do setor para a melhoria de seus negócios, além do contato direto com fornecedores de produtos e serviços.

Constantemente o PAE em parceria com o Sebrae-SP e ACID realiza missões para diversas feiras e tem uma agenda repleta de capacitações. Conheça o Posto, que funciona dentro da ACID.

Para mais informações, ligue (19) 3594-1109.

Coquetel de lançamento da Campanha de Natal 2014 será no dia 30.

Mais uma vez a diretoria da ACID promoverá com um coquetel o lançamento da campanha de natal, o evento acontecerá no dia 30 deste mês a partir das 20 horas, no salão do social em sua sede.

No ano passado o evento foi um grande sucesso, “conseguimos trazer os associados para perto da associação e mostrar um pouco do nosso trabalho a favor deles”, disse Henrique Fava Spessoto, presidente da ACID.

O coquetel será aberto a empresários que já aderiram à campanha de 2014, e também para associados e não associados que ainda desejam participar.

Durante o coquetel a equipe de vendas da ACID estará disponível para informações e novas adesões.

CAMPANHA DE NATAL 2014 - Uma programação diferente já foi elaborada para impulsionar as vendas de final de ano. Nesse ano acontecerão 3 sorteios, o primeiro no dia 29 de novembro, com premiação de R\$ 4 mil divididos em 10 vales compras de R\$ 400,00; uma premiação igual será sorteada no dia 20 de dezembro, totalizando nesses dois sorteios R\$ 8 mil e 20 pessoas contempladas. No dia 28 de dezembro será sorteado o carro 0 Km e mais outros diversos prêmios. Todos os sorteios serão realizados no salão social da ACID.



Coquetel de lançamento realizado em 2013

CAMPANHA DE NATAL 2014

Com o intuito de facilitar a participação do associado na Campanha de Natal, e não acumular gastos no final de ano, estão sendo comercializados planos para a compra de cupons. Os associados participantes da Campanha de Natal de 2014 participarão das campanhas promocionais de 2015 (Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças) sem nenhum custo.

Confira a tabela de preços para pedidos até 30 de Outubro:

500 CUPONS: R\$ 370,00 em 4 x R\$ 92,50
vencimentos de 12/11 a 12/02/2015

1.000 CUPONS: R\$ 580,00 em 4 x R\$ 145,00
vencimentos de 12/11 a 12/02/2015

2.000 CUPONS: R\$ 900,00 em 4 x R\$ 225,00
vencimentos de 12/11 a 12/02/2015

4.000 CUPONS: R\$ 1.100,00 em 4 x R\$ 275,00
vencimentos de 12/11 a 12/02/2015

5.000 CUPONS: R\$ 1.370,00 em 4 x R\$ 342,50
vencimentos de 12/11 a 12/02/2015

Agende agora mesmo uma visita do nosso departamento comercial: Pelo telefone 3594.1105 ou pelo e-mail vendas1@acidescalvado.com.br

IX Ação Social promovida pela ACID será dia 18.



Anualmente a ACID promove a sua ação social junto com o encerramento da campanha do dia das crianças, neste ano o evento será realizado no dia 18 desse mês a partir das 13:00 horas com encerramento as 17:00 horas, onde acontecerá o sorteio da premiação da campanha promocional de dia das crianças, que neste ano traz como principal prêmio uma moto 0 km.

Como de costume durante a ação social muito sorvete, cachorro-quente, suco, pipoca, algodão doce, pirulitos e muito mais serão distribuídos aos presentes. Este ano também serão distribuídas pela prefeitura municipal mudas do viveiro de mudas.

Este ano teremos duas novidades, uma será a presença da equipe de motos Sultão, onde estarão fazendo uma campanha preventiva contra o uso de cerol em linhas de pipa, serão distribuídas cartilhas e alguns protetores de moto. A outra novidade é a presença de alunos do curso de odontologia da Unicastelo que estarão ensinando o modo correto da escovação e do uso de fio dental.

Campanha de Dia das Crianças sorteará uma moto 0 km.

COLOQUE UM SORRISO EM CADA ROSTINHO QUE VOCÊ AMA!

12 DE OUTUBRO
DIA DAS CRIANÇAS

ACID
FILIADA À FACESP
DESCALVADO
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL

A campanha promocional de Dia das Crianças terá uma novidade, o sorteio de uma MOTO 0 km como prêmio principal, além de outras 3 bicicletas aro 26. Concorrerão ao prêmio os consumidores que realizarem compras nas empresas associadas e que estejam participando da campanha. A participação será gratuita para todos os associados que fizeram parte da campanha de natal de 2013. As empresas que queiram participar devem entrar em contato com o departamento comercial, pelo telefone 3594.1105. O sorteio será realizado no dia 18 de outubro, junto com a IX Ação Social.

SORTEIO DE:
01 MOTO 0 KM
03 BICICLETAS ARO 26



Imagens Ilustrativas

creci 23224 J

BORTOLETTO
Imóveis

VENDA - LOCAÇÃO - AVALIAÇÃO
(19) 3583.8074 - (19) 98117.1800
www.wbortoletto.com.br
e-mail: wbortolettoimoveis@hotmail.com

Rua 24 de Outubro, 148 - Centro - Descalvado - SP

**SUPERMERCADO
TAMANDUÁ**

Açougue, Padaria, Hortifruti,
Utilidades Domésticas

3583.1617

Av. Antonio Garbuio, 120 - Bosque do Tamanduá

Presidentes das associações da RA18 se reúnem com Rogério Amato



Na terça-feira (16), o presidente da FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo) e da ACSP (Associação Comercial de São Paulo), Rogério Amato, esteve em São Carlos onde se reuniu com presidentes e diretores executivos das associações comerciais que compõem a RA (Região Administrativa) 18.

O principal objetivo do encontro era propor um alinhamento estratégico entre as entidades, incluindo a gestão, a prestação de serviços aos associados e um posicionamento mais contundente na sociedade. "As associações comerciais estão se transformando numa das poucas entidades representativas num contexto generalizado", mencionou Rogério Amato ao mostrar que atualmente, uma associação comercial presta serviços aos empresários e comunidade em geral, além de defender os interesses da categoria e estar continuamente em processo de modernização.

Amato também apresentou as propostas da FACESP para o próximo governador, elaboradas a partir das demandas dos empresários associados às entidades, e para o próximo presidente, preparadas por uma seleção de especialistas e empresários.

A RA18 é formada pelas Associações Comerciais das seguintes cidades: Américo Brasiliense, Araraquara, Bebedouro, Boa Esperança do Sul, Borborema, Descalvado, Dourado, Ibaté, Ibitinga, Itápolis, Itirapina, Matão, Monte Alto, Nova Europa, Porto Ferreira, Ribeirão Bonito, Rincão, Santa Rita do Passa Quatro, São Carlos, Tabatinga, Taquaritinga e Viradouro.

Fonte: com informações da Facesp.

PAPO DE EMPREENDEDOR

Por: Luiz Oliveira Rios, foi Presidente da ACID.
É Consultor de Empresas.
(oliveira.rios@hotmail.com)



PERFIS HUMANOS GARANTIDORES DO SUCESSO EMPRESARIAL

Uma empresa, micro ou macro, desse ou daquele ramo, está estruturada sobre as seguintes colunas-mestras:

1 - Recursos Humanos; 2 - Recursos Físicos; 3 - Recursos Financeiros; 4 - Recursos Tecnológicos.

Assim, pessoas, insumos/equipamentos materiais, dinheiro e tecnologia farão a diferença para melhor ou para pior na performance de uma empresa inserida em mercados hoje globais e hipercompetitivos.

Numa visão transcendental, digamos assim, é claro que as pessoas possuem importância maior; porém, no escopo prático, as pessoas, por mais competentes que possam ser, NADA podem fazer numa empresa sem o suporte estrutural básico, notadamente na disponibilização dos recursos tecnológicos mais modernos e compatíveis com o ramo da atividade.

Havendo, pois, infraestrutura operacional básica, que funcione adequadamente, os TALENTOS HUMANOS que formam o todo organizacional da empresa - desde que treinados, reconhecidos e valorizados, aí sim a organização maximizará todo o seu potencial de obter êxito nos seus respectivos negócios.

Numa empresa é possível identificar os seguintes perfis humanos:

- O Empreendedor: é o funcionário com visão estratégica da empresa e do mercado onde ela, empresa, se insere. Funcionário com esse perfil pode NÃO se sair muito bem desempenhando tarefas rotineiras.

- O Administrador: mais atento aos detalhes e ao fluxo interno das tarefas, hábil em facilitar as interfaces setoriais em prol dos bons resultados gerais da empresa.

- O Relações Públicas: extrema facilidade nas comunicações interpessoais, entusiasmo à flor da pele, um ás naquelas tarefas que demandam quaisquer modalidades de negociações.

- O Multifocal: alguém com o raro perfil de aglutinar em si mesmo todas as características supra mencionadas. Mas é bom lembrar que todo funcionário "multifocal" SEMPRE tem uma habilidade predominante. Vale destacar, ainda, que "quem sabe tocar sozinho sete instrumentos NUNCA formará uma orquestra". Cuidado para que uma pessoa com perfil assim não vire uma "estrela".

- O Operacional: excelente realizador. Como se diz, "um pé de boi" para trabalhar, mas necessita receber instruções claras do que fazer e ter muito bem definidas as diretrizes da filosofia empresarial a serem seguidas no dia a dia.

Todas as empresas bem-sucedidas têm um ponto em comum: seus líderes sabem identificar os perfis humanos e, através das modernas técnicas de gestão do capital humano, encontram um ponto de equilíbrio geral, extraindo de cada um o melhor que cada um pode dar de si mesmo em prol do coletivo.

Denúncia de Ambulantes

Associado, você pode ajudar a Prefeitura Municipal a fiscalizar o comércio de ambulantes. O telefone para denúncias é:

(19) 3583.9320
(Prefeitura, dias úteis)

(19) 99296.7564
(24 Horas) Luiz Antonio Fiocho Bianchi - Fiscal

Quais critérios devo observar para definir o preço de venda de uma mercadoria?

É muito comum ter dúvidas sobre como chegar ao preço certo das mercadorias. Para definir esse valor, é preciso estar atento a alguns critérios. O preço de venda deve cobrir o custo direto da mercadoria, as despesas variáveis (como impostos e comissões), as despesas fixas do comércio (como aluguel, água, luz, telefone e salários) e, ainda, sobrar um lucro líquido adequado, mantendo a competitividade diante dos concorrentes. Além disso, o valor precisa ser justo para o consumidor, ao mesmo tempo em que deve garantir a sobrevivência do negócio.

Para resolver essa equação, o empreendedor deve considerar três critérios: o custo da mercadoria, o preço da concorrência e as características do mercado.

No primeiro item, é comum aplicar o índice Mark Up. Esse índice tem a intenção de cobrir tributação e comissões sobre vendas, despesas administrativas fixas, despesas de vendas fixas, custos indiretos de produção fixos e margem de lucro. Com esse sistema de marcação, é possível fixar preços para inúmeros produtos.

Em seguida, o empresário deve comparar os valores da concorrência. Nesse momento, tente não se prender à lucratividade, pois nem sempre é possível saber se a concorrência está, de fato, obtendo lucros.

No passo seguinte, a empresa deve ter um profundo conhecimento de mercado, uma vez que nesse momento será definida qual classe econômica será atingida. Um preço mais alto atingirá os clientes de classe econômica mais alta, já um valor popular atrairá a atenção das camadas mais populares.

A empresa deverá buscar o equilíbrio entre o preço de mercado e o valor calculado em função dos seus custos e despesas. Caso o preço de mercado seja menor do que o preço calculado, será preciso desenvolver alguma ação para diminuir custos ou despesas ou, então, aceitar um lucro líquido menor.

Júlio Tadeu Alencar, consultor do Sebrae-SP
Jornal de Negócios

"Lute com DETERMINAÇÃO, abrace a vida com PAIXÃO, perca com classe e VENÇA com OUSADIA, porque o mundo pertence a quem se atreve e a vida é MUITO para ser insignificante." (Charles Chaplin)

Perfil

Silvio Mateus
Lopes

Departamento
Comercial



Silvio agora já está junto com a equipe da ACID a mais de um ano, se tornou mais conhecido entre os associados, e vem desempenhando um papel fundamental para o crescimento da associação. Conquistou ao longo desse um ano a simpatia e a confiança dos empresários, e se tornou peça chave no contato direto entre associação e associados.

Expediente - Segunda a Sexta-feira das
08:00 as 18:00 horas.

Contato - 3594.1105

E-mail: vendas1@acidescalvado.com.br

Dados

01 a 31 de Agosto/2014

ASSOCIAÇÃO

Consultas - 6079

Negativações - 229

Exclusões - 124

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Notificações - 65

Acordos - 11

BANCO DO POVO

Contratos - 11

PAT

Vagas abertas - 28

PAE

Atendimentos - 31

EXPEDIENTE

O informativo "EQUIPE" é uma publicação mensal de caráter informativo mostrando algumas atividades desenvolvidas pela ACID.

Tiragem: 1.000 exemplares

Edição: 14ª Edição - Descalvado - Outubro/2014

Contatos, sugestões ou dúvidas: acidesc@terra.com.br

Rua Madre Cecília, 397 B - Descalvado - SP / Fone: (19) 3594.1100

A Associação Comercial e Industrial de Descalvado não tem responsabilidade editorial pelos conceitos emitidos nos artigos assinados e informes publicitários.



3583.6666 / 3583.1116
Rua Anastácio Viana, 1030 - Centro



3583.8381
Rua Cel. Arthur Whitacker, 626 - Centro



3583.3678
Rua Paula Carvalho, 520 - Centro



3583.8588
Rua Cel. Arthur Whitacker, 670-A - Centro