



# EQUIPE

12ª Edição  
Descalvado - Agosto/2014

facebook.com/acidescalvado | www.acidescalvado.com.br | 19.3594.1100

## Sebrae dá dicas para sucesso em liquidações e promoções

Criar promoções e liquidações eficientes, levando em conta desde o nível dos estoques até a organização da loja e a motivação da equipe, é fundamental para a saúde de caixa dos comerciantes.

Para ajudar os lojistas nesta tarefa, o consultor do Sebrae-SP, José Carmo Vieira, preparou várias dicas, com foco nas micro e pequenas lojas de vestuário, calçados, móveis, eletroeletrônicos e presentes em geral. "O importante é avaliar os estoques e ser criativo. E não cair em armadilhas como armazenar estoque, montar liquidações que não convencem o consumidor, sem cumprir os prazos de começo e fim, ou desperdiçar boas ideias de promoção por falta de treinamento dos funcionários ou de divulgação adequada", ensina o consultor.

Vieira ressalta que armazenar sobras de estoque montado para as datas comemorativas, é um erro comum entre os lojistas. E que pode ser resolvido com promoções agressivas, com foco apenas em alguns produtos que poderão ser vendidos com bons descontos ou até abaixo do seu valor de custo. "Em vez de significar prejuízo, a estratégia de vender com um excelente desconto muitas vezes poderá representar lucro. O que pode comprometer o caixa é justamente deixar os produtos parados em estoque, pois é como deixar dinheiro parado. Esses recursos poderiam servir para comprar novas mercadorias, novas coleções, até à vista, ganhando um desconto do fornecedor, ou ser usados em propaganda, turbinando as vendas da loja", completa.

**Confira o 'caminho das pedras' para conseguir melhores resultados em promoções e liquidações:**

Evitando deixar mercadorias paradas e trabalhando bem as promoções, o lojista poderá registrar o almejado lucro. Várias medidas podem ser tomadas para otimizar o estoque:

Reforçar e treinar, se necessário, a equipe de vendas. Contratar, sempre que possível, colabora-

dores profissionais e com alguma experiência, e não para acolher indicação de amigos ou conhecidos, pois o vendedor é fundamental para os resultados da loja.

Organizar o ponto de venda, facilitando as compras, vai melhorar a produtividade. Para isso, é preciso ficar atento aos seguintes fatores: Boa exposição facilita a escolha por parte dos clientes; Embalagens pré-prontas para presentes agilizam o atendimento; É importante ter etiquetas de preços em todas as mercadorias expostas; Cabides e prateleiras vazios ou muito cheios, sem mobilidade, devem ser evitados, bem como excesso de cartazes com proibições ou de adesivos nas vitrines; O lojista precisa ter uma boa comunicação e sinalização no estabelecimento: as mensagens devem ser claras e de rápido entendimento; Sempre que possível, deve-se providenciar espaço e atividade para os acompanhantes (crianças, maridos) não atrapalharem as vendas; Cuidado ao decidir a divulgação pelo preço: fazendo isso, você poderá não atingir o mercado-alvo, e o barato sairá muito caro; Não ignore a divulgação através das redes sociais, pois são os meios de comunicação mais em evidência.

**Dicas de promoções:**

**CUPONS BÔNUS** - Ao invés de dar um percentual de desconto, dê um CUPOM com este mesmo percentual, porém anotado com um valor em reais. O cliente pode juntar estes cupons e depois abater em uma próxima compra ou presentear alguém - familiares ou amigos com estes cupons.

**LIQUIDAÇÃO** - Além de simplesmente baixar os preços, busque criar promoções que induzam o cliente a comprar mais de uma peça, que é comumente chamado de COMBO. Para atrair consumidores, a loja corta os preços e oferece os produtos em combinação com artigos que não estejam originalmente em promoção.

**SITES DE COMPRAS COLETIVAS** - Faça parcerias com sites de compras coletivas. Para não melindrar consumidores mais fiéis da loja, só devem entrar na liquidação virtual peças lançadas duas coleções antes da atual. Se colocar peças mais recentes em promoção, há risco de perda de clientes.

**GANHE NA QUANTIDADE** - Ninguém gosta de margens baixas, mas margens menores com uma quantidade maior, sempre gera bons lucros! Coloque descontos progressivos: 1 Peça 10% / 2 Peças 20% / 3 Peças 30% etc.

**EMBALAGEM ECONÔMICA** - Faça lotes dos mesmos artigos em quantidades que atraiam os clientes a comprá-los e ofereça por um preço vantajoso em relação ao preço unitário de cada artigo. Utilize sua criatividade, mas não force algo que não gere valor para o cliente.

**COOPERADA COM FORNECEDORES** - Procure fazer acordo com seus principais fornecedores para obter apoio em promoções cooperadas e vantagens adicionais para seus clientes.

**HORÁRIO DA LOJA** - Aproveite a promoção para conquistar uma nova clientela estendendo o horário de funcionamento do seu estabelecimento. Por exemplo: fechando mais tarde ou abrindo aos domingos.

**CAMPANHAS SOLIDÁRIAS** - Realize campanhas em benefício da comunidade ou instituições de caridade. Por exemplo: "Traga 5 kg de arroz, ou doe um agasalho e ganhe 20% de desconto em qualquer compra."

O importante é ser criativo em suas promoções, e lembrar que a promoção, para ser verdadeira aos olhos do cliente, deve ter sempre começo e fim. Caso contrário, a estratégia, em vez de ajudar a desovar estoques, pode descaracterizar o período e até prejudicar a imagem da loja.

Fonte: Site 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

### É HORA DE MUDAR

2014 está sendo um ano difícil para a indústria, comércio, prestadores de serviço, enfim fontes geradoras de impostos, renda e empregos. Muitas empresas fecharam suas portas, fato que acaba agravando ainda mais uma ascensão. Estamos vivendo um período de transição e incertezas, isso gera ainda mais apreensão na classe empresarial, sem poder se planejar a longo prazo. Diante dos fatos, a única certeza é que temos que lutar dia a dia, usarmos a experiência adquirida para driblar a atual fase. Não adianta esperarmos de braços cruzados uma solução, ou ficar só reclamando, temos que usar nosso esforço próprio e criatividade para começar um período de mudança para melhor. Ser criativo, essa é uma alternativa para encontrarmos espaço para novos produtos, serviços, algo que venha agregar ao que já temos. Na dificuldade é que encontramos novas oportunidades. E você o que está fazendo para mudar?

*Sidnei Aparecido Pizza - Presidente do Conselho Consultivo*



agenda de

### CURSOS & PALESTRAS

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



#### PALESTRA: DIVULGUE SUA EMPRESA

Data: 14/08/2014 - Horário: das 10 às 12 horas

Objetivo: visa apresentar os meios de divulgação existentes, identificação do público-alvo, planejamento do mix de marketing e planejamento de divulgação.

Público-alvo: Empreendedores individuais, empresários de micro e pequenas empresas, potenciais empreendedores e demais interessados

Palestrante: Paola Rosa Goulart

#### PALESTRA: INDICADORES DE RESULTADOS

Data: 14/08/2014 - Horário: das 14 às 16 horas

Objetivo: visa orientar sobre a importância da consistência dos indicadores de resultados, que possibilitem as tomadas de decisões, de maneira mais segura, a fim de melhorar a competitividade dessas micro e pequenas empresas.

Público-alvo: Empreendedores individuais, empresários de micro e pequenas empresas, potenciais empreendedores e demais interessados.

Palestrante: Diego Pereira de Souza

#### PALESTRA: MOTIVAR SUA EMPRESA – TRABALHAR COM UM TIME DE SUCESSO

Data: 25/08/2014 - Horário: das 19 às 21 horas

Objetivo: sensibilizar o empresário para a necessidade de formar e manter uma equipe comprometida com a empresa. Mostrar ferramentas que estimulam os colaboradores para o desenvolvimento do trabalho. Demonstrar ao participante que o sucesso da sua empresa depende também das pessoas, dando condições de avaliar o nível de engajamento e formas de criar e manter uma equipe motivada.

Público-alvo: Empreendedores individuais, empresários de micro e pequenas empresas, potenciais empreendedores e demais interessados.

Palestrante: Patricia Lopes de Oliveira

Acesse o site e confira a programação completa e mais detalhes sobre cursos e palestras.  
[www.acidescalvado.com.br](http://www.acidescalvado.com.br)

NOSSOS  
PARCEIROS:

**CAIXA**



**BANCO  
DO POVO  
PAULISTA**

**BoaVista**  
Homenagem Decisão



**PAT** - Associação Paulista de Tradução e Interpretação

**SICOOB**



**SEBRAE  
SP**

**Unicastelo**



**FACESP**  
Associação Paulista de Estudos e Pesquisas em Administração

**Descalvado NEWS**  
A informação que interessa!



**PREFEITURA  
MUNICIPAL**

**SF**  
SÃO FRANCISCO



**pontoC**  
COMUNICAÇÃO

**UNIODONTO**  
Associação Paulista de Odontologia



**INSTITUTO  
PROE**

**Unimed**  
São Carlos



**PREPARA**  
CENTRO PROFISSIONALIZANTE



**UAIPEV**

## NOVOS ASSOCIADOS

(25/06 a 28/07)



**Teco Materiais para Construção**  
Rua Mário Joaquim Filla, 1219  
Jd. Paraíso  
Telefone: 3583-6251

**Doutor PC**  
Rua José Ferreira, 412  
Centro  
Telefone: 3583-6582

Hoje somos 291 associados. Nossa meta é atingir 400 associados até Janeiro de 2016.

## SERRALHERIA BISPO

**3583.6937**  
**99667.0551**

*Orçamento sem compromisso*

Rua Antônio Garbuio, 56  
Bosque do Tamanduá  
E-mail: [helen\\_spido@hotmail.com](mailto:helen_spido@hotmail.com)

Grades

Portões

Portões Eletrônicos

Vitraux

Manutenção

Soldas em Geral



**3583.2403 / 3583.5141**  
Rua Cel Arthur Whitacker, 1924



# Programa Educação para o Trabalho do Senac em parceria com ACID já está em andamento

O Senac São Carlos em parceria com a ACID, e com apoio da Secretaria de Educação do Município implantou o Programa Educação para o Trabalho (PET), curso de capacitação e formação de profissionais.

Foram selecionados 30 jovens (homens e mulheres) do município, que ao final do curso estarão qualificados para o mercado de trabalho, principalmente no varejo.

As aulas serão ministradas pela equipe do Senac, e acontecerão todas as terças, quartas e quintas-feira das 19:00 às 22:00 horas, com previsão de início para o dia 18 de agosto. A carga horária será de 102 horas, após a conclusão desta etapa, os alunos formados poderão dar continuidade a um novo módulo do programa.

O objetivo principal do curso é contribuir para o desenvolvimento pessoal e profissional de jovens socialmente



desfavorecidos, auxiliando-os no desenvolvimento de competências que ampliem suas possibilidades de inserção no mercado de trabalho, geração de renda e participação na sociedade.

# Belem

## SOLUÇÕES GRÁFICAS

Rua José Bonifácio, 266  
Descalvado - SP - CEP: 13690-000

Fone: (19) 3594-1660

[www.graficabelem.com.br](http://www.graficabelem.com.br)  
[graficabelem@terra.com.br](mailto:graficabelem@terra.com.br)

- Revistas • Catálogos • Folders
- Etiquetas • Formulários



COBRIMOS QUALQUER ORÇAMENTO



## DICA DO COMERCIAL

Silvio Lopes - 3594.1105  
[vendas1@acidescalvado.com.br](mailto:vendas1@acidescalvado.com.br)

## Qualificação de colaboradores

A ACID tem como missão atender as necessidades dos seus associados, e hoje uma grande dificuldade enfrentada pelos empresários é a qualificação de mão de obra.

Na tentativa de auxiliar o aperfeiçoamento dos colaboradores de diversas áreas, a ACID trouxe uma parceria com a empresa PREPARA CURSOS PROFISSIONALIZANTES. São cursos criados para o desenvolvimento técnico do aluno em sua determinada área de atuação, entre elas: setor de comércio, serviços, financeiro, saúde e outros.

Os cursos são ministrados por módulos, e dentro de alguns setores há mais do que um tipo de curso, podendo o associado direcionar o colaborador para um assunto específico de atuação.

Tudo isso com preços diferenciados e o pagamento através do boleto da ACID. Agende uma visita com nosso Departamento Comercial e tire suas dúvidas.

## Uma moto 0 Km, essa novidade vem por aí



IMAGEM MERAMENTE ILUSTRATIVA.

A diretoria da ACID pensando em estimular as vendas no comércio local, está preparando o sorteio de uma moto 0 km como prêmio para as compras realizadas nas empresas associadas. A participação será gratuita para todos os associados que fizeram parte da campanha de natal de 2013. A moto 0 km será um dos prêmios oferecidos na campanha promocional de dia das crianças, com sorteio em outubro. Mais informações sobre a campanha serão divulgadas em breve.

## 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 29 de Agosto:

500 CUPONS: R\$ 370,00 em 6 x R\$ 61,70  
 vencimentos de 12/09 a 12/02/2015

1.000 CUPONS: R\$ 580,00 em 6 x R\$ 96,70  
 vencimentos de 12/09 a 12/02/2015

2.000 CUPONS: R\$ 900,00 em 6 x R\$ 150,00  
 vencimentos de 12/09 a 12/02/2015

4.000 CUPONS: R\$ 1.100,00 em 6 x R\$ 183,40  
 vencimentos de 12/09 a 12/02/2015

5.000 CUPONS: R\$ 1.370,00 em 6 x R\$ 228,40  
 vencimentos de 12/09 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](mailto:vendas1@acidescalvado.com.br)

# Lojistas de Descalvado e região participam da Franca 2014

Empresários do setor calçadista de Descalvado e região visitaram no último dia 16 de julho a FRANCA – 46ª Feira Internacional da Moda em Calçados e Acessórios na cidade de São Paulo/SP. A missão foi organizada pelas agentes do Posto Sebrae de Atendimento ao Empreendedor de Descalvado (PAE), com apoio do Escritório Regional do Sebrae-SP de São Carlos e ACID.

Todos os anos, a FRANCA movimentava o maior período de negócios da indústria coureiro-calçadista nacional, a Coleção Primavera 2014 e Verão 2015. A cada edição, mais de três mil marcas apresentam suas coleções para lojistas nacionais e importadores do mundo todo. Por isso, a FRANCA é considerada o mais importante evento de negócios do setor no país, e um dos maiores do mundo, e atrai fabricantes e lojistas de todos os portes e de todas as regiões brasileiras.

Com mais de 800 expositores, a FRANCA apresentou uma enorme variedade de calçados femininos, masculinos e infantis, calçados esportivos, bolsas, malas, mochilas, cintos e artefatos de couro, acessórios, bijuterias e semijoias para atender os diferentes tipos de varejo. Ter participado da FRANCA proporcionou ao empresário a oportunidade de conhecer em primeira mão as centenas de lançamentos do setor, e ainda fazer negócios em uma feira de nível internacional.



Mensalmente 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.

*“Nenhum obstáculo é tão grande se a sua vontade de vencer for maior”.*

*Autor desconhecido*

*ACID e Caixa Federal, uma parceria para um melhor atendimento.*

**CAIXA**

Um atendimento diferenciado agora é oferecido para os associados, toda quarta segunda-feira do mês o gerente prestará atendimento das 14:00 as 17:00 horas na sede da ACID, neste mês de agosto o atendimento será no dia 25.

Com a parceria firmada entre a Caixa Federal e a ACID os associados terão acesso a projetos do banco federal que visam impulsionar os negócios. Fique atento a data e compareça.

*Café*  
com empresários

*Sinta-se convidado para um delicioso café da tarde composto de opinião e informação em boa companhia.*

*Tema: Atual situação econômica de Descalvado.*

*28 . AGOSTO | A PARTIR DAS 15:00 H - NA ACID*

*Esperamos por você!*

*Aumente sua rede de contatos*

**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

## O VALOR DO DINHEIRO: Como lidar com as finanças nos dias atuais



Esse vai ser o tema da palestra com o Professor Luiz Oliveira Rios, o palestrante vai abordar tópicos de extrema relevância para o cotidiano dos empresários, como por exemplo: Por que os juros dos empréstimos, Como evitar as armadilhas do "dinheiro rápido e fácil" que levam ao endividamento?, A importância de se fazer orçamento sob medida, O real valor do dinheiro: no tempo presente e projetado no mês a mês, A importância dos serviços bancários e como estabelecer critérios racionais nas negociações.

A palestra será realizada no dia 29 de setembro, na ACID, com início as 19:30 h. As inscrições poderão ser feitas diretamente na ACID ou com Silvio do departamento comercial, para associados o valor será R\$ 25,00 e para não associados R\$ 50,00.

Rios é consultor de empresas especializado em empreendedorismo, colunista de negócios no jornal Diário do Comércio (SP), profissional com mais de 30 anos de experiência em gestão de negócios. Diretor de marketing e vendas da QualyHumana. Foi presidente da ACID no biênio de 1990 a 1992.

## POR DENTRO DA LEI

### Cheque e nota promissória sem força executiva



Tanto o cheque quanto a nota promissória são títulos executivos. Ocorre que ambos, pelo decurso do tempo, podem perder a força executiva. Em função disso surge a seguinte indagação: o que o credor poderá fazer, juridicamente, para tentar receber o valor devido constante dos referidos títulos?

Poderá ajuizar uma ação monitória. A ação monitória é o meio pelo qual o autor consegue cobrar um título sem força executiva, pela constituição de título executivo judicial. A ação é instruída de prova escrita e suficiente para demonstrar a existência da dívida.

O prazo para ajuizamento de ação monitória contra emitente de nota promissória ou cheque, quando perderam a força executiva, é de cinco anos. No caso do cheque, o prazo começa a ser contado no dia seguinte à data lançada no espaço próprio para isso no documento; no caso da nota promissória, a partir do dia seguinte ao vencimento do título.

Especificamente em relação ao CHEQUE o mesmo é definido, legalmente, como uma ordem de pagamento à vista. O prazo para apresentação do documento à rede bancária, a contar da emissão, é de trinta dias quando da mesma praça, ou de sessenta dias quando de praça diferente. O prazo para execução é de seis meses após o vencimento do prazo de apresentação.

Quando ocorre a prescrição da ação de execução, a lei oferece ao credor um prazo de dois anos para ajuizar ação por enriquecimento sem causa. A ação tem natureza cambial, dispensando a descrição do negócio jurídico que originou a dívida. Vencido esse prazo, a lei permite ainda o ajuizamento de ação embasada na relação negocial que deu causa ao título expirado. Essa ação pode ser de conhecimento ou monitória, conforme opção do credor.

Relativamente à NOTA PROMISSÓRIA, tal como ocorre com o cheque, a mesma constitui prova hábil para a instrução da ação monitória, sendo título abstrato que pode ser emitido em decorrência de qualquer negócio jurídico. A diferença é que representa uma promessa de pagamento futuro, mas cuja eficácia não é subordinada a algum evento. A pretensão relativa à execução contra o emitente e o avalista da nota promissória prescreve no prazo de três anos, contado a partir do término do prazo de um ano para a apresentação. Mesmo depois de perder a executividade, a nota promissória mantém o caráter de documento idôneo para provar a dívida tomada em função de negócio jurídico. Porém, ultrapassado o prazo da ação cambial, o avalista não pode mais ser cobrado.

Dr. Maurício De Marco  
OAB/SP - 181.803



VENDA - LOCAÇÃO - AVALIAÇÃO

(19) 3583.8074 - (19) 98117.1800

[www.wbortoletto.com.br](http://www.wbortoletto.com.br)

e-mail: [wbortolettoimoveis@hotmail.com](mailto:wbortolettoimoveis@hotmail.com)

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



Açougue, Padaria, Hortifruti,  
Utilidades Domésticas

3583.1617

Av. Antonio Garbuio, 120 - Bosque do Tamandua

# Posto Sebrae de Descalvado promoveu missão empresarial para a 30ª Fispal Food Service

No dia 25 de junho de 2014 empresários descaldenses do ramo de alimentação estiveram presentes na 30ª FISPAL FOOD SERVICE – Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar, promovida no Expo Center Norte em São Paulo/SP. A ação foi organizada pelo Posto Sebrae de Atendimento ao Empreendedor de Descalvado (PAE) em parceria com o Escritório Regional Sebrae-SP de São Carlos e ACID.

O evento é considerado o maior promovido para o setor na América Latina. Aconteceu simultaneamente à FISPAL CAFÉ, feira de negócios para o setor cafeeiro; FISPAL SORVETES, feira internacional de tecnologia para a indústria de sorveteria profissional e ao SIAL Brazil, considerada a maior feira de alimentos e bebidas do país.

A feira reuniu mais de mil expositores que apresentaram novidades em produtos, equipamentos e serviços para toda a cadeia produtiva do setor. Entre os segmentos estão os restaurantes, padarias,



bares, pizzarias, cafeterias, sorveterias, buffets, hotéis, refeições coletivas, lojas de conveniência, clínicas, hospitais, escolas, cozinhas industriais, além de distribuidores e lojistas. A feira também concentrou diversas oportunidades de negócios, soluções específicas e diversos eventos de qualificação profissional.

A missão proporcionou ao empresário a oportunidade de conhecer as tendências no

segmento, prospectar ou fechar negócios com fornecedores que estiveram expondo seus produtos e serviços.

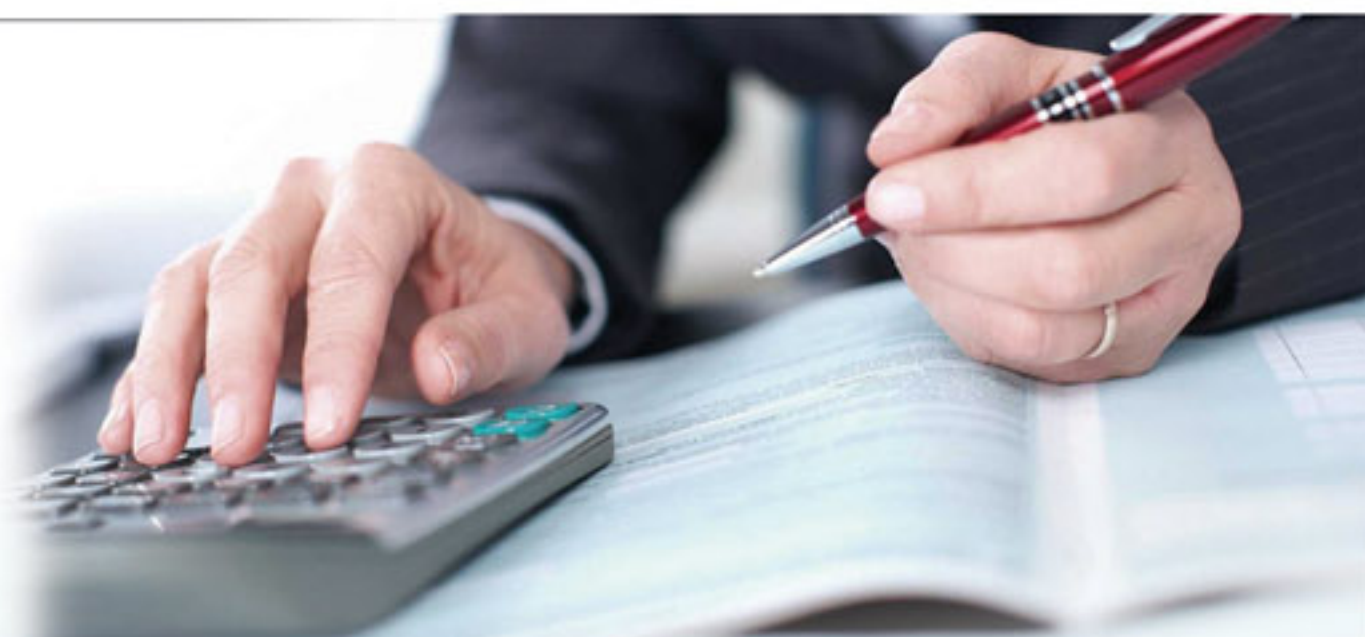
Interessados em participar das demais missões e capacitações agendadas para os próximos meses, procure o Posto, que funciona dentro da ACID.

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



Associação Profissional dos Contabilistas  
de Descalvado

## 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
- **Izepe Contabilidade Ltda.**  
Geraldo Magela Izepe - 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

## DÚVIDA DO EMPREENDEDOR

### Como remunerar os funcionários? Comissão ou pagamento fixo?

Aparentemente a remuneração por comissão sobre vendas é um sistema justo e eficaz. Mas, nesse modelo, se um vendedor se esforçar ao máximo e não obtiver a venda, não será remunerado por isso. E premiar o resultado e não o esforço pode desmotivar a equipe.

A lógica de quanto mais vender, mais ganha não é tão perfeita. Após um tempo, os resultados tendem a se estabilizar. Para o vendedor elevar a comissão, seu esforço passa a ser enorme e ele se acomoda.

Remunerar por comissão pode estimular uma excessiva competição entre os vendedores e práticas pouco éticas. E também levar a vendas indesejáveis, que aumentam inadimplência, reclamações e devoluções. Quem ganha salário fixo não se sente tão pressionado, dá mais atenção ao cliente e melhora a fidelização. Mas dois vendedores com desempenhos diferentes terão a mesma remuneração, o que também pode ser desmotivador para aquele que se dedica mais.

Remuneração fixa é mais adequada para produtos diferenciados e com identificação do cliente à marca. O consumidor praticamente já comprou ao entrar na loja, o vendedor precisa apenas ser atencioso para atingir o máximo de resultado, caso das lojas de grife.

Vendas comissionadas funcionam melhor em empresas cujo portfólio é semelhante ou igual aos dos concorrentes. Nesses casos, o vendedor precisa ser mais agressivo, como nas lojas multimarcas de calçados populares. Uma boa alternativa é combinar os dois modelos: remuneração fixa, adicionada de prêmios, ou comissões de acordo com os esforços dos vendedores, as vendas efetivas ou até mesmo ao nível de satisfação dos clientes.

*Gustavo Carrer,  
consultor do Sebrae-SP  
Jornal de Negócios*

*“O covarde nunca começa, o fracassado nunca termina, o vencedor nunca desiste”*

*Norman Vincent Peale.*

## Perfil

**Dany Roberti  
Boarini**

Gerente  
Administrativo



Dany já é bem conhecido quando se fala em ACID, há 14 anos faz parte da equipe de colaboradores da associação. Na Casa do Empreendedor, Dany atua como gestor da ACID, Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE), Posto de Atendimento ao Trabalhador (PAT) e Banco do Povo Paulista (BPP). É responsável pela contratação de estagiário(a)s e formação para o mercado de trabalho, juntamente com o PROE onde é representante no município.

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

Contato – 3594.1103

E-mail: acidesc@terra.com.br

## Dados

01 a 30 de Junho/2014

### ASSOCIAÇÃO

Consultas – 5002

Negativações – 168

Exclusões – 149

### DEPARTAMENTO JURÍDICO

Notificações – 25

Acordos – 8

### BANCO DO POVO

Contratos – 8

### PAT

Vagas abertas – 29

### PAE

Atendimentos – 34

### EXPEDIENTE

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

Tiragem: 1.000 exemplares

Edição: 12ª Edição – Descalvado – Agosto/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