

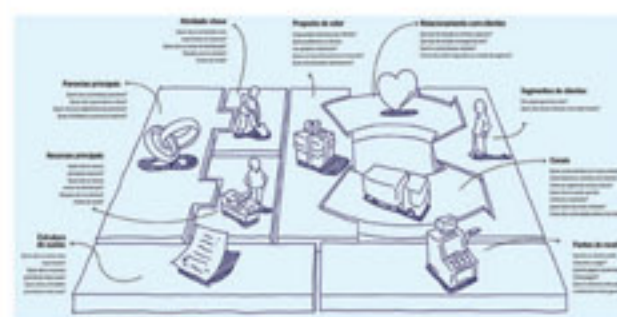
CAMPANHA DE NATAL DE PRÊMIOS 2014

CONFIRA TODOS OS GANHADORES E A ENTREGA DOS PRÊMIOS



Confira, página 6

Sua ideia de negócio é viável?



Veja também, página 7

Papo de Empreendedor, por Luis Oliveira Rios.

Página 3

SPF DO BRASIL recebe o prêmio Exporta São Paulo.



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



IVANIO

Contabilidade e
 Assessoria Financeira

Tel: 3583.3015 / Fax: 3583.3431

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



PALAVRA DA DIRETORIA

ANO NOVO, ESPERANÇA RENOVADA

Estamos com os pés em mais um começo de ano e, como sempre, temos que manter a esperança renovada de que dias melhores sempre virão. Agora é hora de avaliar todos os passos dados durante os 365 dias passados. Aprender com os erros, colher os frutos dos acertos e principalmente se planejar, para que o novo ano possa ser mais produtivo, porém as verdadeiras alterações só acontecem se estivermos conscientes de que o maior esforço sempre terá que ser nosso. Estamos no período certo, onde as esperanças são renovadas e as oportunidades são mais viáveis e palpáveis, vamos aproveitar.

Sidnei Aparecido Siberi – Diretor Comercial

NOSSOS PARCEIROS:



BoaVista
Formação Ocidente



SICOOB



Unicastelo



Descalvado NEWS
A informação que interessa!



SF
SÃO FRANCISCO



UNIODONTO



Unimed
São Carlos



Diretoria Executiva

DIRETORIA EXECUTIVA DA ACID BIÊNIO MAR/2014 A FEV/2016

Presidente: Henrique Geraldo Fava Spessoto (Magazine Geraldo)

Vice-Presidente: André Luis Martins Kastein (Drogaria Central)

1º Tesoureiro: Rodrigo Traldi dos Santos (Santec)

2º Tesoureiro: Alessandro Alves Rizzi (Loja Patrile)

1º Secretário: José Antônio Lazarini Filho (Supermercado Kóka)

2º Secretário: Paulo Cesar Peripato Guerra (Casa do Eletricista)

Diretor de Patrimônio: Orlando Sebastião Venturini (Palácio dos Colchões)

Diretor Comercial: Sidnei Aparecido Siberi (Óticas Carol)

Diretor Industrial: Luis Antonio Pavan (Mineração Descalvado)

Diretor Social: Carlos Henrique Tonéis (Seguralta)

Associe-se
a ACID
e tenha benefícios



Venha se tornar Associado
e ter inúmeros benefícios.

Entre em contato e
solicite uma visita.
(19) 3594.1100

KF

EXTINTORES

Elaboração de projetos e instalação
e equipamentos de prevenção e
combate a incêndio.

Rua Manoel Biaggi, 535 - Ricardo César
Fone: (19) 3583 6714 | 99641 0680
kazaffalon@gmail.com



3583.2403 / 3583.5141
Rua Cel Arthur Whitacker, 1924



SPF DO BRASIL RECEBE O PRÊMIO EXPORTA SÃO PAULO

No dia 15 de dezembro mais uma vez a SPF DO BRASIL se consagra como a empresa mais importante em termos de exportação em toda a região de São Carlos. Luis Antonio Panone foi receber o Prêmio "Exporta São Paulo" em nome do diretor Charles Boisson.

Parabéns a SPF DO BRASIL por mais esse prêmio e por levar o nome de Descalvado.



Aluguel do Salão Social e Auditório: Aproveite para agendar sua data.

Associado, usufrua da estrutura que a ACID proporciona para você e para sua empresa. Investindo sempre nas melhorias da nossa sede, a Associação Comercial disponibiliza com preços diferenciados dois salões, ideais para realização de treinamentos, reuniões, palestras, cursos, workshops, festas e eventos em geral.

SALÃO SOCIAL - Capacidade para 120 pessoas sentadas, ambiente climatizado (ar condicionado), cozinha, 4 banheiros sendo 2 femininos e 2 masculinos, datashow, sistema de som e microfone.

AUDITÓRIO - Capacidade para 60 pessoas sentadas, poltronas almofadadas, ambiente climatizado (ar condicionado), datashow, sistema de som com microfone, computador, lousa de vidro, máquina para café espresso e espaço para coffee-break.

Você que ainda não conhece esses espaços, venha nos fazer uma visita, tirar suas dúvidas e reservar uma data para seu próximo evento.

Tudo isso com preços diferenciados e o pagamento através do boleto da ACID.

Os interessados em utilizar os espaços devem entrar em contato pelo telefone (19) 3594-1100.



Campanha Natal de Prêmios 2014.

Por mais um ano foi sucesso absoluto a Campanha Promocional de Natal realizada pelo comércio varejista do município. Foram entregues mais de R\$ 50 mil em prêmios, entre eles um carro e duas motos 0 Km. Confira as fotos e os nomes dos ganhadores dos prêmios.

1º SORTEIO (29/11/2014) R\$ 4.000,00 em vale compras

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Katiucia Patricia Coelho
Empresa: Requite Enxovais e Variedades

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Sonia P. Colonhezi Roveri
Empresa: A Evolução

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Marcos Antonio Giolo
Empresa: Auto Peças Real

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Ronaldo José Fregonezi
Empresa: Doce & Lar

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Simone Alessandra da Silva
Empresa: Supermercado Doni

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Luciene Ap. Bertolucci
Empresa: Supermercado Doni

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Aline Fernanda de Oliveira
Empresa: Instituto de Beleza Ana Paula

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Penha Donizetti Peripato
Empresa: A Evolução

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Benedito Pereira
Empresa: Naturalis

1 Vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Luciene Ap. Bertolucci
Empresa: Supermercado Doni

2º SORTEIO (20/12/2014) R\$ 4.000,00 em vale compras

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhador: Antonio Augusto Torres
Empresa: Panificadora Bom Jesus

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhador: José Antonio Canova
Empresa: Supermercado Franzin

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhador: Emerson Augusto F. Nascimento
Empresa: Doce & Lar

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Leonilda Ruy Colombo
Empresa: Supermercado Franzin

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhador: Carlos Henrique Pinho Bertolino
Empresa: Descalgás

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Marionice Penati
Empresa: Supermercado Franzin

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Maria Aparecida Cestaro
Empresa: Descalgás

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Santa de Lourdes Álvares
Empresa: Supermercado Doni

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhadora: Elaine Cristina Martins
Empresa: Supermercado Franzin

1 vale compras de R\$ 400,00
Ganhador: Marcelo Henrique Briner
Empresa: Supermercado Doni

3º SORTEIO (28/12/2014) 1 Carro, 2 Motos e 3 Tv's

Um Carro 0 Km
Ganhador: Julio de Souza
Empresa: Aline Sports

Uma Moto 0 Km Vermelha
Ganhadora: Elisangela Melo
Empresa: Vanessa Estética

Uma Moto 0 Km Preta
Ganhadora: Cleonice Chiron
Empresa: Supermercado Doni

Uma TV de Plasma 50"
Ganhadora: Juliana Daiana de Moraes
Empresa: Palácio dos Colchões

Uma TV LCD 42"
Ganhador: Silvio Roberto Spindolo
Empresa: Farmácia Descalvado

Uma TV LCD 32"
Ganhador: Anesio Sposito
Empresa: Lojas Titi

Parabéns a todos os ganhadores !!!



Julio de Souza - Ganhador do Carro

Carro 0 Km - Aline Sports



Vale Compras - Naturalis



TV 50" - Palácio dos Colchões



TV 32" - Lojas Titi



TV 42" - Farmácia Descalvado

Sua ideia de negócio é viável?

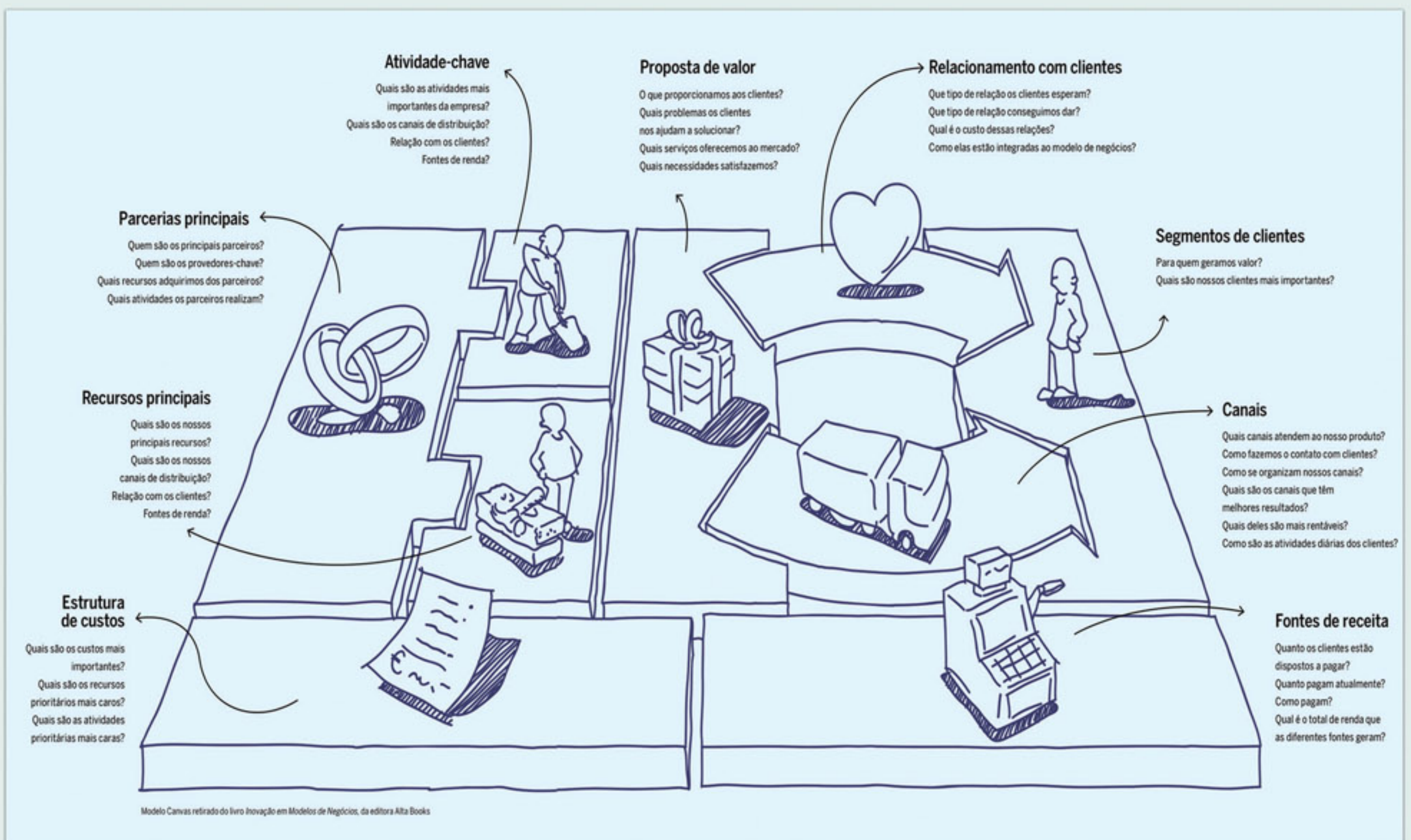
A resposta à pergunta acima depende da análise de algumas variáveis, tais como clientes-chave, canais de venda, matéria prima etc.

Para facilitar essas definições, o suíço Alexander Osterwalder criou o Business Model Canvas, ou simplesmente Canvas, uma ferramenta de planejamento estratégico que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes.

É um mapa visual pré-formatado, dividido em nove blocos, nos quais se distribuem os pontos essenciais a serem respondidos pelo empreendedor.

Com o Canvas, todas as informações ficam dispostas em uma única página, o que facilita a interpretação dos dados e até mesmo a flexibilização deles à medida que o negócio avança e as variáveis mudam.

Todos os Escritórios Regionais do Sebrae/SP oferecem oficinas práticas sobre o uso do Canvas. Para mostrar como funciona a ferramenta, publicamos abaixo um exemplo do modelo de negócios.



Encontre aqui tudo para seu conforto

Requinte
Enxoval e Variedades
Terexinha Oliveira

(19) 99247-6884
Rua José Bonifácio, 930
Esquina com a Av. Bom Jesus - Sala 01

 **SUPERMERCADO TAMANDUÁ**

Açougue, Padaria, Hortifruti,
Utilidades Domésticas

3583.1617

Av. Antonio Garbuio, 120 - Bosque do Tamanduá

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



DOUTOR

PC

Manutenção / Venda de Computadores

Reparos Emergenciais

Formatação e Instalação de Softwares

(19) 3583-6582

(19) 98175-2141 / 99139-5773

Rua José Ferreira, 412 - Descalvado/SP
drpcdescalvado@gmail.com

PAPO DE EMPREENDEDOR



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

PONTO DE EQUILÍBRIO

Nada evolui em desequilíbrio. Uma organização empresarial, que é um sistema vivo e dinâmico, para sobreviver e se expandir precisa obrigatoriamente manter seu ponto de equilíbrio financeiro.

Como o fator dinheiro, que seja suficiente para que a empresa pague seus custos e tenha também dinheiro em caixa visando a novos investimentos, é SEMPRE consequência de um conjunto de ações estratégicas promovidas por um bom gerenciamento, a empresa inteira precisa ser bem administrada no dia a dia.

Em outras palavras, ponto de equilíbrio, assim, NÃO se aplica tão somente a questões numéricas, mas ao funcionamento da empresa na sua dimensão holística, ou seja, total.

Dessa maneira, podemos dizer que existem três colunas mestras sobre as quais a empresa, independentemente do ramo ou porte, precisa se equilibrar adequadamente:

1 - Econômico - financeira: equilíbrio entre receitas e despesas, jamais misturar o caixa da empresa com os gastos pessoais ou familiares dos sócios e, mensalmente, a elaboração de uma planilha contendo o DRE - Demonstrativo do Resultado do Exercício, pois somente através do DRE é que se pode identificar se a empresa está tendo lucro ou prejuízo. Aqui vale um sério alerta: fluxo de caixa (entrada de dinheiro), por si só, NÃO demonstra se a empresa está tendo lucro ou prejuízo.

2 - Gerencial: uma empresa gerencialmente equilibrada é quando existe um planejamento elaborado com profissionalismo das ações a serem empreendidas, o quadro de mão de obra é bem selecionado e convenientemente treinado e remunerado com justiça, objetivos e metas são bem definidos, marketing e vendas atuam em conjunto visando à excelência no atendimento a clientes e as finanças são bem administradas no dia a dia.

3 - Atitudinal: ambiente interno agradável, respeito mútuo entre todos os colaboradores, líderes que sabem valorizar as equipes e alto grau de motivação em pertencer àquela empresa.

Havendo ponto de equilíbrio no tripé acima mencionado, as chances da empresa progredir, mesmo em mercados hiper competitivos e com a economia apresentando trancos recessivos, ainda assim, frise-se, as chances de êxito são promissoras.

E então? Existe ponto de equilíbrio na sua empresa?

DÚVIDA DO EMPREENDEDOR

Como o empresário do pequeno varejo pode promover ofertas de maneira estratégica? Quais elementos ele deve avaliar?

Para a escolha de ofertas de forma estratégica, o gestor de um pequeno negócio deve levar em consideração, em primeiro lugar, o processo de compras, ou seja: como foi a negociação de entrega com o lote comprado; qual o prazo de pagamento; e como é o processo de venda dos produtos. É importante seguir uma classificação, usando uma forma de separação dos produtos que considere o volume de vendas em relação à lucratividade.

Não é recomendado que sejam utilizados para ofertas produtos-chave da empresa, ou seja, aqueles que são “estrela” (alto giro e alta lucratividade) ou os chamados “menino prodígio” (alta lucratividade e baixo giro).

Recomenda-se que sejam trabalhados aqueles que apresentem baixo giro e baixa lucratividade ou alto giro e baixa lucratividade, sempre levando em consideração as negociações para compra. Tais produtos devem ser os prioritários no momento de listar os itens que estrategicamente entrarão em oferta. Esses produtos devem ser expostos em pontos precisos na loja e ter preços com menor margem de lucro – ou, em certas condições, pode-se reduzir o valor cobrado para o valor de custo.

O varejista também pode associar um produto a outro para potencializar o valor enxergado pelo cliente. Por exemplo: juntar escova ao creme dental, ou copo à cerveja, e colocar um preço promocional. É importante treinar e manter a equipe informada sobre essa estratégia e, por fim, se for necessário, tentar ainda vender a preço menor que o de custo, a fim de esvaziar o espaço e dar chance para outros produtos.

Para não perder dinheiro nem diminuir o capital de giro da empresa, é indicado ofertar os produtos que estão há mais tempo dentro da loja. Considere como estratégia de ofertas o período em que o produto está na prateleira. Levando em conta que a maior parte dos produtos é paga no prazo médio de 45 dias, e correlacionando a estratégia com um semáforo, defina os produtos amarelos (em alerta), entre 45 e 60 dias, e vermelhos (venda urgente), aqueles com mais de 60 dias, na área de vendas.

Jean Fábio de Oliveira
Consultor do Sebrae-SP - Jornal de Negócios

Perfil

Paulo Cesar
Peripato
Gerra



2º Secretário

O 2º Secretário ou Secretário Adjunto colabora com o Secretário Geral (1º Secretário) na tarefa de manter organizada a documentação da associação, substituindo-o em suas ausências, além de outras tarefas atribuídas durante a gestão.

Dados

01 a 31 de Novembro/2014

ASSOCIAÇÃO

Consultas - 5431
Negativações - 118
Exclusões - 98

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Notificações - 54
Acordos - 10

BANCO DO POVO

Contratos - 18

PAT

Vagas abertas - 27

PAE

Atendimentos - 38

EXPEDIENTE

O informativo "EQUIPE" é uma publicação mensal de caráter informativo mostrando algumas atividades desenvolvidas pela ACID. Tiragem: 1.000 exemplares
Edição: 17ª Edição - Descalvado - Janeiro/2015
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.

“Tudo o que um sonho precisa para ser realizado é alguém que acredite que ele possa ser realizado.”

Roberto Shinyashiki



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