



EQUIPE

19ª Edição
Descalvado - Março/2015

facebook.com/acidescalvado www.acidescalvado.com.br 19. 3594.1100

Banho de loja na loja. Visual atrai clientes e aumenta vendas

Uma vitrine atraente e uma loja organizada chamam a atenção do consumidor e contribuem para o aumento das vendas

A paixão do brasileiro por moda movimenta a indústria e o varejo de vestuário, acessórios e calçados. Só no Estado de São Paulo são mais de 142 mil pontos de vendas, segundo dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2013, o que impõe aos lojistas o desafio de se destacarem aos olhos do consumidor. “A experiência de compra é muito sensorial e o cliente quer passar por isso de maneira agradável. As lojas devem trabalhar com a ideia de proporcionar uma experiência inesquecível aos consumidores”, afirma o consultor de Marketing do Sebrae-SP, Gustavo Carrer.

Para auxiliar os varejistas, o Sebrae-SP oferece soluções que garantem inovação nos quesitos formatação das lojas, valorização dos produtos e ambientação atrativa. O visual é fundamental para cativar o cliente e atraí-lo para o estabelecimento. O programa Inova Loja – *ferramenta online e gratuita* – ensina a aproveitar ao máximo o espaço do estabelecimento, melhorar a imagem e aumentar o potencial da loja, além de oferecer consultorias de especialistas que dão dicas para incrementar as vendas. “Entre os programas que o Sebrae-SP oferece aos varejistas, o Inova Loja é o primeiro passo para a inovação e o conhecimento das ferramentas teóricas”, informa Carrer.

Na plataforma online o lojista tem acesso aos seis itens importantes do visual merchandising (técnica usada para potencializar o ponto de venda): como instalar um ar-condicionado silencioso e agradável; melhorar a fachada e as iluminações interna e externa; tornar a vitrine atrativa; promover a acessibilidade da loja; valorizar os espaços estratégicos no interior do estabelecimento; e conservar os produtos limpos e organizados.

INOVAÇÃO AO ALCANCE DE TODOS

Para os lojistas que desejam uma experiência mais concreta e presencial sobre como reformular o layout da loja, o Sebrae/SP oferece a Loja Modelo Itinerante – carreta com 55 metros quadrados e 15 metros de comprimento, que percorre todo o Estado de São Paulo. No veículo, o público pode observar os principais conceitos e tendências do varejo de moda feminina, além de ver a disposição de roupas e acessórios, a organização de produtos, a iluminação ideal para valorizar as mercadorias e conceitos como visual merchandising.

“Na Loja Modelo, o varejista conta com algo mais presencial, para aplicar os conceitos aprendidos a distância pelo Inova Loja. Na carreta, ele também tem contato com

modelos modernos de estabelecimentos e tecnologias avançadas”, aponta Carrer. Entre as novidades disponíveis na Loja Modelo está a identificação de etiquetas por radiofrequência (RFID, do inglês Radio-Frequency Identification). A tecnologia, que é uma alternativa ao código de barras, permite rastrear o produto desde o estoque até a venda.

Inove agora! Para ter acesso ao Inova Loja você precisa se cadastrar no site <http://inova-loja.sebraesp.com.br>

Fonte: Jornal de Negócios Sebrae-SP

Sete dicas do Inova Loja

- ▶ **Ar-condicionado:** caso opte por sistema de climatização, observe o ruído gerado por ele, tomando cuidado para não atrapalhar os clientes;
- ▶ **Vitrine:** procure mostrar exemplos de todos os produtos que você comercializa de maneira harmônica;
- ▶ **Fachada:** avalie-a também nos momentos em que a loja permanece fechada. Muitos clientes potenciais podem passar pelo estabelecimento nesses períodos;
- ▶ **Iluminação:** lojas bem iluminadas aumentam o potencial de vendas em até 40%;
- ▶ **Acessibilidade:** rampas e degraus devem ser pensados para que o acesso à loja seja fácil e rápido;
- ▶ **Estrutura interna:** as pessoas normalmente caminham para a direita da loja ao entrar, ou seja, esse será o lado mais valorizado. Explore isso;
- ▶ **Produto:** produtos e embalagens devem estar sempre em boas condições e bem iluminados.

Fonte: 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

RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

A recuperação de crédito do consumidor em todo o país apontou uma elevação de 4,0% em janeiro de 2015. O resultado inicia 2015 melhor do que em 2014, quando o indicador obteve queda de 0,6%, o recente crescimento e o amadurecimento do sistema de crédito brasileiro trazem à tona conquistas que precisam ser preservadas, contudo, as empresas devem intensificar e aprimorar o uso de ferramentas de análise para decisão, colaborando para o processo de educação financeira do consumidor. Este, por sua vez, deve ser o protagonista da sua história financeira, assumindo a responsabilidade pelo uso do crédito e, assim, usá-lo bem e sempre. A associação oferece desde 2013 a todos seus associados o Departamento Jurídico, cujo setor de recuperação de crédito vem se demonstrando uma ótima opção de cobrança.

Rodrigo Traldi dos Santos – 1º Tesoureiro

NOSSOS PARCEIROS:



BoaVista
Informação Decisão



SICOOB



Unicastelo



Descalvado NEWS
A informação que interessa!



SF
SÃO FRANCISCO



UNIODONTO



Unimed
São Carlos



agenda de

**CURSOS &
PALESTRAS**



PALESTRA: "Escolha os melhores caminhos para sua empresa"

Objetivo: orientar sobre a importância da busca da excelência no planejamento, organização e controle do negócio.

Data: 18/03/2015 - Horário: das 19 às 21 horas

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

Facilitador: Antonio Volante Junior

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

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



Lista telefônica ACID 2015/2016 chega a sua 8ª edição

A ACID informa aos associados, prestadores de serviços e comércio em geral, que já se iniciaram a venda de anúncios para a confecção da lista telefônica 2015/2016, com entrega prevista para setembro de 2015. Esta lista trará o catálogo telefônico de assinantes e endereços, e um guia com informações das empresas classificadas por setores.

O associado que adquirir seus anúncios tem como opção o parcelamento até o mês de Dezembro de 2015.

A participação é muito importante para dar mais visibilidade a sua empresa, visto que hoje a lista da ACID é um dos meios de consulta mais utilizados pelos consumidores em geral.

Para informações, agende uma visita com nosso Departamento Comercial através do telefone 3594-1105 ou pelo e-mail vendas1@acidescalvado.com.br. (Silvio).



NOTA DE ESCLARECIMENTO

Prezado Associado. Desde 20/01/2015, está em vigor a Lei nº 15.659/2015 que regulamenta o sistema de inclusão e exclusão dos nomes dos consumidores nos cadastros de proteção ao crédito.

Em 23/01/2015, foi protocolada Ação Direta de Inconstitucionalidade 5224 perante o Supremo Tribunal Federal – STF, para que os efeitos da Lei 15.659/15 sejam suspensos liminarmente, e declarada a sua inconstitucionalidade.

A lei estabelece que se a dívida não foi protestada ou não estiver sendo cobrada diretamente em juízo, o consumidor residente no Estado de São Paulo deve ser previamente comunicado por escrito, com comprovação mediante aviso de recebimento (AR) assinado.

Antes de efetivar a inscrição, deverá ser concedido prazo de 15 (quinze) dias para que o consumidor quite o débito, ou apresente o respectivo comprovante de pagamento. Pelo texto da lei, o AR deve ser assinado, portanto, a rigor, não sendo assinado o AR, a dívida não pode ser incluída.

A referida lei também estipula que as empresas que mantêm os cadastros dos consumidores residentes no Estado de São Paulo deverão exigir dos credores documento que ateste a natureza da dívida, sua exigibilidade e a inadimplência por parte do consumidor. Lembramos que os associados devem guardar esses documentos, para, se necessário, enviá-los à Boa Vista SCPC, quando solicitados.

Até que não se obtenha o resultado da ação direta de Inconstitucionalidade junto ao STF, orientamos nossos associados que efetuem o protesto de seus créditos junto ao Cartório de Protesto do endereço do devedor e que continuem normalmente com o procedimento de negativação.

A Associação Comercial e Industrial de Descalvado permanece à disposição para atendê-lo em caso de dúvidas por meio do telefone 3594-1100, ramal 7.

Cobrar devedor exige cuidados

Regras para cobrança dos inadimplentes vetam qualquer forma de constrangimento ou ameaça

Nos últimos quatro anos, o número de brasileiros com atrasos em crédito pessoal (empréstimos ou cheque especial) triplicou, segundo o Instituto Geoc, que reúne as principais empresas de cobrança do Brasil. Para elas, a inadimplência dos clientes impõe um desafio a mais: cobrá-los como manda a lei. A cobrança pode ser feita por meio extrajudicial ou judicial. A primeira opção deve respeitar o Código de Defesa do Consumidor. O artigo 42 diz que “na cobrança de débitos, o consumidor inadimplente não será exposto a ridículo nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça”.

Já o artigo 71, de caráter penal, firma detenção de três meses a um ano e multa para quem “utilizar – na cobrança de dívidas – de ameaça, coação, constrangimento físico ou moral, afirmações falsas incorretas ou enganosas ou de qualquer outro procedimento que exponha o consumidor, injustificadamente, a ridículo ou interfira com seu trabalho, descanso ou lazer”.

“As relações de consumo são baseadas no princípio da boa-fé e da harmonia. Isso pressupõe que o consumidor não seja mau pagador, mas teve algum problema para incorrer em atraso. Por isso, são necessários cuidados na cobrança”, explica o assessor técnico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio SP), Marcelo Corrêa. Para as cobranças judiciais, o Código de Processo Civil é a base.

O consultor financeiro do Sebrae-SP, João Carlos Natal, orienta que na cobrança da inadimplência, negocie-se alternativas ao pagamento do débito. “Uma dívida de R\$ 1 mil pode ser dividida em dez parcelas de R\$ 100 no cartão de crédito. Isso tem dado bastante retorno, pois transfere a dívida para a administradora do cartão.” Protestar deve ser a última opção, pois, além da demora para receber, há gastos com advogado.

A lei não prevê tempo mínimo para a cobrança após a data de vencimento. “Por uma questão de bom relacionamento, as empresas costumam esperar 30, 60 ou 90 dias para efetuar a cobrança”, explica Corrêa. A contratação de empresas especializadas em cobrança é uma alternativa quando há volume, especialmente se a contratante não possui estrutura para efetuar a cobrança.

Uma iniciativa que tem mostrado resultado é o uso de redes sociais para negociação de dívida. Entre as opções para abordagem do cliente estão Facebook, chat online, e-mail e WhatsApp, todas práticas válidas, segundo o Instituto de Defesa do Consumidor (Idec), desde que respeitada a regra de não constrangimento. O diretor de Recursos Humanos da empresa de cobrança Localcred, Marcos Ariante, explica que 52,4% dos clientes já as utilizam como canal de atendimento. “A praticidade das mídias sociais e as novas tecnologias portáteis obriga as empresas de cobrança a revisar posturas, práticas e estruturas”, ressalta.

Fonte: *Jornal de Oferas, Sebrae SP*

Empreendedores de Descalvado participam do maior evento de empreendedorismo do Brasil



Empresários e potenciais empreendedores de Descalvado estiveram presentes na 4ª edição da Feira do Empreendedor, realizada pelo Sebrae-SP de 7 a 10 de fevereiro no Pavilhão de Exposições do Anhembi. A missão empresarial que reuniu 42 participantes do município aconteceu no dia 10 de fevereiro e contou com o apoio do Escritório Regional do Sebrae-SP de São Carlos e da ACID.

A Feira do Empreendedor é um evento tradicionalmente promovido pelo Sebrae/SP com o objetivo de fomentar a criação de um ambiente favorável para geração de oportunidades de negócio. Ela estimula o surgimento, a ampliação e a diversificação de empreendimentos sustentáveis e difunde o empreendedorismo como um estilo de vida. É uma grande vitrine de negócios e incentivo ao empreendedorismo para todo o Estado de São Paulo e já é consolidada como o maior evento de empreendedorismo do Brasil voltado às micro e pequenas empresas.

A edição de 2014 reuniu aproximadamente 82 mil participantes, mas este ano superou todas as expectativas da organização, pois mais uma vez bateu recorde de público e de negócios. Neste ano, 104 mil pessoas prestigiaram a 4ª edição do evento, um incremento de 27% em relação ao ano anterior. Durante quatro dias, o local recebeu 400 expositores, além de diversas atividades promovidas pelo Sebrae-SP em diferentes espaços, voltadas às áreas de franquia, indústria, equipamentos, agronegócios e varejo, bem como de consultorias, palestras e um espaço dedicado a startups. Os números da feira foram surpreendentes. Foram realizados mais de 30 mil atendimentos pelos consultores do Sebrae-SP em áreas como finanças, marketing, indústria e agronegócio, e 42 mil pessoas participaram das palestras e capacitações oferecidas durante o evento.

Os espaços da feira foram pensados como um ambiente propício para estimular movimento, pois reuniu num mesmo local, empresários e potenciais empreendedores dos mais diversos segmentos. Os espaços apresentados este ano foram: Espaço Atendimento; Espaço Orientação Empresarial; Central de Oportunidades; Espaço Acesso ao Crédito; Espaço Microempreendedor Individual (MEI); Loja Modelo; Escola de Negócios; Espaço do Conhecimento; Espaço de Capacitação; Startup World - Mercados emergentes; Cine Sebrae; Clínica Sebrae - Checkup Empresarial; Agronegócios; Mini Shopping; Rádio Sebrae-SP e Pátio Digital.

O empresário que visitou a feira teve ainda a oportunidade para incrementar um negócio já existente ou a abertura de um novo negócio, além de receber consultorias individuais e coletivas, acompanhar palestras, conhecer tendências, fazer negócios, regularizar a situação da empresa, além de variados tipos de informações referentes à abertura e manutenção de um negócio próprio.

Interessados em participar das missões e capacitações que o SEBRAE-SP realizará este ano, procure o PAE, que funciona dentro da ACID. Para mais informações, ligue (19) 3594-1109, fale com as agentes Flavia e/ou Jaqueline.

Posto de Atendimento ao Trabalhador (PAT)



O Posto de Atendimento ao Trabalhador (PAT) tem por objetivo a busca de alternativas para a inserção dos trabalhadores no mercado de trabalho, propiciando informações e orientações ao trabalhador na procura por emprego e, aos empregadores, na busca de recursos humanos, promovendo o encontro de ambos de maneira ágil, minimizando o custo social causado pelo desemprego.

No PAT são oferecidos os serviços de Intermediação de Mão de Obra; Habilitação ao Seguro-Desemprego e Emissão de Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS. Além disso, as pessoas também podem se inscrever no Programa Estadual de Qualificação Profissional (PEQ) e no Programa de Apoio à Pessoa com Deficiência (PADEF) - também gerenciados pela SERT.

Para mais informações procure as agentes Michelle e Giovana no PAT de Descalvado, que funciona no prédio da ACID, localizado na Rua Madre Cecília, nº 397B - Jardim Belém. O horário de atendimento é das 9 às 16 horas e o telefone para contato é (19) 3583-1000.

Time do Emprego em Descalvado



No período de 19 a 30/01/2015, a Secretaria Estadual do Emprego e Relações do Trabalho (SERT) através da CPER (Coordenação de Políticas de Emprego e Renda), realizou em Araraquara a primeira capacitação em 2015 de 30 facilitadores do Programa TIME DO EMPREGO. O programa abrangeu 18 cidades, dentre elas Araraquara, Descalvado, Casa Branca, Pitangueiras, São Carlos, Taquaritinga, Borborema, Porto Ferreira, Nova Europa, Boa Esperança do Sul, Matão, Américo Brasiliense, Fernando Prestes, entre outras.

Em parceria com a Prefeitura Municipal e a ACID, representando o município participaram do treinamento de facilitadores a Sra. Maria Célia Espozatti Messori, Diretora do Posto de Atendimento ao Trabalhador de Descalvado (PAT), a Sra. Michelle de Cássia Cardoso Martins, agente do PAT e também a Srta. Flávia dos Santos Monzani, agente do Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE). Foram capacitadas para orientar e preparar o trabalhador maior de 16 anos na busca por um emprego, possibilitando ao trabalhador melhor preparo e maior segurança para enfrentar o desafio de encontrar, no mercado de trabalho, a colocação que deseja de acordo com seus interesses, habilidades e qualificação profissional.

A proposta envolve 12 encontros semanais (um por semana), cada um com 3 horas de duração, com grupos de 20 a 30 trabalhadores desempregados. O Time do Emprego utiliza uma metodologia que, por meio de atividades em grupo formam "TIMES" para troca de experiências e ajuda mútua na procura por um emprego ou ocupação. Os facilitadores apresentam técnicas de direcionamento ao mercado de trabalho, sugestões para aperfeiçoar aptidões e para produzir um currículo interessante, postura no momento da procura por emprego, dicas de comportamento em entrevistas, entre outros assuntos.

Com a ajuda dos facilitadores, quem procura o TIME DO EMPREGO recebe capacitação, orientação, preparação para o mercado de trabalho e apoio dos colegas para chegar junto na disputa por uma vaga.

As inscrições estão previstas para começar no mês de março e o início das turmas em abril. Os interessados em fazer parte do Time do Emprego deverão comparecer no PAT, no horário das 9 às 16h, munido dos seguintes documentos: RG, CPF e Carteira de Trabalho. As vagas são limitadas e não tem custo algum ao participante.

Campanha de Natal 2015, venda de cupons já se iniciaram

Mais uma vez com o intuito de facilitar a participação do associado na Campanha de Natal, e não acumular gastos nos final do ano a ACID já iniciou a venda de cupons. Os pagamentos poderão ser parcelados em até 9 vezes sem juros.

Pedidos realizados até 27 de Março:

500 CUPONS – R\$ 375,00

9 x de R\$ 41,70

vencimentos de 12/04 a 12/12.

1.000 CUPONS – R\$ 600,00

9 x de R\$ 66,70

vencimentos de 12/04 a 12/12.

2.000 CUPONS – R\$ 900,00

9 x de R\$ 100,00

vencimentos de 12/04 a 12/12.

4.000 CUPONS – R\$ 1.400,00

9 x de R\$ 155,55

vencimentos de 12/04 a 12/12.

5.000 CUPONS – R\$ 1.500,00

9 x de R\$ 166,70

vencimentos de 12/04 a 12/12.

Agende a visita de nosso departamento comercial:

Telefone: 3594.1105 (Silvio)

E-mail: vendas1@acidescalvado.com.br

MK
MICHAEL KORS

CLARA VISÃO
Tel.: 19-35832332

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

Café com EMPRESÁRIOS

Esperamos
por você!



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

DATA: 25/03/2015

A PARTIR DAS: 15:00 HORAS

TEMA: AÇÕES DA ASSOCIAÇÃO EM 2015



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)



LEIS EMPRESARIAIS

Todo o Universo é regido por leis. Nós, os leigos, não temos nenhuma dificuldade para aceitar essa verdade, embora não façamos a mínima ideia de como essas leis funcionem - sabemos apenas que funcionam. E uma empresa? Ela é também regida por leis? Sem dúvida! Aliás, justamente por não conhecer essas leis (ignorância), ou conhecê-las, mas não praticá-las a contento (negligência); ou, ainda, conhecê-las muito bem, mas violá-las conscientemente (dolo ou mera teimosia), é a razão pela qual várias empresas "quebram". Quais são essas leis, que precisam ser bem conhecidas e respeitadas? Ei-las:

1 - Lei da Organização (Os recursos que compõem uma empresa, caso não estejam organizados, estão no chamado "estado de caos". Ora, nada sobrevive no caos);

2 - Lei da Cooperação (Se não houver cooperação interpessoal e interdepartamental, a empresa não funcionará como um sistema; logo, estará desarticulada, lenta, cara e ineficiente);

3 - Lei da Metodologia (Não basta fazer as coisas; as coisas precisam ser feitas através de uma metodologia padronizada, isto é, que produza resultados com a qualidade esperada, na quantidade certa e dentro do tempo (timing) definido);

4 - Lei da Valorização Humana (Cada pessoa na empresa, independentemente do cargo que ocupa, deve ser valorizada e respeitada naquilo que faz - como profissional - e como indivíduo).

5 - Lei do Mercado (Nenhuma tradição resiste a Lei do Mercado. Em outras palavras, tradição isolada de modernização não passa de saudosismo empresarial. Saudosismo, é bom que se diga, ajuda a "quebrar" uma empresa, pois de imediato isto viola outra lei, a "Lei da Mudança");

6 - Lei da Mudança ("Panta rhei" - "Tudo muda!" - já bradava o filósofo pré-socrático Heráclito. Dentre os vários motivos que levam uma empresa a enfrentar sérias dificuldades, um deles é a "resistência a mudanças". Ora, como uma lei dinâmica, a mudança ocorre em tudo, o tempo todo. Inútil opor resistência a ela. É preciso adotar a flexibilidade e "nadar a favor da correnteza");

7 - Lei do Dinheiro (As finanças possuem conjunto de regras matemáticas que não permitem firulas de quem quer que seja). Quantas empresas vão de mal a pior porque seus sócios, numa clara violação das regras financeiras, misturam o caixa da empresa com suas despesas pessoais. Quando isto ocorre, o plano de contas da empresa é implodido;

8 - Lei da Ética (Negócios sustentáveis somente podem ser fechados se terceiros - seja governo, fornecedores, concorrentes, empregados e clientes - tiverem seus direitos respeitados. Por exemplo: para provar que o meu produto é melhor, não preciso - nem devo - enxovalhar o produto da concorrência. Pequenos deslizes éticos aqui e acolá, de repente, eis um "rombo na camada de ozônio da reputação do nome da minha empresa". O melhor negócio somente será melhor se, de fato, respeitar a ética);

9 - Lei da Semeadura (Sim, é a mesma lei de cunho metafísico já conhecida, ou seja, o indivíduo, cedo ou tarde, colherá aquilo que plantou ao longo da vida. Semelhantemente, uma empresa, também conhecida como "pessoa jurídica", haverá de colher amanhã o que estiver plantando hoje. Exemplo: Não investimento hoje em novos equipamentos. Colheita amanhã: obsolescência tecnológica);

10 - Lei do Resultado (É uma piada a gente ouvir alguns políticos, que nunca administraram sequer uma pequena quitanda, falarem que os "empregados precisam participar dos lucros de uma empresa". Isto é um absurdo conceitual e prático sem tamanho! Do lucro, quem deve participar é sempre o empreendedor, pois foi ele quem investiu e arriscou - arrisca - o pescoço. Os empregados, isto sim, devem participar dos resultados financeiros que ajudaram a criar para a empresa - mas que não se confunda "resultados financeiros" com "lucratividade empresarial", que são coisas diferentes. O empresário justo compartilha - deve moralmente fazer isso - os resultados financeiros auferidos com todos aqueles que colaboraram para o êxito da empreitada. É claro que, eventualmente, não havendo resultados positivados, NÃO haverá o que compartilhar. Mas isto é outra história).

DÚVIDA DO EMPREENDEDOR

Tenho metas que considero ousadas para o meu negócio e quero saber como gerenciar os riscos

O gerenciamento de riscos de um projeto ou de uma estratégia envolve inicialmente uma análise detalhada do mercado e de todas as variáveis que podem impactar positiva ou negativamente no resultado planejado.

Essas variáveis podem ser internas ou externas e o objetivo esperado com o gerenciamento é diminuir ou até eliminar a probabilidade e o impacto de um evento negativo, bem como aumentar a probabilidade de um evento positivo.

O desenvolvimento, a implantação e o gerenciamento de um plano de riscos envolvem alguns passos que são apresentados resumidamente abaixo:

1. Identificar todos os ambientes que podem afetar o negócio (econômicos, tecnológicos, legais, concorrenciais, organizacionais, financeiros, entre outros);
2. Identificar, para cada ambiente, possibilidades de ocorrência de eventos futuros que possam representar riscos e prejudicar o cumprimento das metas estabelecidas;
3. Detalhar e priorizar os riscos em função de sua probabilidade de ocorrência ou do seu impacto sobre o cumprimento da meta;
4. Desenvolver planos de ações para minimizar os impactos provenientes dos riscos, caso ocorram, ou mesmo para evitar que gerem impactos sobre a meta estabelecida;
5. Monitorar constantemente os riscos identificados e manter análise constante dos ambientes para identificar novos riscos;
6. Aplicar o plano de ação respectivo sempre que o fato gerador do risco estiver iminente.

Por fim, para que seja possível aplicar com efetividade a gestão de riscos, é importante definir responsabilidades e disponibilizar todos os recursos necessários tanto para a identificação efetiva dos riscos quanto para o seu monitoramento e gestão constantes.

Cristina Gonçalves, consultora do Sebrae-SP- Jornal de Negócios Sebrae SP

"Empreender é assumir riscos com responsabilidade para alcançar o sonho que te faz levantar todos os dias da cama."

Rafael Bottós

Perfil

Giovana Motta

Agente do PAT



Há 3 meses no PAT, Giovana atua nas atividades desenvolvidas pelo núcleo local, como a intermediação de vagas de trabalho, emissão de carteira de trabalho (CTPS), entrada no seguro desemprego, coordenação de frentes de trabalho, cadastro de currículos e cadastro de empregadores.

Expediente

Segunda a Sexta das 09:00 as 16:00 hs.
Contato: (19) 3583.1000
patdescalvado@emprego.sp.gov.br

Dados

01 a 31 de Janeiro/2015

ASSOCIAÇÃO

Consultas - 5422
Negativações - 136
Exclusões - 117

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Notificações - 48
Acordos - 7

BANCO DO POVO

Contratos - 16

PAT

Vagas abertas - 22

PAE

Atendimentos - 35

EXPEDIENTE

O informativo "EQUIPE" é uma publicação mensal de caráter informativo mostrando algumas atividades desenvolvidas pela ACID. Tiragem: 1.000 exemplares
Edição: 19ª Edição - Descalvado - Março/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.



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