

# Conexão



Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Caçapava | Mar/Abr 2015



## COMO SOBREVIVER EM TEMPOS DE CRISE?

### **Mulheres**

Veja como foi o evento que reuniu as associadas

### **Finanças**

Confira dicas do Sebrae para a sua empresa

### **Dia das Mães**

Que tal vender melhor nas datas comemorativas?



**A** ACE vem há alguns meses promovendo reuniões entre os integrantes do IDECA (Instituto para o Desenvolvimento de Caçapava) e as autoridades municipais no intuito de conseguir trazer benefícios para Caçapava provenientes de um fundo ao qual os municípios têm direito, desde que alguma entidade que não a Prefeitura, desenvolva um projeto viável e consistente.

Chamado de "terceiro setor" as ONGs e associações, como a ACE, têm autonomia para liderar tal ação. Isto já ocorreu uma vez e na ocasião o projeto apresentado foi a criação do Corpo de Bombeiros de Caçapava. Foi através deste fundo originário de renúncias fiscais que pertencem ao município que a ACE elaborou um projeto e conseguiu a liberação da verba que permitiu a construção do prédio onde hoje se encontra instalado o Corpo de Bombeiros.

Naquela ocasião a participação da Prefeitura e do Governo do Estado foram fundamentais pois o terreno foi cedido pela Prefeitura e as viaturas, equipamentos e efetivo da Polícia Militar fornecidos pelo governo estadual.

Atualmente estamos na fase de elaboração dos projetos que poderão melhorar a qualidade de vida em Caçapava

sem onerar os cofres públicos.

Um dos projetos que estão sendo analisados é o da recuperação do terreno contaminado da antiga fábrica de reprocessamento de chumbo, a FAE. Interditada pela Cetesb, a área encontra-se hoje completamente abandonada e toneladas de resíduos tóxicos estão expostos às intempéries, o que poderá contaminar o lençol freático que abastece nossa cidade.

Outro projeto que está em estudo consiste em substituir a iluminação pública, que utiliza predominantemente lâmpadas de vapor de mercúrio, por iluminação por Leds, as quais além de não conter nenhum elemento tóxico como o mercúrio trará uma enorme economia de gastos com energia elétrica para a Prefeitura, que poderá utilizar este recurso excedente em obras pela cidade.

Acompanhe estas reuniões e participe com sugestões e críticas. Estamos todos tentando fazer o melhor por nossa cidade.

Um abraço!

**Wilson Ferrari**



## ACE recebe empresárias associadas para Café Mulheres Empreendedoras

A Associação Comercial e Empresarial de Caçapava promoveu no dia 31/03, em comemoração ao Dia da Mulher, um evento com tema Mulheres Empreendedoras. O objetivo era atrair as empresárias associadas, sempre muito dedicadas às suas empresas, para uma manhã diferente e divertida. Elas foram recepcionadas com o caprichado café da manhã e participaram, numa primeira etapa, da palestra sobre comportamento empreendedor com a psicóloga Mariana Marco.

Na segunda etapa do evento, as associadas participaram de uma atividade mais dinâmica com demonstrações de cuidados com a pele e maquiagem, sob o comando de Jac-

queline Santos, consultora independente de beleza. Nesse momento, com muita descontração, as empresárias puderam conversar mais de perto uma com a outra enquanto aprendiam truques e dicas de beleza.

Ao longo do evento diversos presentes foram sorteados, das empresas que apoiaram o evento: Adardara, Alligator Entretenimento, Andrea Ferrari Bolos Decorados, Danielle Modas, Diniz Bojouterias e Semijoias, Espaço Águas, Exuberance Modas, Humm Sorvetes, Ieda Flores, Joelma Beauty, Jornal de Caçapava, Josy Modas, NEP - Núcleo de Estudos Personalizados, Mary Kay, Paula Fotos&Cia, Sem Censura, Sem Pelos Fotodepilação, Show de Bola e Yazigi.

### Confira fotos do evento



# COMO SOBREVIVER EM TEMPOS DE CRISE?

*Cenário adverso pode ser também de oportunidades para o empreendedor*



As vendas são o que mantém qualquer empresa em funcionamento; é a premissa básica de um negócio. Em tempos de crise, as vendas podem ser seriamente prejudicadas e 2015, como já vem se desenrolando, está sendo um daqueles anos com baixo crescimento, alta na inflação e nos juros, redução dos empregos, crise da água e energia, para citar alguns aspectos.

Verdade seja dita: de tempos em tempos crises acontecem no mundo. O empreendedor de sucesso é aquele que se mantém resiliente a cada circunstância. Além disso, é aquele que planeja, busca informações sobre o cenário do seu negócio e seus concorrentes, estuda o mercado em que atua, estabelece metas e as persegue incansavelmente.

Não há dúvidas de que cenários pouco otimistas como o atual podem instalar o desânimo, isso quando não instalam o pânico nos empresários. Especialistas apontam que aqueles que enxergarem oportunidades na crise, agirem com flexibilidade e mantiverem o otimismo sairão da crise de 2015 em condições similares ou até melhores.

Alguns pontos são essenciais para manter sua empresa viva e em pleno funcionamento ao longo do ano: controle de gastos, criatividade para adaptação a uma nova realidade gerando maior economia nos setores diversos da empresa.

Uma pesquisa do SEBRAE-SP realizada em 2014 identificou que a ausência de planejamento, a má gestão da empresa e a falta do comportamento empreendedor são as principais razões que levam as empresas a encerrarem suas atividades. Ou seja, não se pode culpar simples e puramente a crise pelo fechamento de empresas.

É verdade que esse momento desfavorável na economia

coloca em evidência as vulnerabilidades da má gestão empresarial e são justamente essas deficiências que já existiam no negócio que se agravam com a chegada da crise, podendo ocasionar no fechamento da empresa.

Estratégias que podem e devem ser usadas nesses momentos são: a busca por novas parcerias, o fortalecimento no relacionamento com clientes por meio da concessão de descontos, por exemplo, a renegociação de dívidas com fornecedores e com bancos, no caso de financiamentos e empréstimos.

A redução no quadro de pessoal ainda que possa significar uma redução nos custos da empresa nem sempre é uma boa saída uma vez que a mão de obra qualificada e já treinada está escassa no mercado. É importante manter no quadro de colaboradores da empresa aqueles em que o empresário investiu tempo e dinheiro em treinamento porque, no futuro próximo, dispensá-lo pode se tornar um grande prejuízo.

Ninguém melhor que o próprio empreendedor para, neste momento de crise, refletir sobre seu negócio, em busca de alternativas inovadoras para a empresa. Ele deve aproveitar o momento para fazer um diagnóstico completo da empresa, identificando pontos de melhoria, oportunidades de reduzir custos, mas principalmente deve se perguntar como aumentar o valor agregado para o cliente.

Dessa reflexão podem sair diversas oportunidades de inovação, sempre lembrando que inovar não significa necessariamente investimentos altos. Inovar pode significar, por exemplo, simplesmente modificar determinado procedimento interno na empresa, que gere otimização do tempo, espaço, dinheiro.



**NATUSON**  
www.natuson.com.br

Vidros e esquadrias para engenharia de produção civil.  
Rochas Ornamentais.  
Móveis para a arquitetura de hotelaria.



*Prêmio MG Turismo 2014*



WhatsApp da ACE.  
Mais um meio pra gente se comunicar.

Adicione aos seus contatos



ACE Caçapava



acecacapava.com.br

## Momento de investir na área de vendas

Como vender nos tempos de crise? Como motivar seu time de vendas? Como atrair os clientes? Essas são perguntas que devem nortear as estratégias de vendas do empreendedor. Para manter seu negócio em funcionamento ele precisa vender. Mais do que isso: precisa saber vender bem, algo que nos tempos atuais se tornou mais um desafio ao empreendedor.

Os clientes de hoje em dia são mais informados e por isso mesmo se tornam ainda mais exigentes na hora de comprar. Por isso, não basta o vendedor ter boa lábia e saber conversar, ele precisa saber tudo sobre o produto ou serviço que vende, planejar suas vendas e principalmente conhecer o seu público.

Antigamente todo conhecimento do produto estava na posse do empresário. Hoje, com a facilidade do acesso à informação e com a internet disseminando o conhecimento, as pessoas já chegam nas lojas conhecendo o produto ou serviço que deseja adquirir. Isso muda todo cenário do vendedor. Vendas impositivas perderam de vez o espaço.

A área de vendas como um todo mudou e o vendedor deve desempenhar hoje o papel de consultor, complementar as informações que o cliente já possui sobre o produto ou serviço e procurar dentro do perfil do cliente encaixar a necessidade da compra.

O vendedor de sucesso hoje deve seguir uma postura diferente. Deve ter em mente que aquele momento da primeira venda deve agradar tanto que possibilite o retorno do cliente em outra ocasião.

A palavra chave desse processo é relacionamento. Para um cliente voltar a comprar na sua empresa, é preciso que se estabeleça um bom relacionamento com ele. O empresário ou o vendedor deve manter contato com o cliente após a venda, saber se ele ficou satisfeito com aquilo que adquiriu, dar suporte para tirar dúvidas e também estar aberto para ouvir reclamações.

Essa abertura para o diálogo pode gerar uma relação de confiança e definitivamente o cliente prefere comprar onde e com quem ele confia. Olhando do outro lado, é muito mais fácil e eficaz vender para o cliente que você conhece os gostos e as preferências.

Do lado do empresário, é ótimo conhecer o perfil do cliente até para relacionar os produtos e serviços que poderá vir a consumir, além de conhecer seu nível de satisfação com aquilo que comprou e com o atendimento da empresa.

Do lado do cliente, ele será beneficiado pois receberá em primeira mão informações sobre novos produtos, preços e condições especiais para pagamento, realização de promoções, além de receber um atendimento diferenciado.

O mercado hoje tem produtos muito similares e além disso as barreiras geográficas praticamente desapareceram com o e-commerce. Portanto, é o bom relacionamento que vai manter o cliente comprando na sua empresa. Invista no bom atendimento não apenas na hora da venda, já que isso é requisito básico, mas principalmente no pós venda, erroneamente deixado de lado por grande parte das empresas.



**Datas comemorativas são sempre uma excelente oportunidade para vender mais e melhor.**

**Confira algumas dicas:**



Ofereça um brinde ou um desconto especial para compras acima de determinado valor



Ofereça vale presentes que podem facilitar a escolha dos clientes que ficam em dúvida sobre o que comprar



Prepare kit promocionais para incrementar suas vendas



Verifique constantemente a qualidade do atendimento da sua equipe de vendas



Aproveite a oportunidade para cadastrar os novos clientes, visando realizar o pós venda e fidelizá-los



Após a data comemorativa, avalie a possibilidade de uma liquidação para poder renovar os estoques e oferecer novidades aos clientes

Diante do cenário turbulento que as Micro e Pequenas empresas estão enfrentando, abaixo seguem 10 simples dicas de gestão financeira que podem ajudar os empreendedores no dia a dia:

**1)** Fique de olho em suas despesas pessoais. Anote tudo o que retira de sua empresa para gastos pessoais e avalie se a empresa tem a capacidade de atender suas expectativas.

**2)** Anote todos os produtos e serviços vendidos. Tenha um controle rígido de vendas que lhe informe: o item vendido, o preço cobrado, o custo do produto/serviço, a margem bruta obtida e as condições de pagamento.

**3)** Realize o controle diário de caixa e banco. Anote tudo o que entra e sai do caixa e do banco, inclusive suas despesas cobradas pelo banco, faça a conciliação bancária diariamente e veja se está "batendo".

**4)** Controle todas as suas contas a receber. Tenha um controle que lhe informe quanto tem a receber por cada venda a prazo. Este controle deve ter o nome do cliente, seus dados básicos de valores e também que possibilitem a cobrança.

**5)** Controle suas contas a pagar. Tenha a disciplina de anotar tudo o que deve a cada fornecedor com: nome, número do documento emitido pelo fornecedor, prazos e valores a serem pagos e valores em atraso. Vale ressaltar que bons relacionamentos em tempos de turbulência é fundamental, assim, trate seus fornecedores como gostaria que os clientes tratassem sua empresa. Faça também um levantamento e controle dos gastos fixos e variáveis da empresa.

**6)** Elabore o fluxo de caixa da empresa. O fluxo de caixa é a bússola financeira do empresário, é o "encontro" do controle diário de caixa, controle de contas a receber e controle de contas a pagar. Com a projeção dos saldos fica mais fácil tomar decisões que maximizem a eficiência do capital de giro e investimentos do empreendimento.

**7)** Pense muito bem ao recorrer a crédito. Existe uma frase

que diz: "O crédito é uma tomada de dinheiro de terceiros, ele não cria uma oportunidade, mas viabiliza uma oportunidade", com isso antes de qualquer decisão verifique se a solução não está dentro do próprio fluxo de caixa da empresa.

**8)** Fique de olho no capital de giro, e na necessidade de capital de giro da empresa. O Capital de giro da empresa é composto por tudo o que ela tem em: caixa e bancos (+) estoques (+) contas a receber. Já a necessidade de capital de giro se dá pelo que ela tem em estoque (+) contas a receber (-) contas a pagar.

**9)** Entenda sobre formação de preço e calcule o ponto de equilíbrio da empresa. Muitos empresários ainda precificam seus produtos e serviços de maneira amadora, utilizando uma "margem mágica", geralmente imposta pelo mercado para formar os preços. Quando não, seguem o preço dos concorrentes sem analisar a própria estrutura financeira. Isto pode ser uma armadilha, e os riscos destes comportamentos são altíssimos. O importante é avaliar se o preço cobrado cobre os custos, despesas e gera lucro para a empresa. Através de metodologias de cálculo é possível tomar decisões sobre quais produtos e serviços manter e até eliminar para não prejudicar as finanças do negócio. Analisar o ponto de equilíbrio também é essencial, trata-se de calcular o montante de vendas necessário para cobrir todos os gastos e não ter prejuízo. Com o ponto de equilíbrio você poderá estabelecer as metas de vendas do negócio baseando-se numa lucratividade como meta.

**10)** Avalie a lucratividade do seu negócio. O objetivo principal da empresa ter sido concebida é o lucro, pois é ele o responsável pela sobrevivência do negócio, também é ele que remunera todo investimento realizado pelo sócio, que deve alimentar a necessidade de capital de giro da empresa, que deve ser destinado para investimentos no negócio.



**Eduardo Nascimento Jesus**

é consultor financeiro do Sebrae-SP

**Contato:**

eduardonj@sp.sebrae.com.br

(12) 3922-2977

**Você vai arrasar em 2015!!!**

Planos em até **12X**

- Botox Like
- Limpeza de Pele
- Peeling Universal
- Hooke - Rádio Frequência
- Criolipólise - Gordura Localizada
- Sonofoccus - Ultrasson cavitacional

**Joelma Beauty**  
Estética & Cosméticos

Tel: (12) 3653-6134  
R. Com. João Lopes, 181-A  
Centro / Caçapava-SP  
Clínica Joelma Beauty

**FIELSEG**

**BENSEG ZELADORIA PATRIMONIAL LTDA**  
CNPJ: 17.642.564/0001-20 IE: 234.055.653.117

(12) 7817.8994  
ID 90\*108938

R.: Marquês do Herval nº 344 Centro - Caçapava - SP  
fielsegzeladoria@yahoo.com.br  
Tel.: (12) 3652.8395 | 99774.5436

CAFÉ EMPRESARIAL  
**AUMENTE SUAS VENDAS**  
 DICAS PARA O DIA DAS MÃES

Amplie seu conhecimento sobre marketing empresarial, com destaque para a promoção de vendas para o Dia das Mães, visando o crescimento do faturamento da sua empresa.



**05 de Maio**  
 09h00

**Inscrições**  
 (12) 3654-2705



CONSULTORIA INDIVIDUAL  
**MARKETING E VENDAS**

Tire dúvidas sobre estratégias de vendas, relacionamento com o cliente, mercado e concorrência, análise do perfil do cliente, promoção e divulgação etc.



**05 de Maio**  
 13h00 às 17h00

Não é necessário agendar.  
 Exclusivo para Pessoa Jurídica



Eventos gratuitos.  
 Local: **ACE Caçapava**  
 Rua Major Benjamim Raymundo da Silva, 30 - Vila São João

NOVOS ASSOCIADOS

É com grande satisfação que a diretoria da ACE dá as boas vindas e recebe nossos mais novos associados:

**Beto Calçados, Aparecido Mota, Monicake Culinária, Yazigi, Toc Frio Sorvetes, Danielle Modas, Adardara Locações, Redeorto, Odonto Company, Ferreira & Souza.**

Isso reforça o propósito de estarmos sempre em busca de iniciativas que atraiam novos empresários, que se sentem confiantes no trabalho e nos resultados, dentro das propostas realizadas pela ACE em prol do comércio da cidade.

Venha fazer parte do nosso time! Agende uma visita com a nossa Consultora Comercial.



- + Serviços/Convênios
- + Ações Institucionais
- + Representatividade
- + Associados
- + Realizações

ACE CAÇAPAVA



ACE Caçapava



acecacapava.com.br



99676-2705

Curta. Navegue. Escreva. Fale.

**FHO**

**UNIARARAS**  
 FUNDAÇÃO HERMÍNIO OMETTO



**MBA**  
**TURMAS 2015**

**CURSOS PRESENCIAIS** (aulas quinzenais com professores)

**24**  
**MESES**

- ✓ MBA em Gestão de Pessoas
- ✓ MBA em Gestão Empresarial
- ✓ MBA em Engenharia de Produção
- ✓ MBA em Gestão de Projetos - PMI

**TUTORIA PRESENCIAL** (encontros quinzenais com tutor)

**18**  
**MESES**

- ✓ MBA em Logística e Gestão da Produção
- ✓ MBA em Gestão Financeira: Controladoria e Finanças



**Local:**  
**Casa da Criança - Caçapava/SP**

**Informações: (12) 3653-7403**  
**katiaaraujo@uniararas.br**

**INSCRIÇÕES ABERTAS**

**0800 770 44 55**  
**www.uniaraaras.br**



**ACE Espaço Empresarial:** Locação de salão para treinamentos, reuniões, cursos, palestras, workshops e encontros de negócios. Informações: (12) 3654-2700



**Academia Bio Sports:** Proprietários e dependentes participam da academia com mensalidades a partir de R\$ 89,00 e isenção da taxa de matrícula, carteirinha e avaliação física. (12) 3655-2887



**ADC Mafersa:** Um espaço de lazer com 50.000 m<sup>2</sup> arborizados, com quadras de esportes, campo de futebol, piscinas, salão de festas, quiosques etc. Informações: (12) 3654-2700



**Assessoria Jurídica:** Associado da ACE pode dispor de consultoria jurídica exclusiva. Informações: (12) 3654-2700



**Banco do Povo Paulista:** Linhas de crédito de R\$ 200,00 a R\$ 20.000,00 a 0,35% ao mês às empresas e microempreendedores individuais. Informações: (12) 3653-6402



**BrasilTreina Ensino Profissionalizante:** 10 a 20% de desconto em de cursos de informática, idiomas, administração e outros. Informações: (12) 3652-2706



**Centro de Integração Empresa-Escola:** Desconto na contratação de aprendizes e estagiários por meio do CIEE. Informações: (12) 3655-4719



**Conexão FGV:** Descontos de até 20% para associados da ACE em pós-graduação e MBA nas unidades de SJC e Taubaté. Informações: (12) 3924-8524



**Convênio Médico Policlínica Saúde:** Planos de saúde empresarial para o proprietário, funcionários e dependentes a preços exclusivos. Informações: (12) 3654-2705



**Convênio Odontológico Soesp Odonto:** Planos odontológicos para o proprietário, funcionários e dependentes a preços exclusivos. Informações: (12) 3654-2705



**Cooperativa de Crédito Sicredi:** Acesso ao crédito mais vantajoso, além dos serviços normais de um banco comercial. Informações: (12) 3652-6006



**Fabrício Sagi Coaching:** 10% de desconto nas sessões de coaching. Informações: (12) 98143-0661



**Fisk Centro de Ensino Caçapava:** Desconto de 15% nos cursos de idiomas. Informações: (12) 3653-1848



**Faculdade Anhanguera:** Descontos de 30 a 70% para novos alunos. Válido para associados, funcionários e dependentes. Informações: (12) 3625-4900



**Hotéis no Litoral:** Descontos para associados e funcionários. Hotel Giprita - Ubatuba (12) 3832-2061  
Hotel Ilha Morena - Caraguatatuba (12) 3887-2344



**Image Led Door:** Descontos de 20% para associados na prestação de serviços de propagandas. Informações: (12) 99794-7676



**Serviço Central de Proteção ao Crédito:** O melhor banco de dados da América Latina para auxiliá-lo a decidir com segurança a concessão de crédito e a gestão do seu negócio. (12) 3654-2700



**Sebrae-SP:** Referência no desenvolvimento e na capacitação das pequenas e médias empresas. Consultorias, palestras e cursos gratuitos na ACE. Informações: (12) 3654-2700



**Seguro Saúde SulAmérica:** Planos de saúde empresarial para o proprietário, funcionários e dependentes. Informações: (12) 3654-2705



**Unip Interativa:** 10% de desconto em cursos de graduação e pós-graduação com ensino à distância para associados, funcionários e dependentes. Informações: (12) 3655-2452



**Uptime:** Subsídios para o curso de inglês com duração de 12 meses para associados, funcionários e dependentes. (12) 3652-7578



**Vilage Marcas e Patentes:** Descontos em assessoria e processos de pesquisa e registro de marcas e patentes. Informações: (12) 3931-4100



**VPA Serviços Empresariais:** 10% de desconto para contratação de serviços de contabilidade e auditoria. Informações: (12) 98217-4430

Mais tranquilidade para você e sua família. Faça seu convênio médico pela ACE Caçapava.

Planos de saúde à partir de

R\$ **99**,<sup>59\*</sup>

Informações e vendas:  
comercial@acecacapava.com.br

(12) **3654-2705**



**CERTIFICAÇÃO DE ADMITÊNCIA DE CÉDULA/CADRE 03001994 DE ASSOCIADOS DE INTERESSE EMPRESARIAL**

Somos transparentes nos negócios e verdes na consciência.

**RESOLUÇÃO gráfica**  
Rua Emílio Wirthel, 108  
Taubaté - SP  
12.2125-1700