

REVISTA ACEA

A Revista da Associação Comercial de Amparo

Março 2021. Ano 18. Edição 207





Gerindo Melhor a Sua Empresa

Em São Paulo - Pequenas empresas que adotam padrões de gestão tem maior lucro, são menos endividadas e investem mais. É o que mostra um estudo feito pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ).

Segundo a pesquisa, as empresas que utilizam o Modelo de Excelência da Gestão (MEG), disseminado pela FNQ, registraram margem Ebtida de 19,9% contra 14,6% das que não adotam o modelo. Elas também apresentaram menor nível de endividamento total sobre o patrimônio líquido (107% contra 116%) e aumentaram seus investimentos em 11,4% no ano – contra 8,2% de aumento registrado nas demais empresas do mesmo segmento de atuação. A sobrevivência das pequenas empresas depende da sua capacidade de competir no mercado. Ao identificar suas principais necessidades, a empresa consegue adotar um sistema que aprimore sua gestão, aumente sua competitividade e proporcione mais chances de sucesso.

Sugerimos as dicas abaixo como uma forma de gerir melhor seu negócio, aumentando suas chances de sucesso:

Antes de qualquer coisa tenha ou faça um planejamento estratégico

Estabeleça estratégias para alcançar os objetivos da empresa, levando em conta informações relativas aos clientes, mercados, fornecedores, colaboradores, sua capacidade de prestar serviços, produzir e vender. Isso vai permitir que você se posicione e organize-se de forma competitiva e garantir a sua continuidade. Não basta ficar só no planejamento, tem que colocar em prática. Por isso o próximo passo é criar planos de ação, definindo responsáveis, prazos e recursos



MINUTO CAPACITAÇÃO

por Adriana Oliveira

necessários para a execução de atividades que visam atingir as principais metas e estratégias.

Promover melhorias continuamente

Inovar nos produtos, serviços, processos e métodos de gestão é um passo fundamental para garantir o crescimento do negócio. Escute com atenção as contribuições de colaboradores e busque informações no mercado, as fontes podem ser outras empresas, concorrentes, universidades, centros de pesquisa e associações, entre outras. A implantação de um programa permanente de melhoria e busca pela excelência contribui para o aumento da competitividade da empresa.

Controlando o desempenho

A criação de indicadores e metas que permitam controlar as principais atividades e analisar o desempenho do negócio é essencial para garantir uma boa gestão. Reuniões regulares com os principais responsáveis da organização são fundamentais para mensurar os resultados obtidos e tomar medidas corretivas, quando necessário. Os indicadores e metas devem contemplar as principais áreas da empresa, entre elas finanças, produção, vendas, fornecedores, clientes, colaboradores e questões ambientais.

Não descuide das finanças, nem por instante

Fique de olho no fluxo de caixa e tenha sempre um plano orçamentário para, no mínimo, um ano isso é uma excelente estratégia para assegurar a disponibilidade de recursos para a compra de materiais e serviços, o pagamento de funcionários e despesas, além do investimento em equipamentos para comercialização, prestação de serviços, produção e entrega.

Organize as informações

As informações necessárias para a execução das atividades da empresa, análise e condução dos negócios devem ser organizadas em



MINUTO CAPACITAÇÃO

por Adriana Oliveira

um sistema padronizado, que inclua ferramentas e tecnologias eficazes para atender as necessidades dos colaboradores. A empresa deve compartilhar as informações a fim de permitir a execução adequada das funções. Quando registradas e documentadas, essas informações possibilitam a continuidade das atividades em caso de substituição de profissionais.

Mantenha os olhos abertos para a concorrência

Adquira regularmente informações comparativas de outras empresas do mesmo segmento. Essa prática é comum para estimular as organizações a adotarem novas práticas e métodos de melhoria dos serviços, produtos e processos.

Mantenha um canal aberto para ouvir o Feedback do seu cliente

Organizar a carteira de clientes, agrupando-os por perfis similares, permite ao empreendedor identificar melhor suas necessidades e formular serviços e produtos mais adequados para atendê-los. Considerando as diferenças de cada cliente, é possível divulgar e oferecer produtos e serviços no canal mais adequado para atingi-los e despertar o interesse. Promover avaliações periódicas de satisfação e criar canais adequados para ouvir as reclamações e sugestões também é importante. Essa é a melhor forma de identificar oportunidades de melhoria.

Gerencie os colaboradores

Defina claramente as funções e responsabilidades dos colaboradores, deixando clara a participação de cada um para o sucesso do negócio. Também é importante oferecer capacitação aos colaboradores, criando planos de treinamento. A organização deve ajudar a desenvolver as habilidades e conhecimentos dos colaboradores para exercer as atividades diárias.



MINUTO CAPACITAÇÃO

por Adriana Oliveira

Promovendo a qualidade de vida

Opte por ações que garantam o bem-estar e a satisfação dos colaboradores, oferecendo benefícios adicionais aos exigidos por lei, como confraternizações e áreas de lazer. Criar um ambiente mais participativo e agradável é essencial para proporcionar motivação para a realização do trabalho.

Invista em responsabilidade social e ambiental

Hoje mais do que nunca, é importante estar atento ao consumo consciente, com o uso controlado de água, energia elétrica e papel, bem como o descarte correto de sobras de produção, lixo, lâmpadas fluorescentes, cartuchos de impressora e embalagens. Prestar atenção aos danos que as atividades e instalações da empresa causam ao meio ambiente é essencial. Promova ou caso não seja possível participe de ações e projeto sociais, conscientizando e envolvendo os colaboradores, dessa forma, é possível contribuir para o desenvolvimento sustentável da organização e do país.

Fonte: Revista Exame



Conselhos para o Novo Empreendedor

Quem decide empreender sabe que está prestes a trilhar um caminho nada fácil, com diversos obstáculos pelo caminho. E uma das características marcantes desta caminhada é que se aprende muito mais na prática do que com a teoria.

Porém, isso não quer dizer que quem está começando agora não possa tirar proveito do conhecimento de quem já tem mais experiência.

Em um post na rede social Quora, vários empreendedores com mais experiência responderam à seguinte pergunta: Qual conselho você daria para um empreendedor de primeira viagem? E a partir dessas respostas selecionamos algumas das melhores respostas:

Aprenda a falar em público

Se existe uma habilidade universal e crítica para qualquer situação é a habilidade de se comunicar verbalmente de forma efetiva. Essa é a habilidade que eu vejo em comum entre todos os grandes empreendedores que eu conheci – e também é uma habilidade pouco desenvolvida na maioria dos adultos.

(Tim Westergren, fundador da Pandora)

Tenha sempre um propósito.

Grandes empresas têm um ponto de vista, e não apenas um produto. Um propósito para existir que emana de tudo o que elas fazem.

O ponto de vista de uma empresa é o lugar onde a paixão da equipe pelo seu trabalho encontra um propósito maior. Esse propósito se relacionará com um público maior que compartilha as suas crenças sobre o futuro. E com certeza você terá os clientes mais apaixonados e as melhores contratações.

(Scot Chisholm, CEO e cofundador da Classy).

Descomplique

As pessoas sempre deixam o empreendedorismo mais complicado do que ele realmente é. Em geral, as pessoas me perguntam: 'Se eu tiver uma ideia, devo patenteá-la?', 'Se eu tiver uma ideia, devo contratar um advogado?', 'Se eu tiver uma ideia, como eu encontro um bom sócio?', 'Se eu tiver uma ideia, você me apresenta para algum investidor ou pode investir no meu negócio?'

Todas essas são perguntas ruins. Eu pergunto de volta:

'Você já tem o produto viável?', 'Você tem usuários, ou clientes pagantes, ou seja, alguém quer pagar pelo que você tem a oferecer?' Então, o melhor conselho é ser capaz de responder 'sim' para essas duas questões antes de perguntar qualquer coisa.

(James Altucher, escritor, empreendedor e investidor)

Questione seus motivos

Se eu puder dar apenas um conselho seria: Não siga cegamente a moda do empreendedorismo. Seja verdadeiro consigo mesmo e tente descobrir o que você realmente quer ser na vida. Você realmente quer ser um empreendedor?

Muitas vezes ser empreendedor é absolutamente incompatível com as coisas que nós realmente queremos alcançar na vida. Muitos de nós simplesmente queremos uma vida relaxada e descontraída, sem muitas preocupações e com dinheiro suficiente para fazer o que queremos. Se essa é a sua meta, ser um empreendedor provavelmente é a pior decisão que você poderia tomar. Se você não está 150% comprometido com a sua ideia, seu projeto, seu produto, ou mesmo com o fato de se tornar empreendedor, isso vai te matar com o tempo.

(Yann Girard, empreendedor)

Seja realista

Nos últimos anos, conversei com muitos jovens empreendedores que querem ter seu próprio negócio por razões similares aos dos jovens atores que ainda sonham com Hollywood. Eles querem o glamour, as festas na piscina e o reconhecimento de seu nome.

Eles veem programas como Silicon Valley e caras como Mark Zuckerberg e acreditam que as conexões certas e alguns livros vão levá-los ao topo. Os gigantes da tecnologia existem, mas para cada um deles existem centenas de milhares de empreendedores que falharam.

Todos que querem empreender deveriam saber isso: empreender é difícil, provavelmente a coisa mais difícil que você fará na vida. Então, a não ser que você esteja disposto a escalar montanhas de adversidade por anos, não vá por esse caminho.

(Daniel L Jacobs, cofundador e CEO da Avanoo)

Descomplique

As pessoas sempre deixam o empreendedorismo mais complicado do que ele realmente é. Em geral, as pessoas me perguntam: 'Se eu tiver uma ideia, devo patenteá-la?', 'Se eu tiver uma ideia, devo contratar um advogado?', 'Se eu tiver uma ideia, como eu encontro um bom sócio?', 'Se eu tiver uma ideia, você me apresenta para algum investidor ou pode investir no meu negócio?'

Todas essas são perguntas ruins. Eu pergunto de volta:

'Você já tem o produto viável?', 'Você tem usuários, ou clientes pagantes, ou seja, alguém quer pagar pelo que você tem a oferecer?' Então, o melhor conselho é ser capaz de responder 'sim' para essas duas questões antes de perguntar qualquer coisa.

(James Altucher, escritor, empreendedor e investidor)

Questione seus motivos

Se eu puder dar apenas um conselho seria: Não siga cegamente a moda do empreendedorismo. Seja verdadeiro consigo mesmo e tente descobrir o que você realmente quer ser na vida. Você realmente quer ser um empreendedor?

Muitas vezes ser empreendedor é absolutamente incompatível com as coisas que nós realmente queremos alcançar na vida. Muitos de nós simplesmente queremos uma vida relaxada e descontraída, sem muitas preocupações e com dinheiro suficiente para fazer o que queremos. Se essa é a sua meta, ser um empreendedor provavelmente é a pior decisão que você poderia tomar. Se você não está 150% comprometido com a sua ideia, seu projeto, seu produto, ou mesmo com o fato de se tornar empreendedor, isso vai te matar com o tempo.

(Yann Girard, empreendedor)

Seja realista

Nos últimos anos, conversei com muitos jovens empreendedores que querem ter seu próprio negócio por razões similares aos dos jovens atores que ainda sonham com Hollywood. Eles querem o glamour, as festas na piscina e o reconhecimento de seu nome.

Eles veem programas como Silicon Valley e caras como Mark Zuckerberg e acreditam que as conexões certas e alguns livros vão levá-los ao topo. Os gigantes da tecnologia existem, mas para cada um deles existem centenas de milhares de empreendedores que falharam.

Todos que querem empreender deveriam saber isso: empreender é difícil, provavelmente a coisa mais difícil que você fará na vida. Então, a não ser que você esteja disposto a escalar montanhas de adversidade por anos, não vá por esse caminho.

(Daniel L Jacobs, cofundador e CEO da Avanoo)

Conheça seu público

Para mim, há apenas um conselho: conheça o seu público e o alimento. Todo mundo fala sobre vantagem competitiva, plano de negócios e estratégias de marketing. Na minha experiência, nada é melhor do que saber exatamente a quem você quer servir “porque um negócio sempre serve a alguém, seja com um produto ou um serviço”.

(Eni Oken, da Bizies.com)

Não tenha medo de errar

Começar o negócio da sua vida não é fácil, mas não tenha medo. Você sempre pode mudar tudo e começar de novo.

Apenas comece. Tente você nunca vai saber antes de tentar. E você pode sempre começar de novo e de novo. Permita-se cometer erros. É difícil escolher o negócio da sua vida, mas você pode fazer um pequeno projeto e desenvolver habilidades empreendedoras.

(Sophie Bagaeva, fundadora da Logomachine.net)

Controle seu tempo e meça seu progresso

O empreendedorismo está cheio de liberdade. Liberdade para se dar o título que você quiser, encontrar quantas pessoas quiser para tomar um café, programar o quanto quiser e desenhar quantos logos achar necessário.

Porém, no fim das contas, somos definidos por aquilo que conquistamos. Se nós fomos capazes de fazer aquilo que nos propusemos. E muitas vezes nós nos sabotamos ao não sermos diligentes na hora de alocar o nosso tempo e ao ter medo de medir os aspectos do nosso negócio que sabemos serem mais frágeis.

Os empreendedores são muito diferentes entre si, cada um com suas qualidades e fraquezas. Por isso não posso recomendar nada mais universal do que controle seu tempo e meça o seu progresso.

(Marcus Whitney, co-fundador da Jumpstart Foundry).

Esqueça os investidores (por um tempo)

Não perca o seu tempo procurando investimento. Buscar investimento é uma perigosa perda de tempo para jovens startups. Eu vi muitas startups, inclusive a minha, se consumirem tanto em reuniões com investidores e se preparando para entrevistas com aceleradoras que elas perderam o foco em seu produto e em seu cliente.

Cada minuto que você gasta falando com investidores é um minuto que você poderia usar melhorando o seu produto ou encantando seus clientes. Pensando de forma realista, você precisará de 50 reuniões para despertar o interesse de cinco investidores. Se você é uma startup ainda em início de operação, não consigo pensar numa forma mais

SICOOB, O PARCEIRO IDEAL PARA O SEU NEGÓCIO

FAÇA PARTE DE UMA INSTITUIÇÃO
FINANCEIRA ONDE VOCÊ E SUA
EMPRESA SÃO ESSENCIAIS

Com o Sicoob Empresarial, você
aproveita tarifas, taxas, condições mais
atrativas e aumenta a sua participação
nos resultados da cooperativa. Economia
e controle que cabem na palma da mão.

O Sicoob evolui para fazer a diferença
na sua empresa.

Emerson Felipe Marcondes Santos
Gerente de Relacionamento
Cel.: (19) 9 7130-0309



épica de perder tempo. Eu perdi seis meses do meu precioso tempo procurando por investidores na Índia.

(Pintu Singha, empreendedor)

Esqueça Mark Zuckerberg

Apesar do que a mídia nos leva a acreditar, você não precisa ser o criador do iPhone ou do Facebook ou do carro elétrico para ter algo único para oferecer para o mundo.

Algumas ideias simplesmente oferecem algo que já existe, só que mais barato e melhor. Algumas ideias buscam resolver um problema existente de um jeito ligeiramente diferente. E, sim, algumas ideias são totalmente novas e revolucionárias.

Onde quer que a sua ideia esteja neste espectro, isso é bem menos importante do que por que você e o seu negócio estão unicamente posicionados para oferecer aos seus clientes algo que eles simplesmente não podem conseguir com mais ninguém.

(Evian Gutman, fundador e CEO do Padlifter.com)

Fonte: Revista Exame

CERTIFICADO DIGITAL

é na Associação Comercial de Amparo

Sabe por quê?

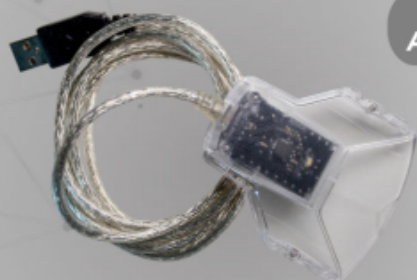
- ✓ Profissionalismo
- ✓ Responsabilidade
- ✓ Agilidade
- ✓ Credibilidade

Descontos Especiais para Associados

Adquira o seu e agende seu horário: www.aceamparo.com.br

Estamos atendendo normalmente durante a pandemia!





Leitora de Certificado Digital: O que é e pra que serve?

Leitora. Por que ela é importante para você que tem o Certificado Digital no Cartão? A resposta é simples: como o próprio nome do dispositivo sugere, ela serve para ler o chip criptográfico do cartão, no qual está guardado o Certificado Digital. Ao realizar esta leitura, ela conecta o seu Certificado com o computador.

Certificado Digital no cartão

É um Certificado Digital, do tipo A3, armazenado em um dispositivo criptografado, no caso um cartão, também conhecido como cartão inteligente ou smart card. Por ser protegido por criptografia, o Certificado dentro dele não pode ser modificado ou copiado, sendo o acesso para uso resguardado por uma senha chamada PIN.

Leitora de Certificado Digital

A leitora serve para conectar o Certificado Digital ao computador. Para simplificar: imagine um cartão de débito com chip. Quando você o utiliza para fazer um pagamento, você o insere em uma maquininha que lê essas informações e se conecta com a sua conta do banco, certo? A Leitora do Certificado faz exatamente esta função, estabelecendo o contato do chip com o computador.

Por isso, ela é indispensável nos casos em que se opta por adquirir um Certificado Digital no cartão. Sem a leitora, não há conexão e, portanto, o Certificado não pode ser usado.

Tenho o Certificado no cartão, mas não tenho Leitora. E agora?

Calma. Você pode comprar uma. As leitoras disponíveis na loja da Certisign são homologadas e, portanto, podem ser utilizadas para ler o seu Certificado Digital no cartão. Depois que recebê-la em sua casa, é

preciso instalar os drivers para que o computador reconheça ela. Combinado?

Onde eu encontro os drivers para instalar minha leitora?

Basta acessar o site da Certisign e seguir o passo a passo.

Instalação do Certificado Digital no cartão

Depois de emitido, você precisa preparar o seu computador para que ele reconheça o seu Certificado. Para isso, siga o passo a passo que pode ser conferido aqui. Escolha a opção Instalação de Drivers no Computador.

Senha do Certificado

O Certificado Digital armazenado no cartão é protegido por uma senha, chamada PIN (Personal Identification Number). Se você esquecer esta senha, é preciso utilizar a senha PUK para recuperá-la. Você pode obter mais informações aqui.

Cuidados com a leitora e cartão

- Não deixe sua leitora e cartão expostos ao calor extremo, como, por exemplo, no interior de veículos.
- Não limpe-os com produtos abrasivos e químicos ou água. Em caso de mau uso, a leitora, assim como cartão, poderá ser danificada permanentemente, o que exigirá a compra de um novo dispositivo ou Certificado Digital.



Posição Facesp/ACSP: Proteger a vida e manter a economia ativa

O presidente da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Alfredo Cotait Neto, vê com muita preocupação a situação do avanço da contaminação que está levando ao colapso o sistema de saúde.

Como a única solução para evitar essa situação é a vacinação em massa da população e como a velocidade está muito aquém do adequado, é preciso intensificar as medidas para o isolamento e o distanciamento social. A medida da intensidade das restrições é de difícil definição e de difícil decisão.

Como pregamos o equilíbrio da saúde e da economia, as atividades não essenciais, principalmente os pequenos negócios, são os mais prejudicados. Para termos restrições mais rígidas, os governos estadual e municipais precisam dar contrapartidas financeiras e tributárias, como a imediata suspensão do aumento das alíquotas do ICMS, em vigor desde 15 de janeiro deste ano, além da postergação dos demais impostos, entre eles o IPTU e um programa de parcelamento, que deve ter o primeiro vencimento após o fim dessa pandemia.



Manifesto Facesp: União em defesa da vacina, da vida e da economia

A Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) manifesta apoio aos governantes a favor da vacinação em massa. A rede de Associações Comerciais, como representante das micro e pequenas empresas (MPEs), apela por uma união de toda nação em defesa da vacina, da vida e da economia.

Considera a entidade que a vacinação em massa, planejada e com a celeridade que o País precisa, é a única forma de preservação da saúde, dos negócios e do emprego do brasileiro.

Mesmo que tenhamos perdido a oportunidade de vacinar a população de forma mais ágil, ainda há tempo. Um tempo cada vez mais curto a cada recorde de mortes, a cada rusga trocada entre os governantes, a cada negócio que baixa as portas. E a questão aqui tratada não é sobre a morte, mas sobre a vida. Vacina é vida. A vida das pessoas, das empresas e do emprego.

Como entidade sempre aberta ao diálogo, a Facesp, e sua rede de Associações, continuará a colaborar para a ampliação da vacinação no Estado, para que a guerra contra o coronavírus seja vencida com a maior brevidade possível, para que a vida da população possa ir retornando gradativamente à normalidade. Mas, reitera sua posição de que é indispensável que o Poder Público, em seus três níveis, ofereça medidas de apoio, para a preservação das empresas e do emprego e, principalmente, para a subsistência da população menos favorecida.

Nesse sentido, defendem a postergação da cobrança dos impostos, acompanhado do parcelamento dos débitos e de um prazo razoável para a quitação. Isso deve ocorrer nos três âmbitos (federal, estadual e

municipal).

Especificamente no caso do governo estadual, renovamos o pedido de suspensão do aumento do ICMS. Não se justifica o aumento de impostos em plena pandemia.

Considera também a entidade que é fundamental proceder a flexibilização das medidas restritivas em cidades que contam com números para tal. Há municípios que fizeram esforços hercúleos e conseguiram ampliar a estrutura de atendimento em saúde, e, desta forma, não se justifica que recebam o mesmo tratamento que outras em situação de maiores dificuldades. Uma revisão se faz necessária, para que as medidas restritivas sejam limitadas ao mínimo indispensável. Para isso, renovam a posição já defendida pela Facesp, de que a análise para a adoção de medidas restritivas deveria ser feita por microrregiões.

Dirigindo-nos à rede das Associações Comerciais lembramos das responsabilidades das entidades neste momento. Temos importante papel a cumprir procurando ser um porto seguro para os empreendedores.

Temos que continuar a apoiar os empresários com informações e sugestões, orientando e incentivando sobre a importância dos protocolos sanitários, tais como a higienização das mãos, o uso de máscara e de álcool em gel e o distanciamento social, além de alertarmos, constantemente, sobre os riscos das aglomerações.

É hora de união. De diálogo. De apontar caminhos. De debater soluções conjuntas, com as autoridades locais, como incentivar que a Prefeitura de sua cidade participe do consórcio nacional para a compra de vacina.

O enfrentamento da pandemia é responsabilidade de todos nós e não podemos nos eximir deste compromisso.

Com a colaboração de todos, São Paulo superará a pandemia e retomar o caminho do desenvolvimento e da justiça social.

Este é um manifesto pela vacina. Pela vida. Por São Paulo. Pelo Brasil. Pela Economia.

Fonte: Diário do Comércio



Rubinho
AUTO CENTER

Rubinho
Auto Center

19 97405-3784
19 3817-2530
19 3817-2497

Av. Francisco Prestes Maia
961 - 971 | Centro | Amparo/SP

BRIDGESTONE FIRESTONE

saiba mais



PRORROGADO

consulte

**ACERTA
POSITIVO**

pelo preço da negativa

saiba mais em: www.aceamparo.com.br



LABORAVES

Supermercado Agropecuário



www.laboraves.com.br

Tel: 19-3808.8900

Av. Bernardino de Campos, 254 - Centro - Amparo - SP



UNiVERSO
CONTABILIDADE

GESTÃO CONTÁBIL
E EMPRESARIAL

www.universoconsult.com.br

(19) 3808.8890



Conectando empresas e candidatos.



Anuncie suas vagas de emprego
gratuitamente!

SOLICITE SEU LOGIN E SENHA:

 **193807.3533**



AMPARO
EMPREGA

Uma iniciativa da Associação Comercial de Amparo.



www.amparoemprega.com.br