

## Harley-Davidson confia nas soluções Spress para projeto de expansão no País

Para os amantes de motocicletas, uma moto Harley-Davidson é sinônimo de liberdade e ter uma destas máquinas na garagem significa ter um estilo de vida único. Por isso, há mais de cem anos esta marca - criada em 1903 no estado norte-americano de Wisconsin - conquista novos adeptos em todo o mundo, inclusive no Brasil.

Em 2010, a Harley-Davidson passou a contar com uma operação própria no Brasil e vem credenciando uma nova rede de revendas. Para ter o suporte de gestão necessário para esse crescimento, a Harley homologou o software de gestão da Spress como a solução indicada para suas concessionárias.

**Em entrevista exclusiva ao Jornal Spress, o diretor-superintendente Comercial da Harley-Davidson do Brasil, Longino Morawski, comentou sobre o futuro e as estratégias da empresa no mercado em que atua e deu um panorama geral em relação à importância da Tecnologia da Informação para sua rede de concessionárias. Acompanhe.**

**As motos Harley-Davidson são objetos de desejo em todo o mundo. Como vem sendo o desempenho da marca no mercado nacional? O público brasileiro também já vê os produtos da mesma forma?**

Em 2010 foram comercializadas cerca de 4 mil motocicletas Harley-Davidson no Brasil. Estamos muito otimistas com o mercado nacional. Vemos boas oportunidades para a Harley-Davidson no País e consideramos o Brasil um mercado promissor. Estamos investindo para assegurar que os clientes daqui desfrutem a experiência de qualidade que melhor representa uma marca premium como a nossa.

Para este ano, nossa prioridade é assistência técnica, ou seja, atender o cliente Harley-Davidson no Brasil. Em relação às vendas, a expectativa é manter o volume de 2010.

O nosso cliente, quando compra uma Harley-Davidson, quer mais do que apenas uma motocicleta, ele está adquirindo um estilo de vida, dentro do espírito de liberdade, aventura e amizades, que caracterizam a marca.

**Quais os planos da empresa para o mercado brasileiro? Existem novos produtos e segmentos em que a marca pretende atuar?**

A Harley-Davidson estabeleceu sua própria subsidiária em São Paulo e desempenhará um papel mais direto e ativo em suas operações no mercado brasileiro.



Crédito: Harley-Davidson

Longino Morawski - Diretor-Superintendente Comercial da Harley-Davidson do Brasil

Nesse momento, estamos estudando e avaliando os desejos dos nossos clientes e, certamente, em um futuro próximo iremos trazer novos modelos para o Brasil. Hoje, temos 13 modelos na linha de motocicletas Harley-Davidson Brasil, divididas em cinco famílias:

- Sportster - 883R, Iron 883N e XR 1200X
- Dyna - Super Glide Custom
- Softail - Fat Boy, Fat Boy Special, Softail Deluxe, Heritage Classic e Rocker C
- Touring - Ultra Classic Electra Glide e Road King Classic
- VRSC - V-Rod Muscle e Night Rod Special ▶



A Harley está vivendo um novo momento no Brasil no que diz respeito a sua rede de distribuição? Quais são os planos de expansão da rede?

Com relação ao estabelecimento da nova rede de concessionárias, estamos em ritmo acelerado, porém agindo com bastante rigor para nomear parceiros com experiência no ramo e foco principal na excelência de atendimento. A primeira fase consiste na nomeação de 12 novas concessionárias Harley-Davidson.

Com essas iniciativas, rapidamente estaremos atendendo as praças onde já tínhamos representação da marca.

A próxima fase de expansão da rede de concessionárias Harley-Davidson terá início no segundo semestre deste ano, com projeções de operação em 2012. Planejamos, desta forma, estar presente nos principais mercados de motocicletas premium do País.

Como o crescimento esperado deve impactar na oferta de produtos e serviços para o consumidor final?

O aumento do mercado vai ampliar a possibilidade de expandir a oferta de produtos, tanto de motocicletas quanto de peças e serviços.

Qual a importância de um sistema de gestão para a rede de concessionárias?

Um sistema de gestão é fundamental para o efetivo controle de todo o fluxo operacional e financeiro do concessionário.

Que critérios devem ser seguidos para a escolha da fornecedora do sistema? Acha importante que ela ofereça treinamentos a distância, suporte local e que tenha uma imagem sólida no mercado?

Além dos inúmeros aspectos técnicos que a implantação de sistema de gestão requer, deve-se levar em conta o valor investido e toda a relação custo-benefício que o sistema oferece. A empresa escolhida deve estar plenamente capacitada a oferecer uma implantação com eficácia, baixo custo e, principalmente, apta a prestar assistência de pós-venda ao usuário.

Qual a importância do software de gestão neste projeto de crescimento?

Dentre vários aspectos, é fundamental para promover eficácia no controle de gestão, dando suporte ao processo decisório da empresa. ■

## Conjunto de serviços oferecidos aos clientes foram primordiais para escolha da Spress

A escolha pelo software da Spress como solução homologada para as concessionárias Harley-Davidson não foi por acaso. A empresa passou por um criterioso processo de análise de fornecedores feito pela Prime Action - consultoria especializada em canais de distribuição que vem dando suporte à montadora em sua nova fase no País.

De acordo com Carlos Campos, sócio diretor da Prime Action, a consultoria fez uma análise profunda das empresas fornecedoras de tecnologia de gestão para concessionárias, que contemplou os cinco principais itens: qualidade do atendimento a clientes, aspectos funcionais do sistema, tecnologia, aspectos comerciais e corporativos.

Segundo Campos, a Spress teve bom desempenho em vários quesitos, em especial o grau de satisfação dos clientes e o suporte oferecido nas diferentes praças onde estão localizadas as concessionárias Harley. "Vemos a Spress como uma empresa sólida, focada no negócio de concessionárias, que sabe o que faz e oferece uma excelente relação custo x benefício para os clientes", conclui.

## Solução Spress auxilia Ford Wells a gerir áreas vitais da concessionária

### Solução Spress auxilia Ford Wells a gerir áreas vitais da concessionária

Criada em 1997 na cidade de Votuporanga, interior de São Paulo, a Ford Wells conta, desde 2007, com o software de gestão da Spress. Utilizado para auxiliar a gestão de todas as áreas vitais da concessionária, como Vendas, Peças, Serviços, Contabilidade e Financeira, a solução vem sendo essencial para o processo de crescimento da empresa, que inaugurou sua segunda unidade em 2010, no município de Fernandópolis (SP).

De acordo com Mário Nagata, diretor da Wells, a escolha pela Spress aconteceu em um momento de planejamento para a empresa. "Contávamos com um software regional que não mais atendia as nossas necessidades, diante das boas perspectivas de crescimento. Conhecemos a solução da Spress e percebemos o quanto ela seria importante, em especial em atividades como gestão de peças, fiscal e de serviços", afirma.

Nagata explica que, com o módulo Peças, foi possível melhorar o planejamento da compra de peças, o que ele entende como



Fachada Ford Wells - Votuporanga (SP)

vital para o bom desempenho de uma concessionária. "As peças giram muito rapidamente e, caso a empresa não tenha um bom controle, corre o risco de ficar com peças obsoletas. A solução possibilitou à Wells o aprimoramento da gestão do estoque de peças, o que refletiu em um aumento da lucratividade", diz.

A empresa conta também com o módulo Frente de Loja, fundamental para que a

área comercial aprimorasse o processo de vendas. A ferramenta, além de permitir que o vendedor saiba qual é o limite máximo de desconto que ele pode oferecer, possibilita que seja verificada a existência ou não de determinado modelo em estoque e outras informações importantes para o fechamento do negócio com o cliente. Outro módulo bem utilizado na concessionária é o CRM (Customer Relationship Management), importante para a melhoria no atendimento, para o gerenciamento dos contatos realizados, bem como para entender os motivos pelo qual determinado cliente não efetuou a compra, visando resgatá-los.

A integração das diversas unidades de uma rede, possibilitada pela solução da Spress, também foi um grande aliado para o crescimento da organização. Recentemente, com a inauguração da filial em Fernandópolis, o sistema da Spress foi essencial para a consolidação das informações entre as concessionárias. "Hoje, tanto a parte financeira, quanto as de vendas e estoque das duas unidades estão integradas, o que nos permite ter uma visão unificada do negócio", finaliza Nagata.





## Águia Diesel reduz custos e amplia lucratividade com ferramenta de análise da Spress



Fachada Matriz Águia Diesel (GO)

Crédito: divulgação Águia Diesel

### Uma das principais revendas Bosch do País conseguiu diminuir gastos em áreas como telefonia, ferramentas e frota

Com quase 40 anos de existência, a Águia Diesel é uma das mais respeitadas revendedoras Bosch do País, com sede em Goiânia (GO). Especializada na manutenção de caminhões, pick-ups, além de outros equipamentos com motor a diesel, como máquinas pesadas e colheitadeiras, a empresa oferece serviços relacionados a bombas injetoras, turbos e freios utilizando a tecnologia Bosch.

Parte do segredo do sucesso da revenda é ter uma gestão afinada e, para isso, ela conta, desde 2007, com o software de gestão da Spress. A partir de janeiro de 2011 a empresa adotou mais um módulo: o Análise de Indicadores Contábeis, possibilitando uma redução ainda maior dos custos e, conseqüentemente, aumento da lucratividade da empresa.

Isso, porque o novo módulo permitiu o agrupamento de indicadores contábeis importantes, o que possibilitou aos gestores uma visão mais ampla dos resultados - facilitando o acompanhamento, a análise, e a tomada de decisões na empresa. "A ferramenta de análise contábil é essencial para que qualquer gestor possa ter uma visão ampla sobre a rentabilidade do negócio. Mensalmente, a diretoria da empresa se reúne e, com o uso da ferramenta, confronta a receita obtida com os principais indicadores de custos da revenda", explica Norton Munich, controller administrativo da Águia Diesel.

Outro recurso disponibilizado pelo módulo é a visualização gráfica dos indicadores por período determinado, além da possibilidade de visualização de cada indicador em separado, com buscas realizadas no módulo de contabilidade. "Com a nova solução é possível ter mais clareza

sobre os principais indicadores e ir a fundo em cada um deles, quando é preciso ter mais informações para tomar a decisão correta. Hoje, não apenas reduzimos custos, mas temos consciência de onde estão os principais gastos da empresa. Em apenas dois meses de uso da solução, já foi possível detectar custos em excesso em diferentes departamentos e agir para a redução deles. Nossos gastos com telefonia, por exemplo, caíram 50% e os investimentos em novas ferramentas foram reduzidos em 39%. Já os custos relativos à frota própria também foram 13% menores em março do que em janeiro", afirma Norton.

O desempenho da tecnologia da Spress foi tanto que a empresa já está investindo, para a implantação até meados deste ano, em um novo módulo de controle: o Planejamento e Controle Orçamentário. De acordo com Luiz Mauro de Castro Alvarenga, diretor comercial da Águia Diesel, "depois de analisar os indicadores contábeis, a empresa já se sente pronta para planejar o orçamento de 2012 com mais precisão".



Luiz Mauro - Diretor Águia Diesel, Farid Saad - Spress, Norton - Controller Administrativo Águia Diesel

Crédito: divulgação Águia Diesel

## Pisa Ford amplia vendas em 36% com o módulo de Controle de Fluxo de Loja da Spress



Cliente da Spress desde 1994, a Pisa Ford (tradicional rede da região de Belo Horizonte, composta por uma loja Ford e uma loja Ford Caminhões) vem investindo para utilizar todo o potencial do software de gestão que a Spress oferece, o que consequentemente ajuda a contribuir para que o negócio da empresa se torne sólido e bem gerenciado.

### CRM

Recentemente o grupo começou a usar de forma estratégica a solução CRM da Spress, desenvolvendo o departamento de BDC (Business Development Center) para controlar todo o fluxo de clientes na loja e fazer uma gestão mais precisa de seu processo de vendas. E hoje, o contato com o cliente é ainda melhor gerenciado.

No momento em que o cliente chega a uma das duas lojas é feito um pré-atendimento, em que são colhidas todas as principais informações, antes que ele seja encaminhando a um vendedor. Com esses dados em mãos, caso a venda não se concretize, é feito um novo contato, via telemarketing, para entender as razões pelas quais o cliente não fez a compra e resgatar o cliente oferecendo condições especiais.

“O controle de fluxo de loja com o software da Spress vem nos ajudando a aumentar o índice de aproveitamento de vendas. Antes, 22% das pessoas que entravam na loja efetuavam uma compra, o que pulou para 30% após o início deste trabalho. Isso representa um crescimento de 36% nas vendas”, afirma Leonardo Augusto Ferreira Filho, diretor da Pisa Ford.

Para ele, além de aumentar a taxa de conversão, o acompanhamento do fluxo de loja vem permitindo a empresa ter maior contato com seus consumidores e obter informações preciosas para melhorar sua gestão e posicionamento no mercado. “Com o contato feito via telemarketing, também vem sendo possível acompanhar melhor as ofertas da concorrência e ter uma visão sobre a qualidade do atendimento prestado em nossas lojas”, explica.



Fachada Pisa Ford (MG)

Crédito: divulgação Pisa Ford

### Peças

Leonardo ressalta a qualidade do Spress Autos na gestão do estoque de peças. Por meio de parâmetros pré-estabelecidos, a solução avisa aos gestores quando os níveis de estoque de determinada peça de reposição estão baixos e automaticamente faz uma sugestão de pedido de compra para o gerente de peças. “O mais importante é que o sistema é bem estruturado e podemos confiar nas sugestões de compras que ele faz”, diz o diretor.

Crédito: Divulgação Pisa Ford



Leonardo Augusto Ferreira Filho - Diretor da Pisa Ford

### Gerência Integrada de Vendas

O Gerência Integrada de Vendas permite que os gestores da Pisa Ford verifiquem, por meio de uma interface gráfica e amigável, quais foram os produtos mais vendidos, a margem de lucro de cada um dos produtos da empresa e o que foi comercializado por cada vendedor em determinado período de tempo.

Podem avaliar os resultados obtidos por empresa e por área de negócio (veículos novos, seminovos, assistência técnica, peças e F&I), além de realizar consultas detalhadas (margulhos) em cada um dos indicadores comerciais apresentados, bem como acompanhar as notas fiscais emitidas, propostas comerciais, pedidos de compras de peças e ordens de serviços realizados.

Com todos estes recursos os gestores da Pisa podem comparar resultados, localizar eventuais problemas e realizar a tomada de decisões de forma ainda mais assertiva. Por outro lado, o diretor atribui o segredo do sucesso não apenas às funcionalidades dos recursos oferecidos pelo sistema, mas ao comprometimento dos profissionais de suas concessionárias. “Para que o projeto de sistema de gestão dê certo, não basta apenas ter um bom profissional de TI. É preciso que todos os gerentes da concessionária estejam envolvidos e contribuam para a melhoria diária do sistema”, finaliza.

## Gateway de Comunicações é a solução mais indicada para a segurança da informação nas concessionárias

Vírus, Malwares, Spams e Trojans são palavras que, até alguns anos atrás, eram desconhecidas da maioria, mas que vêm, cada vez mais, se tornando parte do vocabulário das empresas brasileiras. Isso porque estas e outras pragas virtuais representam uma verdadeira ameaça à segurança da informação no mundo todo. O problema é especialmente crônico no Brasil, que é um dos campeões mundiais de ataques e crimes virtuais.

Nas concessionárias, o panorama não é melhor do que em outros segmentos e as ameaças à segurança da informação devem ser tratadas com toda a seriedade. Um possível ataque de vírus pode acarretar em roubo e perda de dados preciosos para a empresa, como cadastros de clientes, notas fiscais, históricos de vendas e outros documentos, gerando transtornos e prejuízos que acarretam na queda de faturamento.

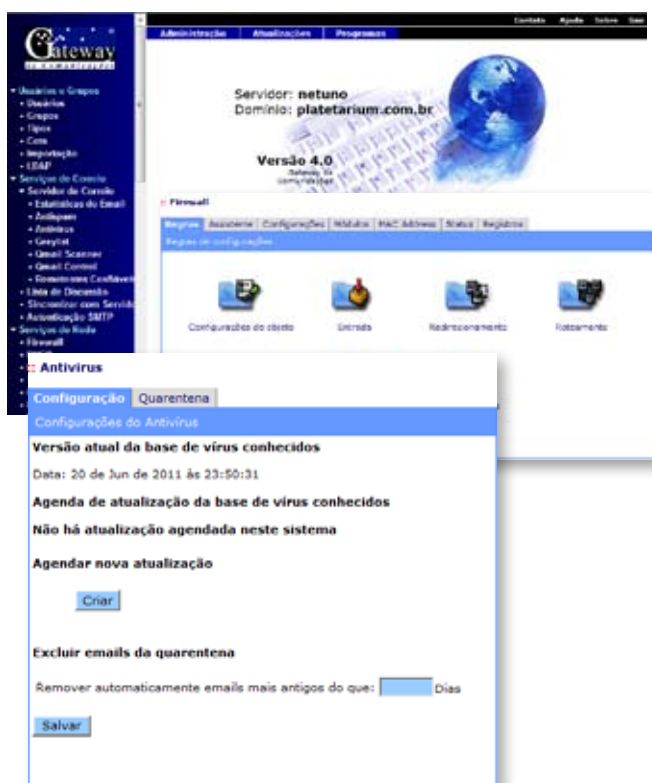
Um caminho para que o concessionário possa ter uma estrutura de segurança eficiente, mas com investimentos que caibam em seu bolso, é optar pela implementação do Gateway de Comunicações. Utilizando um servidor instalado dentro da própria empresa, o Gateway de Comunicações é uma solução completa de proteção contra ataques virtuais e inclui em um só produto as principais ferramentas de proteção necessária, como antivírus,



firewall, antispam, VPN, automação de backup, detecção de intrusos, gerenciamento de políticas de acesso, e-mail e domínio. O Gateway de Comunicações permite ainda que a empresa hospede internamente seu website e também seu servidor de e-mail, mantendo essas estruturas internas, o que facilita seu gerenciamento. A facilidade na gestão dos recursos de segurança da informação é, inclusive, um dos pontos fortes do Gateway de Comunicações: como todas as ferramentas incluídas em um só servidor, fica muito mais simples gerenciá-las e torná-las efetivas na proteção da rede. Por isso, não é necessário contar com um ou mais profissionais especializados para operá-lo no dia a dia.

Outro benefício da centralização das ferramentas é que a otimização dos recursos de tecnologia da informação reflete diretamente no custo da estrutura de segurança. Para implementar o Gateway de Comunicações, o concessionário precisa de apenas um computador convencional dedicado a ele, que pode ser adquirido no mercado por preços entre R\$ 1.800,00 e R\$ 2.500,00. Já a licença de uso do conjunto de softwares é cobrada por usuário ligado à rede, com valores a partir de R\$ 250,00/mês. Por esse motivo, a solução também é viável para pequenas empresas, pelo baixo custo mensal de manutenção em relação aos benefícios proporcionados.

Confira as informações técnicas e comerciais para a implantação do Gateway de Comunicações em sua empresa com o seu fornecedor, ou entre em contato com a Planetarium (fornecedor da solução para a Spress):



## Alves Motos: três décadas de inovação e pioneirismo



**A sintonia da Spress Softwares com as diretrizes da montadora Honda Motos tem agregado valor no desenvolvimento da concessionária que possui a classificação 'Honda 4 asas'**

Estar há mais de 30 anos presente no mercado de concessionárias de veículos, com duas rodas e quatro rodas, não é para qualquer empresa, afinal, o setor é um dos mais concorridos aqui no Brasil. Por isto, o Grupo Alves de Lima, que em 2008 passou a se chamar Alves Motos, é hoje um dos mais tradicionais e respeitados do setor.

A Alves Motos é uma concessionária Honda 4 asas - maior classificação dada pela montadora a uma revenda, em relação ao porte e exigências de qualidade. "Sem dúvida, a parceria com a Spress tem sido uma aliada para alcançarmos este patamar de reconhecimento no mercado em que atuamos", conclui Antônio Augusto Alves.

A vanguarda da empresa, que tem sua matriz localizada em Garanhuns (PE) e mais duas lojas em Bom Conselho (PE) e Lajedo (PE), não só se refere ao tempo de atuação, mas também à adoção de tecnologia de ponta para informatizar processos. "Há 20 anos, decidimos tornar automáticos todos os processos internos, que até então eram feitos de forma manual", comenta Luciene Maria de Melo, gerente da Alves Motos, completando que a iniciativa revolucionou a maneira de gerir os negócios.

A Spress Softwares foi a escolhida para fornecer o sistema de gestão necessário para suprir as necessidades do Grupo e Luciene explica o porquê. "A Spress era a software house mais utilizada pelas concessionárias Ford de todo o Brasil, e isso nos passou segurança na hora de batermos o martelo com eles. Além disso, ela é uma das poucas que oferece um suporte local, que atende de forma rápida e eficiente, a qualquer momento. Também podemos contar com um atendimento via telefone, que é feito por profissionais altamente capacitados para resolver qualquer

tipo de problema técnico que tivermos aqui. A equipe da Spress sempre demonstra agilidade e conhecimento do nosso negócio, e isso nos ajuda a resolver possíveis problemas, antes que eles impactem nas nossas vendas. O Help Desk é um grande diferencial", diz.

A partir dessa informatização, ficou muito mais fácil e simples controlar as informações geradas pelas lojas Ford e Honda, que o Grupo mantinha na época. "Conseguimos integrar, de forma online, informações de todos os departamentos das lojas, tais como contabilidade, RH, oficina e peças, pois o sistema conecta dados de diferentes fontes" afirma a gerente. Hoje a empresa atua apenas com a marca Honda e vende cerca de 220 motos por mês.

Luciene acredita que esses benefícios só foram possíveis, porque a Spress atua totalmente sincronizada com o sistema da Honda. "Todas as atualizações e novidades da montadora passam para o sistema da Spress, isso evita que tenhamos de redigitar essas informações, eliminando muito o retrabalho e facilitando o cotidiano dos processos. Também não é preciso conferir os dados, porque o sistema Spress faz a integração gerando da-

dos 100% confiáveis, exatamente de acordo com o que foi estipulado pela marca", ressalta.

Para Antônio Augusto Melo Alves, sócio proprietário da Alves Motos, depois da implantação do sistema, houve uma quebra de paradigmas, uma mudança radical nos procedimentos da empresa. "Além de automatizar tudo, o sistema trouxe tecnologias inovadoras, como relatórios precisos e a interligação entre as lojas". O executivo cita um exemplo: "Recentemente, fizemos um balanço das peças que tínhamos no estoque de todas as lojas, e, em um simples comando, temos um raio-x do que há e o que está faltando no estoque de cada delas. Antes, demorávamos uma semana para fazer esse levantamento, mas agora fazemos as conferências necessárias em poucos minutos".

Antônio Augusto Alves destaca outras vantagens trazidas pela Spress. "Na área de RH, o sistema ajuda a gerenciar os 80 funcionários que mantemos, calculando desde salários, até férias, horas extras, descontos, etc. Já no setor de oficina, temos um controle de todas as etapas do serviço, assim, podemos oferecer o que não foi contratado naquele momento e gerar novas oportunidades de negócio", comenta.



Fachada Matriz Alves Motos

# NOVIDADES DOS SISTEMAS



## PAF-ECF: Esteja em conformidade com esta exigência fiscal

**Soluções Spress já foram atualizadas e homologadas. Realize já a atualização de sua versão!**

O PAF-ECF (Programa Aplicativo Fiscal para Emissão de Cupom Fiscal) é um programa que realiza o controle da impressora de Emissão de Cupom Fiscal (impressora fiscal) e realiza o envio de comandos ao Software Básico da impressora (ECF), sem que haja a possibilidade de alterações destes comandos por parte do usuário.

O programa foi criado com o objetivo de permitir que os lojistas continuem emitindo cupons fiscais mesmo se houver uma falha de conexão com o servidor central do estabelecimento; estabelecer medidas uniformes no tratamento do imposto em todo o território nacional (anteriormente cada estado definia a forma como o aplicativo deveria funcionar), além de possibilitar um maior controle por parte do governo em relação às operações fiscais feitas pelas empresas.

No ato COTEPE 06/08 foi estabelecido que qualquer empresa que tenha algum tipo de automação será obrigada a utilizar

um PAF-ECF homologado por um dos órgãos credenciados pelo COTEPE/ICMS. Esta exigência atingiu todos os setores comerciais que utilizam ECF (Emissor de Cupom Fiscal) tais como concessionárias, revendas de pneus, postos de combustíveis, lojas de conveniência, livrarias e outras, independente do faturamento destas empresas.

Para que a sua empresa esteja em conformidade a mais uma exigência fiscal, as soluções Spress foram atualizadas e já foram homologadas pelo governo, atendendo a todos os procedimentos determinados pelo Convênio ICMS 15/08 e pelo Ato COTEPE 06/08.

Assim, se você é cliente Spress, é necessário apenas que entre em contato com o seu Suporte Regional e solicite a implantação. A sua empresa estará de acordo com mais esta exigência governamental.

**Verifique a data limite para a adequação da sua empresa no site da Secretaria da Fazenda do seu Estado.**



## Honda aprimora processo de recall com nova ferramenta da Spress

Conhecida por sua eficiência e pela qualidade de seus produtos, a Honda contará com a solução da Spress para intensificar o atendimento de recall de motos e automóveis, garantindo a segurança e a satisfação de seus consumidores. A pedido da montadora, a Spress acaba de desenvolver uma nova funcionalidade para o software de gestão das concessionárias da marca que permitirá detectar, no momento em que é aberta uma ordem de serviço para um determinado veículo, se ele foi selecionado para alguma campanha de recall.

O novo recurso será implementado no módulo Atendimento Assistência Técnica das soluções Spress Autos e Spress Motos, utilizadas pelas concessionárias Honda. Ao abrir a ordem de serviço, o software faz uma consulta às bases da montadora por meio de webservices e, pelo número de chassi do veículo, detecta se ele está selecionado para algum recall. Caso o retorno seja positivo, a concessionária programa a manutenção, juntamente com as outras solicitadas pelo cliente, evitando que ele tenha que retornar ao estabelecimento em outra oportunidade em razão do recall.

A nova solução já foi testada como projeto piloto em duas concessionárias e deve ser adotado pelas outras revendas Honda nos próximos meses.



## Spress auxilia Suzuki na integração do estoque das concessionárias

A integração entre os estoques de diferentes concessionárias da mesma marca traz uma série de benefícios para todas as partes envolvidas no negócio: revendas, clientes e montadora. Além de permitir que determinada concessionária venda, por meio de outros parceiros, peças que estavam paradas no estoque, o cliente final tem maior chance de ser atendido em sua necessidade e com maior agilidade. Já a montadora sai ganhando, entre outros fatores, porque comercializa mais peças de uma forma geral.

Em conjunto com a montadora Suzuki, foi desenvolvido pela Spress a integração dos estoques entre diferentes concessionárias da marca. Agora, com a solução Estoque Integrado (desenvolvido no módulo de Peças para a bandeira Suzuki), os concessionários da marca podem levantar, sempre que solicitado pela montadora, uma lista de peças a serem disponibilizadas para a comercialização por outras revendas.

A solução permite que o concessionário defina qual é a relação de peças a ser enviada para a publicação pela montadora: peças estocadas há um determinado período de tempo, que tenham certa curva ABC, com determinado valor de venda ou com determinada faixa de desconto dentre outras opções. A relação enviada por cada concessionária será publicada pela Suzuki em seu portal de contato com as revendas.

# DICA PARA A MARCA



## Tutorial da Spress facilita o preenchimento de questionário da MAN

### O Spress Trucks disponibiliza as informações que a sua concessionária precisa

Utilizado pela MAN para avaliar o parceiro, tendo em vista a melhoria constante de processos, o formulário “Perfil de Peças e Acessórios” traz uma série de questões a serem respondidas pela revenda sobre os processos de armazenamento, comercialização e atendimento a clientes.

Para ajudar o concessionário na hora de preencher

o questionário, a Spress preparou um tutorial, com base no próprio documento enviado pela MAN, com dicas sobre onde encontrar no Spress Trucks as informações que devem ser respondidas ou como o sistema poderá auxiliar no preenchimento de alguns itens.

Se você é um concessionário Volkswagen Caminhões e quer ter acesso a esse conteúdo, baixe o tutorial no box ‘Dicas Técnicas’, disponibilizado no SpressLine.

## Representantes da Harley Davidson são recebidos na Spress



Crédito: divulgação Spress

No mês de abril, representantes e executivos da Harley Davidson foram recepcionados na sede da Spress. Na oportunidade, os visitantes conheceram a empresa, estrutura e serviços; as principais funcionalidades oferecidas pelos módulos; além de definir e avaliar algumas ações conjuntas, objetivando operacionalizar a parceria com a empresa.

*Araken Madella, Carolina Buemerade, Gustavo Zamarioli, Melselway, Michel Barbosa, Ronaldo Weber – Harley Davidson*

*Luciana R. Soares da Rocha, Ana Patrícia Viotti, Roberto Prado, Adhemar Oliveira e Antônio Vidigal - Spress*

## Expediente

Publicação editada pela Diretoria de Marketing e Comunicação da Spress Software

**Tiragem:** 9,500 exemplares

### Endereço para correspondência:

Av. Barão Homem de Melo, 3280  
Bairro Estoril - CEP: 30494-080  
www.spress.com.br  
spress@spress.com.br

### Jornalista Responsável:

Renata Saud (Registro profissional: 31100)

### Textos e Edição:

Renata Saud, Fernando Marchi

### Produção Editorial:

Medialink Comunicação

### Revisão:

Adriana Paes

### Gerente de Vendas, Marketing e Comunicação:

Luciana R. Soares da Rocha

### Produção, coordenação de pauta e cooperação:

Juliana Horta

### Projeto Gráfico e Editoração Eletrônica

Marlon Leandro

## Prorrogação do prazo de entrega do Sped-PIS/Cofins



### Veja como a sua empresa 'deve' encarar o novo cenário

Motivo de preocupação e ansiedade por parte dos empresários em todo o país, a prorrogação do prazo da entrega da Escrituração Fiscal Digital (EFD) da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins das empresas que atuam no regime de Lucro Real para o quinto dia útil de fevereiro de 2012 foi considerada, para muitos, um grande alívio.

Porém o que a princípio parece ser um grande benefício - principalmente para os profissionais da área de Tecnologia da Informação e Contabilidade, que terão mais tempo para consolidar e validar os dados necessários para o preenchimento da EFD PIS/Cofins - pode se tornar um problema ainda maior para as empresas que não aproveitarem o tempo extra e se prepararem para a entrega dos arquivos com base na legislação vigente.

Além da entrega do EFD PIS/Cofins ser uma das etapas mais complexas do SPED, seja pela complexidade das informações exigidas, bem como pelo detalhamento presente em cada registro, a mudança do cenário implica na ideia equivocada de que as empresas têm tempo de sobra para o cumprimento desta obrigação acessória. É aí que mora o perigo. Se algumas empresas tiveram dificuldades para gerar uma base consistente e tranquila referente a um único mês, imagine aquelas que deixarem a entrega de nove arquivos fiscais para a última hora?

Mesmo as empresas que contam com um sistema de gestão integrado, que facilita o processo de entrega destes arquivos fiscais, não podem relaxar com o

pensamento de que é só buscar a informação. Isso, por que o processo de 'adequação' das empresas para a entrega desta obrigação é muito extenso, e inclui a organização dos dados internos e levantamentos fiscais e contábeis detalhados pelas empresas. Ou seja, as empresas devem ser precisas no levantamento das informações. E o envio de dados inconsistentes ao fisco pode vir a ser interpretado pelo governo como fraude. Já a não apresentação desta obrigação acessória irá resultar em multas pesadas, no valor de R\$ 5.000,00 por estabelecimento e por período não entregue.

Outro problema a ser enfrentado pelas empresas que deixarem a entrega destes arquivos fiscais para a última hora será, provavelmente, congestionamento na internet, bem como dificuldades para o acesso ao portal da Receita Federal. Além da quantidade de empresas brasileiras enquadradas no regime do Lucro Real ser grande, é provável que a maioria das organizações adie a entrega desta obrigação acessória para os últimos meses. Sem contar no acúmulo de fechamentos anuais previstos para o mesmo período do ano.

### Conclui-se que as empresas não devem relaxar.

Embora tenham ganhado mais tempo para a entrega da primeira EFD PIS/Cofins, agora o número de arquivos a serem enviados é maior.

Se sua empresa ainda não começou a se planejar para o envio da EFD PIS/Cofins, comece a mobilizar-se hoje mesmo! O adiamento da data de entrega deve ser visto apenas como uma oportunidade para se organizar e efetuar os levantamentos fiscais e contábeis para a entrega de dados com mais consistência e tranquilidade pela sua empresa.

### Clientes Spress já podem se preparar para a geração do arquivo

Se você é cliente da Spress, inicie já o processo de preparação para a geração do EFD - PIS/Cofins. A Spress elaborou um passo a passo auto explicativo para que a sua empresa realize o processo de preparação de forma simples e segura. Acesse o SpressLine (portal de relacionamento da Spress com os seus clientes) e confira.

E para auxiliar a sua empresa ainda mais no cumprimento desta obrigação, a Spress está oferecendo Seminários Online específicos sobre a geração do Sped PIS/Cofins. Os Seminários Online são treinamentos virtuais que possibilitam o aperfeiçoamento do quadro de funcionários com praticidade (os funcionários podem participar do treinamento da sua própria estação de trabalho) e economia já que não são necessários gastos com deslocamento de pessoal. Acesse o cronograma disponibilizado no SpressLine e realize a inscrição dos seus colaboradores.

No caso de dúvidas, não hesite em entrar em contato com a nossa equipe. Estamos à disposição para melhor atender as necessidades da sua empresa.