

REVISTA

CONNECT

A C I M

COMÉRCIO COM PRÊMIOS ATÉ DEZEMBRO

A ASSOCIAÇÃO COMERCIAL PREPARA MEGA CAMPANHA
PROMOCIONAL QUE SORTEARÁ ATÉ DEZEMBRO MAIS
DE 200 MIL REAIS EM PRÊMIOS

16

CADASTRO POSITIVO,
PRÊMIO AO BOM PAGADOR

06

ADRIANO MARTINS COMENTA
CONQUISTA IMPORTANTE

30



ACIM
MARÍLIA/SP

Abril/2019 • Nº 80 • Ano 07

MARÍLIA, NOSSO ORGULHO

*No comércio de Marília tem
o que eu procuro!*

90
ANOS

ACIM
MARÍLIA/SP



NOVOS
CURSOS UCA

#AGORA! #TEM!



SEMI



PRESENCIAL



EAD



INSCREVA-SE JÁ:

14 3422-1815 📞 14 98826-5000
uca.edu.br



FACULDADE
CATÓLICA
PAULISTA

Promover para crescer e desenvolver

Um dos objetivos principais da associação comercial é a promoção. Uma das ações com a letra "P" que envolve toda a atividade da entidade e justamente aquela que envolve o maior número de associados, ou sejam "p" de promoção. As outras duas ações efetivas da entidade que começam com a letra "p" são: política e proteção, ou seja, a realização de mais esta mega campanha promocional durante toda a temporada de 2019 faz parte dos propósitos da entidade em ajudar no crescimento e desenvolvimento das vendas no comércio varejista da cidade. Atraindo consumidores local e regional para os principais centros comerciais, a associação comercial faz com que Marília se mantenha como pólo regional de consumo, atraindo uma população de 1,5 milhão de consumidores num raio de quase 100 quilômetros de distância, quando esta população nada desprezível, escolhe nossa cidade para consumidor produtos e serviços.

É com esse foco que em todos os anos a diretoria da associação comercial desenvolve campanhas com sorteio de prêmios. São automóveis, eletroeletrônicos e até viagens que já foram entregues para vendedores e consumidores, ao longo dos últimos

anos. Este ano a novidade das demais campanhas já realizadas está no sorteio eletrônico. Depois de avaliarmos a performance nas duas campanhas finais do ano passado com sucesso e elogios por parte dos comerciantes, vamos manter o sistema eletrônico que necessita de tempo para se fixar e se tornar uma ferramenta de fácil acesso e compreensão. Admito que alguns ainda podem achar difícil, mas é uma questão de conhecer e usar, para verificar que não é nada difícil, além de ser muito prático.

O sistema é o mesmo. Prêmios de interesse social contemplando sempre o vendedor (que é fundamental em qualquer campanha com sorteio de prêmios) e o consumidor que é o objetivo final, para que venha para nossa cidade e invista em nossas lojas. Cada participante deverá preencher o cupom, que desta vez é eletrônico, e no dia combinado alguns deles serão sorteados. O primeiro cupom disponibiliza dois prêmios: vendedor e consumidor. E na semana seguinte a diretoria entrega os prêmios com toda a documentação assinada. Pode parecer simples, mas é bastante complexa a ação, que começa com a adesão do comerciante, que sem o aval dele nada será possível fazer.

A responsabilidade da associação co-

mercial é imensa. Compra dos prêmios de forma antecipada, pagamento de taxas e impostos antecipados, elaboração do processo, apresentação de documentação e certidões e outros detalhes que agora o Ministério da Fazenda quem exige, e não mais a Caixa Econômica Federal. Além disso, qualquer irregularidade encontrada, o ônus é totalmente da associação comercial, que há quase 20 anos realizada campanhas com sorteio de prêmios e nunca foi surpreendida com qualquer fiscalização ou irregularidade no processo, e desta forma, criou-se uma norma para se realizar campanhas com sorteio de prêmios, sendo uma atividade corriqueira dentro da entidade.

O objetivo da associação comercial é fazer com que o consumidor esteja nos principais corredores comerciais e a partir daí, o lojista com a equipe de vendas própria, faz com que o consumidor entre na loja devido aos produtos, os preços e a qualidade de atendimento. Marília é uma das poucas cidades que consegue fazer isso, fazendo com que os sorteios com prêmios sejam um diferencial do nosso comércio. Por isso, boas vendas e aproveite.

Adriano Luiz Martins é o atual presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília



R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678
Centro, Marília - SP, 17500-060
Telefone: (14) 3402-3301
WhatsApp: (14) 99768-8168
E-mail: acim@acim.org.br
www.acim.org.br
Filiada a Federação das Associações
Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)



DIRETORIA EXECUTIVA

Adriano Luiz Martins
Presidente

Manoel Batista de Oliveira
1º Vice Presidente

Roberto Borghette de Mello
2º Vice Presidente

Luiz Carlos de Macedo Soares
3º Vice Presidente

Carlos Francisco Bitencourt Jorge
1º Secretário

Odair Aparecido Martins
2º Secretário

Gilberto Joaquim Zochio
1º Tesoureiro

Reinaldo Miguel
2º Tesoureiro

Acim MED

João Gonçalves
Presidente

Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil
Vice Presidente

CONSELHO FISCAL: TITULARES

César Jorge Elias José
José Luis Leite
Sérgio Mosquim

SUPLENTES

Anderson Fevereiro
Joraci Leati
Sérgio Domene

SUPERINTENDENTE:

José Augusto Gomes
E-mail: j.guto@acim.org.br

CONSELHO CONSULTIVO

Adalberto Dezotti de Oliveira
Antônio Carlos Colato
Carlos Cavaliere Bassan
Celso Eduardo Moreira
Cesar Augusto Bettini
Claudemir Torres Prizão

Diego Mazuqueli Alonso
Dielson Moraes Trindade
Edvaldo Nunes de Oliveira
Eduardo Souza Martins
Evandro Zaha Noda
Fatima Talal Zayed
Hederaldo Joel Benetti
Humberto Ferreira da Luz
Ilma Maria Aires de Lucena
José Antonio Gasparini
José Raimundo Souza Azevedo
José Roberto Guimarães Torres
Libânio Victor Nunes de Oliveira
Mario Luiz Giroto
Marli Aparecida Espadoto
Mauro Celso Rosa
Oswaldo Fernandes De Souza
Regina Lúcia Ottaiano Losasso Serva
Valder Renato Martins
Vera Lucia De Aguiar Miranda
Vicente Giroto Filho
Wanderley Rossilho D'Avilla
Webber Jo Ibara
Wilson Mattar

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Márcio Cavalca Medeiros
E-mail: marcio@medeiros.jor.br

FOTOGRAFIA

Foto 1 HORA
E-mail: ilma@foto1hora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Mustache Comunicação & Marketing
E-mail: contato@mustache.com.br

TIRAGEM

3 mil exemplares



08

EMPREENDEDORISMO

ENCONTRO DEFINE PLANEJAMENTO PARA 2019 COM A PREFEITURA

09

ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS

NOVO VICE PRESIDENTE DA FACESP APRESENTA IDEIAS REGIONAIS

10

ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS

ALFREDO COTAIT É ELEITO PRESIDENTE DA FACESP

12

INADIMPLÊNCIA

2019 COM CRESCIMENTO NA INCLUSÃO E EXCLUSÃO AO SPC

14

ARTIGO

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO COMO NORTEADOR DA SUCESSÃO FAMILIAR

21

GOLPE NO COMÉRCIO

ACIM ALERTA PARA COBRANÇA CARTORÁRIA ILEGAL

23

COMÉRCIO VAREJISTA

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ALERTA PARA MUDANÇA DO NATAL

24

ARTIGO

O OUTRO LADO DA RUA

26

AGENDA

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

29

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

DIRETORIA SE REÚNE PARA DECISÕES DE GESTÃO E SERVIÇOS

ÍNDICE



06

OPINIÃO

CADASTRO POSITIVO, PRÊMIO AO BOM PAGADOR



30

CADASTRO POSITIVO

ADRIANO MARTINS COMENTA CONQUISTA IMPORTANTE



16

SORTE GRANDE ACIM

COMÉRCIO DE MARÍLIA SORTEIA PRÊMIOS ATÉ DEZEMBRO

Cadastro positivo, prêmio ao bom pagador



A Câmara dos Deputados aprovou o projeto de modificação do Cadastro Positivo que visa a estimular sua implementação, ao estabelecer que a abertura do cadastro não depende de autorização prévia do consumidor. Cabe a este, no entanto, o direito de pedir sua exclusão se assim o desejar. Falta a votação dos destaques e o projeto deverá voltar para o Senado, porque foi modificado pelos deputados.

O crescimento do crédito foi expressivo nos últimos anos, graças a sistemas como o SCPC, atualmente operado pela Boa Vista Serviços, que permitiram reduzir o risco dos financiamentos. Mesmo assim, o percentual do crédito na economia brasileira é baixo em relação a outros países.

Para expandir os financiamentos, são necessárias informações mais amplas que, combinadas com tecnologia, possam contribuir para reduzir a assimetria de informações e o risco, oferecendo aos financiadores ferramentas de decisão para a concessão de crédito com mais segurança nas decisões.

As informações negativas, embora importantes, apresentam limitações, especialmente se considerarmos a maior complexidade das operações de crédito, com a forte expansão do financiamento imobiliário, e o maior grau de endividamento dos consumidores brasileiros.

O Cadastro Positivo oferece a possibilidade de se monitorar o grau de endividamento do consumidor e seu histórico como devedor, o que, segundo estudos do Banco Mundial em vários países, reduz o risco das operações, possibilita a diferenciação das taxas de juros em benefício do bom pagador, propicia aumento da oferta de crédito e promove diminuição da taxa média de juros da economia.

Países considerados emergentes, como México, Chile, África do Sul, Austrália, Colômbia, República Dominicana e outros, já operam o Cadastro Positivo, mostrando que o Brasil está atrasado em relação ao uso desse importante instrumento. A

lei atual se mostrou muito restritiva. Espera-se que, com as modificações agora aprovadas, ela se torne efetiva e resulte na implantação plena do Cadastro Positivo.

O mercado aguarda a aprovação final para passar a operar esse instrumento que dará mais segurança às operações de crédito, premiará o bom pagador e dificultará o endividamento excessivo que tem levado muitos brasileiros à inadimplência.

Com a educação financeira do consumidor e o Cadastro Positivo estarão criadas as condições para a expansão do crédito, a queda das taxas de juros e o aumento do consumo, beneficiando toda a população.



Por Alencar Burti - Presidente da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (FACESP)

CW 15
co.working

Co-working O que é isso, afinal?

O mundo mudou radicalmente nos últimos 50 anos. A evolução da tecnologia mudou a forma de nos relacionarmos uns com os outros e também com o mundo que nos cerca.

A palavra de ordem no novo mundo criado a partir das novas tecnologias é compartilhamento. As pessoas agora compartilham produtos, conhecimento, serviços, meios de transporte, hospedagens e também espaços de trabalho.

E aqui se insere a ideia de Co-working.

Co-working ou coworking nada mais é do que o compartilhamento do espaço de trabalho e recursos de escritório, por pessoas interessadas no compartilhamento de ideias, dificuldades, projetos e conexões. É um escritório compartilhado e também uma tendência que está modificando a forma com que empresas e empreendedores trabalham, compartilham e se relacionam.

O coworking tem, ainda, vantagens adicionais, como menor investimento para quem já tem ou está começando um negócio (pois já se instala em um ambiente estruturado e mobiliado o que, além de reduzir os custos operacionais, possibilita que o

dinheiro poupado possa ser investido em estratégias que ajudem a alavancar o negócio) e também atende profissionais liberais e empresas já estabelecidas e que buscam estar em contato com as novas tendências do mercado.

Além disso, o coworking é um ambiente altamente propício para o networking.

Ao reunir em um mesmo espaço físicos profissionais e empresas de diferentes segmentos, o coworking se transforma em um polo de negócios e conexões, o que favorece a inspiração para trabalhar, a troca de experiências e dificuldades próprias de cada segmento, a convergência de diferentes ideias e necessidades dos clientes, o que gera mais produtividade para o negócio.

Ainda, substitui com muitas vantagens o home office ou a necessidade de se trabalhar em cafés e shoppings centers, pois permite que o foco se mantenha somente no negócio, sem distrações, o que gera um ganho de credibilidade perante potenciais clientes, parceiros e até concorrentes. O negócio deixa de ser visto como um empreendimento doméstico e passa a ser encarado com a devida seriedade.

Algumas vantagens que o escritório de Coworking pode lhe oferecer:

- Recepção
- Endereço comercial
- Endereço fiscal
- Gerenciamento de correspondências e recados
- Internet de alta velocidade
- Sala de reunião com multimídia
- Localização privilegiada
- Limpeza
- Segurança
- Café e água
- Telefonia personalizada
- Escritório virtual
- Motoboy e correio
- Espaço de convivência

Ou seja, muito além de um espaço bem planejado e pensado para o trabalho autônomo e coletivo, o coworking é também um movimento de pessoas, empresas e comunidades que trabalham e desenvolvem seus negócios e buscam um crescimento acelerado e colaborativo, de uma maneira flexível, sustentável e econômica. Importante destacar que não se trata, de maneira alguma, de uma locação comercial, o que torna desnecessário fiadores, prazos longos e tampouco altas multas contratuais rescisórias. A CW - 15 Coworking, localizada bem no centro de Marília, bem próxima, inclusive, da ACIM - Associação Comercial e Industrial de Marília, oferece atualmente diversos planos que podem, ainda, ser personalizados conforme a necessidade de cada empreendimento.

Desde salas privativas para até 6 pessoas (o que possibilita

a instalação de equipes inteiras de trabalho de uma mesma empresa, de maneira inovadora, flexível e econômica) a salas para profissionais liberais já mobiliadas (com toda a logística e facilidades) até a utilização de uma única estação de trabalho com acesso à internet de alta velocidade, em mesas exclusivas ou em mesas compartilhadas, ou mesmo a simples utilização do endereço comercial ou fiscal da empresa em um endereço de prestígio, com todo o gerenciamento das correspondências, recepção e central de recados, a CW - 15 Coworking traz à cidade de Marília um novo modo de enxergar o espaço de trabalho, totalmente integrado a uma nova visão de mundo colaborativo com uma enorme economia de recursos.

Agende uma visita e se apaixone por esta nova maneira de enxergar o mundo do trabalho.

Venha conhecer o nosso espaço.

📍 Rua Quinze de Novembro, 747 • Centro • Marília/SP

☎ (14) 9 9147-6761

🌐 cw15.com.br

Siga nossas redes sociais!

📘 /cw15coworking

📷 @coworking15

Encontro define planejamento para 2019 com a prefeitura

Encontro realizado na sede da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília entre o secretário municipal do Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico de Marília, Nelson Mora, com o presidente da associação comercial, Adriano Luiz Martins, ficou decidido o planejamento de atividades em conjunto para a temporada de 2019. “Foi um encontro muito produtivo em que traçamos algumas ações que faremos em conjunto”, disse o dirigente da entidade associativa ao pontuar detalhes sobre Banco do Povo, Distrito Industrial, Natal Iluminado, Turismo, Conselho de Desenvolvimento, Mutirão de atividades, Junta Comercial, entre outros assuntos em que as duas instituições estão envolvidas. “Falamos de muitos assuntos, e alguns deles terão prioridades em nossas ações”, resumiu o dirigente da associação comercial mariliense, satisfeito com o encontro realizado.

Dentre os assuntos conversados o “Natal Iluminado” foi colocado como prioridade para início imediato. “Precisamos começar a discutir logo o que será feito e como vamos trabalhar esse ano”, anunciou Adriano Luiz Martins, marcando para a primeira quinzena de Março a primeira reunião do ano sobre o assunto com os demais parceiros. “Vamos evoluir no programa, com mais ações e melhorar aquelas que já estão consolidadas”, acrescentou o secretário municipal, Nelson Mora, que apresentou algumas sugestões, bem como o presidente da Acim mostrou algumas experiências positivas desenvolvidas em algumas cidades da região.

“O importante é não deixar para a última hora e não termos opções”, destacou Adriano Luiz Martins.

O Banco do Povo, Junta Comercial, Distrito Industrial foram outros três assuntos que exigiram um pouco mais de tempo na conversa, por serem atividades que envolvem o Governo do Estado de São Paulo, mas que tanto a Prefeitura de Marília e a associação comercial participam como agentes locais. “Precisamos criar condições favoráveis para os

ajudar”, sugere Nelson Mora que também defende ação neste sentido.

O presidente da associação comercial parabenizou a Prefeitura de Marília pela conquista como Município de Interesse Turístico (Mit), quando a cidade passa a ter a oportunidade para investimentos na área turística e ser mais atrativa. “O investimento na área paleontológica nos coloca como sendo diferente de outras cidades, pois, somos quase únicos”, reforçou Adriano



Reunião entre Prefeitura e Acim reforçou trabalho em conjunto e já começam as primeiras ações este ano

empresários que querem crescer e para aqueles que passam por dificuldades”, exemplificou Adriano Luiz Martins ao colocar a Acim a disposição da Prefeitura de Marília para fomentar o desenvolvimento econômico local. “Existem ferramentas que podemos utilizar para aumentar o interesse do empreendedor que precisa de crédito e dinheiro para administrar o próprio negócio”, opinou o dirigente que observou concordância do secretário municipal. “Reforçar nossa equipe, aumentar o atendimento e destacar como podemos

Luiz Martins ao tomar conhecimento sobre as pretensões municipais quanto a turistificação da cidade através da conquista atingida. “O comércio está aberto para participar deste processo de grande importância para a região”, anunciou ao reforçar os elogios para toda a equipe da secretaria municipal. “Com a constituição do Codem, o turismo é um dos focos de desenvolvimento regional”, reforçou Adriano Luiz Martins que antecipou com o dirigente municipal a visão regional do empreendedorismo em geral.

Novo vice presidente da Facesp apresenta ideias regionais



Novo vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Adriano Luiz Martins, eleito recentemente pelas associações comerciais que formam a Região Administrativa de número 15 da Facesp, apresentará na primeira reunião entre os representantes das entidades localizadas na região centro-oeste do interior paulista, proposta de ação regional, com fortalecimento da marca e valorização dos serviços. “Quero propor um trabalho único que será oferecido por todas as associações comerciais de nossa região”, defendeu o dirigente recém eleito, que tomará posse no mês que vem em cerimônia a ser programada provavelmente na Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo.

De acordo com Adriano Luiz Martins a marca “Associação Comercial” é forte e precisa ser utilizada em grande

alcance. “Feliz a cidade que conta com uma associação comercial”, defendeu o dirigente que preside a Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília. “Com a presença dela no município, mostra que o setor do comércio varejista está organizado”, acredita o dirigente ao saber do potencial de uma associação comercial filiada a Facesp que passa a contar com uma série de serviços que promovem a classe empreendedora e proporcionam sustentabilidade para a entidade. “Não vivemos mais de mensalidade e sim de prestação de serviço”, disse o futuro vice-presidente da Facesp que substituirá o ex-presidente da Acim, Libânio Victor Nunes de Oliveira, que encerra o segundo mandato em Fevereiro.

Para Adriano Luiz Martins a publicidade e a prestação de serviço de uma associação comercial devem ser padronizadas. “Para isso vou propor

uma ação de mídia regional e uma capacitação para cada serviço oferecido”, falou em tom regional. “Não podemos gerar custos e sim facilidades”, defendeu ao saber da situação financeira e estrutural de algumas associações comerciais da região. “Aquela associação maior vai ajudar a menor e as duas crescerão”, falou em tom de entusiasmo ao conversar com alguns presidentes de associações comerciais que encontram dificuldades na gestão da própria entidade local. “Não importa o tamanho, mas todas podem oferecer o mesmo serviço”, acredita Adriano Luiz Martins.

Dentro do planejamento elaborado pelo futuro vice-presidente da Facesp estão encontros regionais, serviços específicos e centralizados em micro regiões, bem como visitas em outras associações comerciais e na própria federação. “Os dirigentes precisam conhecer o funcionamento de uma federação para ter noção do que fazer na própria cidade”, disse ao perceber nas visitas que fez pela região, notou um desconhecimento generalizado sobre o que a Facesp oferece e pode ajudar uma associação comercial no interior. “Pretendo realizar reuniões periódicas e localizadas, e convidar constantemente os dirigentes para estarem em São Paulo conhecendo o interior da Federação”, disse ao apresentar um calendário de ações e um cronograma de atividades logo nas primeiras reuniões.

Adriano Luiz Martins foi eleito vice-presidente da Facesp por 19 associações comerciais do centro-oeste paulista e tomará posse em Março para um mandato de dois anos. “O tempo é o nosso maior adversário”, disse o dirigente em tom de desafio.



Adriano Luiz Martins votou e foi votado para ser o vice-presidente da Facesp, representante da região

Alfredo Cotait é eleito presidente da Facesp

O engenheiro e empresário Alfredo Cotait Neto é o novo presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), para o biênio 2019/2021. A Assembleia Geral para eleição do presidente e homologação dos vice-presidentes regionais foi realizada esta semana na sede da Facesp, no centro da capital paulista. “Foi uma cerimônia simples de anúncio dos novos dirigentes de nossa federação”, disse o vice-presi-

vice-presidente secretário da Facesp; e Marco Aurélio Bertaiolli, Deputado Federal e eleito diretor vice-presidente tesoureiro da Facesp. “Todos os dirigentes foram apresentados e uma saudação especial foi feita ao presidente Alencar Burti, que é muito querido entre os presidentes de associações comerciais”, comentou Adriano Luiz Martins que assume o cargo de vice-presidente da Facesp, em pleito realizado no começo do mês de Fevereiro.

tema para o qual nós trabalhamos”, falou em tom forte.

Ele revelou que quer fortalecer o sistema Facesp por meio de produtos e serviços, entre eles a informação sobre crédito (Boa Vista SCPC). “Queremos que as pequenas ACs também sejam fortalecidas”, disse para a satisfação dos vice presidentes do interior paulista. “Será um projeto mais amplo que nós vamos preparar e desenvolver”, promete. Outro objetivo é a aproximação da diretoria executiva com as diversas regiões paulistas. “Queremos estreitar essa relação para conhecer melhor os problemas locais”, falou ainda em tom de discurso. “Não há soluções iguais para todos: precisamos de soluções regionais específicas”, acredita o novo presidente da Facesp.

SOBRE O NOVO PRESIDENTE - Alfredo Cotait Neto é engenheiro civil formado pela Universidade Mackenzie com mestrado em Economia e Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Preside o Conselho Deliberativo da Boa Vista SCPC e a Câmara de Comércio Brasil-Líbano e foi condecorado pelo Itamaraty com o grau de Comendador da Ordem de Rio Branco. É primeiro-suplente da senadora por SP Mara Gabrielli, eleita em 2018. Foi secretário de Relações Internacionais e do Planejamento da cidade de São Paulo. Presidiu a Comissão Normativa de Legislação Urbanística e a Comissão Municipal de Emprego. Como primeiro suplente de Romeu Tuma (PTB-SP), falecido em 26 de outubro de 2010, foi senador da República por SP entre 3/11/2010 e 31/1/2011. Na iniciativa privada, liderou empreendimentos nas áreas de construção civil, mercado de capitais, financeira, hoteleira e hospitalar.



Alfredo Cotait Neto assume a presidência da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo

dente eleito pela Região Administrativa de número 15 da federação, no Centro-Oeste paulista, Adriano Luiz Martins, presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, presente no encontro realizado na capital paulista, que oficializou a eleição de Alfredo Cotait Neto ao cargo de presidente e os demais vice presidentes.

Participaram dos trabalhos da diretoria, Alencar Burti, à frente da Federação nos últimos dois biênios (2015-2017 e 2017-2019); Natanael Miranda dos Anjos, superintendente-geral da Facesp; Roberto Mateus Ordine, eleito diretor

É a primeira vez que Cotait assume a presidência da entidade. “Vamos intensificar o trabalho de reorganizar e fortalecer a Facesp”, anunciou o dirigente eleito para a presidência da federação paulista. “Nossa plataforma principal é alçar a entidade ao papel de protagonista na defesa da livre iniciativa e do empresariado paulista, posicionar a entidade num contexto nacional”, frisou Alfredo Cotait, que lembrou que as Associações Comerciais (ACs) não dependem de verba pública e subsídios e também não fazem parte do sistema “S”: “Nós dependemos do sistema das próprias associações, que é exatamente o sis-

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS



ACIM
MARÍLIA/SP

- ARTEX
- CASA DE CARNES E MERCEARIA MARACA
- CESTA BÁSICA MARÍLIA
- CW-15 SERVIÇOS
- DIFERENTE JEANS
- DROGA AQUARIUS
- DROGARIA REPÚBLICA
- INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VARAS DE PESCA MONTEIRO
- JR HIRATA EQUIPAMENTOS
- LUA AZUL
- MINHA ÓTICA
- MULTI VIAGENS
- PADARIA E MERCADO NEVES
- RESOLVE CRED
- ROBERT PNEUS
- ROBERT PNEUS
- ROSE SALGADOS
- SOS COSTUREIRAS
- TECNO - TOLDOS
- WORLD KIDS



MERCOSISTEM
Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

AGENDE UMA **DEMONSTRAÇÃO**
PARA CONHECER AS
VANTAGENS E BENEFÍCIOS DO SISTEMA.
CHEGOU A HORA DE
MUDAR SUA EMPRESA!

14 3402-8484
www.mercosistem.com.br



Av. Santo Antônio, 483 - Centro - Marília/SP

2019 com crescimento na inclusão e exclusão ao SCPC

O ano de 2019 começou com elevação no número de pessoas que foram incluídas e excluídas do Banco de Dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, de acordo com recente levantamento realizado pela entidade, como forma de acompanhar o volume de inadimplência no comércio mariliense. “Os números mostram crescimento nas consultas de 42,12% nas inclusões e 48,73% nas exclusões de CPFs”, anunciou o presidente da entidade mariliense, Adriano Luiz Martins, que considera isso importante em virtude de ser uma preocupação geral entre os comerciantes da cidade. “Precisamos ficar atentos com os devedores e com aqueles que recuperaram o crédito”, falou o dirigente da associação comercial,

De acordo com o secretário da Acim, Carlos Francisco Bittencourt Jorge, essas duas elevações são consideradas altas por atingirem quase que a metade de crescimento no comparativo com o mês de Janeiro de 2018. “No ano passado foram incluídas na lista do SCPC 1.073 CPFs, enquanto que este ano foram 1.525 pessoas”, comparou o dirigente da associação comercial que aponta o mês de Janeiro como um reflexo das vendas no mês de Dezembro, com o Natal. “Muita gente comprou, e não está conseguindo pagar”, disse ao acrescentar a “Black Friday” como também sendo um dos motivos. “São dois momentos de grandes estímulos

para as vendas”, falou ao afirmar ser o Natal como sendo o principal deles.

Por outro lado o diretor da associação comercial de Marília lembra que mais pessoas passaram a ter crédito no comércio em geral. No ano passado foram liberados da lista do SCPC 827 pessoas, enquanto que este ano foram 1.230 CPFs que passaram a ter crédito nas lojas, liquidando as dívidas. “Para o lojista essa informação é mais agradável”, brincou Carlos Francisco Bittencourt Jorge, ao lembrar que para o varejo é mais importante ter aumento na clientela, do que restrição de vendas. “Infelizmente entre os que entraram com os que saíram da lista do SCPC, existem 295 pessoas que passaram a ter restrição no crediário, ao invés de recuperação de crédito”, lamentou o dirigente que acompanha mensalmente o fluxo de entrada e saída de pessoas na lista-

gem do SCPC da Acim.

Outro ponto ressaltado pelo dirigente da associação comercial é que o crescente número de consumidores com restrição, também é um resultado positivo, mostrando que o comerciante está atento quanto a inadimplência da loja. “É importante que o lojista registre os devedores, para que possamos proteger o comércio em geral de uma inadimplência elevada que não é bom pra ninguém”, disse ao reforçar a orientação de que uma vez na lista do SCPC da Acim, o devedor passa a ter dificuldades de comprar no crediário em qualquer loja do território nacional. “Nossas informações são nacionalizadas o que quer dizer tanto para quem deve como para quem paga, que as informações são cruzadas em todo o Brasil”, explicou.



Carlos Francisco Bittencourt Jorge, fala sobre as inclusões e exclusões no SCPC no começo de 2019



Até dezembro do ano passado, o setor de energia solar no Brasil possuía 48.613 sistemas fotovoltaicos instalados, que somados as usinas solares, continham 1,84 GW de capacidade instalada. As previsões dizem que, em 2024, o Brasil terá aproximadamente 887 mil sistemas fotovoltaicos (On Grid) instalados por todo o país.

Os benefícios de se instalar a geração de energia própria são gigantes, pois o sistema tem uma vida útil, geralmente de 25 anos, possuindo um retorno de investimento, de 3 a 6 anos. Tem pouca manutenção ao longo dos anos, além de ser um meio de produção de energia limpa. Ademais, os imóveis que investem nesse modelo de geração ficam

instantaneamente mais valorizados no mercado imobiliário, isso porque os benefícios econômicos são tanto para o locador como para o locatário; além de poder diminuir o valor da conta de energia e proteger-se das oscilações de custo da energia elétrica do país, que aumentam repentinamente. O que poucas pessoas possuem conhecimento, é do retorno financeiro, sob o investimento, que é mais rentável do que investir em fundo de renda fixa, tesouro direto ou caderneta de poupança.

Um outro perfil de investidores que cresceu são os donos de empresas. Como temos uma alta demanda vinda da sociedade sobre corporações mais sustentáveis, aumentou a procura por insta-

lações fotovoltaicas nesse meio, uma vez que o sistema beneficia a empresa no âmbito econômico e social, sem contar os modelos de Usinas Solares, que trazem grandes retornos financeiros para o investidor e atraem cada vez mais pessoas empreendedoras.

A Domotyk atua nesse mercado há mais de três anos, com instalações em mais de 16 cidades e uma Usina Solar na região, com 312 placas instaladas. Além disso, a empresa adota as melhores formas de financiamento, formalizando e garantindo a geração de energia em contrato. Localiza-se na Avenida Santo Antônio, 3885, Marília-SP.

Isabele Rosa
Departamento de Arquitetura Domotyk



Dicas Acim

Confira as dicas da Acim e melhore seus resultados



METAS

Elas podem ser diárias, semanais, mensais e anuais. Assim, com todas divididas, fica mais fácil atingir meta a meta e o objetivo final não fica parecendo tão longe e difícil de alcançar.



REINVISTA SEU LUCRO

É importante guardar uma porcentagem do lucro da loja para reinvestir, seja em estoque, treinamento, publicidade, decorações, manutenção, entre outras necessidades que podem aparecer inesperadamente.



OTIMIZE SEU TEMPO

Estipule prazos para suas metas diárias e organizar as tarefas numa agenda ou quadro que fiquem ao alcance da vista. Alguns aplicativos também podem ser úteis para otimizar seu tempo.



NETWORKING

É muito importante fazer novos contatos profissionais, tanto com fornecedores quanto com clientes e anunciantes, pois podem resultar em futuras parcerias para a sua loja. Pense sempre adiante!

Planejamento estratégico como norteador da sucessão familiar



Com a Revolução Industrial do século XVIII e todos os benefícios de modernização das atividades, foi necessário aperfeiçoar a gestão empresarial e realinhar as diretrizes para alavancar resultados, surgindo nesse período a necessidade de estabelecer planejamento das ações e coordenar o direcionamento da empresa, o propósito era alavancar os investimentos e se destacar a médio e longo prazo, viabilizando as operações e aproveitando as oportunidades.

O planejamento estratégico está intrínseco ao cotidiano desde as formações iniciais das civilizações, cujo fator determinante para manutenção de poder dos líderes era a organização do que fazer, considerando ações a curto e médio prazo. Estratégias eram essenciais para desenvolvimento e domínio dos recursos disponíveis. Para isso era primordial a definição de estratégias a serem utilizadas, levantamento de informações, análise estratégica da situação atual e prospecção de futuro, se assemelhando ao mundo empresarial atual.

Maquiavel na obra “O Príncipe” evidenciou a necessidade de se ter planejamento de ações com o propósito de atingir objetivos. De acordo com seus conceitos era necessário planejar, estabelecer parcerias/alianças e arquitetar a construção do futuro.

Inicialmente a elaboração do planejamento estratégico requer: a definição do negócio, quais os valores organizacionais e a missão da empresa.

Na primeira etapa é realizada a abordagem sobre a missão e os valores da empresa, na segunda são analisados o ambiente e a organização, na terceira alinha-se a visão dos objetivos e elabora-se os planos de ação; por fim busca-se dar andamento ao plano de ação e implementar o planejamento estratégico.

No tocante a visão será especificada a direção que a

empresa pretende seguir, e o que deseja ser. Não expressa fins quantitativos, mas fornece o caminho para o futuro, uma imagem ou uma filosofia que guiam a empresa, versa sobre como quer ser visto a longo prazo, deve analisar o que somos hoje, e o que pretendemos ser.

No que concerne aos valores, são os princípios éticos que a empresa pretende seguir, norteiam como alcançar o objetivo estabelecido pela visão e o propósito descrito na missão.

Informações assertivas acerca do ambiente conduzem o processo estratégico para se extrair o equilíbrio entre a empresa e as forças externas que a atingem de forma direta ou indireta.

Através da análise do ambiente externo e interno pode-se obter a matriz SWOT. O método tem o nome considerando as iniciais em inglês das palavras *strengths*, *weaknesses*, *opportunities* e *threats* que significam respectivamente: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Esta matriz tem o objetivo de definir estratégias para manter os pontos fortes da empresa, reduzir o impacto dos pontos fracos, aproveitar as oportunidades e defender-se das ameaças.

Ainda neste sentido, é possível utilizar a análise da matriz de crescimento que foi desenvolvida pelo Boston Consulting Group (BCG). O objetivo dessa ferramenta é relacionar os negócios da empresa, considerando sua participação no mercado e seu crescimento, tendo como propósito identificar os negócios ou a linha de negócios, até mesmo quais produtos proporcionam maior resultado e aqueles que podem apenas estar consumindo recursos do negócio.

Os quatro quadrantes apresentados na matriz BCG significam as possíveis combinações de participação e crescimento no mercado.

DESTA FORMA, OS QUADRANTES SÃO IDENTIFICADOS DO SEGUINTE MODO:

A. OPORTUNIDADE: negócios com alta taxa de crescimento e pouca participação de mercado, requerem investimentos substanciais para melhorarem a sua posição; se não o fizerem recomenda-se o desinvestimento;

B. ESTRELA: Negócios de alta participação de mercados e com alta taxa de crescimento. Quando um negócio é bem-sucedido, torna-se estrela. Embora líderes, esses serviços ou produtos ainda necessitam de investimento, e sua forte posição lhes permite gerar as receitas necessárias;

C. VACA LEITEIRA: negócios com alta participação de mercado e baixa taxa de crescimento. Não necessitam mais de investimentos para participação do produto no mercado. O mais comum é que esses produtos ou serviços financiem outros negócios pelo fato de gerarem receitas acima de suas necessidades;

D. ANIMAL DE ESTIMAÇÃO: Negócios de pequena participação de mercados e baixo crescimento. São mantidos por razões sentimentais, pois dão prejuízo ou geram pouco lucro. É recomendável ter o mínimo de produtos e serviços aqui para não comprometer a saúde financeira da empresa.

O planejamento é um processo ordenado por etapas, com começo, meio e fim, pode ser realimentado e deve periodicamente ser revisto.

Esta ferramenta pode ser um grande aliado no processo de sucessão familiar de uma empresa, pois sua amplitude possibilita análise detalhada e assertiva da empresa como um todo. No entanto, não pode ser tratado como etapa meramente administrativa, envolvendo a estrutura familiar, laços afetivos e emocionais, o que pode causar grandes problemas dentro do processo sucessório.

Tendo este parâmetro e ciência que as empresas familiares correspondem a 90% dos negócios no país, é preciso considerar que a estruturação do planejamento estratégico deve ter participação efetiva do “patriarca” e dos sucessores. Seu sucesso passa pela clareza nas ações e alinhamento dos níveis hierárquicos perante aos colaboradores, fornecedores e demais envolvidos.

A centralização de poder é característica marcante em empresas familiares e em muitos casos a ausência de gestão é um ponto crítico para implantação de novas ferramentas. O hábito do improvisado e ausência de recursos, podem em um primeiro momento barrar o planejamento estratégico, entretanto, praticar o uso desta ferramenta gera introdução de gestão, alertando a necessidade de se ter controle financeiro, gestão de pessoas, ações de marketing, estruturação de produção e preparo para sucessão familiar.

O preparo do sucessor vai além do envolvimento com a equipe e atividades rotineiras do negócio, passa pelo preparo de habilidades e atitudes, assim como, requer compartilhamento de efetivo poder de decisão, estruturado na passagem de “bastão”, considerando as práticas que trouxeram a empresa até o momento, bem como, dando abertura para que sejam introduzidas inovações que a façam permanecer no mercado.

O Planejamento Estratégico deve, sem dúvida nenhuma, fazer parte da estruturação de qualquer sucessão familiar, uma vez que seus resultados vão dizer de forma técnica e não emocional, para aonde aquele tipo de negócio que a empresa faz, deve ir, baseado nas habilidades internas da companhia e considerando as oportunidades de mercado.

Com isso, certamente, tanto o dono da empresa, como seus sucessores poderão tomar as melhores decisões para o encaminhamento mais eficiente do negócio, visando um futuro promissor para a empresa.



Nélio Cunha
Analista Sebrae Marília

Comércio de Marília sorteia prêmios até dezembro



Um dos diferenciais do comércio de Marília é a campanha com sorteio de prêmios que a entidade desenvolve há mais de 20 anos de forma frequente e constante. Desde 1998 com a campanha intitulada “Super Copa de Prêmios”, a associação comercial de Marília vem realizando de forma anual campanhas com sorteios de prêmios, e no ano de aniversário dos 80 anos da

um processo e está no aguardo da autorização.

Como se não bastassem essas exigências, que infelizmente nem todas as associações comerciais conseguem atender, bem como lojas que querem fazer sorteios com distribuição de prêmios, é preciso fazer com que o lojista participe, sem qualquer risco. “O comerciante entra apenas com o apoio, ou seja, não precisa nem mostrar e



O sorteio continua sendo em praça pública como transparência do sistema e da escolha

entidade, foram sorteados ao longo dos 12 meses da temporada de 2014 mais de 80 prêmios. “Marília é uma das poucas cidades que consegue manter o sorteio de prêmios para os consumidores o ano todo e todos os anos”, destacou o presidente da Acim, Adriano Luiz Martins, que manteve a programação de atividades das campanhas promocionais das diretorias anteriores.

Para realizar uma campanha com sorteio de prêmios não é fácil. Primeiro a entidade precisa estar regularizada junto aos órgãos públicos e fiscalizadores, tendo todas as certidões de tributos e ainda ter estrutura e condição financeira de investimento. “Precisamos comprar os prêmios de forma antecipada; pagar as taxas e impostos que não são poucos e ainda conseguir a adesão de um número considerável de comerciantes”, falou José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial de Marília que é o responsável pela elaboração do processo de autorização junto ao Ministério da Fazenda, sendo que até o ano passado era com a Caixa Econômica Federal. “O nível de exigência e de apuração aumentou”, falou ao concluir recentemente mais

nem comprovar qualquer documento”, lembrou o vice-presidente da diretoria da Acim, Manoel Batista de Oliveira. “O comerciante aderente tem que fazer a adesão para participar da campanha, do contrário ele não pode utilizar a campanha como atração”, explicou o vice-presidente ao lembrar de que uma vez conseguida a autorização do Ministério da Fazenda, nenhuma outra loja pode entrar naquele processo.

Realizando campanhas há mais de 20 anos a associação comercial de Marília criou uma norma dentro da entidade facilitando a elaboração dos processos de autorização ganhando tempo na aprovação. Isso fez com que a entidade se tornasse especializada na realização de campanhas promocionais ajudando outras entidades, empresas e até associações comerciais da região a realizarem campanhas neste sentido. “Criamos uma situação que em poucos dias a campanha está desenvolvida com grandes chances de aprovação”, reforçou Adriano Luiz Martins que já orientou empresas e entidades a realizarem campanhas com sorteios de prêmios, que são obrigatórias terem a autorização do Ministério da Fazende-

da. “Do contrário são ilegais e sujeitas a fiscalização e multa”, lembrou ao ter conhecimento de fatos bem desagradáveis acontecidos em algumas empresas de Marília e entidades da região.

Este ano a novidade da campanha não está nos prêmios e sim no sistema da campanha. Até o ano passado as campanhas utilizavam cupons impressos no papel para preenchimento a mão dos participantes. Nas duas campanhas finais de 2018 foram utilizados novos sistemas eletrônicos via aplicativo para “smarthphones” em que o preenchimento é eletrônico e o envio dos cupons de forma imediata. “Esse sistema é muito mais eficiente e nos dá a oportunidade de mais recursos paralelos”, disse em tom entusiasmado o presidente da associação comercial. “Passamos a ter um canal direto com o consumidor em todos os sentidos”, falou Adriano Luiz Martins que ficou satisfeito com a aprovação do novo sistema por parte de consumidores e comerciantes que utilizaram o sistema e aprovaram, apesar de alguns acharem “estranho”. “Reconheço que alguns consumidores e comerciantes

não estão familiarizados com o sistema novo, que com o tempo passará a ser comum e natural”, defende o dirigente que mantém o sistema eletrônico para o sorteio dos prêmios.

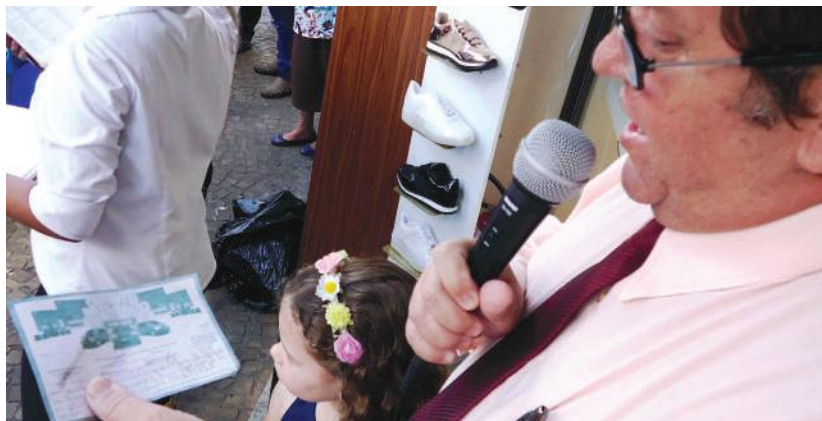
Com esta modificação no processo junto ao Ministério da Fazenda, as campanhas deste ano seguirão este modelo, ou seja, o consumidor que quiser participar terá que fazer o cadastramento no aplicativo (Clube do Associado) e enviar uma foto da nota fiscal de forma imediata. “Com os dados do consumidor é um cadastramento único, ou seja, nas vezes posteriores não será preciso preencher o dados pessoais”, avisou Adriano Luiz Martins. “Nunca mais”, disse. “Quanto a foto, ao enviá-la o sistema faz a leitura e analisa se a loja é participante da campanha, bem como o valor para oferecer mais cupons e oportunidades de concorrer e validar a participação”, disse ao lembrar que nem todas as lojas do comércio de Marília participam da campanha.

Uma vez preenchendo todos os campos obrigatórios no aplicativo “Clube do Associado”, que deve ser baixado no “smarthphone” do consu-

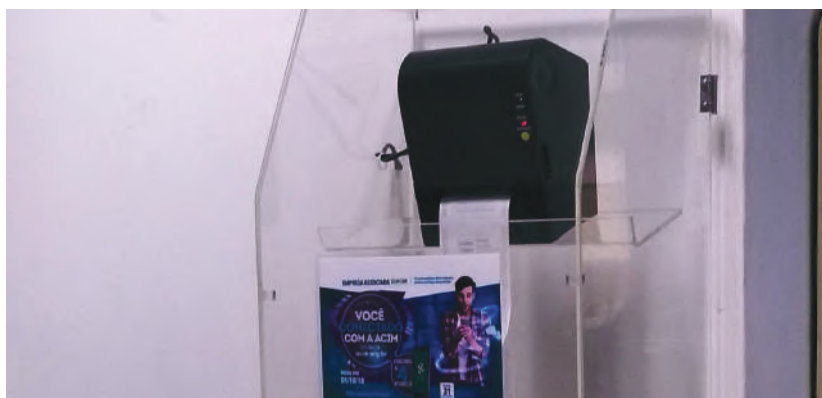
midor, a impressão física do cupom será enviado diretamente para a sede da Acim que faz a impressão e coloca na urna da campanha. “Mas a escolha do cupom contemplado também é eletrônica”, avisou o presidente da Acim ao apontar uma das agilidades do processo virtual. “Quando formos “pegar” o cupom impresso que normalmente uma criança escolhe aleatoriamente no dia do sorteio em praça pública, é preciso conferir os dados que o sistema faz em segundos”, explicou Adriano Luiz Martins que considera uma evolução para esse novo modelo de apuração.

Na opinião do dirigente da associação comercial com o aplicativo “Clube do Associado”, criado pela entidade é possível organizar melhor as informações conseguidas tendo um banco de dados atual e versátil. “As campanhas promocionais vão abastecer nosso banco de dados com o nosso principal cliente: o consumidor”, falou ao ter a possibilidade de crescer o campo de ação com detalhes que poderão ser respondidos pelos consumidores de forma rápida. “Fizemos alguns testes e verificamos que é possível analisar comportamento de lojas, envio de notícias e até avisos importantes para os consumidores sobre a abertura das lojas em determinado dia”, explicou o presidente da Acim que considera ser uma atitude de vanguarda por parte da entidade ter acesso direto com o consumidor via sistema eletrônico.

Diante da estrutura criada para as campanhas com sorteio de prêmios, segundo Manoel Batista de Oliveira, elas passaram a ser, também, um instrumento de planejamento estratégico. “Com os dados que obtivermos das campanhas, outros serviços e outros planejamentos surgirão graças a campanha promocional”, analisou o vice-presidente de diretoria que também é favorável a esse tipo de campanha que ajudará na descoberta do perfil do consumidor e do lojista. “Inclusive poderemos desenvolver, em breve, campanhas segmentadas e de período menor para bairros e datas específicas”, disse já pensando em ações futuras para atender lojistas de regiões diferentes da cidade e segmentos diversos. “Campanhas com sorteios de prêmios passa a ser benéfico em todos os sentidos”, falou ao enxergar um campo amplo de desenvolvimento para a entidade.



Sorteio de prêmios antigamente era com preenchimento a mão do cupom



O cupom agora é preenchido eletronicamente com impressão direto na sede da Acim

É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS



PARA CRESCER

CLUBE DO ASSOCIADO

APLICATIVO OFICIAL DA ACIM



CONNECT ACIM

CONTEÚDO PARA O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO EMPRESÁRIO



CAMPANHAS PROMOCIONAIS

AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO



ESCOLA DE NEGÓCIOS

CONHECIMENTO EMPREENDEDOR PARA TODOS OS ASSOCIADOS



EMPREENDER

UNIR PARA CRESCER



MELHORES DE MARÍLIA

PRÊMIO PARA OS DESTAQUES DO COMÉRCIO DE MARÍLIA



PARA ECONOMIZAR

ACCERTIFICADO

CERTIFICADOS DIGITAIS ICP BRASIL PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

CARTÃO ACCREDITO

GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO

ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

SCPC

CONSULTA PESSOA FÍSICA, JURÍDICA E VEÍCULOS PROSPECÇÃO QUALIFICADA DE MERCADO

DEPARTAMENTO JURÍDICO

ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

GARANTIA DE CHEQUES E CREDIÁRIOS

MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-MED

PLANOS DE SAÚDE

GESTÃO EM GRUPO

CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO

LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

SICREDI

COOPERATIVA DE CRÉDITO

INSTITUTO TALENTOS

PROGRAMA DE ESTÁGIO

ACCELULAR

ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

ACIM-ODONTO

PLANOS ODONTOLÓGICOS

JUCESP

CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

ACIM EDUCA

DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE GRADUAÇÃO E TECNOLÓGICOS

CONTA EM DIA

PLATAFORMA DE NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS PARA A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.



Jeito fácil de economizar

Os melhores produtos e as melhores marcas para sua família.



CESTA BÁSICA HIPPER

BÁSICO

- 5 Pacotes de Arroz de 5kg
- 5 Pacotes de Feijão de 1kg
- 2 Pacotes de Macarrão de 500g
- 3 Pacotes de Café torrado de 500G
- 3 Óleos Soja de 900ml
- 2 Pacotes de Açúcar Cristal de 5kg
- 2 Molhos de tomate de 340g
- 1 Sal de 1kg
- 2 Bolachas recheadas de 140g

- 1 Acolatado de 400g
- 1 Farinha de Mandioca de 500g
- 1 Tempero
- 1 Vinagre de 750ml
- 1 Farinha de Trigo de 1kg

LIMPEZA

- 2 Águas Sanitárias de 1l
- 1 Desinfetante de 2l
- 1 Amaciante de 2l
- 1 Sabão em pedra
- 4 Detergentes Líquidos de 500 ml
- 2 Pacotes de Sabão em pó de 1kg
- 2 Lãs de Aço de 60g
- 1 Esponja de Limpeza

HIGIENE

- 5 Sabonetes 90g
- 3 Cremes dentais de 70g
- 2 Pacotes de Papel higiênico com 8 rolos

KIT PROMOCIONAL

- 12 Caixas de Leite de 1l
- 2 Bandejas de Coxa sobre coxa de frango
- 2 Bandejas de Filé de peito de frango



CESTA BÁSICA MASTER

BÁSICO

- 4 Pacotes de Arroz de 5kg
- 4 Pacotes de Feijão de 1kg
- 2 Pacotes de Macarrão de 500g
- 3 Cafés torrados de 500G
- 6 Óleos de Soja de 900ml
- 2 Pacotes de Açúcar Cristal de 5kg
- 2 Molhos de tomate de 340g
- 1 Sal 1kg
- 1 Bolacha Maisena de 400g

- 3 Bolachas recheadas
- 2 Acolatado de 400g
- 1 Farinha de Mandioca de 500g
- 1 Tempero
- 1 Vinagre de 750ml
- 1 Farinha de Trigo de 1kg

LIMPEZA

- 2 Águas Sanitárias de 1l
- 2 Desinfetantes de 2l
- 2 Amaciantes de 2l
- 1 Sabão em pedra
- 6 Detergentes Líquidos de 500ml
- 2 Pacotes de Sabão em pó de 1kg
- 2 Lã de Aço de 60g
- 1 Limpa alumínio de 500ml
- 2 Esponjas de Limpeza

HIGIENE

- 4 Sabonetes de 90g
- 2 Cremes dentais de 70g
- 1 Pacote de Papel higiênico com 8 rolos

OPCIONAL PRO

- 12 caixas de leite de 1litro
- 2 coxas sobrecoxas de 1kg



CESTA BÁSICA COMPACTA

BÁSICO

- 3 Pacotes de Arroz de 5kg
- 3 Pacotes de Feijão de 1kg
- 2 Pacotes de Macarrão de 500g
- 2 Cafés torrado de 500G
- 2 Óleos de Soja de 900 ml
- 2 Pacotes de Açúcar Cristal de 5kg
- 2 Molhos de tomate de 340g
- 1 Sal de 1kg
- 1 Bolacha Maisena de 400g
- 2 Bolachas recheadas

- 1 Acolatado
- 1 Farinha de Mandioca de 500g
- 1 Tempero
- 1 Farinha de Trigo de 1kg

LIMPEZA

- 1 Água Sanitária de 1l
- 1 Desinfetante de 2l
- 1 Amaciante 2l
- 4 Detergentes Líquidos de 500 ml
- 1 Sabão em pó de 1kg
- 1 Lã de Aço de 60g
- 1 Esponja de aço

HIGIENE

- 3 Sabonetes de 90g
- 2 Cremes dentais de 70g
- 1 Pacote de Papel higiênico com 8 rolos

OPCIONAL PRO

- 12 caixas de leite de 1litro
- 2 coxas sobrecoxas de 1kg



CESTA BÁSICA PLUS

BÁSICO

- 2 Pacotes de Arroz de 5kg
- 2 Pacotes de Feijão de 1kg
- 1 Macarrão de 500g
- 2 Cafés torrado de 500G
- 2 Óleos de Soja de 900ml
- 1 Açúcar Cristal de 5kg
- 1 Molho de tomate de 340g
- 1 Sal de 1kg

- 1 Bolacha Maisena de 400g
- 1 Acolatado
- 1 Farinha de Mandioca de 500g
- 1 Tempero
- 1 Farinha de Trigo de 1kg

LIMPEZA

- 1 Água Sanitária de 1l
- 1 Desinfetante de 2l
- 1 Amaciante de 2l
- 1 Sabão em pedra
- 2 Detergentes Líquidos de 500ml
- 1 Sabão em pó de 1kg
- 1 Lã de Aço de 60g
- 1 Esponja de Limpeza

HIGIENE

- 2 Sabonetes de 90g
- 2 Cremes dentais de 70g
- 1 Pacote de Papel higiênico com 8 rolos

OPCIONAL PRO

- 12 caixas de leite de 1litro
- 2 coxas sobrecoxas de 1kg



CESTA BÁSICA ECONÔMICA

- 2 Pacotes de Arroz de 5kg
- 2 Pacotes de Feijão de 1kg
- 1 Macarrão de 500g
- 2 Cafés torrado de 500G
- 2 Óleos de Soja de 900ml
- 2 Pacotes de Açúcar Refinado de 1kg
- 1 Molho de tomate de 340g
- 1 Sal de 1kg
- 2 Pacotes de Bolacha salgada de 140g
- 1 Acolatado
- 1 Farinha de Mandioca de 500g
- 1 Tempero
- 1 Farinha de Trigo de 1kg

- OPCIONAL PRO**
- 12 caixas de leite de 1litro
 - 2 coxas sobrecoxas de 1kg

RECEBA SUA CESTA BÁSICA NO CONFORTO DA SUA CASA

FORMAS DE PAGAMENTOS:

- À VISTA NO DINHEIRO
- 2 X NO CARTÃO DE CRÉDITO COM ACRÉSCIMO DE R\$5,00 POR PARCELA.
- 50 % EM DINHEIRO + 50% NO BOLETO EM 30 DIAS.

14 3454.0970 14 99774.0901

facebook.com/jmcestas cestasbasicasjm

https://jmcestasbasicas.jimdo.com

Golpe no Comércio

Acim alerta para cobrança cartorária ilegal



A diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília está fazendo um alerta aos comerciantes em geral, para um novo tipo de golpe no comércio mariliense, em que alguns lojistas estão recebendo cobrança ilegal via cartórios de notas, causando transtorno e prejuízos aos lojistas. “Essa ação é perigosa e o comerciante precisa ficar bem atento, pois, uma vez envolvido o empresário tem que se manifestar contrário de forma imediata”, disse em tom de preocupação o Superintendente da entidade, José Augusto Gomes, que se surpreendeu com a “engenharia” do golpe. “Envolvendo bancos, cartórios e advogados”, acrescentou o dirigente ao fazer o alerta e tomar as primeiras ações para coibir o golpe. “A Acim está promovendo as primeiras ações, mas o lojista tem que ficar atento”, alertou.

O golpe é completo. Uma cobrança via Correios é recebida pelo comerciante em nome de um Cartório Notas. Ao tomar conhecimento da correspondência e buscar informações no cartório, a surpresa aparece de que um título bancário foi registrado por falta de pagamento. Seguindo a ordem, ao se dirigir ao banco que emitiu a cobrança eletrônica, o lojista fica mais surpreso de que um boleto bancário ilegal foi registrado na instituição financeira e não foi liquidado. Tudo isso, sem conhecimento do comerciante que é a vítima do golpe. Ao buscar o nome da empresa que emitiu a cobrança bancária, e o registro no cartório, de nome Editora Net Alfa Ltda, sem a comprovação de um documento assinado pelo lojista da contratação do serviço ou publicidade. “É nessa comprovação que se complica o

golpe”, disse José Augusto Gomes ao afirmar que é impossível encontrar alguém da empresa para explicar ou comprovar a contratação. “Os dados desta empresa são todos duvidosos”, ressaltou o dirigente mariliense ao fazer o alerta do golpe e informar as autoridades neste sentido.

Os advogados da associação comercial mariliense estão encaminhando a Promotoria Pública todos os dados recebidos por comerciantes associados, bem como documentos envolvidos e pesquisa realizada. “Estamos oficializando as autoridades para que iniciem um levantamento neste sentido e esclareça a questão”, disse José Augusto Gomes que lamenta o envolvimento dos bancos e cartórios neste golpe. “Eles estão sendo usados, e indiretamente prejudicam o comerciante que é a maior vítima”, completou ao lamentar as facilidades que os golpistas encontram neste sentido, tanto nas instituições financeiras como nos cartórios. “Talvez os bancos deveriam criar mais critérios

aos clientes que querem emitir cobrança bancária, bem como os cartórios se documentarem ao fazer o registro do possível débito”, sugeriu.

Neste golpe é inevitável o prejuízo do comerciante. Para “limpar” o nome da empresa, ou pessoal, dependendo do golpe, será preciso a intervenção de um advogado e iniciar um processo jurídico de sustação de protesto neste sentido, o que exigirá “paciência”, tempo e custo da vítima, o que pode ocasionar prejuízos empresariais sem precedentes. “Se pagar no cartório, não recupera o dinheiro e pode virar refém do golpista”, reforçou José Augusto Gomes bastante preocupado com a complexidade do golpe, e a falta de opção da vítima. “Quem for vítima que nos procure para reforçar a nossa documentação junto a promotoria pública”, comentou ao acreditar na ação imediata dos promotores públicos para coibir a ação dos marginais. “Precisaremos ser rápidos para que isso não se alastre”, opinou.

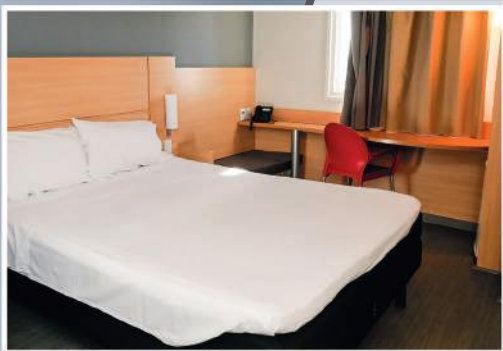


José Augusto Gomes, Superintendente da Acim, mostra preocupação quanto ao novo golpe no comércio



Avenida das Esmeraldas 821,
Marília, Estado de São Paulo
17516-000
Tel: (+55)14 3301-1410

Com fácil acesso pela Rodovia Comandante João Ribeiro de Barros, Rachid Rayes e BR 153, o Hotel ibis Marília está localizado na Avenida das Esmeraldas, corredor comercial mais valorizado e concorrido de Marília e uma das regiões que mais crescem na cidade. Distante apenas 50 m do Esmeralda Shopping, 1,5km da Rodoviária Municipal e 4,5 km do Aeroporto da cidade. Possui 126 aptos com Ar-condicionado, TV LED e frigobar. Wifi gratuito em todo hotel. Café da manhã servido diariamente no restaurante e Bar 24 horas.



Associação comercial alerta para mudança do Natal



O tesoureiro da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Gilberto Joaquim Zochio, considerou interessante o anúncio do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), sobre as vendas do comércio varejista que caíram 2,2% em dezembro diante a comparação com o mês de novembro, na série com ajuste sazonal. “Na comparação com dezembro de 2017, sem ajuste sazonal, as vendas do varejo tiveram alta de 0,6% em dezembro de 2018”, disse em tom de preocupação ao observar uma mudança de comportamento no varejo com as vendas da “Black Friday” no mês de Novembro, que exigirá uma reavaliação por parte dos comerciantes quanto as vendas de final do ano. “Precisamos desenhar um novo período para o Natal”, sugere.

Segundo o presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Fapesp), foi um resultado muito fraco. “Mas que reflete o sucesso da “Black Friday”, que tem mudado o comportamento do consumidor, estimulando-o a antecipar compras”, afirma o dirigente paulista. “Cada vez mais novembro se consolida como um dos meses mais fortes para o setor”, frisou o que vem dizendo há meses, principalmente, quando observa que as vendas do varejo restrito acumularam crescimento de 2,3% no ano passado. “A boa notícia é que o comércio cresceu pelo segundo ano consecutivo, após dois anos de que-

das”, entusiasmou-se. “A má notícia é que as retrações foram muito maiores do que as altas que vieram depois, fazendo com que o setor ainda tenha um longo caminho pela frente até retornar ao patamar pré-crise”, disse com propriedade de dados anteriores.

Quando ao varejo ampliado, que inclui as atividades de material de construção e de veículos, as vendas caíram 1,7% em dezembro diante ao mês de novembro, na série com ajuste sazonal. A receita nominal cresceu 4,8% no ano passado. Apesar disso, de novembro para dezembro, o setor teve quedas de 2,2% no volume e de 3,4% na receita nominal. Na comparação com dezembro de 2017, as altas foram de 0,6% no volume e de 3,9% na receita. Apenas três das oito atividades do varejo encerraram o ano de 2018 com crescimento no volume de vendas, segundo os dados da Pesquisa Mensal de Comércio, divulgados pelo IBGE. Os destaques positivos foram hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (3,8%), outros artigos de uso pessoal e doméstico (7,6%) e artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos (5,9%).

Já o setor de equipamentos e material de escritório, informática e comunicação ficou praticamente estável, com ligeira alta de 0,1%. Na direção oposta, houve perdas em combustíveis e lubrificantes (-5,0%), o maior impacto negativo para a queda no varejo no ano, seguido por tecidos, vestuário e calçados (-1,6%), móveis e eletrodo-

mésticos (-1,3%) e livros, jornais, revistas e papelaria (-14,7%). A atividade de veículos, motos, partes e peças cresceu 15,1%, o melhor desempenho em 11 anos, enquanto Material de construção subiu 3,5%.

Para Gilberto Joaquim Zochio a “Black Friday” precisa ser vista com outro olhar, diante da queda de 2,2% no volume de vendas do comércio varejista na passagem de novembro para Dezembro, provocada por uma antecipação de compras no mês anterior, motivada pelos descontos da “Black Friday”, praticados ao fim do mês de novembro. “O período natalino foi ampliado”, acredita.



Gilberto Joaquim Zochio, da Acim: “O período natalino foi ampliado”, com a “Black Friday”

O outro lado da rua

A complexa situação de quem vive na rua, não pode ser tratada com simplicidade pelo poder público e nem pela sociedade.

Trata-se de um problema crônico, crescente e presente em todos os lugares do mundo.

O indivíduo chega na situação de morar na rua, por inúmeros motivos; desde uma desilusão amorosa, separação, uma morte ou tragédia na família que não conseguiu superar, abandono, transtornos mentais e a principal causa nos dias de hoje, o vício em drogas e álcool.

São pessoas de várias idades, com os mais variados perfis, inclusive alguns casos com educação superior completa ou ensino médio e histórico anterior de bons empregos e na sua maioria, homens, com idade entre 25 e 50 anos, porém, esse perfil da população está mudando e hoje percebemos também muitas mulheres e transexuais em situação de rua.

Alguns, chamados “trecheiros”, não têm parada em lugar nenhum. Geralmente abandonados na infância ou juventude, correm trechos de cidade em cidade, chegam a andar por todo o país, sem nunca ficar mais do que alguns dias em determinado lugar. Daí, depois de muitos estudos técnicos, a decisão de muitas cidades de não fornecerem passagens, uma vez que esse benefício feito de forma indiscriminada os traz para a cidade com maior frequência.

Muitos são advindos da “desinternalização” manicomial, que ocorreu em todo o país após as mudanças em alguns protocolos da Saúde, que

preconizam o cuidado em hospitais dias e a permanência junto às famílias, porém algumas dessas famílias não têm estrutura física ou emocional para lidar e esses indivíduos acabam indo para as ruas.

A causa principal, que mantém um indivíduo na rua, é sem dúvida o uso de drogas e álcool, principalmente o crack, droga de fácil acesso e baixo preço, que vicia após apenas pequeno tempo de uso e que a maioria absoluta deles adquire com dinheiro recebido de esmolas.

Ao assumir a Secretaria Municipal de Assistência e Desenvolvimento Social, me deparei com essa complexa e urgente situação. Podendo contar com uma excelente equipe técnica e com alguns serviços já instituídos, porém alguns de forma precária, imediatamente houve a percepção da necessidade de se traçar fluxos eficientes de encaminhamento e atendimento e a certeza de que não é uma demanda específica da Assistência Social, mas sim de vários setores públicos, como saúde, segurança pública, justiça, poder legislativo, direitos humanos, e de toda a sociedade.

Criamos então no município, uma coalizão de enfrentamento dessa situação, que visa integrar os vários setores e serviços, para que cada um em sua área possa traçar ações eficientes que visem tirar esses indivíduos da rua. Hoje, com mais de um ano de exaustivas reuniões, conseguimos estabelecer várias políticas de encaminhamento, de forma eficiente e rápida, principalmente entre saúde e Ministério Público, visto serem na sua maioria pessoas que necessitam de cuidados médicos urgentes ou de rotina e ou internação em clínicas para dependentes.

Quando se trata de pessoa agressiva, foragida ou que cometeu algum delito é pedida a imediata intervenção da polícia, através dessa interação de serviços do município, pois, assim como todos cidadãos, os que estão nas ruas, têm direitos e deveres e a partir do momento que atrapalham a mobilidade da população, ou promovam baderna, atitudes mais coercitivas devem ser tomadas.

A equipe da Secretaria Municipal de Assistência Social oferece inú-

meros serviços, que hoje integram o “PROJETO REVIVER”.

Temos duas equipes de abordagem, com servidores concursados e capacitados, que ficam por 12 horas na rua, durante o dia, fazendo o primeiro atendimento ou abordagem, no local onde os indivíduos se encontram, oferecendo os serviços da nossa Secretaria e fazendo outros encaminhamentos, para saúde, quando necessário.

No Centro Pop, que funciona durante o dia, é oferecido o banho, roupas, café da manhã, lavagem de roupas, encaminhamento para fazer documentos, encaminhamentos para a saúde (caps, HEM, HC, clínicas, AA), local para guardar as “tralhas”, além de atendimento social e psicológico, atividades culturais e laborais, oficinas com temas como resgate da dignidade, malefícios do cigarro e outras drogas, reintegração do indivíduo na família e na sociedade e encaminhamento para time do emprego e mercado de trabalho.

Na casa de passagem temos o abrigo temporário, até que a pessoa consiga se organizar e retomar sua vida, com pouso, banho, jantar e café da manhã, porém com critérios rígidos de permanência, vinculados à adesão aos serviços do centro Pop e outros oferecidos pelo município. Neste local também atendemos, viajantes, migrantes, refugiados, pessoas vítimas de catástrofes naturais, enchentes, vendavais, incêndios, etc. ou vítimas de violência doméstica, temporariamente, fazendo de forma sistemática os encaminhamentos para os setores necessários.

Estamos finalizando as instalações da nova casa de acolhimento temporário, a Casa Cidadã, onde esses serviços serão oferecidos com muito mais conforto e adequação e onde, todos os voluntários, igrejas, entidades que ajudam pessoas de rua, poderão atuar, evitando assim que esmolas, roupas, alimentos sejam dados indiscriminadamente nas ruas, muitas vezes trocados por Drogas e ainda jogados ao chão.

Temos a Fundação Mariliense de Recuperação social, a Fumares, que atua com o acolhimento dez homens, até 65 anos, que perderam o vínculo familiar, ou seja a minoria dos que

estão em situação de rua, pois em sua maioria absoluta os que estão na rua possuem família e casa em algum lugar, mas ali permanecem para manter seu vício...

A Fumares mantém ainda além da sede em zona rural com horta, criação de animais e outras culturas rurais, o restaurante Bom Prato, através de convênio com o Governo do Estado de São Paulo, onde servimos 1200 refeições por dia, pelo valor de R\$1,00, também um serviço de altíssima qualidade, com total higiene e acompanhamento de nutricionistas ofertado a qualquer cidadão e disponível para pessoas em situação de rua, através do centro Pop.

O trabalho feito pela equipe da Secretaria Municipal de Assistência e Desenvolvimento Social, é hoje de excelência, com pessoas capacitadas, preparadas, com uma abordagem humanizada e individualizada. Um trabalho de “formiguinhas”, em que cada ser humano que é tirado da situação de Rua é comemorado como uma vitória.

É imprescindível que os cidadãos, os empresários, comerciantes, os poderes públicos, a comunidade em geral, enxergue a complexidade dessa situação e entenda que cada um tem um papel muito importante, que é uma causa humanitária e mundial, que devemos investir na prevenção, nas estratégias conjuntas, nas ações de cidadania, mas principalmente, termos a empatia e a humildade de saber, que, qualquer pessoa está sujeita a um dia estar nessa situação e nos colocarmos no lugar do outro, “do outro lado da rua”.



Wânia Lombardi
Secretária Municipal de Assistência e Desenvolvimento social



Confira algumas das atividades realizadas pela Acim



Encontro das mulheres empreendedoras na sede da Acim que participam do Marília Top Modas



Aniversariantes do mês de fevereiro celebrado mensalmente na Acim entre funcionários, parceiros e diretoria



Palestra realizada na sede da Acim em parceria com o Sebrae: "Quer melhorar o desempenho da sua empresa?"



Reunião com lideranças da cidade de Marília sobre a criação do Codem – Conselho de Desenvolvimento de Marília



Já está faturando com a internet?

CONCURSO
meu primeiro
e-commerce
tray ACIM
MARÍLIA/SP

Participe do concurso que vai te ajudar a montar seu primeiro e-commerce e fazer você **vender online** ganhando:

- 06 meses de plataforma Tray grátis
- Consultoria de especialistas

Ficou interessado? Participe do processo seletivo

Inscrições de 21/03 até 30/04/2019 pelo site acim.org.br

Realização:



Apoio:



A Garen é líder de exportação no segmento de automatizadores em Garça/SP!

As exportações garantiram excelente desempenho à economia nacional no ano de 2018. O Ministério da Indústria e Comércio Exterior (MDIC) informou que a exportação no Brasil cresceu 10% no ano passado, maior índice de crescimento nos últimos 5 anos. No centro-oeste paulista, esse crescimento foi de 35%, 3 vezes maior em relação a 2017.

Um dos principais pilares econômicos da região Centro-Oeste de São Paulo, a Garen Automação tem se destacado pelo volume de exportação. No ano de 2018, foram aproximadamente US\$ 7,6 milhões em produtos enviados ao exterior, um crescimento de 30% em relação ao mesmo período do ano passado. Com o recorde na exportação, a Garen está conquistando cada vez mais o mercado internacional. Com produtos cada vez mais competitivos no comércio exterior, o município de Garça (SP) registrou um total na exportação de US\$ 39,9 milhões em todos os setores. Os principais destinos foram América do Sul (Argentina, Chile, Paraguai, Bolívia, Uruguai, Equador, Colômbia, Venezuela e Peru), América do Norte (México e EUA), América Central e Europa (Espanha, Itália e Alemanha).

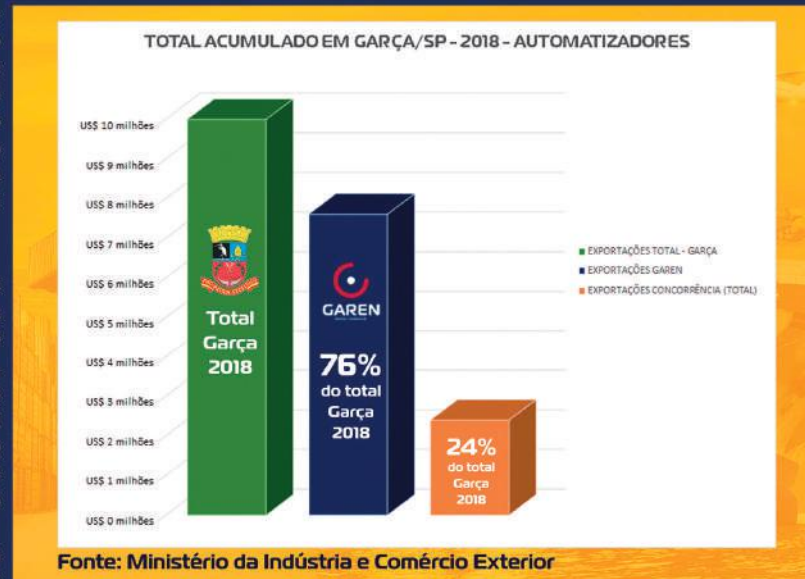
Segundo dados do governo, de todas as categorias exportadas por Garça, 25% refere-se ao código de posição NCM 8479 (máquinas e aparelhos mecânicos), nomenclatura na qual se enquadram os Automatizadores de Portões, principal produto de exportação da indústria Garen Automação. Vale ressaltar que NCM significa "Nomenclatura Comum do Mercosul" e trata-se de um código estabelecido pelo Governo Brasileiro para identificar a natureza das mercadorias e promover o desenvolvimento do comércio internacional, além de facilitar a coleta e análise das estatísticas do comércio exterior.

Como uma grande fomentadora do mercado de trabalho, a Garen Automação se tornou um dos principais pilares econômicos da região, liderando as exportações em Garça em 2018 no segmento de automatizadores. Do total de US\$ 9,9 milhões exportados na categoria, 76% dos produtos foram produzidos e exportados pela Garen Automação. Esse desempenho foi graças ao desenvolvimento de novas soluções e tecnologias empenhados no último ano, entregando produtos de qualidade que oferecem segurança, robustez e praticidade para automatizadores e controle de acessos em portões, cancelas e portas sociais.

A projeção de crescimento para o próximo semestre está baseada nos resultados positivos apresentados pela exportação. "A Garen está sempre buscando melhorar suas operações, inovando e aumentando a linha de produtos, pesquisando as tendências de mercado e consumo, expandindo suas vendas e investindo no relacionamento com parceiros e fornecedores", segundo o diretor José Márcio Ramirez.

A Garen se orgulha de estar consolidada como uma forte e confiável referência no setor, propagando boas práticas de atuação e fomentando o crescimento nos mercados locais em todas as regiões do Brasil e América Latina.

Fonte: www.mdic.gov.br



AUTOMATIZAÇÃO E CONTROLE DE ACESSO EM PORTÕES, CANCELAS E PORTAS SOCIAIS

GAREN
PODE CONFIAR

Diretoria se reúne para decisões de gestão e serviços



A diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília esteve reunida pela segunda vez este ano, para decisões importantes do ponto de vista de gestão e de novos serviços. "Foi uma reunião com uma pauta 'recheada', em virtude de ser início de uma temporada", comentou o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, que prevê um ano bastante próspero para o comércio em geral, e principalmente para a entidade. "Temos um planejamento estratégico ambicioso e capaz de ser concluído até o final deste ano", disse o dirigente mariliense que agradeceu aos demais dirigentes pelas presenças e interesse dos destinos da entidade. "Sei que não é fácil, pois, cada um tem seus afazeres profissionais, e mesmo assim se dedicam para a nossa entidade", falou o presidente da diretoria atual.

Depois de algumas questões administrativas na área da tesouraria, com a normatização de algumas ações internas, o presidente Adriano Luiz Martins relatou como foi o processo de votação para o cargo de vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do

Estado de São Paulo (Fapesp), quando foi eleito ao cargo para o próximo biênio 2019-2021, em substituição a Libânio Victor Nunes de Oliveira, que encerra o segundo mandato. "Foi uma disputa boa, saudável e com um resultado que aumenta nossa responsabilidade", comentou ao ser parabenizado pelos demais, pela importante conquista em nome da associação comercial.

Investimentos para 2019 foram discutidos pelos diretores. A ampliação do imóvel bem como o surgimento de novos serviços, foram assuntos que exigiram mais tempo que o normal, afinal, tantas definições como explicações foram bem distintas, havendo no final a concordância de todos, principalmente quanto a parte de investimento físico. "Nossa entidade está muito bem estruturada o que exige mais cuidado e zelo pelo nosso patrimônio, afinal, não foi fácil chegar onde chegamos", ressaltou o diretor João Gonçalves o mais antigo dos demais dirigentes, que fez um breve relato das dificuldades do passado para os dias atuais. "Hoje discutimos como crescer e melhorar o nosso poder de assessorar o comerciante associado", falou.

"Antigamente a discussão era como se manter em pé", frisou ao fazer o comparativo de muitas décadas atrás.

As campanhas promocionais foram outros assuntos que exigiram um pouco mais de tempo de discussão, pois, os investimentos e as responsabilidades são grandes. "Além de serem importantes para o aquecimento do comércio, estimulando as vendas", disse Libânio Victor Nunes de Oliveira, que é o atual presidente do Conselho Consultivo da entidade. "Vamos continuar as campanhas com sorteio de prêmios e melhorar o processo de seleção dos ganhadores", ressaltou Adriano Luiz Martins ao explicar detalhes sobre o sorteio eletrônico e a presença do aplicativo para smartphones que tem funções variadas para outros serviços da entidade. "Uma ferramenta que nos dará diretrizes importantes para o futuro", mostrou.

O fato do Escritório Regional da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) de Marília ter sido destaque estadual em recente reunião na capital paulista, deixou os diretores da Acim animados, afinal, sempre foi uma grande responsabilidade da entidade em manter o escritório regional em pleno funcionamento. "Existirão muitas novidades neste sentido, com a simplificação do serviço, mas estamos bem preparados para continuar assessorando os empreendedores e os escritórios de contabilidade", garantiu Adriano Luiz Martins, ao pedir ao superintendente da Acim, José Augusto Gomes, que fizesse uma explicação do atual estágio do órgão em Marília e a projeção para o futuro. "Este ano promete ser um dos melhores para a nossa entidade", afirmou Adriano Luiz Martins.



Reunião da diretoria da Acim discutiu assuntos importantes para a temporada de 2019

Adriano Martins comenta conquista importante

O presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, considerou como importante a conquista do comércio varejista, a aprovação na Câmara dos Deputados, em Brasília, da votação dos destaques apresentados ao projeto de lei que cria o novo cadastro positivo de crédito. “Será um novo comportamento para comerciantes e consumidores”, disse o dirigente satisfeito com o passo importante em direção ao desenvolvimento varejista. O texto será enviado para nova análise do Senado, que não deve criar obstáculo para a existência das novas regras do crediário. “O projeto torna compulsória a entrada no cadastro positivo de todas as pessoas físicas e jurídicas, com a criação de um banco de dados sobre informações dos pagamentos em dia e de empréstimos quitados, pelo cidadão ou empresa”, disse Adriano Luiz Martins, que sempre foi favorável a proposta.

O plenário da Câmara dos Deputados rejeitou, por 307 votos a 160, o destaque do PT ao projeto e manteve no texto o artigo no qual a opção pelo cadastro é transformada em adesão compulsória. Pela lei atual, de 2011, o cadastro é formado apenas por consumidores que solicitam a inclusão no banco de dados - o que, na prática, o torna irrelevante para análise de crédito. Com o texto aprovado na Câmara, a inclusão no cadastro será automática, sendo que o consumidor que quiser sair terá de solicitar a exclusão. “Agora sim se

torna uma ferramenta útil para análise do comerciante”, acrescentou o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim).

Os dados serão geridos por empresas de crédito que poderão definir uma nota para cada tipo de consumidor para classificá-los como bons pagadores ou maus pagadores. As empresas em geral poderão fornecer dados para o cadastro positivo, assim como as instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central. “Houve a rejeição do plenário, também, por 271 votos a 143, a emenda do deputado André Figueiredo (PDT-CE) ao projeto sobre o cadastro positivo que proibia a comercialização dos bancos de dados desse cadastro”, acrescentou o dirigente mariliense que esteve acompanhando de perto o processo em discussão na Câmara dos Deputados.

Além das empresas em geral com as quais as pessoas fazem transações comerciais, também passarão a ser fontes de informações para o cadastro positivo as instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central. O plenário igualmente rejeitou, por 267 votos a 202, o destaque do PSB ao projeto sobre o cadastro positivo e retirou da legislação atual a possibilidade de o cadastrado obter o cancelamento de seu registro em todos os bancos de dados apenas com um único pedido perante o gestor originário. Assim, ele terá de fazer o pedido individualmente a todos os gestores com os quais seus dados fo-

ram compartilhados.

Atualmente o registro de dados sobre pessoas e empresas no banco de dados somente pode ocorrer a partir de uma autorização expressa e assinada pelo cadastrado. Também foi mantido no texto, ao contrário do que pedia um destaque do PCdoB, a dispensa da necessidade de cumprimento das regras do Código de Defesa do Consumidor sobre a aplicação de responsabilidade objetiva e solidária aos gestores, aos consulentes e às fontes de informação por danos materiais e morais causados aos cadastrados. “Queremos trabalhar com consumidores bons e responsáveis”, ressaltou Adriano Luiz Martins.



Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial, satisfeito com o avanço do Cadastro Positivo



Acim acontece

Fique por dentro dos últimos acontecimentos da Acim Marília.

CONNECT ACIM
Rick Chesther também confirma presença em Marília

INADIMPLÊNCIA
Crescem 43% as consultas ao SCPC da Acim

CONNECT ACIM
Professor Clóvis de Barros confirma presença no evento

PEDÁGIOS NA SP 294
Lideranças criam frentes de ação contrárias a cobrança

INADIMPLÊNCIA
Ano começa com dívida de quase R\$ 17 milhões

ZONA SUL
Acim reúne comerciantes para ações exclusivas

Fonte: Eficaz Comunicação Empresarial - eficaz.jor.br/site/noticias

Utilize um leitor de QR CODE e acesse diretamente a página de notícias da Acim

Confira essas e mais matérias em: acim.org.br/noticias

ou nas redes sociais: [acimmariliasp](https://www.instagram.com/acimmariliasp)



VEM AÍ

CONNECT ACIM

2019

ALGUMAS NOVIDADES

| CONNECT
BENEFICENTE

| MAIS
ESTANDES

| PRAÇA DE
ALIMENTAÇÃO
4X MAIOR

| CONNECT
KIDS

19 E 20 NÃO
DE AGOSTO PERCA!

 **ACIM**
MARÍLIA/SP

