

REVISTA

CONNECT

A C I M

TECNOLOGIAS EXPONENCIAIS 06

COMO O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
TRANSFORMA RESULTADOS 20

CHEGOU A HORA!

ENCONTRO EM MARÍLIA OFERECE
OPORTUNIDADES EMPREENDEDORAS 16



ACIM

Agosto/2018 • Nº 72 • Ano 06

Seu Presente
Está Aqui

meu pai é SHOW



ACIM

mustache

**VESTIBULAR DE
INVERNO 2018**



**BEM-VINDO (A)
A MELHOR FASE
DA SUA VIDA.**

**Inscreva-se
e defina o
seu futuro.**

Inscreva-se em:

uca.edu.br

14 3422 1815 • 14 9 8826 5000

FACULDADE CREDENCIADA PELA PORTARIA
739/2013 DO MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO.



FACULDADE
CATÓLICA
PAULISTA

Agosto é um mês de grande importância para a Acim

O mês de Agosto sempre foi importante para a Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim) pelo fato de ser o mês de aniversário da entidade, que completa no dia 20, mais um ano de fundação, dentro dos 84 anos de atividades na cidade de Marília. Entre as instituições existentes no município, são poucas aquelas que acompanham o nascimento da cidade nas últimas oito décadas, e a associação comercial está entre elas, o que mostra sua importância dentro do contexto histórico e principalmente no aspecto desenvolvimentista que Marília tem dentro da região centro-oeste do interior paulista. Por isso, e muito mais, o mês de Agosto é importante para as nossas atividades.

A partir deste ano passa a fazer parte das celebrações de aniversário, o “Connect Acim”. Um evento que será anual de cunho empreendedor que visa fortalecer as relações e a comunicação entre os empreendedores de Marília com a região. Na verdade o “Connect Acim” é um programa que tem como objetivo estreitar as relações entre os empresários e principalmente facilitar o acesso ao conhecimento e as práticas empreendedoras e desta forma fortalecer a classe e destacar os

pontos importantes de gestão e relacionamento. Um conjunto de ferramentas existente para desenvolver tudo isso, sempre disponível ao comerciante associado e convidativo para aqueles que ainda não fazem parte do nosso quadro associativo.

A vinda de Leandro Karnal e outros expositores, bem como a feira de empreendedores, os lançamentos dos conselhos da mulher e do jovem empreendedor, dentre outras atividades, marcam o início deste processo no mês de Agosto como sendo diferenciado dos demais e destacar a fundação de uma entidade sólida, respeitada, modelo de gestão e que influencia de maneira direta e indireta o desenvolvimento da cidade de Marília, por ter uma classe unida e fortalecida. É fundamental que o comerciante associado perceba que a administração do próprio negócio pode e deve contar com capacitações e a busca incansável pelo conhecimento de melhores práticas para administrar o futuro da empresa, seja qual for o tamanho dela e o modelo que está seguindo no momento.

Quero deixar claro que a programação do “Connect Acim”, para este evento, vai se modificar a cada ano de acordo com a realidade da classe empreendedora. O impor-

tante é que o lojista saiba que anualmente, e no mês de Agosto, sempre haverá um evento grandioso para despertar a atenção dos empreendedores de que existe algo diferente a ser analisado e que deve ser aproveitado para o próprio negócio. A intenção da diretoria da Acim é facilitar o acesso ao conhecimento para todos, de forma indistinta, e principalmente com os grupos de base, como são os casos dos núcleos do Programa Empreender e os Conselhos da Mulher e do Jovem Empreendedor.

Juntos sempre seremos mais fortes e como diz o nosso selo de gestão: Acim – fortalecendo empresas, fortalecendo Marília. O “Connect Acim” é mais um instrumento criado pela entidade para fazer com a nossa cidade seja fortalecida com empresas saudáveis, prósperas e desenvolvidas, pois, está mais do que provado de que um município só é grande se tiver uma classe empreendedora grande, gerando qualidade de vida para a população, protegida de crises econômicas e dos desmandos políticos.

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



★★★★★ ISO 9001



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 Fervereiro
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 Morais 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 Rossinho 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

4 mil exemplares

08

INADIMPLÊNCIA

INCLUSÃO E EXCLUSÃO DE CPF BATEM RECORDE NO SCPC DA ACIM

10

ARTIGO

STJ RECONHECE APLICAÇÃO DA TEORIA DO DESVIO PRODUTIVO DO CONSUMIDOR

12

SEGURANÇA

REUNIÃO NA ACIM DISCUTE SISTEMA PARA OS CORREDORES COMERCIAIS

14

DESCENTRALIZAÇÃO

ENCONTRO NA ZONA NORTE DESTACA VALORIZAÇÃO DO BAIRRO

23

DESABASTECIMENTO

PARALISAÇÃO PREJUDICOU A ECONOMIA, DIZ DIRIGENTE

25

DESENVOLVE SÃO PAULO

CRÉDITO MAIS RÁPIDO E BARATO AO ALCANCE DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

26

AGENDA

CONFIRMA OS ÚLTIMOS ACONTECIMENTOS DA ACIM

28

INDICADORES ECONÔMICOS

29

ANIVERSÁRIO ACIM

REGISTRO DA PRIMEIRA DIRETORIA DA ACIM EM 1929

ÍNDICE

06



TECNOLOGIAS EXPONENCIAIS

TECNOLOGIAS EXPONENCIAIS NA RECUPERAÇÃO DE CLIENTES

20



ARTIGO

COMO O PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO TRANSFORMA RESULTADOS

16



CHEGOU A HORA!

ENCONTRO EM MARÍLIA OFERECE OPORTUNIDADES EMPREENDEDORAS

Tecnologias Exponenciais na recuperação de clientes

A inclusão da recuperação de ativos na gestão do ciclo de vida do cliente estabelece uma relação diferente entre empresas e consumidores

Muito já se falou sobre as características, indicadores, estatísticas e números desse segmento nos últimos anos. Acredito que todos já estejamos cansados de discutir a história da dupla crédito-cobrança (porque aconteceu, como aconteceu, o que já fizemos e o que ainda precisa ser feito) a sua importância para o desenvolvimento e a visão social e de sustentabilidade, passando pela inclusão e educação financeira. O momento requer a revisão de antigos paradigmas de métodos e ferramentas e muito embora saibamos disso, as empresas tem encontrado muitas dificuldades em executar essa transição. Os poucos que conseguiram superar esses obstáculos já se encontram em um novo cenário de resultados tangíveis e intangíveis

Nem todas as inovações promissoras se tornaram efetivas e responderam às expectativas de retorno face aos altos investimentos, mas aprendemos que não se deve subestimar o poder transformador e inovador da tecnologia e sua capacidade de gerar novos modelos de negócio. Todos nós temos presenciado grandes transformações em inúmeras áreas, bem como a mudança de comportamento dos nossos clientes, o aumento da competição e a entrada no mercado de novos consumidores que trabalham com (pré) conceitos e hábitos que tem alterado de forma substancial a forma de como nos relacionamos e fazemos negócios.

Acredito no desafio contínuo, e como isso é complexo, de repensar como adequamos a eficiência dos nossos negó-

cios, inovamos, crescemos e ampliamos nossa relação com os clientes, ampliando sua confiança em nossos produtos e serviços e elevando o grau de nossa credibilidade e o respeito à nossa marca.

É nesse contexto que a recuperação de ativos, e a reinserção de clientes no nosso ciclo de negócios (vamos vender mais e melhor!!!), pode ser vista como uma nova forma de nos (re) aproximarmos do nosso público e construirmos uma relação de longo prazo. Isso é trivial? A resposta é não. No entanto temos vários exemplos desses caminhos alternativos, criando uma nova jornada e experiência com o cliente, perpetuando resultados e desenvolvendo novas possibilidades de relacionamento.

Uma revolução está em curso, trazendo conceitos e métodos às vezes já conhecidos, mas com uma nova forma de aplicação. O primeiro passo é atitude e comportamento para inovarmos, sem medo de ser feliz; depois métodos e processos estruturados (mesmo que estejamos falando de Lean Startup por exemplo); e, claro um bom plano com disciplina de execução com foco contínuo e obsessão por resultados, especialmente para os adeptos de que “só os paranoicos sobrevivem”.

A adoção das tecnologias exponenciais, que multiplicam a velocidade de execução e de atingirmos o sucesso ou o insucesso, pautam nossos objetivos estratégicos e táticos de negócio (cliente, mercado, receita, rentabilidade) e nos orienta na execução. Essa execução envolve a construção de novas práticas na operação do negócio, aplicando gestão e inteligência de dados, sistemas estatísticos preditivos – os algoritmos -, plata-

formas de relacionamento digital e multicanal, computação cognitiva e o uso intensivo de redes sociais. Estabilidade e criatividade são premissas importantes e o alinhamento das habilidades e competências das nossas equipes, fundamental. Ou seja, a migração dos modelos lineares como conhecemos para as modelos exponenciais se traduzem em um novo ciclo, sincronizados com as expectativas muitas vezes ainda não manifestadas, que estão sensibilizando e alterando o comportamento dos nossos clientes, criando maior nível de engajamento (outra palavra mágica e cuja profundidade e implicações ainda não estão claras).

Tanto para a recuperação de ativos como para outras tantas áreas de negócio, entendo que é uma viagem sem volta. As empresas que souberem se adaptar (e mudar) poderão abrir uma nova página na sua história.

Para pensar: Como fazer tudo isso respeitando a privacidade de dados?

Conheça o CONTA EM DIA e experimente esse novo momento no relacionamento com seu cliente.



Dorival Dourado é sócio do Conta Em Dia, anteriormente desenvolveu atividades como presidente da Boa Vista Serviços, vice presidente Global do Grupo Experian e Diretor Executivo do Serasa



ACIM-MED
MARÍLIA - SP

www.mistache

CUIDAR DE VOCÊ ESSE É O PLANO



 acim.org.br

 [/acimariliaSP](https://www.facebook.com/acimariliaSP)

 **ACIM**

Consulte os diferenciais
exclusivos para associados

Unimed 
Marília

Inclusão e exclusão de CPF batem recorde no SCPC da Acim



Os números de inclusão e exclusão de CPFs junto ao banco de dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília bateram recorde neste mês de Maio atingindo 32,5% a mais na inclusão e 62,6% a menos na exclusão de pessoas com relacionamento direto entre as lojas do comércio em geral. “Isto quer dizer que muitas pessoas passaram a ter restrição, e muitas outras, continuam sem crédito para comprar”, lamentou o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao verificar os dados estatísticos do SCPC da Acim. “Ainda bem que esse pessoal está cadastrando os devedores evitando um aumento na inadimplência local, que já não é baixa”, disse ao lembrar dos mais de R\$ 16 milhões existentes em débito no comércio varejista de Marília no acumulado dos últimos cinco anos.

De acordo com o superintendente da Acim, José Augusto Gomes, no mês de Maio foram incluídos ao banco de dados do SCPC da Acim, ou seja, passaram a ter restrição cadastral 1.645 pessoas, que significam um índice de 32,55% a mais do que o mesmo período do ano passado, que registrou apenas 1.241 CPFs cadastrados, num mês considerado como o segundo melhor do ano em termos de vendas, por causa do Dia das Mães, no segundo domingo do mês passado. “O que chamou a atenção foi a quantidade de pessoas que foram excluídas: somente 861 CPFs”, apontou o dirigente da associação comercial que

acompanha mensalmente o comportamento cadastral dos consumidores de Marília. “Isto representa 62,63% a menos, ou seja, no ano passado tivemos mais pessoas excluídas do que este ano”, comparou ao verificar os 2.304 excluídos o ano passado e somente os 861 deste ano. “Muita gente continuou com restrição”, lembrou ao fazer a analogia de que mais pessoas entraram na lista restritiva e menos pessoas saíram.

Para o superintendente da Acim isto demonstra dois comportamentos distintos: a primeira de que a inadimplência está crescendo, pelo fato do poder de pagamento do consumidor ter sido enfraquecido por várias razões que vão desde o desemprego até os juros elevados; e segundo pelo fato do comerciante ter se despertado para a importância do registro dos inadimplentes, como forma de reaver o valor da venda de alguma forma. “Independente disso, os números mostram que muitas pessoas estão devendo no comércio varejista de Marília, e por consequência em todo o comércio do

Brasil, já que as informações são compartilhadas em todo o território nacional”, lamentou o dirigente da Acim.

No ano os números são mais equilibrados entre os incluídos, e elevado entre os excluídos. Das 4.104 exclusões realizadas nos últimos cinco meses, no ano passado foram feitas 5.986 retiradas de CPFs do banco de dados do SCC da Acim, ou seja, 31,44% a menos em 2018. “Mais pessoas permaneceram no banco de dados do SCPC”, apontou José Augusto Gomes, ao verificar a inclusão como comportamento normal. Em 2018 nos primeiros cinco meses do ano foram incluídos ao SCPC da Acim, 6.587 pessoas, diante dos 6.311 consumidores do ano passado, ou seja, crescimento de 4,37% a mais em igual período entre os anos. “Mais pessoas entram, e menos pessoas saem”, disse. “Uma equação que não é boa para o comércio, que precisa se defender melhor da inadimplência”, disse o superintendente ao sugerir a obtenção de mais informações do cliente, antes de ceder o crediário.



José Augusto Gomes se surpreende com os números do SCPC da Acim quanto a inclusão e exclusão de CPFs

MELHORE OS RESULTADOS DA SUA EMPRESA!



GESTÃO
em grupo

Conheça nosso programa de consultoria que irá implementar um sistema de gestão da qualidade na sua empresa, possibilitando a certificação ISO 9001.

VANTAGENS

-  Melhore a gestão dos processos de sua empresa;
-  Melhore continuamente seus produtos e serviços;
-  Diminua custos com redução de desperdícios;
-  Aumente sua qualidade e a satisfação dos clientes;
-  Tenha mais visibilidade e oportunidade de negócios;
-  Aumente seu lucro!

VAGAS LIMITADAS



ENTRE EM CONTATO COM A ACIMA
OU DIRETAMENTE COM A DESTRA:



destraconsultoria.com.br
comercial@destraconsultoria.com.br
Fone: (19) 3648.7322 • 99245-0449

  /destraconsultoria

STJ reconhece aplicação da Teoria do Desvio Produtivo do Consumidor



Em quatro decisões recentes, o Superior Tribunal de Justiça confirmou o entendimento do Tribunal de Justiça de São Paulo para condenar fornecedores a indenizar em danos morais por desvio produtivo do consumidor.

O mais recente precedente do STJ é a decisão monocrática do ministro Marco Aurélio Bellizze, relator do AREsp 1.260.458/SP, que conheceu do agravo para rejeitar o Recurso Especial do Banco Santander. Como fundamento da sua decisão, o relator adotou o acórdão do TJ-SP que reconheceu, no caso concreto, a ocorrência de danos morais com base na Teoria do Desvio Produtivo do Consumidor.

Para Bellizze, ficaram caracterizados o ato ilícito e o consequente dever de indenizar, da mesma forma que decidiu o tribunal paulista, que viu como absolutamente injustificável a conduta da instituição financeira em insistir na cobrança de encargos contestados pela consumidora. “Notório, portanto, o dano moral por ela suportado, cuja demonstração evidenciava-se pelo fato de ter sido submetida, por longo período [por mais de três anos, desde o início da cobrança e até a prolação da sentença], a verda-

deiro calvário para obter o estorno alvitrado”, afirmou o ministro.

Ficou registrado na decisão do STJ: “Especialmente no Brasil é notório que incontáveis profissionais, empresas e o próprio Estado, em vez de atender ao cidadão consumidor em observância à sua missão, acabam fornecendo-lhe cotidianamente produtos e serviços defeituosos, ou exercendo práticas abusivas no mercado, contrariando a lei”.

Para evitar maiores prejuízos, o consumidor se vê então compelido a desperdiçar o seu valioso tempo e a desviar as suas custosas competências – de atividades como o trabalho, o estudo, o descanso, o lazer – para tentar resolver esses problemas de consumo, que o fornecedor tem o dever de não causar.

A teoria do Desvio Produtivo do Consumidor, defende que todo tempo desperdiçado pelo consumidor para a solução de problemas gerados por maus fornecedores constitui dano indenizável.

Com o entendimento sendo consolidado pelo Superior Tribunal de Justiça a tendência é que pessoas lesadas consigam obter a reparação dos danos de forma integral, nas instâncias inferiores.

Lembramos que é importante

que o consumidor que passar por esse tipo de situação, deve tentar, sempre que possível, fazer o registro das ligações, SMS's, e-mails e demais documentos que possam ser usados para confirmar no Judiciário o tempo gasto com a tentativa de resolução do problema.

O Departamento Jurídico da ACIM, oferece consultoria jurídica a todos os associados da entidade. Para maiores informações entre em contato pelo telefone (14) 3402-3300 ou por e-mail juridico@acim.org.br.



Eneas Hamilton Silva Neto faz parte do departamento jurídico da Acim

Desafio de um novo negócio

Por muito tempo tive o hábito de fazer dedicatórias em livros de escritores famosos para presentear meus clientes. *Nietzsche para Estressados*, do escritor consagrado Alan Percy, era um dos que mais vendiam, porque é considerado um manual para os empreendedores com os seguintes perfis:

- Empresários de pequeno ou grande porte.
- Pessoas que sonham em montar o seu próprio negócio!
- Aqueles que têm uma bela ideia e desejam abrir uma indústria!
- Aquele que pretende ser um vendedor cobiçado...

Muitos acreditam que a obra de *Nietzsche* é um tesouro na vida das pessoas de sucesso. Para despertar o interesse dos milhares de leitores da **Revista Connect**, citei apenas a página 17:

- "Faça com que seus atos falem por você / reconheça seus pontos fortes / neutralize os elementos que podem ocultá-lo / aproveite as oportunidades / pratique exercícios físicos." Graças aos escritores famosos, continuo com o mesmo hábito, mas com uma diferença: faço as dedicatórias nas minhas próprias publicações.



"No Livro O MONGE E O EXECUTIVO do escritor JAMES HUNTER Lançado pela Editora Sextante, você aprende sobre a essência da liderança, no Livro O doutor e o empresário do escritor Mário Milani você vai descobrir o líder e o poder da superação que existe dentro de você."

*Caso o livro não esteja disponível em livraria de sua preferência, consulte os sites abaixo:
www.saraiva.com.br - www.livrariacultura.com.br - www.livronauta.com.br - www.estantevirtual.com.br

milani
Impressoras e Copiadoras

3413-1888 / 99751-1899
www.milaniimpressoras.com

42
ANOS
Atendendo com
excelência no
mundo dos negócios...

Reunião na Acim discute sistema para os corredores comerciais

O presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, teve a oportunidade de discutir com o Primeiro Tenente da Polícia Militar, responsável pelo monitoramento da região central da cidade, André Saito Arashiro, modelos e formas de atuação da polícia, quanto a segurança deste setor da cidade. “A segurança sempre foi e sempre será uma prioridade para associação comercial”, comentou o dirigente mariliense ao receber os policiais militares no gabinete presidencial. “Um trabalho que exige a presença e a participação de todos”, ressaltou o presidente da Acim que pretende estender a conversa para as regiões dos principais corredores comerciais da cidade, em bairros de grande concentração de lojas.

Durante pouco mais de 60 minutos a conversa fluiu entre a preocupação dos consumidores, comerciantes e comerciários que circulam entre os estabelecimentos comerciais localizados na região central da cidade onde está o maior número de lojas. “Vamos realizar um trabalho em conjunto de forma preventiva e executiva”, anunciou Adriano Luiz Martins, ao ouvir do primeiro tenente da Polícia Militar algumas novidades que foram colocadas em práticas dentro o trabalho de vigilância. “O comerciante e o comerciário devem colaborar com as ações preventivas”, frisou o presidente da associação, deixando claro que a parte executiva é do efetivo da Polícia Militar. “O trabalho precisa ser bem sincronizado entre todos”, admitiu.

As principais datas do comércio varejista já fazem parte dos planos de atividades da Polícia Militar, bem como os dois feriados em que as lojas de Marília funcionam, diferentemente das demais cidades, como são os casos dos dias: 9 de Julho e 8 de Dezembro. “Essas duas datas, quando em dias

campanhas e ações efetivas.

A reformulação do Conselho de Segurança (Conseg) também foi outro assunto a ser conversado com o primeiro tenente André Saito Arashiro, em que a associação comercial tem interesse em participar das discussões. “Houve uma época em que o Conseg



A conversa aconteceu na sede da Associação Comercial e Industrial de Marília

úteis estão incluídas no planejamento da Polícia Militar”, ressaltou Adriano Luiz Martins ao saber mais do número do efetivo da Polícia Militar, as áreas de atuação, os equipamentos utilizados e principalmente a vigilância quanto as rondas de diversos tipos existentes como: motorizada, cavalgada, cães, bicicletas e a pé. “Depende da região da cidade, do fluxo de pessoas e principalmente das estatísticas”, argumentou o presidente da associação comercial ao sugerir que sempre em qualquer ação de bandidos, que seja feito um Boletim de Ocorrência (BO) para que a Polícia Militar tenha dados estatísticos, pelo menos, para o desenvolvimento de

era mais intenso”, recordou. “Estamos a disposição para retomar esta ação, que tem grande importância na comunidade, principalmente em se tratando de lojas”, falou ao colocar-se a disposição para ajudar na constituição dos conselhos em locais onde existam grande concentração de lojas, principalmente nas regiões norte e sul, que já reclamaram da segurança instável. “O Conseg pode ser uma importante ferramenta de melhoria neste sentido”, sugeriu Adriano Luiz Martins que pretende promover encontros entre os comerciantes e a Polícia Militar para a exposição de dicas e orientações preventivas de segurança.

Fazer

Poupança
Investimentos
Crédito
Cartões
Seguros
Consórcios
Previdência

Juntos

Somos o Sicredi e fazemos juntos todos os produtos e serviços que você quer e precisa, com taxas justas e de um jeito mais simples e próximo.

Abra uma conta com a primeira instituição financeira **cooperativa** do Brasil.

Encontro na Zona Norte destaca valorização do bairro

O segundo encontro realizado entre a diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília com um grupo de comerciantes localizados na Zona Norte da cidade, destacou a importância da valorização das lojas naquela região que vem crescendo muito e se tornando a terceira maior concentração de lojas, vindo atrás da região central e da Zona Sul. “O bairro está crescendo muito e aos poucos sendo sustentável do ponto de vista comercial, entre os moradores da região”, analisou Adriano Luiz Martins que considerou válido o encontro realizado nas dependências da Paróquia da Sagrada Família, na Avenida República, que durante quase duas horas ouviu dos lojistas sugestões de melhoria na visão dos comerciantes.

Novamente as reclamações giram entorno da infraestrutura do bairro com necessidades de melhoria no asfalto, na iluminação, na segurança, na sinalização do trânsito e outros detalhes de responsabilidade da Prefeitura. No aspecto do comércio varejista a maior reclamação é quanto a necessidade de se atrair consumidores para as lojas localizadas nos bairros. “O consumidor, segundo esses comerciantes, tem preferência em comprar nas lojas do centro da cidade ou nos shoppings”, comentou Adriano Luiz Martins que ouviu algo semelhante na reunião com os lojistas da Zona Sul. “Parece-me ser um problema comum, esse tipo de comportamento do comerciante e do consumidor”, analisou o dirigente mariliense que prometeu

pensar em algo para melhorar. “Talvez fosse o caso de intensificarmos as nossas campanhas, reforçando a importância de se valorizar as lojas da cidade”, comentou. “Principalmente as lojas próximas de onde o pessoal reside”, completou.

Esta é a segunda vez que acontece uma reunião com lojistas da Zona Norte. A primeira aconteceu dia 25 de Maio e agora o segundo encontro. “Vamos ter outras oportunidades, e da mesma forma que estudamos a

çado”, planeja ao criar mais um acesso direto do associado com a entidade.

Quanto a infraestrutura o presidente da Acim pretende elaborar um documento e apresentar ao Prefeito Daniel Alonso, sobre as reivindicações dos comerciantes. “Ao levar este documento quero conversar diretamente com o Prefeito sobre as alternativas de melhoria”, comentou ao ter um material já elaborado neste sentido. “Marcaremos uma audiência com o Prefeito somente para con-



A segunda reunião com comerciantes da Zona Norte aconteceu na Paróquia da Sagrada Família

possibilidade de termos um posto avançado da Acim na Zona Sul, vamos viabilizar na Zona Norte também”, disse Adriano Luiz Martins que pretende criar postos avançados da Acim nos bairros da cidade, onde houver grande concentração de lojas. “Será um local em que o comerciante poderá recorrer se precisar fisicamente de algo da associação comercial”, comentou ao lembrar que muitos dos serviços oferecidos estão disponibilizados no portal eletrônico da entidade. “Um agente de negócios da Acim estará sempre se revezando no atendimento aos bairros, neste posto avan-

versar sobre essas questões”, promete Adriano Luiz Martins, que entender ser o trabalho de representação da classe empreendedora. “O que depender da Acim nós faremos”, disse. “O que depender da Prefeitura, vamos reforçar os pedidos e monitorar junto ao Poder Executivo”, completou ao considerar importante os encontros nos bairros. “Vamos continuar com esse trabalho itinerante em outros pontos estratégicos da cidade”, anunciou o presidente da Acim que em quatro meses já realizou quatro reuniões, em dois grandes bairros com concentração de lojas.

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

ACIM



- BELA BELÍSSIMA MODA E ACESSÓRIOS
- BIOEXPERTS
- CASA CORTINARE
- DROGARIA NOVA MARACÁ
- DYNAH FASHION
- ENGEA
- EXPRESSO BEBIDAS
- FARMA VIDA
- FARMÁCIA + POPULAR
- G-G ELETRÔNICOS
- JOSY ARAUJO BOUTIQUE
- LV IMÓVEIS
- M2 CORP SOFTWARE
- MAP - MARCELO AUTO PEÇAS
- MERCADO ALTO CAFEZAL
- MERCADO PRATA MARÍLIA
- MERCEARIA DONA ANTÔNIA
- NETZEE AGÊNCIA DIGITAL
- PREVITEC
- SABIÁ GÁS
- SALDÃO PORTAS E JANELAS
- SINDVIST SP
- WAN COMPUTADORES



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

Encontro em Marília oferece oportunidades empreendedoras





Com o objetivo de reunir o maior número possível de empreendedores interessados em: ideias, oportunidades, sugestões de negócio, parcerias, prestação de serviços, dentre outras atividades empreendedoras, acontece na cidade de Marília, dia 14 de Agosto, terça-feira, nas dependências do Golden Palace (Avenida Perimetral, 319-641, no Parque das Indústrias, Lácio/Marília), a partir das 14 horas, o primeiro encontro anual de empreendedores do centro-oeste paulista, promovido pela Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), na celebração do aniversário da entidade, dia 20 de Agosto, quando completa 82 anos de atividades voltadas para o setor produtivo da cidade. “O “Connect Acim” é um programa de acesso a informação através de várias plataformas voltadas para o empreendedorismo regional”, anunciou o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao colocar o evento na programação anual das atividades da entidade.

Esperando 1,5 mil pessoas no encontro, o “Connect Acim” terá exposições no auditório com palestrantes renomados como: Leandro Karnal, Marcos Zanqueta, Sheila Limão, Carla Soares, entre outros, bem como algumas atividades paralelas e simultâneas. “Vamos ter um local com estandes, sala de networking, praça de alimentação, e outros ambientes favoráveis para o empreendedor”, anunciou Adriano Luiz Martins que vem planejando o encontro desde Fevereiro deste ano. “O primeiro evento sempre é o mais simples, e com o passar dos anos vamos melhorando e ampliando”, justificou o dirigente que tem participado de eventos desta natureza no Brasil e no exterior.

O programa “Connect Acim” criado pela associação comercial mariliense é um canal de comunicação com os empreendedores em geral através de aplicativos em celulares, programas na internet, revista impressa, cursos e palestras presenciais, entre outras atividades que a diretoria da Acim está

proporcionando para que o empresário em geral, para que tenha acesso ao conhecimento de gestão e principalmente aos modelos administrativos existentes para qualquer tipo de negócio ou tamanho da empresa. “Hoje em dia é preciso acompanhar a evolução do mercado, e existem muitas ferramentas necessárias para o crescimento de uma loja, seja de qual tamanho for”, comentou Adriano Luiz Martins que enxerga no programa “Connect Acim” como uma forma simples, direta e prática para despertar o interesse no empresariado em crescer de forma inteligente, segura e moderna.

Durante o período das 14 as 22 horas o empreendedor que participar do “Connect Acim” – Conectando você ao mercado, terá oportunidade de ouvir conceitos e detalhes interessantes de pessoas capacitadas e conhecedoras do assunto. Além disso, será possível manter contato com algumas empresas prestadoras de serviço que atuam na área de gestão de negócios, e de tecnologia com possibilidades de melhoria no processo administrativo da empresa. Manter contato com pessoas do ramo é outro destaque no encontro em Marília. “O foco do evento é promover networking, oferecer palestras, visitação em estandes e de quebra o sorteio de vários brindes”, apontou o presidente da associação comercial de Marília.

Três atividades na programação são específicas. A criação do Conselho da Mulher Empresária; do Conselho do Jovem Empreendedor e do Conselho Municipal de Desenvolvimento de Marília, que fazem parte das atividades como forma de mostrar a segmentação de grupos formados por pessoas interessadas em discutir questões pontuais que fazem parte do desenvolvimento em geral da sociedade mariliense. “Estes três conselhos serão atuantes e representativos dentro da associação comercial”, deixou claro o presidente da Acim um entusiasta destes temas. “Os grupos estão formados e resta agora entrar em ação”, avisou.

OS EXPOSITORES NO AUDITÓRIO.



LEANDRO KARNAL - Destaque nacional como palestrante, historiador brasileiro, professor da Universidade Estadual de Campinas, especializado em História da América. Nascido em São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, com 55 anos de idade, ele vem sendo solicitado quase que diariamente para apresentar um ponto de vista mais didático, baseado na formação que teve na Universidade de São Paulo (1987–1994), além da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (1980–1985), quando passou a desenvolver exposições de tema do mais variados, atraindo pessoas de todas as idades, faixas sociais e grau de conhecimento.



SHEILA LIMÃO - Trainer, certificada pela Leader Art International, Professional Self & Coach formada pelo Instituto Brasileiro de Coaching com reconhecimento internacional. Atua com foco em Vida, Carreira Profissional e Liderança. Trabalha aspectos profundos de ressignificação de vida através de técnicas e ferramentas de autoconhecimento, administração de tempo e gestão de pessoas. É Gestora de Pessoas com



PROGRAMAÇÃO DAS APRESENTAÇÕES NO AUDITÓRIO

.....
Cerimônia de abertura - Parte 1

.....
Apresentação do Conselho da Mulher Empreendedora

.....
“Como deve ser o líder do século 21” - com Sheila Limão

.....
“Como promover empresas nas mídias sociais” - Carla Soares

.....
Apresentação do Conselho de Jovens Empreendedores

.....
“Superação de Limites” - Palestra com Mágica - com Marco Zanqueta

foco em desenvolvimento humano. Especialista em desenvolvimento e implementação de sistemas de Planejamento Estratégico.



MARCO ZANQUETA - Palestrante motivacional há 11 anos, misturando cursos, seminários, simpósios e eventos dos mais variados sempre com motivação com mágica. Ator e mágico profissional há 21 anos, criando palestras motivacionais com mágica de um jeito moderno e pensando sempre em trazer resultados

.....
Palestra Internacional sobre liderança – Summit

.....
Apresentação do Programa Melhores de Marília

.....
Cerimônia de abertura - Parte 2

.....
Apresentação do Conselho de Desenvolvimento de Marília (Codem)

.....
“Planejamento e estratégia para um tempo novo: onde quero estar, quando o futuro chegar” - com Leandro Karnal

**Sujeito a alteração no dia do evento*

para as pessoas. Mistura mágica com conteúdo fazendo as pessoas se divertirem, levando a informação e motivação na medida certa.



CARLA SOARES - Engenheira Agrônoma, com MBA em Gestão e Licenciamento Ambiental, com domínio no Inglês, Francês e Japonês, além de graduação em Gestão Empresarial pela Fatec de Garça (2017). Com conhecimento sobre marketing de conteúdo e Branded Content.

CONHEÇA OS SERVIÇOS OFERECIDOS PELA **ACIM**

www.acim.org.br



SCPC

CONSULTA PESSOA FÍSICA,
JURÍDICA E VEÍCULOS. PROSPECÇÃO
QUALIFICADA DE MERCADO

GARANTIA DE CHEQUES E CREDIÁRIOS

MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-MED

PLANOS DE SAÚDE

ACIM-ODONTO

PLANOS ODONTOLÓGICOS

JUCESP

CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E
ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

ACIM EDUCA

DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE
GRADUAÇÃO E TECNOLÓGICOS

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

CERTIFICADOS DIGITAIS ICP-BRASIL
PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

CARTÃO ACCREDITO

GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO

ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

CONNECT ACIM

CONTEÚDO PARA O CRESCIMENTO E
DESENVOLVIMENTO DO EMPRESÁRIO

DEPARTAMENTO JURÍDICO

ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

CAMPANHAS PROMOCIONAIS

AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO

GESTÃO EM GRUPO

CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO
DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO

LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

APRENDIZ DE TALENTO

TRABALHO E APRENDIZAGEM PARA JOVENS

EMPREENDER

UNIR PARA CRESCER

SICREDI

COOPERATIVA DE CRÉDITO

INTAL

PROGRAMA DE ESTÁGIO

Como o Planejamento estratégico transforma resultados



Tudo que vou comentar neste artigo não teria nenhuma utilidade se não houvessem bons e significativos resultados por trás. Tudo que vou falar agora, tenho testado de diversas formas para trazer excelência a todas as equipes as quais já gerenciei. Formar uma equipe de sucesso não é fácil. Motivá-la ainda durante o tempo é outro fator muito desafiador. Agora como diz o professor Vicente Falconi em sua recente biografia, escrita por Cristiane Correa, o que importa é o resultado. Agora, como atrelar o resultado da sua empresa com a motivação de pessoas? Estudos mostram que quando as pessoas estão felizes e motivadas, conseguem, além de alcançar um desempenho maior em seu trabalho, ainda serem mais criativas e influenciar os outros colaboradores a serem mais produtivos também. Quando o ambiente não é propício e ruim para se trabalhar, a influência negativa prevalece. Porém quando o ambiente é positivo entre os membros da equipe, a influência positiva também aparece, o que será certamente uma arma muito poderosa de gestão.

Se todos os colaboradores estiverem trabalhando felizes e não houver resultados, nada vai adiantar. Não estou falando aqui de fazer tudo o que os colaboradores querem só para agradá-los, deixando de lado regras e necessidades da empresa. Falo aqui da criação de estratégias voltadas às pessoas, no dia-a-dia, para potencialização de resultados de vendas, produção, processos, marketing, etc, visando aumento de faturamento e redução de custos, porque quando as pessoas erram menos, as empresas gastam menos. Por isso a necessidade da elaboração da estratégia estar intimamente ligada a pessoas. Neste intuito, seguem 3 práticas abaixo para você aplicar, aumentando produtividade e por consequência todos os seus outros índices. Sei que não são rápidas, mas são simples e podem transformar a sua empresa:

Prática 1 – As pessoas devem ser colocadas na posição correta

Ter resultado com algo que não tenha afinidade é muito bom para mim pela meta alcançada, pois mostra superação e entrega. Porém, agora, se eu conseguir que as pessoas sejam alocadas naquilo que tem maior afinidade, o sofrimento da atividade é menor e em condições similares, os resultados seriam muito melhores. Exemplo Prático: Michael Jordan no basquete sempre foi e ainda é um dos maiores da história deste esporte. Sempre foi um jogador incontestável, habilidoso, rápido, extremamente talentoso e esforçado nos treinamentos. Não é à toa que chegou aonde chegou merecidamente. Agora quando se aventurou a jogar beisebol, jamais alcançou patamar próximo. Ele até gostava do desafio e do esporte, mas ele jamais alcançara a excelência do basquete, pois não era o esporte que mais tinha talento e afinidade para fazer. Talvez pudesse treinar muito mais do que o basquete, mas nunca chegou nem chegaria aos pés daquilo que foi como jogador da modalidade que tinha mais afinidade. Exemplos de esporte são muito bons porque no esporte são muito visíveis diferenças de aptidões de atividades. Outro exemplo prático é o de Falcão, jogador de futebol de salão. O melhor de todos os tempos! Não conseguiu jogar bem no campo. Porquê? A linha é muito tênue nesta atividade, é tudo futebol. Estamos falando do melhor do mundo no salão que não conseguia jogar bem no campo. Agora imagine para atividades diferentes de seus colaboradores no dia a dia, como faz diferença colocá-los nas posições corretas.

Prática 2 – O princípio 80/20

O princípio de Pareto (também conhecido como regra do 80/20) afirma que, para muitos eventos, aproximadamente 80% dos efeitos vêm de 20% das causas. Não precisam ser exatamente estes valores, porém podemos dizer que a maioria dos efeitos são causados pela minoria das causas. Vamos usar o 80/20 para facilitar o raciocínio. Richard Koch em sua obra sobre o princípio, relata muito bem a relação do 80/20 com ações do dia a dia. E posso dizer na prática, que funciona mesmo. 80% da sua receita, ou perto disso, será advinda de por volta de 20% dos seus produtos. 80% da sua receita virá de

20% dos seus clientes. 80% do resultado obtido por cada funcionário, virá de 20% dos esforços de cada um deles. Por isso, nossa função como gestor é descobrir a melhor atividade de cada um, porque às vezes nem as pessoas sabem aquilo que são melhores. Será necessária a realização de alguns testes de atividades, ou seja, dar algumas tarefas para as pessoas fazerem, e com isso, medir os resultados. Diante disso se faz a análise 80/20. Se por exemplo eu tenho um funcionário que em 20% do tempo, me dá 80% de um resultado de certa atividade, imagina se ele fizer a atividade 80% do tempo? Vai potencializar muito seus resultados e consequentemente os da empresa.

Nós temos energia limitada para gastar. Se na medida do possível, pudermos alocar a energia naquilo que temos mais afinidade, os resultados serão muito melhores.

Prática 3 – Potencialize a cobrança das pessoas naquilo que elas são realmente boas

Baseado no princípio anterior, nós temos que cobrar as pessoas naquilo que são melhores. Ok, você pode cobrar a pessoa, e muitas vezes necessitará fazer isso em atividades que ela não tem afinidade, porém tenha ciência de que ela dificilmente terá um desempenho acima da média naquilo. Perder tempo com aquilo que o colaborador não tenha habilidade, a não ser que seja necessário, significa pagar um preço de tempo e resultado para a empresa como um todo. Ok, às vezes precisamos pagá-lo, mas quanto menos tivermos, melhor. E muitas vezes estas são decisões dos gestores.

Quando você trabalha dentro de atividades que aquele colaborador tem afinidade não significa que o funcionário não será desafiado sempre. Isso significa, porém, que o desafio será dentro de assuntos que ele domina. Exemplo: se eu tenho um colaborador que trabalha com vendas de forma muito efetiva, ao invés de dividir as atividades dele também fazendo atividades burocráticas, aumento a meta dele em vendas e dou a parte burocrática para alguém que goste e tenha afinidade para isso, concentrando a parte burocrática. Estas duas pessoas se sentirão extremamen-

te desafiadas com estas metas, por ser parte daquilo que gostam de fazer. Esta prática parece muito óbvia, mas posso dizer que grande parte das empresas trabalha de forma desordenada e se aplicasse esta prática aumentaria e muito sua produtividade.

O resultado que temos quando anunciamos metas desta forma é: “Estou me sentindo extremamente desafiado por esta meta”; “Vou bolar as estratégias para chegar lá”; e não fica se preocupando com atividades que ele vai demorar muito para fazer e não vai dar resultado, pela ineficiência e inaptidão.

Em suma, colocar as pessoas em suas posições de trabalho corretas, estrategicamente, utilizando a regra 80/20, potencializar as atividades e as cobranças naquilo que elas são realmente boas, podem trazer ganhos significativos dentro das empresas. Já pude testar diversas formas de gerenciar uma equipe e em 100% dos casos, estas 3 práticas me trouxeram resultados totalmente positivos e surpreendentes. Sei que não existe modelo de gestão perfeito para todos os casos e que muitas outras variáveis serão consideradas no dia-a-dia, porém as práticas apresentadas neste artigo funcionam muito bem. Com essas e outras práticas, planejar as pessoas estrategicamente deve ser a busca de todo o gestor que almeja alta performance em seus resultados.



*Ricardo Borgheresi Calil
Gerente Regional Sebrae Marília*



FB

Flávia Boutique
A moda perto de você

ATENDIMENTO EXCLUSIVO
E PERSONALIZADO
DO 40 AO 56

AGENDE SEU HORÁRIO

RUA MECENAS PINTO BUENO, 1033
JD. MARIA IZABEL - MARILIA/SP

(14) 99722.0337

/FLAVIABOUTIQUEMARILIA

FLAVIARPSESCRITORIO@HOTMAIL.COM



Paralisação prejudicou a economia, diz dirigente

Sem nenhuma dúvida a paralisação promovida pelos caminhoneiros prejudicou a economia em geral segundo o vice-presidente da diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Manoel Batista de Oliveira, que apesar de considerar os motivos do movimento nacional justos, o resultado final não foi o esperado. “Foi uma experiência dolorosa para todos”, lamentou o dirigente mariliense ao verificar o desabastecimento gerado de forma generalizada. “Já estava bem complicado, e com aquela parada total, a situação se agravou, pois, nem querendo trabalhar era possível”, disse o diretor da Acim ao ouvir reclamações em todos os sentidos.

De acordo com o presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Alencar Burti, o crescimento do PIB também foi atingido com o movimento nas estradas. “Apesar do crescimento, fica claro que a recuperação perdeu força no primeiro trimestre”, disse em tom de desalento. “Mas o preocupante mesmo é que o segundo trimestre vai ser impactado pela paralisação dos caminhoneiros, o que pode manter a atividade econômica em níveis baixos e comprometer a evolução da taxa do PIB em 2018”, projeta o dirigente ao se basear nos últimos acontecimentos.

O presidente da Facesp, Alencar Burti, chama a atenção para o au-

mento de 4% da indústria de transformação na variação interanual, puxado pela produção de móveis, eletrodomésticos, veículos e bens de capital. “O setor de serviços, por sua vez, cresceu 1,5%, sendo que o comércio (atacado e varejo) subiu 4,5% - valor este que coincide com a alta no movimento do comércio paulistano divulgada pelo Balanço de Vendas da ACSP no mesmo período”, destaca o presidente da Facesp, que esperava números mais positivos e animadores, se não fosse a greve dos caminhoneiros.

Na opinião do vice presidente da diretoria da Acim apesar da causa ser justa, a paralisação perdeu o controle com a falta de liderança e do aproveitamento de pessoas que passaram a usar o movimento para fins políticos. “No final todos perderam”, avaliou Manoel Batista de Oliveira, que também encontrou dificuldades em poder fazer com que a empresa funcionasse na normalidade no período de 10 dias de greve nas estradas. “Um sinal de que não podemos ficar refém desse tipo de situação”, alertou ao considerar o movimento como válido para mostrar as deficiências das políticas públicas quanto aos combustíveis, ao transporte rodoviário e até com a Petrobras. “Tomara que este sacrifício todo, e os prejuízos financeiros que todos tiveram, não tenham sido em vão”, defende o diretor da Acim.

Para o comércio varejista as ven-

das nos Dia dos Namorados, no dia 12 de Junho, podem sofrer reflexos do desabastecimento que aconteceu, no entanto, segundo Manoel Batista de Oliveira, a insegurança do consumidor será a influência maior. “O comércio tem que estar preparado para as vendas, e esperar o consumidor com boas promoções e muita criatividade”, opinou ao sentir preocupação por boa parte dos lojistas. “Não acredito que isso tenha força a ponto de prejudicar as vendas”, falou ao fortalecer o coro de que as expectativas vão girar entorno de 3 a 5 por cento a mais de vendas do que no mesmo período do ano passado. “Apesar de tudo haverá crescimento”, acredita o vice presidente da diretoria da associação comercial mariliense.



Manoel Batista de Oliveira, vice presidente da diretoria da Acim



Grupo
PARADIGMA
Segurança e Serviços



Vigilante - Portaria

Zelador - Limpeza



Novo Seguimento -
Segurança Eletrônica



14.3432-2003



www.paradigmasecursos.com.br



Rua Paraná, 281 - Centro - Marília/SP

Crédito mais rápido e barato ao alcance dos pequenos negócios

Empresários de Marília podem contar com a instituição financeira do Governo paulista, que oferece juros mais baixos e prazos mais longos que os bancos comerciais

A Desenvolve SP – Agência de Desenvolvimento Paulista é a instituição do Governo do Estado de São Paulo que financia o crescimento planejado das pequenas e médias empresas e municípios por meio de linhas de crédito de longo prazo. Em nove anos de atuação, a Agência superou a marca de R\$ 2,9 bilhões em financiamentos para mais de 2,1 mil empresas e prefeituras em 293 cidades.

“Desde 2009 já financiamos R\$ 69 milhões para a região de Marília. Com o potencial da cidade, que tem uma atividade industrial muito diversificada e um comércio vibrante, além do apoio da ACIM, acreditamos que esses investimentos têm tudo para crescer”, diz Alvaro Sedlacek, presidente da Desenvolve SP.

O principal diferencial da Desenvolve SP são as condições de financiamento, consideradas mais competitivas do que as oferecidas pelos bancos comerciais: podem partir de zero %, no caso de programas de governo, com prazos para pagamento de até 10 anos, incluso período de carência de até dois anos. Além disso, não é necessário abrir conta corrente e nem contratar serviços financeiros para operar com a Desenvolve SP.

“Queremos tornar as empresas paulistas cada vez mais competitivas, oferecendo condições adequadas para que possam se planejar e investir na melhoria de produtos, serviços ou processos, aumentando suas vendas e, assim, gerando mais empregos e renda”, diz Sedlacek.

A instituição atende todos os se-

tores da economia, como a indústria, o comércio, os serviços e o agronegócio. É possível financiar desde o

**VALOR MÁXIMO:
R\$ 200.000,00**

Juros:

**A partir de 1,20% ao mês
(TLP x 1,08 ao ano)**

Prazo: **36 meses** Carência: **3 meses**

INOVACRED

(Crédito para inovação nas PMEs, tanto inovação disruptiva, quanto incremental)

Taxa:

A partir de 0,54% ao mês

Prazo: **até 96 meses** Carência: **até 24 meses**

FIP

(financia projetos de implantação, ampliação e modernização da capacidade produtiva)

Taxa:

A partir de 0,33% ao mês acrescido da SELIC.

Prazo: **até 120 meses** Carência: **até 24 meses**

capital de giro para o dia a dia da empresa, até projetos de expansão, modernização, compra de máquinas e equipamentos, além de investimen-

tos em inovação e tecnologia, e ainda projetos que promovam a sustentabilidade nas empresas. A Desenvolve SP também opera com repasses de linhas do BNDES e da Finep.

No site da instituição, o www.desenvolvesp.com.br, o empresário encontra informações sobre as linhas de crédito disponíveis, vídeos tutoriais para apreender a preencher um projeto de investimento, simular empréstimos e ainda solicitar seu financiamento, podendo acompanhar em tempo real todas as etapas do pedido de forma clara e transparente.

Exemplo de algumas linhas de financiamento:

Crédito digital (capital de giro, para empresas de pequeno porte, por meio do E-CNPJ, com aprovação em até 48 horas)

Mais informações e detalhes sobre o assunto acesse: <http://www.desenvolvesp.com.br/> (Luis Veloso – assessoria de imprensa)



Alvaro Sedlacek, presidente da Desenvolve SP



Confira algumas das atividades realizadas pela Acim



• Reunião do Conselho do Jovem Empreendedor, sobre a formação do grupo



• Reunião do Conselho da Mulher Empresária, sobre a formação do grupo



• Reunião no auditório da Acim sobre o Cejusc, visando a recuperação de débitos no comércio varejista



• Reunião com a diretoria do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp-Alta paulista)



• Reunião com integrantes da Secretaria Municipal da Cultura, sobre o Natal Iluminado



• Reunião com integrantes do Fundo Social de Solidariedade do Município de Marília

MELHORES
DE
MARILIA

vem aí

escola de
negócios

Indicadores Econômicos

OBS: índices atualizados até o fechamento desta edição, em 05/2018

Fonte: www.empresario.com.br/indicadores

COTAÇÕES	ABR.18	MAI.18	JUN.18	12 MESES
TAXA SELIC	0,52%	0,52%	0,54%	7,09 %
TR	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,17%
INPC	0,21%	0,43%	-	1,76%
IGP-M	0,57%	1,38%	1,87%	6,92%
TJLP	0,53%	0,55%	0,55%	6,90%
UFESP	R\$25,70	R\$25,70	R\$25,70	-
INCC-DI	0,29%	-	-	3,60%
POUPANÇA	0,3855%	0,5000%	-	5,51%
IPCA	-	-	-	2,86%
FGTS	0,2466%	0,2466%	-	3,17%
ICV-DIEESE	0,04%	-	-	2,50%

Salário Mínimo Estadual SP (R\$)

ATUALIZADO A PARTIR DE 18 DE JANEIRO DE 2018

1.108,38

Salário Mínimo Federal (R\$)

A PARTIR DE 1º DE JANEIRO DE 2018 (DECRETO PUBLICADO NO DIA 29/12/2017)

954,00

Os pisos salariais mensais mencionados acima são indicados conforme as diferentes profissões e não aplicam a trabalhadores que tenham outros pisos definidos em lei federal, convenção ou acordo coletivo e a servidores públicos estaduais e municipais, bem como a contratos de aprendizagem regidos pela lei federal nº 10.097/2000.

Comércio: Pisos Salariais criados pela convenção coletiva 2017/2018

FUNÇÃO	EMPRESAS GERAIS	ME C/ ADESÃO AO REPIS	EPP C/ADESÃO AO REPIS
SALÁRIO DE INGRESSO (POR 180 DIAS)	-	1.102,00	1.163,00
EMPREGADOS EM GERAL	1.352,00	1.239,00	1.295,00
OPERADOR DE CAIXA	1.450,00	1.347,00	1.393,00
FAXINEIRO / COPEIRO	1.190,00	1.108,00	1.139,00
EMPACOTADOR / OFFICE BOY	994,00	994,00	994,00
COMISSIONISTA	1.583,00	1.451,00	1.522,00
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	COM ADESÃO AO REPIS		
EMPREGADOS EM GERAL	R\$ 1.102,00		

Fonte: Sincércio Marília

Imposto de renda

LEI FEDERAL Nº 12.469/2011 CÁLCULO DO RECOLHIMENTO MENSAL DA FONTE

BASES DE CÁLCULOS (R\$)	ALÍQUOTA	PARC. DEDUZIR
ATÉ 1.903,98	-	-
DE 1.903,99 ATÉ 2.826,65	7,5%	R\$ 142,80
DE 2.826 ATÉ 3.751,05	15,0%	R\$ 354,80
DE 3.751,06 ATÉ 4.664,68	22,5%	R\$ 636,13
ACIMA DE 4.664,68	27,5%	R\$ 896,36

*Deduções: A. R\$ 189,59 por dependente; B. pensão alimentar integral; C. R\$ 1.903,98 para aposentados, pensionistas e transferidos para a reserva remunerada que tenham 65 anos de idade ou mais; D. contribuição à previdência social; e. R\$ 3.561,50 por despesas com instrução do contribuinte e de seus dependentes. (lei nº 11.482/2007)

Contribuição dos segurados do INSS

(EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO)

SALÁRIO DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)	ALÍQUOTA PARA FINS DE RECOLHIMENTO AO INSS (1 E 2)
ATÉ 1.693,72	8%
DE 1.693,73 ATÉ 2.822,90	9%
DE 2.822,91 ATÉ 5.695,80	11%

*Os valores das tabelas foram extraídos da Portaria Ministerial MF nº 15, de 16 de janeiro de 2018 e terão aplicação sobre as remunerações a partir de 1º de janeiro de 2018.

1. empregador doméstico: recolhimento da alíquota de 12%, somada à alíquota de contribuição do empregado doméstico; 2. em função da extinção da cpmf, as alíquotas para fins de recolhimento ao inss foram alteradas de 7,65% para 8% e de 8,65% para 9% em 1º/1/08.



História: Foto da primeira diretoria da Acim, em 1934, na reunião realizada no Hotel Marília, na Avenida Sampaio Vidal. Há 83 anos a associação comercial vem trabalhando para o comércio varejista da cidade, completando dia 20 de Agosto, mais um ano de fundação na cidade entre as instituições mais antigas em Marília.

O PRIMEIRO PASSO PARA O FUTURO

CONNECT

A C I M

CONECTANDO VOCÊ AO MERCADO

14
08

GOLDEN
PALACE

DAS 14 ÀS 22H



NETWORKING

CRIE UMA BOA REDE DE
CONTATOS PROFISSIONAIS
E CONECTE SUA CARREIRA.



PALESTRAS

PALESTRAS INTERATIVAS COM
EXPERTS EM NEGÓCIOS E
EMPREENDEDORISMO.



STANDS

DIVERSOS STANDS COM
EXPOSIÇÃO DE EMPRESAS
PARA VOCÊ SE INSPIRAR.



BRINDES

GANHE BRINDES
EXCLUSIVOS DA CONNECT
ACIM E PARCEIROS.

CONVITES



ASSOCIADOS

R\$ 120,00

EM ATÉ 3X SEM JUROS
NO BOLETO

NÃO ASSOCIADOS

R\$ 140,00

EM ATÉ 3X
NO CARTÃO

connectacim.com.br

O MAIOR EVENTO DE EMPREENDEDORISMO DE MARÍLIA E REGIÃO

14 de agosto - das 14 às 22h
Golden Palace - Av. Perimetral, 319-641
Parque das Indústrias, Marília - SP

LEANDRO
KARNAL



CONSELHO DA MULHER
EMPREENDEDORA

SHEILA LIMÃO
(COACH)



MARCO ZANQUETA
(PALESTRA COM MÁGICA)



CONSELHO DO JOVEM
EMPREENDEDOR



CARLA SOARES
(MENTORA DE NEGÓCIOS)

 **ACIM**

EMPRESAS E CLIENTES JUNTOS EM TODOS OS MOMENTOS



Ajude o seu cliente a ficar com a conta em dia

Utilizando a inteligência da informação, desenvolvemos a primeira plataforma de negociação de dívidas online para a pequena e média empresa.

Ofereça condições especiais e diversas possibilidades de negociação para recuperar os seus clientes antigos.

ContaemDia