

REVISTA

CONNECT

A C I M

VAI NEVAR EM MARÍLIA!



MARKETING DIGITAL PARA PEQUENO NEGÓCIOS 14

ACIM PASSA A ATENDER COMO AUTORIDADE DE REGISTRO 24

ACIM
MARÍLIA/SP

Dezembro/2018 • Nº 76 • Ano 07

Maria de Prêmios

ACIM
MARÍLIA/SP

3 CRUZEIROS & 9 VALES COMPRAS
DE R\$500,00

Veja como participar

1 Baixe o app
"Clube do Associado"
no seu celular



DISPONÍVEL NO
Google Play



Utilize o QR Code
para acessar as lojas
e fazer o download

Disponível na
App Store



2 Selecione "Perfil" e
preencha os dados
uma única vez



Nome, CPF, Email, Apelido, Telefone
Endereço e outros dados.

Depois clique em **Salvar**




3 Selecione "Campanha
de Prêmios" e
preencha os dados



Número do cupom, Nome da empresa
Nome do vendedor(a), CNPJ, Valor do
documento fiscal e responda a pergunta:
O comércio de qual cidade te
dá a chance de ganhar viagens
e vale compras?



4 Clique no ícone  Foto
e envie uma foto do seu
documento fiscal
Clique em **Salvar**

✓ **Pronto!** Seus cupons estão sendo impressos
automaticamente na urna. Boa sorte!

6 PRÊMIOS
PARA OS VENDEDORES E
6 PRÊMIOS
PARA OS CONSUMIDORES

A CADA
R\$ 50,00
EM DOCUMENTOS FISCAIS
COMPRADOS, VOCÊ
GERA UM CUPOM

GERAÇÃO
AUTOMÁTICA
DOS CUPONS

PRAZO
LIMITE PARA
CADASTRO
30/12/18



ACIM
MARÍLIA/SP

Sorteio dia 31/12/2018
Consulte o regulamento
completo no site:
acim.org.br

VESTIBULAR 2019 CATÓLICA



ESCOLHA
SEU CAMINHO
PARA
O FUTURO.

www.vestibular

PRESENCIAL



SEMI



EAD



MAIS DE
50 CURSOS
À SUA ESCOLHA

Faça sua inscrição
uca.edu.br

14 3422 1815
☎ 14 9 8826 5000



FACULDADE
CATÓLICA
PAULISTA



ProUni
PROUNIVERSIDADE PARA TODOS

FACULDADE CREDENCIADA PELA PORTARIA 729/2013 DO MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO.

Vamos planejar o Natal com muita antecedência

Sempre ouvi dizer dentro da associação comercial que o Natal é um período estressante para organizar a programação. Agora vejo que é possível conversar sobre o assunto com antecedência, e assim foi feito este ano, tanto que as reuniões preliminares com o pessoal da secretaria municipal da cultura foram produtivas e os resultados até surgiram com normalidade, como é o caso das duas máquinas adquiridas pela Prefeitura Municipal para produzirem neve artificial, com base em detergentes e que será o diferencial este ano nas atividades da cidade. Assim sendo, percebemos que devemos conversar sobre o Natal durante todo o ano, e as ações acontecerem nos meses que antecedem o maior e mais importante período de vendas do comércio varejista.

Muita gente me questiona os motivos de promover tanta coisa em dezembro se é uma data que tem o apelo de vendas forte. É simples: concorrência. A cidade de Marília é pólo regional de consumo e concorre com muitas cidades que promovem o comércio local, cada um da sua maneira, fazendo com que o consumidor não se desloque. Por ser-

mos centro de consumo, queremos que os consumidores de outras cidades nos visitem e estejam em nossas lojas, shoppings e galerias. Isso movimentará o setor paralelo como hotéis, restaurantes, postos de gasolina e o comércio em geral. Maior circulação de pessoas e de renda. Temos que pensar em tudo isso, daí a necessidade de investimentos na promoção do comércio local.

Há muitos anos a associação comercial de Marília investe em emissoras de televisão e de rádio, e internet, com alcance local e regional, exatamente por causa disso. Hoje somos considerados clientes “vip”, por tanto tempo com este investimento o que nos dá alguns privilégios pelo investimento constante. Além disso, temos as campanhas com sorteio de prêmios que não é tarefa fácil e nem todas as cidades promovem, diante da complexidade e do investimento prévio. Marília é privilegiada em todos estes aspectos e agora a Prefeitura Municipal está se organizando para também se preparar neste sentido, se preocupando com os pontos públicos e atrativos.

Para este ano teremos iluminação pública natalina na Avenida Sampaio Vidal, como no ano passado, e agora no calçadão da Rua São Luiz, que passa a ser novidade. Os pré-

dios públicos serão enfeitados, bem como a existência do presépio e dos enfeites no Paço Municipal que contará este ano com a “máquina de fazer neve”. Não tenho dúvidas de que será um atrativo, que passará a ser frequente em todos os anos, inclusive, estudamos a possibilidade da aquisição de mais máquinas para outros pontos da cidade, uma vez que, temos o pensamento da descentralização, ou seja, está no planejamento algo para as zonas sul e norte, inicialmente.

A programação natalina também será outro atrativo com mais frequência neste período do Natal, em vários pontos do comércio e a presença do Papai Noel que terá um grupo de pessoas desfilando pelos corredores comerciais, alegrando as crianças e os idosos. Para o ano que vem, passaremos a discutir o Natal mensalmente, sempre uma vez no mês, depois duas vezes, três vezes até chegar a uma reunião por semana, para que tenhamos mais atrativos, mais novidades e mais pessoas admirando o comércio de nossa cidade. Esse é um dos climas que o Natal proporciona.

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)
 [acimarliasp](https://www.instagram.com/acimarliasp)

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 Rossillo 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

06

DIREITO DO CONSUMIDOR / DIREITO À SAÚDE

PACIENTE TEM DIREITO A HOME CARE PELO PLANO DE SAÚDE?

08

INADIMPLÊNCIA

DÍVIDA CRESCE 1,4%, SUPERANDO R\$ 16,8 MILHÕES

10

GOLPE NO COMÉRCIO

ACIM ALERTA PARA “REPORTAGEM” ENGANOSA

12

ISO 9001:2015

ACIM COM MANUTENÇÃO DA CERTIFICAÇÃO POR MAIS UM ANO

20

DICAS DE APPS

APLICATIVOS ÚTEIS PARA VOCÊ E SEU NEGÓCIO

21

EMPREENDEDORISMO

CONSULTAS ENTRE EMPRESAS TEM CRESCIMENTO DE 0,29%

23

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

DIRETORIA DA ACIM SE REÚNE DEMORADAMENTE

26

AGENDA

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

29

HISTÓRIA ACIM

CONHECENDO NOSSA CIDADE

30

SORTEIO COM PRÊMIOS

ACIM APRESENTA CONSUMIDORES E COMERCÍARIOS CONTEMPLADOS

ÍNDICE

14



ARTIGO

MARKETING DIGITAL PARA PEQUENO NEGÓCIOS

24



CERTIFICADO DIGITAL

ACIM PASSA A ATENDER COMO AUTORIDADE DE REGISTRO

16



VAI NEVAR EM MARÍLIA

NATAL É A OPORTUNIDADE DE RECUPERAÇÃO E ATRAÇÃO

Paciente tem direito a home care pelo plano de saúde?

Em geral, home care significa atenção à saúde no domicílio, que permite ao paciente ser internado em sua própria residência, com o cuidado intensivo e multiprofissional, caracterizado pelo deslocamento de uma parte da estrutura hospitalar para o seu lar. É uma modalidade que tem se revelado uma opção segura e eficaz, direcionada a pacientes portadores de doenças crônicas ou agudas.

Há aumento pela procura dos serviços domiciliares por ser o home care um sistema que traz inúmeras vantagens tanto para o paciente, que corre menos risco de infecção, que conta com a presença constante de seus familiares e com o conforto de sua residência, como para a operadora de saúde, na medida em que é menos custoso que o regime de internação hospitalar.

O que deve ficar claro é que a internação especial em regime de home care não é um desejo do paciente, e sim uma indicação médica, que não prescreve por mero comodismo do enfermo, mas para resguardar a saúde e propiciar o adequado tratamento ao necessitado.

No entanto, o beneficiário ao procurar seu plano de saúde para que autorize a internação domiciliar, recebe, na maioria das vezes, a negativa para tal tratamento, sob o fundamento de exclusão contratual, mesmo existindo vantagens para ambas as partes.

Com efeito, as negativas dos planos de saúde contrariam a própria in-

dicação médica, isso porque não cabe a operadora escolher o procedimento que será prescrito ao paciente. Assim, deve-se respeitar a prescrição da equipe médica, a qual é a única responsável pelo tratamento indicado.

Diante da negativa dos planos de saúde, os pacientes e consumidores não possuem outra solução a não ser buscar o Poder Judiciário para que seja concedido o tratamento que melhor atende suas necessidades.

Embora não esteja listado no rol de cobertura obrigatória dos planos de saúde, o serviço de home care tem sido cada vez mais alvo de demandas na Justiça - 90% com decisões favoráveis aos pacientes, segundo levantamento feito nas ações que tramitavam no Tribunal de Justiça de São Paulo - e de reclamações na Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

Desse modo, o TJ/SP, diante de reiteradas decisões, e com o objetivo de uniformizar o entendimento do Tribunal paulista, editou a súmula 90, que diz:

"Havendo expressa indicação médica para a utilização dos serviços de "home care", revela-se abusiva a cláusula de exclusão inserida na avença, que não pode prevalecer."

Com isso, a Justiça se torna a principal aliada do consumidor contra as negativas dos planos de saúde, especificamente, quanto aos serviços de home care.

Portanto, qualquer cláusula que

exclua o tratamento domiciliar ao paciente é abusiva, vez que impede que o contrato atinja a finalidade a que se destina.

O Superior Tribunal de Justiça tem consolidado cada vez mais este entendimento, reafirmando que o home care, quando determinado pelo médico, deve ser custeado pelo plano de saúde mesmo que não haja previsão contratual (Recurso Especial 1.378.707).

No dia 23/10/2018 a 3ª turma do Superior Tribunal de Justiça voltou a analisar o tema e determinou que a operadora de plano de saúde cubra a internação, em regime de home care, de uma beneficiária de 81 anos que sofre de mal de Parkinson (Recurso Especial 1.728.042/SP).

Diante do exposto, à luz das normas protetivas ao consumidor, a negativa dos planos de saúde em relação aos serviços de home care, são abusivas e não devem prosperar, e qualquer cláusula que exclua o tratamento domiciliar ao paciente é abusiva, vez que impede que o contrato atinja a finalidade a que se destina, podendo ser acionadas na Justiça.

Em caso de dúvidas, entre em contato com o Departamento Jurídico da Acim para maiores informações relacionadas ao tema. juridico@acim.org.br

Eneas Hamilton Silva Neto faz parte do Departamento Jurídico da Associação Comercial e Industrial de Marília

**ARMAÇÕES
DE GRAU**
A PARTIR DE
R\$19,90

**ÓCULOS
DE SOL**
A PARTIR DE
R\$79,90

Rede de Óticas
mercado!
dos Óculos!

EXCLUSIVIDADE

CF Chris Flores

AS MELHORES LENTES DO MERCADO

VARILUX Transitions **ZEISS** **HOYA** **Eurolux**

RUA PRUDENTE DE MORAIS 116

(14) 3113-4660 | 99903-3535 

 /MERCADAODOSOCULOSMARILIASP

 @MERCADAODOSOCULOSMARILIA

Rede de Óticas
mercado!
dos Óculos!

Dívida cresce 1,4%, superando R\$ 16,8 milhões



O tesoureiro da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Gilberto Joaquim Zochio, ficou surpreso com os dados apresentados pelo Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Acim, sobre a inadimplência acumulada nos últimos cinco anos, que de acordo com dados registrados no sistema de consulta, subiu 1,94% atingindo a marca recorde do ano com R\$16.856.352,19 o maior valor acumulado até então. “Esse valor pode ser maior, pois, estão somente as dívidas registradas corretamente”, disse o dirigente ao lembrar que o SCPC da Acim só registra débitos com os dados completos. “Muitas dívidas existem e não são registradas, por não conterem todas as informações necessárias”, explicou o dirigente com conhecimento próprio diante da empresa em que administra. “Por isso a importância de se ter o máximo de informação possível sobre o cliente”, falou.

No mês passado o valor do acumulado já foi considerado elevado para a proporcionalidade do comércio mariliense. “É muito dinheiro parado, deixando de ser investido na loja, nos funcionários ou no estoque, ou até mesmo em novas mercadorias”, reclamou o presidente da Acim, Adriano Luiz Martins, que também mostra preocupação com os valores acumulados que eram de R\$16.534.751,50 no mês de agosto e chegou a R\$16.856.362,19 no mês de setembro, o maior do ano. “Esse di-

nhheiro todo deixa de circular em nosso comércio”, lamentou o presidente da associação comercial, que admite ser uma quantidade bem expressiva para o porte da cidade. “Não tenho dúvidas de que isso afeta a qualidade de vida da comunidade”, acrescentou.

Diante do atual quarto trimestre de 2018, ambos os diretores da Acim acreditam que até dezembro o valor acumulado de dívidas no comércio de Marília deve passar dos R\$17 milhões. “O comércio neste período é mais intenso e favorável a mais vendas e consequentemente mais inadimplentes”, disse Gilberto Joaquim Zochio. “A proteção contra isso é conhecer mais e melhor o cliente e ter informações importantes e atualizadas para conceder o crédito”, frisou Adriano Luiz Martins ao enxergar outros recordes quanto a inadimplência em agosto como: maior número de dívidas cadastradas (40.611) e maior média entre os débitos existentes (R\$415,00 cada). “Também índices elevados que podem comprometer o desempenho de muitas empresas”, opinou o tesoureiro da diretoria.

A sugestão dos dirigentes da Acim é para que o lojista ao registrar o débito que passe todas as informações cadastrais exigidas pelo sistema de consulta, para que o registro seja efetivado de forma correta e que os dados apresentados sejam mais próximos da realidade. “Do contrário o SCPC da Acim não pode registrar o débito oficialmente, daí a necessidade de se ter o máximo de informações sobre o

cliente”, ressaltou Adriano Luiz Martins repetindo a tendência do débito ser maior do que o registrado, pois, existem muitas dívidas que não estão sendo consideradas por falta de informações completas sobre o cliente. “Uma vez registrada ao SCPC da Acim o devedor passa a ter restrição em todo o comércio do território nacional, ou seja, não comprará a crédito em nenhuma loja do País”, anunciou. “É o mínimo que se espera do inadimplente”, acrescentou o dirigente. “Da mesma forma, outros de fora que estão devendo, não compram nas lojas do comércio de Marília”, avisou ao mostrar a importância de se registrar o devedor ao banco de dados do SCPC da Acim que é nacionalizado.



Gilberto Joaquim Zochio, tesoureiro da Acim, fala sobre a inadimplência no comércio de Marília

MAIS CONTROLE PARA SUA EMPRESA



- IDENTIFICAÇÃO (Crachás, Carteirinhas, Credenciais)
- CONTROLE DE ACESSO e PONTO (Catracas / Relógios de Ponto)
- SOFTWARE DE ACESSO e COLETA DE DADOS



Relógios de Ponto homologados de acordo com a portaria 1510

O relógio de ponto permite que você controle os horários de trabalho de seus colaboradores. Os equipamentos podem ser empregados para a marcação do ponto, registro de horas extras, faltas, atrasos entre outros; além de garantir segurança jurídica.

**Tenha a melhor
equipe de pós-vendas
à sua disposição!**

**GOLD
CARD**
SEU CARTÃO COM PERSONALIDADE

14 3413-7231

14 3432-3465

email: vendas1@goldcardsp.com.br

RUA QUINZE DE NOVEMBRO, 1525 - MARÍLIA / SP

www.goldcardsp.com.br

Acim alerta para “reportagem” enganosa



O presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, está alertando os comerciantes e empresários em geral, para recente tentativa de golpe sendo aplicado no comércio de Marília, com a promessa de uma reportagem empresarial televisiva que passa a ser o motivo do mais novo golpe a ser aplicado na cidade. “Eles prometem uma reportagem na TV falando da empresa, e ao enviar o documento explicativo nas entrelinhas está o compromisso de pagamento mensal por algo que não será feito como apresentado verbalmente”, disse o presidente da associação comercial local ao conversar com um empresário que suspeitou do caso e recusou a proposta ao perceber a possibilidade do golpe. “É mais um novo tipo de golpe relacionado a propaganda”, comentou ao lembrar da propaganda em listas telefônicas que já se tornou num golpe tradicional no País.

Segundo Adriano Luiz Martins este golpe tem como objetivo atingir empresários recentes em que as empresas são emergentes. “Eles conseguem os dados cadastrais da empresa, e num texto, no mínimo estranho, apresentam a proposta sem embasamento e com muitos argumentos, diferente do que foi falado ao telefone”, disse ao ouvir do empresário que quase foi vítima do golpe, e que poderia ser lesado em mais de R\$ 7 mil. “Des-

de o endereço eletrônico, até o nome da emissora, chamam atenção para algo estranho”, comentou Adriano Luiz Martins que ao conversar com o empresário, também percebeu suspeitou do golpe. “No documento em que pede a autorização da veiculação vem de maneira subliminar a cobrança em 12 parcelas, ou seja, não se trata de uma reportagem e sim de uma publicidade”, questionou o presidente da Acim que concorda com o fato das informações serem desconstruídas.

Para Adriano Luiz Martins essa é mais uma forma de ludibriar o empresário, na expectativa de “pegar” um empresário desinformado e desatento. “Todos esses golpes articulados só conseguem sucesso se o empresário não for organizado e nem atencioso com o que fala, lê e assina”, alertou o presidente da associação comercial mariliense ao lembrar dos golpes: do cartório, da cobrança bancária indevida, da publicidade, do escritório de contabilidade, de pesquisa de satisfação e tantos outros que tem no empresário desatento e desorganizado as principais vítimas. “A orientação da Acim é na dúvida, consultar os dados do proponente e conheça melhor e mais profundamente com quem está negociando”, comentou. “A desconfiança faz parte da negociação”, orientou o dirigente da Acim ao fazer o alerta e colocar a disposição para assessorar.

Caso algum empresário de Marília tenha dúvidas quanto a pessoa ou

empresa com quem está negociando, entre em contato com a Associação Comercial e Industrial de Marília que existem meios de se conseguir informações cadastrais de CNPJ e CPF em questão de minutos. “Independente da negociação que esteja havendo, se em algum momento o empresário tiver dúvida, consulte a Acim sobre a empresa ou pessoa com quem está negociando que é possível saber de quem e do que se trata”, anunciou Adriano Luiz Martins ao agradecer o empresário pela denuncia e a possibilidade de alertar os demais. “Isso é importante para evitar que outros sejam vítimas e que tenham prejuízos”, elogiou Adriano Luiz Martins.



Adriano Luiz Martins alerta o empresário para possível golpe na cidade de promessa de reportagem televisiva

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

ACIM
MARÍLIA/SP

- ALEXANDRE ZANIN GUIDORZI
- ARBO CONTÁBIL
- AUDÁCIA MODAS
- CAFÉ LE VERDON
- CAP ARQUITETURA
- CASA DOS DESCONTOS
- DROGAMAIS
- ESCRITÓRIO UNIVERSAL DE CONTABILIDADE
- LOGATA CALÇADOS
- PAULISTA CENTRO AUTOMOTIVO
- TOP GÁS
- TRANÇADEIRA MARÍLIA



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

Acim com manutenção da certificação por mais um ano

Diretoria e funcionários da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília comemoraram a manutenção da normatização ISO9001:2015 pelo 10º ano consecutivo, depois de rigoroso processo de auditoria realizado pelos auditores: Fernando da Costa Procópio e Gilmar Zanardo, que entrevistaram funcionários, diretores, prestadores de serviços e associados, recomendando a manutenção do selo ISO9001:2015, conquistado em 2008, sendo uma das primeiras associações comerciais do Brasil a ser normatizada internacionalmente. “Para nós é motivo de orgulho esta conquista, pois, não é fácil manter o selo diante da complexidade dos processos administrativo”, disse o presidente da ACI de Marília, Adriano Luiz Martins, ao parabenizar diretores, funcionários, prestadores de serviço e associados pela conquista obtida.

Durante dois dias os auditores vasculharam documentos, promoveram reuniões segmentadas e ainda pesquisaram sobre os processos de gestão, visando a recomendação de melhorias, acertos e ajustes que foram bem pequenos. “Estamos nos dedicando a esta regulamentação desde o começo do segundo semestre”, disse o superintendente da Acim, José Augusto Gomes, ao lembrar da existência de novos serviços, de procedimentos alterados e a criação de outros processos de gestão. “Foi preciso rever todos os procedimentos para adequação as normas atuais”, falou ao, também, parabenizar os funcionários pela dedicação a este trabalho complicado que exige

muita atenção e dedicação. “Chegamos a temer pelo prazo curto, mas o nosso pessoal foi muito eficiente e eficaz neste serviço”, ressaltou Adriano Luiz Martins ao cumprimentar um a um que se envolveu nesta ação.

Anualmente o processo ISO 9001: 2015 é analisado e revisado e constantemente a auditoria averigua o trabalho realizado pela equipe da associação comercial. “Este ano tivemos o crescimento de quatro novos serviços, totalizando os 22 existentes, todos eles normatizados”, destacou Adriano Luiz

Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp).

A série ISO9000 é uma concentração de normas que formam um modelo de gestão da qualidade para organizações que podem, se desejarem, certificar os sistemas de gestão através de organismos de certificação. Foi elaborada através de um consenso internacional sobre as práticas que uma empresa pode tomar a fim de atender plenamente os requisitos de qualidade do cliente. A ISO9000 não fixa metas a serem atingidas pelas empresas a serem



Auditores anunciam a recomendação da manutenção do selo ISO9001 para a associação comercial de Marília

Martins que chegou a ficar preocupado com a possibilidade de não haver tempo para as especificações. “Foi tenso o trabalho, mas com a colaboração de todos foi possível conseguir e ainda com louvor”, festejou o dirigente que mantém a normalização por mais um ano, iniciado em 2008 sendo pioneira neste tipo de ação. “Graças a normatização ISO9001 a associação comercial é considerada há cinco anos como modelo de gestão no Estado de São Paulo consecutivamente”, acredita o dirigente que tentará o sexto título oferecido pela

certificadas, a própria empresa é quem estabelece as metas a serem atingidas. Empresas de diversos segmentos empresariais que contam com a Certificação ISO9001 passam a oferecer: Melhora na qualidade dos produtos ou serviços; Atrai novos consumidores; Aumenta a margem de competitividade; Agrega confiança ao negócio; Diminui a possibilidade de erros; Reduz custos de negócio; Torna produtos compatíveis; Atende a regulamentos técnicos; Facilita a exportação de produtos e Aumenta chances de sucesso.

NRF 2019

RETAIL'S BIG SHOW

**PARTICIPE DA MISSÃO EMPRESARIAL
MAIS FOCADA EM MPÉs!**

Único programa focado em MPE 11 a 18 de janeiro 2019 Nova York

Participe com o Sebrae-SP da missão NRF 2019, a maior feira e congresso de varejo do mundo.

- Seminário de abertura em NY
- Visitas técnicas
- Visita à feira/congresso

Valores para participação:

Pacote técnico: **R\$ 1.250,00** (parcelado no cartão de crédito).

Ingresso full pass (feira/congresso): **US\$ 950,00** (à vista no cartão).

**Pacote até 57% mais econômico
que os disponíveis no mercado**

MAIS INFORMAÇÕES:

Procure o Sebrae-SP
mais próximo, ligue
0800 570 0800 ou acesse:
<http://nrf.sebraesp.com.br>



SEBRAE
SP

Marketing Digital para Pequenos Negócios

Vou começar este artigo com perguntas para sua reflexão:

- Sua empresa tem presença no mundo digital ou apenas faz publicações nas redes sociais?

- Já avaliou o quanto esta presença no mundo digital pode favorecer a visibilidade da sua empresa?

Ainda é muito comum pequenas empresas confiarem apenas em formas tradicionais para realizar seu marketing, mas no mundo de hoje você precisa ter presença digital, ser conhecido e ter credibilidade.

Precisamos entender que o Marketing não mudou, o que mudou foi comportamento do consumidor, que tem consumido cada vez mais através dos negócios digitais. A bus-

ca por informações do produto/serviço se inicia no meio online.

Segundo Philip Kotler, considerado o pai do Marketing, marketing é “o processo social por meio do qual pessoas e grupos de pessoas satisfazem desejos e necessidades com a criação, oferta e livre negociação de produtos e serviços de valor com outros”.

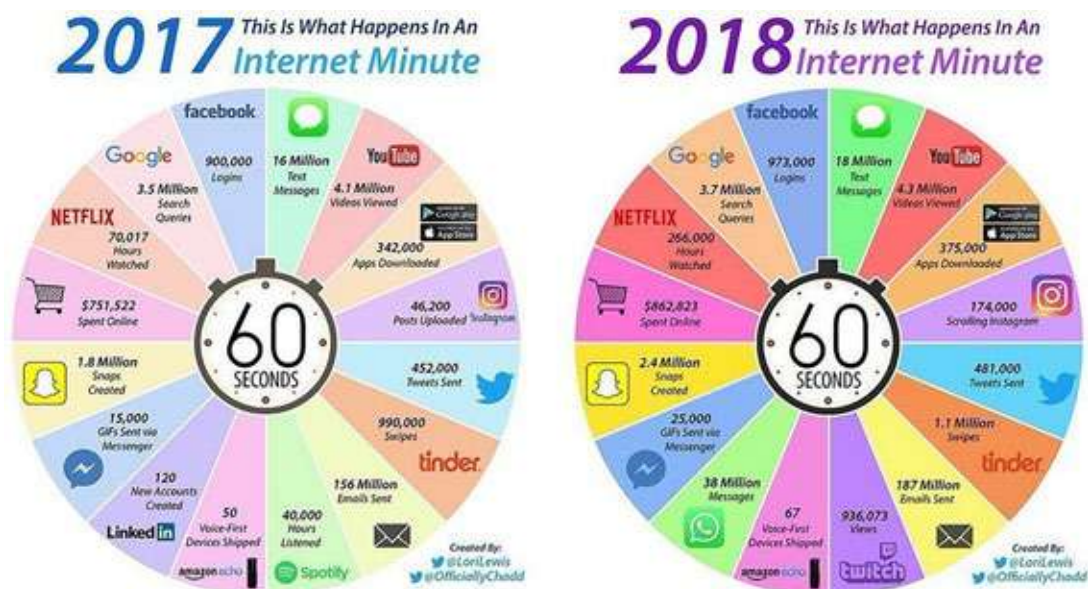
O Marketing digital é uma das principais formas que as empresas têm atualmente para se comunicar com o público de forma direta, personalizada, e no momento certo, promovendo marcas ou produtos através das mídias digitais. Os esforços de marketing são realizados no ambiente online.

Seja no meio tradicional ou no online, precisamos pensar no con-

sumidor, ter um produto ou serviço que soluciona seu problema, afinal, produto pelo produto, serviço pelo serviço dou um Google e encontro, isso ainda se a empresa estiver no meio digital.

Mais da metade da população mundial está na internet e esta revolução ou o modo das empresas interagirem com o seu público. Estar presente neste ambiente é fundamental para imagem da marca que fica muito mais evidente, então o cuidado e zelo com as informações e o relacionamento com o cliente ganham maior impacto e escala.

Vejam o salto de acessos em diversos serviços na internet, comparando 2017 para 2018:



Fonte: Ricardo Basaglia on Twitter - A evolução do que acontece em 60 segundos na internet, de 2017 para 2018

De acordo com pesquisa realizada pela International Telecommunication Union, 64% da população brasileira usa a internet diariamente. Nosso país é considerado o 3º em consumo de redes sociais. Esse número só não é maior porque a internet não chega para todos, pois ainda temos muitos problemas de infraestrutura.

O mundo virtual é hoje uma boa estratégia para se aproximar dos consumidores, e negócios de qualquer segmento podem apostar nessa estratégia.

Em 2019 devem entrar mais 60 milhões de consumidores! Tem mais gente querendo comprar do que lojas para vender. E ainda há um imenso oceano azul, apenas 5% do varejo está na internet, ou seja, só 5% dos nossos concorrentes estão na internet. Quem entrar no mercado digital e/ou usar o digital para alavancar seu negócio físico, tem um mercado muito grande. O que tem é muita gente falando de marketing digital, mas pouca gente fazendo comportamento com marketing digital. Encontre o perfil do público e resolva problemas!

Quando a gente passa a entender o comportamento do consumidor, faz toda a diferença.

Ainda tem dúvidas em sua empresa ser digital? Então veja alguns benefícios:

- Ter maior visibilidade para empresa, para a marca e maior alcance se compararmos com um ponto físico;

- Maior proximidade com o público alvo e descobrir quem é ele, do que ele gosta, quais são suas necessidades e seus desejos;

- Ser relevante para o público por meio de conteúdo;

- Aumentar os canais de venda e relacionamento;

- Estar acessível 24 horas por dia! O cliente pode ter acesso à sua empresa a qualquer hora. Estar acessível não é estar disponível. Para isso é importante estar claro o horário de atendimento e usar respostas automáticas para informar;

- Reduzir os custos e ganhar tempo na prospecção de clientes, já que é possível realizar ações únicas para um grupo maior de clientes;

- Os concorrentes já estão lá, então provavelmente quem não está online já está perdendo clientes e dinheiro.

Por onde começar a construir a presença online? Abaixo os 6 passos que ajudará nessa jornada:

1. Conheça seu cliente (crie personas): faça pesquisas.

2. Defina como vai se posicionar na internet: desenhe a identidade da marca online.

3. Construa um site: cartão de visita no mundo online.

4. Esteja presente nas redes sociais: naquelas em que seus clientes estão e nas que consegue administrar.

5. Gere conteúdo. Conteúdo = Engajamento = Novos Clientes

6. Faça um plano de divulgação online: planejamento e gestão são essenciais para gerar resultados.

Enfim, entenda do seu negócio e não apenas da sua empresa; foque na experiência com o seu cliente; faça gestão e analise as métricas; esteja presente no dia a dia do cliente. Construa relacionamentos e não confunda isso com vender.



*Cristiane Souza Aguiar
Consultora de Negócios – Sebrae Marília*

Vai Nevar
em Marília

Natal é a oportunidade de recuperação e atração





O mês de Dezembro é sempre considerado diferente dos demais, na visão do comércio varejista, em virtude de ser a oportunidade de recuperação em todos os sentidos para a maioria das empresas de pequeno, médio e até de grande porte. Assim sendo, este ano as expectativas são das mais positivas, pois o País vive um momento de euforia momentânea e isso reflete diretamente no comércio, segundo o presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, que prevê de forma cautelosa um crescimento superior a 5% no volume de vendas, mas inferior aos desejados 10% como gostaria todo empresariado. “O momento é bom, mas não tão bom assim”, falou ao observar os números que mostram um crescimento leve tanto da expectativa do consumidor, quanto no planejamento do comerciante.

funcionalismo em geral, que aproveita a oportunidade para quitar dívidas e fazer uma compra de menor impacto. “Isso enfraquece o poder de compra para o Natal”, destaca o superintendente da ACI de Marília, José Augusto Gomes, que aponta o Black Friday como sendo uma oportunidade positiva do comércio varejista. “Dali em diante é tudo Natal”, acrescentou com experiência de quase quatro décadas de associação comercial.

Mesmo com as vendas em grande expectativa de ambos os lados: consumidor e comerciante, é preciso preparar o comércio em geral da cidade para receber visitantes de diversas cidades próximas. O vice presidente da diretoria da Acim, Manoel Batista de Oliveira, acredita que 1,5 milhão de pessoas são consumidoras na cidade de Marília que conta com dois shoppings, várias galerias, alguns centros de compras, e



A primeira reunião sobre o Natal Iluminado aconteceu em Abril, na sede da Acim

O clima natalino começa em Novembro. As vendas do “Black Friday”, já estão próximas em desempenho das principais datas comemorativas do comércio em geral como Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Namorados. Uma data que está entrando para o planejamento promocional de quase todas as empresas, e, sendo muito próxima do Natal, por acontecer sempre na penúltima sexta-feira do mês de Novembro, afeta diretamente as vendas do Natal, por atingir o recebimento da primeira parcela do 13º salário do

corredores comerciais diversificados nas zonas sul e norte, além do centro comercial. “Somos um atrativo”, garante o dirigente com experiência de muitos anos no comércio da região sul. “Pessoas de muitas cidades nos visitam diariamente, e no Natal esse número cresce bastante e precisamos estar preparados”, falou ao apontar a associação comercial como a entidade capaz de trabalhar junto ao comerciante em geral.

De acordo com o dirigente a entidade comercial precisa continuar

com os investimentos na promoção do varejo mariliense, através das mídias sociais e dos veículos de comunicação existentes, como rádio, televisão e jornais. “O sorteio de prêmios sempre foi e sempre será um grande atrativo”, acredita Manoel Batista de Oliveira ao lembrar que este ano a Acim sorteará viagens de cruzeiro pelo litoral brasileiro, além de vales compras em dinheiro. “O consumidor, o lojista e o comerciante gostam deste tipo de campanha e o momento é bastante peculiar para isso”, reforçou o dirigente que considera fundamental para o lojista este tipo de diferencial entre uma loja e outra. “As lojas participantes da campanha levam uma boa vantagem daquela que não oferece esse tipo de possibilidade para o próprio cliente”, comentou.



A segunda reunião aconteceu em Maio, quando as definições começaram a surgir

Na opinião do outro vice presidente, Roberto Borquette de Mello, o Poder Público Municipal tem participado de forma tímida em anos anteriores, neste sentido, e dos últimos tempos a cada ano tem surgido alguns diferenciais. “A cidade precisa estar receptiva a este visitante”, falou ao citar a pavimentação asfáltica, a segurança, a iluminação e principalmente a limpeza, como sendo o básico para receber quem vem de fora. “A primeira impressão é a que fica, e neste sentido, somente a Prefeitura Municipal pode cuidar disso”, ressaltou ao lembrar que isso vem sendo feito, mas é preciso sempre aumentar o raio de ação e ampliar os cuidados diários. “As pessoas precisam se sentir acolhidas”, disse ao lembrar a questão da Zona Azul que está prestes a ter uma solução temporária,



Em Outubro a confirmação da máquina de fazer neve, o atrativo para este ano

visando organizar as vagas de estacionamento na cidade. “Bom senso sempre foi o melhor caminho para se evitar aborrecimento”, citou o dirigente da ACI de Marília.

As atividades culturais também fazem parte deste contexto. Na visão de Luiz Carlos Macedo Soares, vice presidente da diretoria, as presenças de corais, conjuntos musicais e de teatro são sempre bem vindos. “As pessoas aguardam esse tipo de acontecimento na cidade, nesta época do ano”, comentou o dirigente que elogiou a performance da atual diretoria que vem tratando do assunto com antecedência juntamente com a secretaria municipal da cultura. “Imprevistos sempre acontecem e alterações na programação são esperadas”, falou ao lembrar das chuvas nesta época do ano, que podem afetar na programação que visa atender o centro comercial e os principais corredores do comércio da cidade, sempre ao ar livre. “Os nossos Papais Noéis estarão desfilando pelas ruas da cidade, distribuindo doces e agradando as crianças e os idosos”, completou ao lembrar do grupo feminino de Mamãe Noéis que também faz parte da programação.



Reunião na Prefeitura entre a diretoria e o prefeito finalizou os preparativos para o Natal

O Paço Municipal será o centro das atrações com a “Casa do Papai Noel”, o Presépio e os bonecos ali localizados. “Sem contar a iluminação especial”, acrescentou Adriano Luiz Martins que esteve reunido com o Prefeito Daniel Alonso e combinou os detalhes. “Haverá um show musical na Avenida Bahia, ao lado da Prefeitura, que atrairá muitas pessoas”, acredita o presidente da Acim que agendou para o último dia do ano, dia 31, o sorteio para consumidores, comerciante e comerciantes dos prêmios da campanha promocional da Acim nesta época do ano. “Vamos fazer no centro comercial, como de costume, com a participação do público”, comentou o dirigente que tem feito isso em todas as sorteios promovidos pela Acim. “O importante é que as pessoas percebam que o Natal em Marília é diferente e bastante agradável”, resumiu ao acreditar que será um excelente período para as vendas e para entretenimento. “Todos são muito bem vindos para as lojas do comércio de Marília”, falou.



É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?



COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS

CONFIRA ABAIXO COMO:

↑ 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

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

↓ 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

 acim.org.br

  acimarliasp

 Centro | R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678 - Centro - Marília-SP  14 3402-3300

 Zona Sul | R. Dr. Carlos Vilalva, 32 - Nova Marília - Marília-SP  14 99836-5733


MARÍLIA/SP

Dicas de apps



Warren

O Warren é o jeito mais fácil de investir bem. Nele, você consegue criar e compartilhar objetivos, estabelecer metas de investimento e acompanhar seus rendimentos. Tudo 100% online e de forma prática, segura e transparente.



Google Drive

O Google Drive é um lugar seguro para você armazenar todos os seus arquivos e acessá-los em qualquer smartphone, tablet ou computador. Os arquivos do Drive, como seus vídeos, fotos e documentos, são armazenados em backup com segurança para você não perdê-los.



Asana

Asana é a maneira mais fácil das equipes monitorarem os trabalhos e obterem resultados. Com tarefas, projetos, conversas e notificações, Asana ajuda as equipes a levarem o trabalho adiante do começo ao fim. É simples de começar a usar e poderosa o suficiente para monitorar todo o seu negócio.



Drift

Drift é um aplicativo de mensagens que permite que você converse com seus visitantes e clientes em tempo real, de qualquer lugar. Use para encurtar seu ciclo de vendas, converter mais leads e manter seus clientes satisfeitos. Mais de 50.000 empresas escolhem o Drift para dar às suas perspectivas uma experiência no tapete vermelho.



CamFind

O CamFind, o primeiro mecanismo de busca visual móvel do mundo, permite que você pesquise qualquer coisa em seu dispositivo móvel apenas tirando uma foto. O CamFind já alcançou sucesso no iOS com mais de 3 milhões de downloads.



Eu sou GV

Assista a transmissões em vídeo, podcasts e outros conteúdos exclusivos para os usuários do aplicativo. O Geração de Valor tem o objetivo de promover o empreendedorismo e a construção de uma mentalidade vitoriosa, fazendo com que as pessoas pensem fora da caixinha, contrariando as estatísticas e o fluxo natural que a sociedade segue.

Consultas entre empresas tem crescimento de 0,29%

Os 10 primeiros meses do ano elevaram a média anual do número de consultas cadastrais entre empresas, de acordo com os dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, que chegou a 0,29% de elevação em igual período do ano passado. “Isso quer dizer que podemos fechar o ano com crescimento no número de consultas entre os dados cadastrais entre empresas”, disse o vice presidente da entidade, Manoel Batista de Oliveira, ao avaliar os dados estatísticos do órgão de consulta de proteção ao comerciante em geral. “É sempre bom saber os dados da empresa com quem está negociando”, disse o dirigente mariliense.

De acordo com os números apresentados, com o fechamento do mês de Outubro, as consultas jurídicas realizadas até então foram inferiores ao mesmo mês em 2017, quando chegou a 3.341 consultas realizadas, diante das 3.254 consultas realizadas este ano. “Mas mesmo assim, na média anual, houve elevação de 0,29%”, destacou o vice presidente da diretoria ao apontar as 35.520 consultas realizadas nos dez primeiros meses do ano, diante das 35.416 consultas atingidas no mesmo período do ano passado. “Acredito que em Novembro e Dezembro devam crescer, por ser um período de negociação intensa entre as empresas, principalmente por causa do Natal”, falou Manoel Batista de Oliveira.

Dos 10 meses do ano, quatro deles foram positivos, e em volume consideráveis, como é o caso do mês de Abril, quando foram realizadas 3.474 consultas este ano, diante das 2.796 consultas entre empresas realizadas no ano passado. “Não existe uma explicação específica, pois, isso sofre muito com as questões políticas e econômicas de forma direta”, comentou o vice presidente da Acim ao verificar que nos dois primeiros meses do ano o volume de consultas foi considerado grande com 13,84% em Janeiro e 14,78% em Fevereiro, o que são analisados como normais, em virtude do ano se iniciar e as empresas prepararem estoques e produtos para a temporada.

Os seis meses em que as consultas foram menores este ano, no comparativo com o ano passado, os três últimos meses do levantamento (Outubro, Setembro e Agosto) foram inferiores aos mesmos meses de 2017. “O mês de Setembro foi o que mais surpreendeu com 11,59% de queda”, apontou o vice presidente da diretoria ao verificar que a Copa do Mundo este ano deve ter ajudado no começo do ano, mas prejudicado nos meses de Junho e Julho. “Junho houve queda de 5,84% enquanto que em Julho houve elevação de apenas, 1,70%”, comparou ao considerar ruim a queda no mês de Junho. “Acredito que os jogos da Copa do Mundo devam atrapalhar as negociações entre empresas”, opinou sem muita segurança.

Para o presidente da ACI de Marília, Adriano Luiz Martins, é im-

portante que as empresas procurem informações cadastrais das demais empresas com quem negocia como forma de ter mais segurança na negociação, e principalmente quanto a expectativa de recebimento. “Nos dias de hoje não dá mais para ser surpreendido com o não recebimento”, falou, mas admite ser muito comum por razão das mais diversas, empresas não saldarem dívidas contraídas com antecedência. “As incertezas são muitas, daí a sugestão para diminuir o prazo e promover mais negociações durante o ano”, comentou o dirigente da associação comercial local ao sugerir intervalos menores das negociações e negociações mais constantes. “Talvez, desta maneira, seja possível evitar a inadimplência”, comentou.



Manoel Batista de Oliveira, vice presidente da Acim, avalia performance entre empresas no SCPC

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Unimed 
Marília

VOCE

já marcou uma hora com você hoje?

www.MUDEHABITO.com.br

Diretoria da Acim se reúne demoradamente

A reunião mensal da diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília de Outubro foi um pouco mais demorada que o normal em virtude da pauta do encontro que exigiu um pouco mais de tempo dos diretores da entidade. “Foram assuntos importantes que necessitávamos de definições e explicações”, comentou o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, ao agradecer a paciência dos diretores presentes, que se reúnem mensalmente para a discussão de temas administrativos. “Uma prática importante para o caminhar das atividades da entidade que conta com a participação de todos”, defendeu o dirigente mariliense que vem seguindo as mesmas determinações dos anos anteriores com os encontros mensais.

No encontro desta vez a questão de investimentos da entidade exigiram explicações jurídicas e contábeis. De acordo com superintendente da entidade, José Augusto Gomes, a diretoria precisou decidir sobre uma série de questões pendentes neste sentido. “A partir do momento que a diretoria participa e decide, passamos a executar os procedimentos para concluir a tarefa planejada”, disse o diretor que completará no ano que vem 45 anos de trabalhos para a entidade. “É importante que cada diretor tenha conhecimento do que está sendo feito, e opine para que encontremos o melhor caminho”, opinou o diretor que tem um planejamento estratégico a seguir, mas que dependendo das variáveis, prazo e execuções podem ser altera-

dos. “Difícilmente mudamos a ordem, mas constantemente mudamos a forma de fazer”, disse.

Os investimentos da entidade são de ordem interna e externa. Mais serviços foram criados exigindo contratações, investimentos em materiais e alocação de local e mobiliário, por exemplo, bem como a ampliação do imóvel. “Passamos a ter 23 serviços diferentes, no total, para os nossos as-

Outro ponto importante que necessitou tempo e discussão entre os diretores foi quanto as campanhas promocionais do final do ano e os planos de saúde. “Dois temas contundentes, e as decisões eram imediatas”, justificou Adriano Luiz Martins que ratificou o planejamento da campanha promocional do final do ano com sorteio de prêmios de forma eletrônica e os planos de saúde que estão em fase de con-



Reunião da diretoria da Acim exigiu tempo e reflexão dos diretores com assuntos importantes

sociados, o que requerem um pouco mais de adaptação do nosso pessoal e principalmente da infraestrutura”, comentou Adriano Luiz Martins que necessitou rever os conceitos da normatização ISO9001, bem como os procedimentos administrativos e de imobiliário. “Felizmente nossa entidade é capaz de suportar tudo isso de forma a não mudar em nada o ritmo das atividades”, elogiou o presidente da entidade ao ter a concordância da diretoria para as atividades necessárias.

clusão de estudos e avaliações sobre as reformulações necessárias. “A parte mais complicada é o cuidado com as questões jurídicas e principalmente o planejamento “pós decisão”, afinal, uma vez decidido caminhamos pra frente, por isso, cada passo é refletido bem para não perdermos muito tempo com os debates”, comentou Adriano Luiz Martins que pretende realizar mais uma reunião ordinária com a diretoria executiva antes do final do ano. “Desde que não seja necessária uma reunião extraordinária”, enfatizou.

Acim passa a atender como Autoridade de Registro



Desde Outubro a Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília passou a ser considerada Autoridade de Registro (AR), nas operações sobre a certificação digital, a identidade digital de pessoas físicas e jurídicas por meio eletrônico. “Deixamos de ser um posto avançado e agora somos independentes”, disse o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, que considera ser um importante a manutenção deste serviço para a comunidade em geral. “Nosso atendimento passou a ser personalizado e somos capazes de atender qualquer pessoa interessada por questões de minutos”, completou o superintendente da Acim, José Augusto Gomes, ao lembrar que a entidade passou a assumir todos os compromissos legais para oferecer o serviço a comunidade local e regional.

A associação comercial mariliense foi o primeiro posto de atendimento no Estado de São Paulo há mais de 10 anos pelo sistema Facesp (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo). “A diferença entre um posto e uma “AR” é que a gestão agora é toda de responsabilidade da Acim”, completou José Augusto Gomes ao lembrar que uma Lei Federal proíbe o trabalho de postos avançados a partir desta Lei. “Agora, quem quiser oferecer este serviço tem que se enquadrar como Autoridade de Registro”, frisou o dirigente ao lembrar da necessidade de capacitação dos funcionários, custos operacionais e responsabilidade legal. “Este serviço para o usuário não muda em nada, apenas melhora no tempo e na agilidade do atendimento”, reforçou o diretor superintendente.

De acordo com Adriano Luiz Martins a Associação Comercial e Industrial de Marília passa a ter dois grandes serviços de âmbito

nacional, que são: Escritório Regional da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), e agora a Autoridade de Registro para Certificação Digital. “Dois mecanismos fundamentais para o empreendedorismo, que em nossa cidade, estão com a chancela da associação comercial”, destacou o presidente ao agradecer a diretoria da entidade por compreender a importância do investimento e a melhora na qualidade de atendimento. “Muitos documentos importantes exigem a certificação digital, que passa a ter autenticidade, confiabilidade e integridade em diversas operações comerciais, tributárias e serviços federais, estaduais e municipais”, disse o dirigente satisfeito com a conquista. “A certificação digital dá validação nas operações”, completou.

Diante deste serviço aprimorado os interessados devem entrar em contato através dos números telefônicos: (14) 3402-3300 ou através do número (14) 99768-8168, para agendamento prévio. “Dos 22 serviços existentes na entidade, o ACCertificado, que trata da Certificação Digital, é uma das atividades que exige pessoal especializado e atendimento diferenciado”, comentou Adriano Luiz Martins ao apontar a entrada social da Acim para a prestação deste serviço. “Temos um local totalmente adaptável para atender a comunidade em geral, com horário marcado e serviço personalizado”, falou ao acreditar ser uma das poucas Autoridades de Registro (AR) na cidade de Marília a oferecer este serviço dentro da lei.



Atendimento para a comunidade passou a ser personalizado na sede da Associação Comercial e Industrial de Marília



Confira algumas das atividades realizadas pela Acim



• ANIVERSÁRIO – Festejando os aniversariantes de Outubro entre funcionários e diretores da Acim como acontece mensalmente na sede da Acim.



APRENDA MAIS – Reunião com diretores da Escola "Aprenda Mais", para fortalecer o Programa AC-Educa



DOAÇÃO – Mantimentos conseguidos pelo Conselho da Mulher Empreendedora da Acim, numa iniciativa das conselheiras



DOAÇÃO 2 – Entrega de produtos doados pela Acim a serem utilizados em gincana escolar na cidade de Marília



JULIANO – Encontro realizado na Acim com Hélio Mariano, Marcos Vinicius e Juliano, sobre novas parcerias



LEANDRO – Reunião na sede da Acim com o representante da Tray em Marília, o empresário Leandro com o presidente Adriano



SPSP[®]

GRUPO EMPRESARIAL
DE SERVIÇOS

25 ANOS



**UM PARCEIRO
ESTRATÉGICO
PARA SEU
NEGÓCIO!**

O Grupo SPSP - Sistema de Prestação de Serviços Padronizados, em 2019 completará 25 anos de atuação, sendo hoje, umas das mais conceituadas empresas de terceirização do estado de São Paulo. Conquistou experiências, certificados e incorporou novas tecnologias, oferecendo aos seus clientes serviços qualificados e padronizados. Além da grande variedade de serviços prestados, o Grupo SPSP trabalha com qualificação profissional, aperfeiçoando e capacitando colaboradores com treinamentos periódicos e supervisão constante. Com equipamentos de última geração os serviços são acompanhados e verificados com sistemas avançados e check lists on e off line.

A SPSP sabe da importância da união de cada cliente-parceiro e colaborador que faz o crescimento e o sucesso da empresa e valoriza todos os momentos desse vínculo que nos torna mais fortes a cada ano. Neste mês, próximo para iniciarmos 2019, o grupo SPSP deseja a todos clientes-parceiros e colaboradores um final de ano repleto de realizações e um ano novo cheio de novos objetivos e conquistas.

O Grupo SPSP agradece a todos os colaboradores e parceiros por serem peças fundamentais para essa história de crescimento e sucesso! Que possamos iniciar mais um ciclo de 2019 juntos novamente!



TERCEIRIZAÇÃO
PORTARIA E LIMPEZA
HIGIENE HOSPITALAR
SEGURANÇA PATRIMONIAL

www.spsp.com.br

(14) 3311-4000

facebook.com/spspterceirizacao/

Novos Serviços

A parceria entre a MultiCrédito e a ACIM oferecerá condições especiais para os associados.

Multicard



ISENTO DE ALUGUEL

- ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS
- TAXAS COMPETITIVAS**
- PARCELE COMPRAS EM ATÉ 12X
- RECEBA EM D+2

CONTE COM UM SISTEMA EXCLUSIVO DE GESTÃO DE VENDAS ONLINE

A MULTICRÉDITO TRABALHA COM PARCERIAS PARA PROCESSAMENTO DAS TRANSAÇÕES, PAGAMENTOS E ANTECIPAÇÃO DOS RECEBÍVEIS.

BANDEIRAS ACEITAS



* NECESSÁRIO TER O MÍNIMO FATURAMENTO MENSAL DO RAMO.
** PEÇA PARA O EXECUTIVO INFORMAR QUAIS SÃO AS TAXAS.

MultipluSeguros



Consultoria gratuita na escolha dos melhores produtos, parceria com as principais seguradoras do país, agilidade e transparência na oferta dos serviços em seguros.

PARA EMPRESA

RISCOS PATRIMONIAIS

- Seguro Empresarial
- Seguro de Frota
- Seguro de Transportes
- Seguro Garantia
- Seguros de Responsabilidade Civil

BENEFÍCIOS

- Seguro Saúde/Assistência Médica
- Seguro de Vida
- Plano odontológico Empresarial

MASSIFICADO

- Assistência 24 horas
- Seguro Educacional*
- Seguro Garantia Estendida

*seguro específico para instituições de ensino

SOB MEDIDA

Adquira serviços customizados para você e sua empresa com benefícios exclusivos.

PARCERIAS





Anos 80

Dirigentes da Acim na década de 80: Sérgio Paulo de Melo Mendes, Kalil Haddad, João Gonçalves, Arvino Stroppa, Odair Aparecido Martins, Pedro Pavão, Ednaldo Rezende, Pedro Gelsi e José Roberto Fassina



Anos 90

Dirigentes da Acim na década de 90: Marcos Rezende, Domingos De Leo, Kalil Haddad, Pedro Gelsi e Nelson Mora, todos presidentes da entidade



Acim apresenta consumidores e comerciários contemplados



O primeiro sorteio com prêmios deste ano desenvolvido pela Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília tiveram os quatro contemplados conhecidos através do sorteio realizado no dia 31 de Outubro, quarta-feira, às 16 horas, no centro comercial da cidade, no cruzamento das ruas São Luiz e Prudente de Moraes, quando os consumidores: Adriano de Oliveira Silva, residente no Jardim Portal do Sol, em Marília e Geni Barboza Silva, residente na cidade de Quintana, foram os contemplados com aparelhos smartphones, enquanto que os comerciários: Lara Santos Raimundo (Supermercado Amigão) e Mariane Rasmussen (Óptica Marília), também foram contemplados com outros aparelhos smartphones com os mesmos cupons sorteados. “Os ganhadores participaram de nossa campanha realizada em Outubro, com o Dia das Crianças”, falou o presidente da Acim, Adriano Luiz Martins.

Mais de três mil cupons concorreram eletronicamente, ou seja, foram preenchidos de acordo com o novo modelo em que é utilizado um aplicativo para aparelhos celulares (Clube do Associado), desenvolvido para a associação comercial, quando o consumidor preenche uma vez apenas todos os campos necessários para a identificação, além de enviar a nota fiscal eletronicamente, distribuindo o número de cupons de acordo com o valor da compra, dando direito a mais de um cupom com valores acima de R\$ 50,00. “O aplicativo organiza muito bem as informações, que passam a ser corretíssimas, sem dúvidas caso o

cupom fosse preenchido a mão”, ressaltou José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial, que ao ter os cupons contemplados em mão, foi possível conseguir todas as informações corretas dos contemplados e das lojas participantes.

Esta é a primeira campanha promocional eletrônica desenvolvida pela Acim. As campanhas anteriores eram realizadas com preenchimento a mão dos cupons que eram entregues na entidade. Agora, com o aplicativo de telefone, todo o sistema foi eletrônico e as chances de erro são mínimas. “Mesmo assim tivemos agora um cupom inválido, por não ter sido preenchido por completo, com informações mínimas”, explicou o dirigente da associação co-

regulamento junto a Caixa Econômica Federal”, afirmou Adriano Luiz Martins que considera aprovado o novo sistema de campanha promocional que será ampliada e mais utilizado pela entidade. “Aqueles que preencheram os dados no aplicativo nesta campanha, não precisam preencher mais, nas próximas campanhas”, falou o presidente da Acim.

NATAL 2018 – Para o mês de Dezembro, visando as vendas do Natal, a diretoria da ACI de Marília está viabilizando a realização de uma nova campanha. “Definimos os prêmios e os outros detalhes”, avisou Adriano Luiz Martins que pretende reorganizar os investimentos e modelo de campanha. “Para este ano estamos oferecendo viagens e vale compras”, comentou o



Sorteio realizado na calçada da Rua São Luiz contemplou quatro pessoas: dois consumidores e dois comerciários

mercial de Marília que acompanhou todo o processo de execução do sorteio. “Fizemos o sorteio publicamente, no calçada da Rua São Luiz, dentro do

dirigente que pretende decidir o quanto antes com a diretoria da associação comercial a programação para toda a próxima temporada.

TEMOS CONDIÇÕES ESPECIAIS

PARA SUA EMPRESA!

INTERNET EMPRESARIAL

100MB

INTERNET EMPRESARIAL

200MB

INTERNET EMPRESARIAL

300MB

100% FIBRA ÓPTICA



TELEFONIA PME



ACESSO DIGITAL



PABX VIRTUAL

ENTRE EM CONTATO CONOSCO PARA SABER MAIS!

(14) 3434-0400



APROXIMANDOPESSOAS



ACIM
MARÍLIA/SP

Seu Natal mais presente

#SEUPRESENTE
#ESTÁEMMARÍLIA

O NOEL JÁ DISSE,
EM MARÍLIA SEU NATAL
É MUITO MAIS FELIZ!

PARTICIPE DA PROMOÇÃO
ESPECIAL DE DEZEMBRO

Marí de prêmios

ACIM
MARÍLIA/SP

3 CRUZEIROS & 9 VALES COMPRAS
DE R\$500,00