REVISTA

CONNECT

ACIM

O QUE VOCÊ FARÁ COM O DINHEIRO SE

REDUZIR 80% DA CONTA DE ENERGIA?

CONHEÇA O ACIM ENERGIA E SAIBA COMO ISSO É POSSÍVEL

ACIM
FOMENTANDO EMPRESAS
FORTALECENDO MARÍLIA

ACIM
MARÍLIA/SP

Dezembro/2020 • Nº 97 • Ano 08

O melhor Natal é o Dakki

no comércio ou online

marilia.dakki.com.br

ACIM MARÍLIA/SP

acim.org.br

acimariliasp

Connect Acim

www.mustache

Finalmente chegou o Natal. E agora?

Muitos comerciantes estão apreensivos sobre o Natal deste ano. Uma dúvida interminável, afinal, o controle da quarentena a cada dia vem tomando rumos surpreendentes no Brasil e no Mundo, dificultando qualquer tipo de previsão e planejamento. Não tenho a menor dúvida de que será um Natal bem diferente, daqueles para entrar para a história e ser sempre lembrado como motivo de superação. Mas que será instigante, eu não tenho dúvida, pois, não sabemos que medida tomar, principalmente em uma época em que haverá a influência política com as eleições realizadas anteriormente. Acredito que devemos estar preparados para todas as medidas possíveis e sermos cautelosos, apesar dos índices mostrarem boa expectativa do consumidor e do comerciante e principalmente pelo ritmo da recuperação da economia. Isso é entusiasmante.

De qualquer forma, na qualidade de associação comercial, estamos procurando fazer o que é possível, que nem sempre se resume no que gostaríamos de fazer. Como entidade é preciso dar o exemplo e seguiremos todas as orientações do Plano São Paulo de combate a Covid-19 instituído pelo Governo do Estado de São Paulo, quem detém as orientações da quarentena, deixando os municípios reféns de comportamentos regionais. Temos que torcer para que não haja o retrocesso nas fases de enfrentamento, pois, isso custaria caro para muitos segmentos do comércio, sem contar o susto aos consumidores. É preciso manter, pelo menos, a fase em que estamos. Essa já será uma grande vitória diante das circunstancias que estamos vivendo.

Por outro lado é preciso começar a pensar em algo que possa surtir efeito a médio e longo prazos. A associação comercial está inovando, mais uma vez, e procurando mostrar na prática a possibilidade de empresas e domicílios produzirem a própria energia, através das mini usinas fotovoltaicas que passam a ser realidade na cidade e a associação comercial está mostrando isso, com a mini usina instalada que já está gerando a própria energia elétrica da entidade, proporcionando economia e comportamento positivo em favor da natureza com menos CO_2 emitido. Pode parecer complicado o entendimento, mas vendo a usina na prática qualquer pessoa reconhece ser um comportamento necessário, e para isso, foi criada uma condição especial para os associados que se interessem pela instalação com financiamentos suportáveis e com instalação imediata.

Tenho a impressão de que as mudanças chegaram em um ritmo acelerado e forçado, e precisamos nos adaptar e acompanhar tudo isso. Até então as mudanças eram precisas e agora as mudanças são necessárias. Ou muda ou muda. Não existe outro termo e diante disso a visão empreendedora deve estar ampliada com várias frentes, nunca descuidando do maior patrimônio de uma empresa que é o grupo de funcionários. É preciso crescer, acompanhar a evolução, mas nunca deixar de acreditar nas pessoas, na equipe e nas ações em grupo. Reconhecer que a mudança começa nas pessoas e não em prédios e equipamentos. Invista no conhecimento, na capacitação no treinamento que a empresa nunca perderá, pois, o ser humano é mutante e se transforma a cada bom instante. A pandemia é um desastre, mas em todo desastre as relações humanas são fortalecidas. Pense nisto.

Adriano Luiz Martins é o atual presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília. Presidente do Codem de Marília e Vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARÍLIA ★★★★★ ISO 9001

ACIM FOMENTANDO EMPRESAS FORTALECENDO MARÍLIA

R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678
Centro, Marília - SP, 17500-060
Telefone: (14) 3402-3301
WhatsApp: (14) 99702-7146
E-mail: acim@acim.org.br
www.acim.org.br
Filiada a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)
acimariliasp

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
Coordenador

Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil
Vice Coordenador

CONSELHO FISCAL: TITULARES

César Jorge Elias José
José Luis Leite
Sérgio Mosquim

SUPLENTES

Anderson Fevereiro
Joraci Leati
Sérgio Domene

SUPERINTENDENTE:

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

CONSELHO CONSULTIVO

Libânio Victor Nunes de Oliveira
Presidente

Ilma Maria Aires de Lucena
Vice Presidente

Adalberto Dezotti de Oliveira
Antônio Carlos Colato
Carlos Cavalheire 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
José Antonio Gasparini
José Raimundo Souza Azevedo
José Roberto Guimarães Torres
Mario Luiz Girotto
Marli Aparecida Espadoto
Mauro Celso Rosa
Oswaldo Fernandes De Souza
Regina Lúcia Ottaiano Losasso Serva
Valder Renato Martins
Vera Lucia De Aguiar Miranda
Vicente Giroto Filho
Wanderley Rossilho D'Avilla
Webber Jo Ibara
Wilson Mattar

CONNECT ACIM

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

CONNECT ACIM

ÍNDICE

10 **MULHERES QUE SE DESAFIAM**
CONSELHO DA MULHER PARTICIPA DE EVENTO VIRTUAL COM A ACC

12 **ASSOCIAÇÃO COMERCIAL**
REUNIÃO INICIA OS PREPARATIVOS PARA ATIVIDADES NATALINAS

13 **INTERCÂMBIO EMPRESARIAL**
COMITIVA MARILIENSE INTENSIFICA ENCONTRO COM PARANAENSES

14 **ARTIGO**
A IMPORTÂNCIA DO COMPORTAMENTO EMPREENDOR E DA GESTÃO FINANCEIRA EM TEMPOS DE CRISE

20 **DICAS DE APPS**
APLICATIVOS ÚTEIS PARA VOCÊ E SEU NEGÓCIO

21 **ASSOCIAÇÃO COMERCIAL**
DIRIGENTE DE DOURADOS CONHECE SERVIÇOS E A SEDE DE MARÍLIA

22 **COMÉRCIO VAREJISTA**
NA PANDEMIA CRESCE O NÚMERO DE CONSULTAS SOBRE CHEQUES

27 **HISTÓRIA DE MARÍLIA**
CONFIRA MOMENTOS MARCANTES DA HISTÓRIA DA ACIM E DE MARÍLIA

28 **AGENDA ACIM**
CONFIRA ALGUMA DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

30 **ASSOCIAÇÃO COMERCIAL**
ENTIDADE PASSA POR REFORMA. ATENDIMENTO MUDA DE ENDEREÇO

08

ASSOCIATIVISMO
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL QUER 5 MIL ASSOCIADOS ATÉ DEZEMBRO

24

DESENVOLVIMENTO LOCAL
ENCONTRO APRESENTA REGIMENTO, FORMA COMITÊ E CRIA PLANO DE AÇÃO

16

ACIM ENERGIA LIMPA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DÁ EXEMPLO NA ECONOMIA E MEIO AMBIENTE

APRENDA A IDENTIFICAR SE SEU DINHEIRO É REAL

1 Veja a Marca-d'Água

Coloque a nota contra a luz e veja, na área clara, a figura do animal e o número do valor da nota, em tons que variam do claro ao escuro.

2 Veja o Fio de Segurança

Um fio escuro fica visível próximo ao meio da nota, quando ela é colocada contra a luz. Nele estão escritos o valor e a palavra "REAIS". Mas repare que o fio só está presente nas cédulas de 10, 20, 50 e 100 reais.

3 Sinta o Alto-Relevo

Pelo tato, você sente o relevo em algumas áreas da nota. Por exemplo: na frente, na legenda "REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL", nas laterais e nos números indicativos de valor (nas notas de 10 e 20 reais, somente no número inferior esquerdo). Nas notas de 20, 50 e 100 reais, você pode sentir o relevo também no verso: na legenda "BANCO CENTRAL DO BRASIL", no animal e no número indicativo de valor.

4 Veja o Quebra-Cabeça

Coloque a nota contra a luz e veja que as partes do desenho do verso completam as da frente, formando o número do valor da nota.

5 Descubra o Número Escondido

Ao colocar a nota na altura dos olhos, na posição horizontal, em um lugar com bastante luz, você vê o valor da nota aparecer nas áreas indicadas.

6 Descubra os Elementos Fluorescentes

Sob luz ultravioleta, você vê que:

- o número do valor da nota aparece na frente, na área indicada;
- a numeração de série vermelha fica amarela;
- pequenos fios se tornam visíveis na cor lilás.

Para saber mais sobre as notas do Real, visite o site www.bcb.gov.br

BANCO CENTRAL DO BRASIL

GOVERNO FEDERAL BRASIL PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA

Associação Comercial quer 5 mil associados até dezembro

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, está com uma meta audaciosa de chegar a 5 mil associados até o final do ano. Um plano de ação neste sentido está sendo executado e em pouco mais de 30 dias o crescimento chegou a 121,7%, em época de pandemia. "Com a nova categoria de associados com CPF, o chamado associado Slim, o pessoal tem visto vantagens em utilizar os nossos serviços", celebrou o presidente da entidade associativa que acredita atingir os 5 mil associados até o final do ano. "Essa é a nossa meta, e pelo ritmo devemos atingi-la, até com antecedência", falou ao montar uma equipe de consultores comerciais para o desenvolvimento deste trabalho. "Hoje podem ser associados pessoas (CPF) e empresas (CNPJ)", disse o dirigente que acredita ser importante esse envolvimento, diante dos serviços oferecidos.

Para o presidente que inicia em Fevereiro o segundo mandato a frente da entidade, o crescimento do quadro associativo dará mais representação a entidade, bem como uma nova receita. "Nunca consideramos a mensalidade como a principal receita da entidade", explicou ao apontar a prestação de serviço como o ganho principal. "É preciso ter um vínculo com a entidade, e para isso paga-se um valor mensal", falou. "É na utilização dos nossos serviços que temos as receitas e o que movimenta a entidade", explicou ao elencar 24 tipos diferentes de serviços, sendo alguns deles gratuitos e pagos de acordo com o uso, e agora outros voltados para pessoas ao invés de somente para empresas. "Há muitos anos a associação comercial decidiu deixar de depender das mensalidades, passando para a prestação de serviço", recordou Adriano Luiz Martins ao destacar a visão empreendedora do, então presidente da associação comercial, Sérgio Lopes Sobrinho que esteve na presidência por 15 anos, quem adotou esse sistema de gestão.

Os 1.758 novos associados como associado Slim passam a desfrutar gratuitamente, bem como as empresas que já fazem parte do quadro associativo, de atividades sem custos como: Clube do Associado; Campanhas Promocionais; Escola de Negócios; Melhores de Marília; Programa Empreender; Conselhos do Jovem, da Mulher e do Advogado Empreendedor; Departamento Jurídico e do Acim-Educa. "Esses serviços, oito no total, estão disponíveis para qualquer um que faça parte do nosso quadro associativo", reforçou Adriano Luiz Martins ao lembrar que os demais 16 serviços o pagamento é proporcional ao uso: usando mais paga menos dependendo da quantidade e do valor unitário. "Queremos crescer na quantidade de serviços e de atendimento e isso acontecerá gradativamente", promete o dirigente que já está em vias de conclusão de mais serviços a serem disponibilizados.

O associado Slim é uma nova categoria de associativismo da entidade, em que pessoas físicas (CPF) podem ter acesso aos serviços oferecidos, no entanto, o associado desta categoria não pode votar e nem ser votado. A mudança no Estatuto da Associação Comercial e Industrial de Marília criou novas categorias de associados considerados "empreendedor em geral" e não mais sendo especificamente do comércio e indústria. A instituição passa a ter quatro categorias de associados: Contribuinte (pagamento de mensalidades), Correspondente (situado em uma cidade vizinha), Slim (utiliza serviços sendo de outros segmentos), Regional (situado na região centro-oeste do interior) e Benemérito (por merecimento). "Deixamos de ter as categorias Remido e Honorário", anunciou Adriano Luiz Martins ao lembrar que nas categorias: Slim e Regional o associado não pode participar de votações.

Associação Comercial e Industrial de Marília quer chegar a 5 mil associados até o final do ano

Conselho da Mulher participa de evento virtual com a ACC

O câncer de mama foi o tema principal de evento virtual que a Associação de Combate ao Câncer (ACC) de Marília realizou em conjunto com o Conselho da Mulher Empreendedora, da Associação Comercial e Industrial de Marília, no dia 29 de outubro, quinta-feira, com o tema: "Mulheres que se desafiam", dentro das atividades programadas no mês de Outubro, com o "Outubro Rosa", dedicado a esta reflexão e atenção a doença que está entre as de maior índice de óbito no Brasil. Segundo a presidente do conselho da mulher empreendedora de Marília, Valéria Tamião, das 20 as 22 horas, pelo YouTube (Connect Acim/Facebook@acimmariliasp), foram apresentados depoimentos dos mais diversos, bem como orientações e interação com especialistas. "Precisamos de nos lembrar sempre de nos cuidarmos", disse a dirigente da associação comercial, ao lembrar dos cuidados preventivos do câncer de mama e colo de útero.

Com a presença musical de Marlu Romeiro, do Fama Trio, o evento teve as presenças de assuntos como: "Prevenção e Autocuidado", com a oncologista, Misa Paragaussu; "Depoimento sobre o enfrentamento câncer de mama", com Maria Angélica D'Aloia; "Case de enfrentamento e superação do câncer de mama", com Bel Degani; "Oficina de Turbante", com Rita Magnani; "Empreendedorismo feminino gestão pequenas empresas", com Vânia Nassif; "Empreendedorismo feminino gestão de empresas", com Fernanda Mesquita Serva e "Biografia da ACC", com Maria Antônia Antonelli. "Foi apresentado um vídeo de conscientização ao público masculino, com Adriano Martins, presidente da associação comercial, muito interessante de ser acompanhado", acrescentou Ana Cristina da Silva, segunda secretária do Conselho da Mulher Empreendedora, da Associação Comercial e Industrial de Marília.

Além do objetivo de informar e orientar as mulheres, o encontro teve a intenção de conseguir recursos financeiros para ajudar, com cestas básicas, as mulheres menos favorecidas que passam por este tipo de complicação de saúde feminina. Os interessados poderão ajudar financeiramente a qualquer momento, através do "link" eletrônico: https://www.yapay.com.br/doe/mulheres-que-se-desafiam/. "É importante que as pessoas compreendam a situação de mulheres que ficam muito vulneráveis nesta condição e necessitam de ajuda familiar e financeira", disse Ana Cristina da Silva que acredita na ajuda das pessoas.

UMA EM CADA 12 MULHERES TERÁ CÂNCER DE MAMA NO BRASIL - São esperados 66.280 novos casos para 2020 e 2021. Embora a palavra câncer seja assustadora, falar sobre esse tema, segundo especialistas, é a melhor maneira de disseminar informações para que existam menos mortes e tratamentos menos invasivos. O câncer não escolhe idade, profissão, religião. Todas as mulheres podem ter câncer. Detectar precocemente o câncer significa um tratamento menos invasivo, a possibilidade de não necessitar da tão temida quimioterapia, além de menos efeitos colaterais e danos ao corpo durante e após o tratamento. É indicado que todas as mulheres compareçam ao menos 1 vez ao ano no ginecologista. Para mulheres com idade entre 40 e 69 anos, deverá ser realizada a mamografia anualmente. Para mulheres com histórico familiar da doença, o rastreamento deverá iniciar antes, com determinação do médico. A mamografia detecta o câncer muito antes que seja palpável, permitindo aumentar as chances de cura, que chegam a 95%.

Associação Comercial, através do Conselho da Mulher Empreendedora, participa de evento sobre o "Outubro Rosa", com a ACC

Dicas para vender mais no Natal Acim

GATILHO MENTAL

Existem alguns sinais já memorizados por cada um de nós que influenciam diretamente a decisão de compra e nos fazem escolher entre um produto ou outro. Quando você ativa esses sinais com alguma estratégia de vendas, está utilizando os gatilhos mentais. Você pode criar campanhas de divulgação mostrando para seu público que seu produto é o que eles precisam para começar 2020 com o pé direito. Assim, eles se antecipam e já fazem uma compra antes mesmo de 2020 acabar.

DECORE COM SEUS PRODUTOS

Com uma boa iluminação e alguns enfeites natalinos, você pode transformar sua loja usando os próprios produtos que você vende. Por exemplo, se seu ramo é venda de calçados, você poderia montar uma árvore de natal com as caixas de sapato e jogar uma luz para criar um efeito diferenciado.

PENSE NO DESIGN

Faça pequenas modificações em suas campanhas, perfis nas redes sociais e blog especialmente para esta época do ano. Aproveite o clima natalino para colocar árvores de Natal, chapeuzinho, Papai Noel, bonecos de neve e o que mais lembrar o Natal para chamar atenção em suas campanhas de divulgação. E não se esqueça de voltar para o tema original assim que o mês de dezembro acabar!

Reunião inicia os preparativos para atividades natalinas

Reunião solicitada pelo Prefeito Daniel Alonso, reuniu representantes das secretarias municipais do Desenvolvimento Econômico e da Cultura, na sede da Associação Comercial e Industrial de Marília, para início dos preparativos das atividades para o mês de Dezembro referente ao Natal, já em outubro. Com as presenças dos secretários municipais Nelson Mora e André Gomes Pereira, o superintendente da associação comercial mariliense, José Augusto Gomes, tratou de adiantar os temas prioritários para que as atividades sejam realizadas dentro do que é possível e permitido. "Vamos nos reunir semanalmente, a partir de agora, para viabilizar todos os detalhes", anunciou o representante da associação comercial, que considerou válido e importante o encontro surpresa realizado. "O tempo passou a ser o nosso maior inimigo", disse José Augusto Gomes ao culpar a pandemia pelo adiamento das atividades no final do ano. "Ainda tem muita coisa incerta", falou.

Levantamento sobre o estado de condições de instalação nos próximos dias das 18 árvores de natal criadas com garrafas plásticas no ano passado será apresentado, e em breve serão definidos os locais em que elas serão instaladas. "Vamos aproveitar muito material do ano passado, para ganharmos tempo e fazermos algo específico para o Natal", disse o secretário Nelson Mora que não vê dificuldades neste sentido. "Vamos organizar uma agenda de eventos permitidos na quarentena, bem como a utilização da máquina de neve, e quem sabe a criação de um presépio com pessoas e que seja itinerante", falou André Gomes Pereira que apresentou várias ideias de entretenimento. "O problema é a quarentena e o horário de funcionamento do comércio neste final do ano indefinido", disse José Augusto Gomes que ainda não tem a certeza do funcionamento noturno, dependendo do Governo do Estado que regulamenta o período de abertura das lojas, através do Plano São Paulo de combate a Covid-19.

Uma proposta que está em estudo pelo grupo recém formado é a utilização de artesãos na confecções de vários enfeites natalinos. "Esse talvez seja o diferencial deste ano", apontou José Augusto Gomes ao iniciar os preparativos para que as lojas estejam preparadas com vitrines e enfeites especiais. "Vamos continuar com o grupo de Papai e Mamãe Noéis, bem como a iluminação que seguirá o mesmo modelo do ano passado, porém em mais ruas e avenidas entre os corredores comerciais e prédios públicos", disse o dirigente da associação comercial que se surpreendeu com o encontro sugerido pelo prefeito. "Ainda não tínhamos discutido nada sobre o Natal, diante das incertezas que temos do funcionamento", justificou o dirigente que pretende sugerir novas situações no próximo encontro, mas nada que seja difícil de serem realizadas dentro do momento que se vive.

O Natal sempre foi o principal período de vendas para o varejo, independente das crises vividas e da situação inusitada de agora, com a pandemia generalizada. "Vamos procurar organizar as ações dentro de uma normalidade atual, com alternativas e principalmente de forma colorida, animada e descontraída, como pede o espírito do Natal", disse Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial ao participar do encontro realizado de forma imediata. "As expectativas deste ano são positivas, dentro do quadro atual de quarentena e uma série de restrições", disse o dirigente que enxerga entusiasmo por parte dos lojistas. "Daí a importância da associação comercial e Prefeitura entrarem neste clima favorável, para que as expectativas de vendas sejam maiores e melhores", defendeu o dirigente mariliense.

Reunião realizada na sede da associação comercial com Prefeitura, inicia preparativos para o Natal de 2020

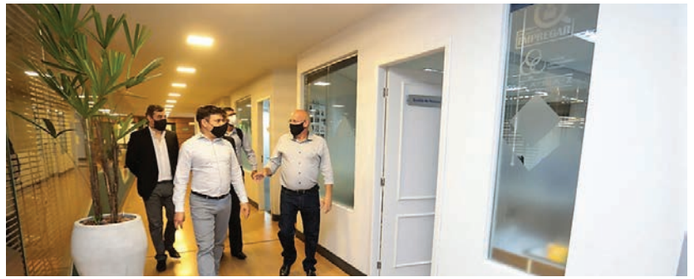
Comitiva mariliense intensifica encontro com paranaenses

Uma comitiva de oito empreendedores da cidade de Marília esteve na cidade de Maringá, Paraná, intensificando intercâmbio empresarial entre a Associação Comercial e Industrial de Marília, com a Associação Comercial e Industrial de Maringá, criado há quatro anos com visitações mútuas para a troca de experiências de gestão, serviços e envolvimento nas comunidades. "Procuramos periodicamente promover os encontros presenciais para melhorarmos as percepções de nossas atividades", disse Adriano Luiz Martins, que desde de 2017 vem mantendo relacionamento com o pessoal do Paraná. "Existe uma afinidade muito grande entre as duas entidades", reconhece o dirigente de Marília que esteve acompanhado do grupo empreendedor pela quarta vez.

O grupo formado por: Adriano Luiz Martins, Carlos Francisco Bitencourt Jorge, Raphael Zanon, Marcelo Pelúcio, José Augusto Gomes, Luis Eduardo Diaz, Tiago Peitl e Miquelle Cardoso, conheceu as novas instalações na sede da associação comercial paranaense, bem como alguns novos serviços e principalmente as últimas atividades do Conselho de Desenvolvimento de Maringá (Codem), que está em franca atividade. "Existe uma semelhança muito grande entre as atividades das duas instituições, guardadas as devidas proporções", disse o secretário da diretoria executiva da associação comercial de Marília, Carlos Francisco Bitencourt Jorge. "A troca de experiências tem sido muito produtivas para as duas partes", reconheceu o empresário Luis Eduardo Diaz, que participa da comitiva novamente. "Desta maneira as duas entidades se fortalecem juntas", acrescentou o empresário Marcelo Pelúcio.

Para o superintendente da associação comercial de Marília, José Augusto Gomes, a visitação desta vez teve como foco principal as questões de acomodação. A sede atual da instituição maringaense passou por reformas e foram adotadas modelos e formas convencionais modernas de ocupação de espaço no prédio. "Queremos adotar o mesmo modelo de ocupação de espaço interno e foi muito bom ver e ouvir sobre o que foi feito, para que possamos tomar a melhor decisão", disse o dirigente de Marília ao agradecer a receptividade por parte José Carlos Valêncio, que esteve como presidente da entidade na gestão 2016-2018 e hoje faz parte do Conselho Superior da associação comercial de Maringá. "O que eles realizaram vai ao encontro do que pretendemos realizar na sede de Marília", acrescentou Adriano Luiz Martins que está desenvolvendo um projeto de melhor aproveitamento do espaço interno e externo da sede da entidade mariliense. "Queremos algo moderno, modular e que possa atender os associados e funcionários da melhor maneira possível", disse o presidente.

O Codem também fez parte da pauta do encontro realizado no Paraná, em virtude das duas associações comerciais terem o conselho em atividade na cidade, sendo em Maringá há muito mais tempo. "Sem dúvida foi possível fazer um alinhamento nas ações desenvolvimentistas de ambas as cidades, através do Codem, que vem se fortalecendo com a união das entidades de classe", ressaltou Adriano Luiz Martins que está levando em consideração a parceria com mais entidades que venham a fazer parte do Conselho de Desenvolvimento e Estratégia de Marília. "Agora que estamos constituídos de fato e de direito, vamos começar a agir em algumas frentes", disse ao seguir os modelos de sucesso obtidos pelos empreendedores de Maringá.



Comitiva de empreendedores de Marília esteve na cidade de Maringá para a troca de experiências de gestão e instalação

A importância do comportamento empreendor e da gestão financeira em tempos de crise

Patrícia Takamori Dorileo
Analista do Sebrae Marília

O empreendedor naturalmente já enfrenta vários desafios em seu dia a dia e tem a capacidade de adaptação em decorrência das mudanças. No entanto, em um ano que parecia próspero diante de projeções de crescimento, ninguém esperava que um vírus causaria efeitos tão drásticos e sem precedentes, colocando em risco a sobrevivência das empresas. Muitas encerraram suas atividades, a maioria teve seu faturamento reduzido, mas dada a importância de reagir frente ao contexto atual, a pandemia acelerou o processo, que já vinha acontecendo, de transformação de realidade, colocando em prova os modelos de negócios tradicionais.

Segundo pesquisa do Sebrae, realizada no terceiro trimestre deste ano, 65% das pequenas empresas no Brasil já mudaram o funcionamento e precisaram se adaptar para manter a saúde financeira. O planejamento e o controle com as finanças podem ajudar a enfrentar e superar as dificuldades, como as provocadas na economia pelo Covid19. Podemos partir dos 03 princípios básicos em gestão financeira:

- Informação: Selecionar as informações, internas e externas, que tem maior impacto e relevância para o negócio, adequando-as para que se tornem dados.

- Mensuração: Criar controles e rotina de acompanhamento desses dados. Na obtenção de dados confiáveis e consistentes, estes são passiveis de mensuração, logo podemos medir.

- Tomada de Decisão: Analisar os dados, utilizando os controles internos como ferramentas de auxílio na tomada de decisão.

Este é o momento de revisão do planejamento tático, realizar ajustes e tomar as providencias necessárias, preservando o "oxigênio" da empresa, que são os recursos, dinheiro em caixa. O empreendedor precisa criar ações para proteger o caixa da empresa e preservar a liquidez, de forma a garantir que os compromissos sejam honrados e a empresa tenha um melhor resultado, dentre eles, a Gestão do Capital de Giro: avaliar toda a cadeia do ciclo operacional e de caixa (o impacto nas receitas, ajustes nos estoques, renegociação com os fornecedores).

Clientes Tentar um equilíbrio, entre riscos e negócios, na obtenção de recursos. Estimular o pagamento adiantado, fornecendo algum benefício, serviços adicionais, oferecer descontos a vista sem prejudicar a lucratividade do negócio, para fazer o caixa mais rápido, diminuindo o prazo médio de recebimento.

Fornecedores Rever contratos, tentar aumentar o prazo médio de pagamento a fornecedores, instituir prazos mínimos de pagamentos, política de novas compras com prazos mais longos e estabelecer datas fixas de pagamento ao longo do mês.

Estoque Levar em conta o volume de vendas da empresa para avaliar se a quantidade de estoques é suficiente para atender a demanda ou muito alta, pois sabemos que estoque parado pode ser sinônimo de perda. Vale a pena realizar um inventario, para que os produtos mais vendidos não fiquem em falta e não acumule itens desnecessários, evitando prejuízos.

Para manter o objetivo em mente que é de preservar ao máximo o caixa da empresa, o empresário deve lançar mão das características do comportamento empreendedor, como a capacidade de persuasão para negociar, ter boa rede de contatos, capacidade de planejamento financeiro e monitoramento sistemático do seu fluxo de caixa, ser persistente e ser resiliente. O cuidado com o caixa é fundamental, mas não se deve destruir as relações empresariais que possuem, pois a sobrevivência é de todas as partes, e as partes fazem parte de um todo, e essa convergência envolve pessoas, processos e produtos. É importante não desamparar ninguém neste momento, para que todos tenham condições de superar e sair de forma fortalecida desse período.

Mais do que nunca, a situação requer do empreendedor, disciplina e uma postura proativa, mas é preciso fazer a lição de casa, e colocar em prática as ferramentas que já conhecemos:

Preço Avaliar a faixa de precificação mais segura, rever a margem de lucro, com mix de produtos certos, que atenda às necessidades dos clientes. Analise também o volume de vendas dos produtos, pois pode ser que alguns tenham margem baixa, mas alto volume de vendas e capacidade de atrair clientes.

Custos Revisar e reduzir os custos, principalmente diminuir os custos fixos, para conseguir um folego, baixar o ponto de equilíbrio, na tentativa de ter maior espaço para negociar os preços no mercado, colocar valor agregado e assim direcionar melhor os recursos.

Ponto de equilíbrio É uma importante ferramenta de gestão financeira para identificar o volume mínimo de faturamento para não gerar prejuízos. Indica em que momento, a partir das projeções de vendas, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos.

Fluxo de Caixa É imprescindível conhecer o ciclo operacional do seu negócio, pagamentos e recebimentos, pois todos estão buscando liquidez. O controle do fluxo de caixa permite acompanhar toda a movimentação de valores da empresa.

DRE e Balanço Patrimonial É essencial fazer a leitura de demonstrações contábeis. O empresário pode não ter o compromisso legal, mas é fundamental para estabelecer métricas para seu negócio.

Se mesmo assim, na avaliação do caixa verificar a necessidade de buscar linhas de credito, aproveitar o momento em que as instituições financeiras estão oferecendo linhas com prazos maiores, juros e taxas mais baixas as micro e pequenas empresas. Lembrar das carências ofertadas e que em determinada hora esse empréstimo deverá ser pago, por isso a importância de se planejar e saber se terá condições de assumir as obrigações. Ou se possui uma dívida, pode ser negociada junto as instituições a postergação de vencimentos de juros. Realizar novas projeções financeiras e ajustes de curto prazo, pode assegurar decisões estratégicas mais efetivas.

Todas essas medidas exigem organização e preparo por parte das empresas. Ter sua estrutura financeira organizada, com métricas e indicadores claros é fundamental para poder tomar essas medidas e superar as consequências geradas pela pandemia.

Dada a alta instabilidade do mercado, é preciso desenhar diferentes cenários, o que nos obriga a considerar possibilidades e traçar estratégias. O empreendedor deve assumir o protagonismo na resolução de problemas, calcular riscos, buscar informação, inovar e aproveitar oportunidades. Muitos negócios não só estão se adaptando e reagindo, mas crescendo. Há um potencial de crescimento em áreas que antes não se via, e os hábitos das pessoas estão mudando, o modo de viver, se relacionar e trabalhar.

Momento de transformação de mercado, é histórico e temos exemplos de empresas e produtos que surgiram na crise:

Nescafé Após a queda na venda do setor de café em 1930, muitos sacos com o grão foram destruídos. A Nestle teve a ideia de transformar os grãos em pó, o que já fazia com o leite, aumentando a durabilidade do produto. Lançou em 1938, a marca Nescafé tornando-se um sucesso.

Nutella Nasceu da devastada Itália do pós-guerra, quando as plantações de cacau foram banidas, então o confeiteiro Pietro Ferrero, resolveu apostar num creme mais barato, a base de avelã, açúcar e com apenas uma pitada de cacau e tornou-se um dos cremes mais desejados pelos amantes de doce.

Uber Surgiu no pós-crise de 2008, quando a economia americana estava se recuperando e muitas pessoas buscavam "bicos" para complementar a renda. A ideia foi oferecer um serviço padrão, com preço mais acessível e numa nova lógica de se locomover nas cidades.

Monopoly ou Banco Imobiliário Em 1934, da recessão econômica que seguiu da quebra da bolsa de Nova York de 1929, a ideia do jogo é de que, se não era possível investir na vida real, as pessoas gostariam de se imaginar investindo, podendo jogar em família e juntos sonharem o que fariam se tivessem dinheiro.

O empreendedor deve ter um olho no caixa e o outro nas oportunidades de crescimento, como ampliar canais de atendimento, meios de distribuição, parcerias que podem resultar em sinergias operacionais e financeiras, deve testar novas maneiras e novos mercados. Tendência irreversível, é a ampliação dos serviços associados a tecnologia, através da transformação digital, como o pagamento remoto, e-commerce, plataformas digitais colaborativas de vendas online, a automatização dos processos internos.

O sucesso refletirá no empreendedor que se preparar e se capacitar, naquele que conseguir unir forças, conhecimento e experiência.

2020 foi um ano atípico, de muitas incertezas e 2021 poderá ainda ser marcado pela pandemia, quando os reflexos serão sentidos pelos mais variados segmentos de negócio, mas para muitos, o ano que vem será de recomeço. Como não há uma formula pronta, cada empresa deve analisar cuidadosamente o próprio cenário, fazer um planejamento financeiro e criar suas ações de retomada. Conhecendo seu negócio, estratégias podem ser criadas para se ter um melhor desempenho e resultado na empresa. Por isso, use seu comportamento empreendedor para inspirar, traçar objetivos claros do que quer alcançar, estipular metas e fazer da dificuldade um aprendizado.

Associação Comercial dá exemplo na economia e meio ambiente

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília promoveu no manhã do dia 28 de Outubro, quarta-feira, o lançamento do programa "Acim Energia Limpa", que visa estimular os empreendedores associados adotarem o uso da energia fotovoltaica (energia solar), bem como demonstrar a preocupação com o meio ambiente e criar a própria mini usina de energia, através dos raios solares. "Estamos nos beneficiando deste sistema em menos de um mês utilizando apenas 70% da capacidade de geração", disse o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, que reuniu parte da diretoria, empresários, parceiros e autoridades local e regional, para o lançamento oficial do programa e apresentação da mini usina criada pela entidade, que passa a fornecer o uso da energia para toda a instituição associativa com sobra.

Estacionamento Don Italiano, em poucos dias já evitou a emissão de mais de uma tonelada de CO2 na atmosfera", disse ao anunciar o desejo de evitar a emissão de 360 mil toneladas de CO2 até 2035. "Se as empresas de Marília adotarem esse sistema, deixarão de gastar R$ 35 milhões com energia elétrica neste período, injetando esse valor em nossa economia de alguma forma", falou ao lembrar que o consumidor se sente atraído por empresas com preocupação com o meio ambiente. "Esse é outro fator de marketing, que será um diferencial", lembrou.

A energia solar funciona utilizando placas solares para captação da luz do sol e empregando o calor dos raios solares para geração de eletricidade (em sistemas de energia fotovoltaica e energia solar térmica) ou aquecimento de líquidos (energia solar térmica). O silício é o material mais apropriado para a conversão da

Cerimônia realizada pela diretoria marca lançamento do programa Acim Energia Limpa e apresentação da mini usina fotovoltaica

Durante a exposição dos equipamentos e do sistema de captação de energia solar, em empreendimento instalado na Rua XV de Novembro, 551, onde estão colocados todos os 126 módulos fotovoltaicos da marca Trina com potência geradora de 50,40kWp, sendo que o sistema é composto pelo inversor REFUsol de 50kWp com estimativa de produção de 74.496 kWh/ano, o dirigente falou com entusiasmo sobre o investimento modelo para outras empresas, entidades e domicílios na cidade. "Existirão 30% de sobra da capacidade de produção que vamos, naturalmente, reverter em ganho financeiro para a entidade", explicou Adriano Luiz Martins ao dizer aos presentes de que a produção de energia limpa é uma fonte inesgotável, e principalmente pelo fato de proporcionar a redução de emissão de CO2 na atmosfera. "A usina montada pela associação comercial no

radiação solar em energia elétrica. Os materiais usados nessa conversão são habitualmente chamados de células solares ou fotovoltaicas. Essa é uma das tecnologias de aproveitamento da energia solar mais usadas atualmente. Para produzir energia solar é preciso instalar um sistema fotovoltaico que é composto por painéis solares, inversor solar, conexão ao quadro de luz, string box e demais equipamentos. Com esses equipamentos é converter a energia do sol em energia elétrica. "Em 2018, a adesão aos geradores domésticos – placas solares instaladas nos telhados de imóveis residenciais que convertem a luz solar em energia elétrica – subiu surpreendentes 350% no Brasil", disse Adriano Luiz Martins. "O país possui um alto índice de irradiação solar e ainda não arrecada impostos sobre essa produção domiciliar de energia, chamada de geração distribuída",

Local de instalação das placas e da mini usina no centro comercial da cidade de Marília

acrescentou ao lembrar que após o período de recuperação de investimento a energia derivada dos painéis solares se torna praticamente gratuita.

O secretário municipal do Desenvolvimento Econômico, Nelson Mora, parabenizou a associação comercial pela iniciativa, lembrando que a entidade sempre esteve à frente do próprio tempo. "Lembro quando a associação comercial fornecia informação do SCPC com fichas em caixas de sapato e hoje é essa potência na automação", recordou. "Esse programa é pioneiro e será um marco para nossa cidade", defendeu ao parabenizar toda a diretoria pela iniciativa. Já o secretário municipal de Ciência e Tecnologia, Eduardo Yamamoto, elogiou o investimento e vislumbrou a oportunidade da Prefeitura Municipal utilizar programa semelhante para escolas, praças e imóveis públicos. "Sem dúvida que o caminho será nesta direção e associação comercial, mais uma vez, sai na frente", disse.

O empresário da Teravolt, Marcelo Peluccio explicou como funciona a mini usina criada pela associação comercial, bem como lembrou que esse projeto será modelo para residências, empresas e indústrias. "A proposta é fazer com que todos tenham a consciência de economizar dinheiro e proteger a natureza", explicou o empreendedor parceiro da associação comercial. A representante da unidade de Marília do Sicredi, Viviane Godoy também teve a oportunidade de falar sobre as linhas de crédito compactuadas com a diretoria da associação comercial, para facilitar o investimento inicial para a criação de mini usinas elétrica fotovoltaicas. "Temos uma parceria que vai simplificar o investimento de forma prática e funcional", disse a gerente de contas do Sicredi de Marília, também parceiro neste empreendimento.

Os empresários ou associados que fazem parte da Associação Comercial e Industrial de Marília interessados em saber se é vantagem ou não e como funciona a mini usina, deve entrar em contato com a secretaria da entidade e procurar um dos agentes de negócios e ao entregar a última conta paga de energia elétrica é feito um estudo sobre o consumo e uma visita no local, quando um desenho de como será a usina é apresentado em alguns dias, tudo de forma gratuita. "Temos 450 vagas para indicar pretendentes em condições especiais, tanto na instalação como no financiamento", disse o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, que vem assessorando empresários de Marília e região que se interessaram pelo programa. "Tudo é feito sem compromisso algum, e uma vez aderente ao programa, o associado passa a ter condições especiais para montar a própria mini usina", disse o dirigente mariliense.

Acionamento de inauguração, simbólico, da mini usina de energia fotovoltaica da associação comercial

Parte da diretoria da Acim presente na cerimônia, bem como convidados e autoridades

É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS!

PARA CRESCER

CLUBE DO ASSOCIADO (GRATUITO)
APLICATIVO OFICIAL DA ACIM

REVISTA CONNECT ACIM
REVISTA MENSAL TRAZENDO NOVIDADES DO COMÉRCIO E ARTIGOS PARA O EMPREENDEDOR COM DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

EVENTO CONNECT ACIM
O MAIOR EVENTO DE EMPREENDEDORISMO DE MARÍLIA E REGIÃO

CAMPANHAS (GRATUITO)
CAMPANHAS PROMOCIONAIS, SORTEIOS E AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO

ESCOLA DE NEGÓCIOS (GRATUITO)
CONHECIMENTO TÉCNICO E EMPREENDEDOR PARA TODOS OS ASSOCIADOS E SEUS COLABORADORES

MELHORES DE MARÍLIA (GRATUITO)
PRÊMIO PARA OS DESTAQUES DO COMÉRCIO DE MARÍLIA

LOCAÇÃO DE ESTANDES
INSTALAÇÃO COMPLETA DE ESTANDES PARA O SEU EVENTO

EMPREENDER (GRATUITO)
NÚCLEOS SETORIAIS COM ENCONTROS PERIÓDICOS

CONSELHOS (GRATUITO)
JOVEM EMPREENDEDOR, MULHERES, ADVOGADOS, DESENVOLVIMENTO, ETC

ACIM SHOPPING
MARKETPLACE PARA VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS PELA INTERNET

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 PROSPECÇÃO QUALIFICADA DE MERCADO

DEPARTAMENTO JURÍDICO (GRATUITO)
ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

JUCESP
CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

CONTA EM DIA
PLATAFORMA DE NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS PARA A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA

GARANTIA DE CHEQUES
E CREDIÁRIOS. MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-SAÚDE
PLANOS DE SAÚDE

PARCERIAS DE SEGUROS DE VIDA / FUNERAL / SAÚDE. DESCONTOS EM CONSULTAS E EXAMES

PLANOS ODONTOLÓGICOS

GESTÃO EM GRUPO
CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO
LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

INSTITUTO TALENTOS
PROGRAMA DE ESTÁGIO

ACCELULAR
ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

ACIM EDUCA (GRATUITO)
DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE GRADUAÇÃO E TECNOLÓGICOS

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

ACIM FOMENTANDO EMPRESAS CONTAGIANDO MARÍLIA

acim.org.br acimariliasp (14) 99676-3530
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

ACIM MARÍLIA/SP

Aplicativos úteis para você e seu negócio

QuickBooks

Com o QuickBooks Online, você tem uma visão completa dos resultados da sua empresa. Suas informações ficam salvas na nuvem e você pode acessá-las de qualquer lugar - pelo aplicativo no celular, tablet ou pelo navegador em seu computador. Crie faturas, emita boletos e notas fiscais de serviço em um só lugar. No QuickBooks, seus dados ficam guardados e você organiza como quiser: por cliente, por projeto ou por competência.

Ablo

O Ablo é um app de mensagens instantâneas para texto e para vídeo, que cresceu consideravelmente em 2019 chegando ao ponto de ser destacado nominalmente pelo próprio Google em sua eleição própria dos aplicativos de destaque deste ano. O seu diferencial reside em uma ferramenta de tradução instantânea, quepermite que você converse, em bom português, com uma pessoa de outra nacionalidade. A ideia dos desenvolvedores é a de eliminar a barreira do idioma quando um usuário deseja conhecer pessoas

FreshBooks

O app Ensina by FS, da FS Security, é uma plataforma com diversos cursos. Recentemente, o aplicativo ganhou um curso dedicado ao Enem — não é uma revisão completa da matéria do ensino médio, mas traz dicas para a prova, métodos de estudo e instruções para a redação. O app oferece 7 dias grátis; depois disso, o valor da mensalidade é R$8,90.

Fliper

Para quem investe seu dinheiro em ações, fundos ou outro tipo de aplicação, o Fliper é bem útil. Ele reúne seus investimentos de diversos bancos e corretoras e mostra tudo em um só lugar, com indicadores de performance e outros recursos para entender melhor como está seu patrimônio. O app — que foi comprado recentemente pela XP Investimentos — ganhou uma nova versão completamente redesenhada e com novas funcionalidades.

Dirigente de Dourados conhece serviços e a sede de Marília

O presidente da Associação Comercial e Empresarial de Dourados, no Mato Grosso do Sul, Nilson Aparecido dos Santos, esteve visitando a sede da Associação Comercial e Industrial de Marília, quando teve a oportunidade de conversar com o presidente mariliense, Adriano Luiz Martins e com o superintendente da associação comercial local, José Augusto Gomes, sobre serviços, política e pandemia. "Foi um encontro muito agradável, sendo possível mostrar ao nosso visitante um pouco do nosso trabalho e dos nossos planos para o futuro", disse o presidente da associação comercial mariliense que fez questão de acompanhar o dirigente sul-mato-grossense em visita aos departamentos da entidade de Marília. "Procuramos mostrar o nosso potencial e aquilo que oferecemos aos nossos associados", acrescentou José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial de Marília, presente na visita.

Durante quase quatro horas o visitante da associação comercial do Mato Grosso do Sul, conheceu pessoalmente como é feito o trabalho de boa parte dos serviços oferecidos aos associados, bem como ficou curioso em saber sobre os 26 serviços disponíveis para o empreendedor que faz parte da associação comercial mariliense. "Explicamos o que cada programa oferece aos comerciantes e principalmente o relacionamento que é mantido entre a entidade e o associado", disse José Augusto Gomes que separou os 26 serviços existentes entre os gratuitos e os que são pagos de acordo com a utilização. "Temos nove serviços que são gratuitos, em que um associado passa a ter acesso imediato", falou. "E temos 17 serviços que o associado passa a ter acesso, porém, de acordo com a intensidade do uso, é pago a parte conforme a utilização", generalizou o superintendente que sempre defendeu a entidade como uma prestadora de serviços. "Nossa função é assessorar o comerciante na gestão da empresa e oferecer condições de crescimento", disse José Augusto Gomes.

A questão política em termos de representação de classe, bem como a crise surgida através da pandemia, também foram dois temas conversado entre os dirigentes paulista e sul-mato-grossense. "Não é fácil ser empresário em qualquer lugar do País", disse Adriano Luiz Martins ao trocar opiniões sobre o custo empresarial, impostos, taxas e encargos existentes que dificultam qualquer planejamento empresarial. "Sem contar os escândalos políticos e econômicos", acrescentou o visitante que também concordou com as dificuldades em manter uma empresa funcionando. "A pandemia quebrou quem estava mal e agora deve dar um refresco para quem superou essa fase delicada", disse Adriano Luiz Martins que, apesar das dificuldades existentes para os lojista paulistas, percebeu dificuldade maior entre os sul-mato-grossenses.

O VISITANTE – A Associação Comercial e Empresarial de Dourados foi fundada dia 29 de Maio de 1945. Ela foi a quinta associação comercial criada no, então, Estado do Mato Grosso, quando Dourados tinha pouco menos de 10 anos de emancipação político-administrativo. "Nossa entidade ajudou em várias ações locais como a ampliação da ferrovia noroeste de Itahum até Dourados, na década de 40; criação de feiras-livres; construção de uma sede própria, instalação da Cidade Universitária, além de outras atividades desenvolvimentistas na cidade", destacou o visitante ilustre.

A visita do presidente da associação comercial de Dourados, Nilson dos Santos, na sede da entidade de Marília

Na pandemia cresce o número de consultas sobre cheques

Com a retomada do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial de Marília no último mês de Setembro, o vice-presidente da diretoria, Manoel Batista de Oliveira, percebeu um crescente número de consultas nos meses de Setembro e Outubro quanto a emissão de cheques no comércio varejista da cidade. "Essa é uma tendência natural, afinal, em época de pandemia o consumidor utiliza de todos os recursos que existem para comprar", justificou ao destacar a queda nacional do uso de cheques no comércio em geral nos últimos anos, em virtude do crescimento das compras eletrônicas e das vendas através dos cartões de crédito, débito e benefícios que não utilizam o sistema de consulta do crediário. "Sem contar as vendas à vista que cresceram muito", falou o dirigente ao analisar o relatório do SCPC da associação comercial do mês de Outubro, que mostra entre as consultas de cheques crescimento de 13,3% no comparativo com o ano passado.

De acordo com Manoel Batista de Oliveira no mês de Outubro já houve um crescimento de 3,9%, mas o de Setembro foi bem maior. A média anual, contando os quatro meses do ano (Janeiro, Fevereiro, Setembro e Outubro), foi de queda de 16,5% nas consultas sobre os cheques. "Não deixa de ser baixa, mas as vendas na pandemia acontecem de todas as formas", falou o dirigente ao lembrar que as vendas com cheques são utilizadas mais para parcelamentos, afinal, o cheque é um compromisso de pagamento e não uma venda à vista, necessariamente. "Por isso a importância de consultar, e o fato de consultar não quer dizer que a venda foi realizada", explicou ao descartar as vendas através dos cheques, como índice de movimentação no varejo. "Isso mostra que houve a negociação, mas não afirma que a venda foi feita", disse ao destacar o movimento no comércio e não expectativa de volume de vendas. "Mostra que houve a relação comercial e não a venda em si", ressaltou.

Com o período da pandemia iniciado no mês de Março, o SCPC da associação comercial mariliense ficou inativo nos meses de: Março, Abril, Maio, Junho, Julho e Agosto, retornando apenas em Setembro. "Este seis meses todos nós passamos pelo período mais agudo da quarentena, e tanto as lojas como a própria associação comercial, cumpriram a determinação do Plano São Paulo, do Governo do Estado", avisou José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial de Marília ao justificar a performance do sistema em apenas quatro meses, próximo ao final da temporada. "E os nossos comparativos são com as performances do ano passado e não dentro da quarentena", acrescentou o dirigente o que demonstra índices mais apurados. "Estamos comparando uma situação anormal com uma situação normal", falou o dirigente da entidade que destaca a utilização do SCPC como forma de proteger o lojista da inadimplência. "Quem consulta vende melhor e mais seguro", disse José Augusto Gomes.

O vice-presidente da associação comercial, Manoel Batista de Oliveira, analisa a performance do SCPC local

CONSULTA AO SCPC – Nos quatro meses de funcionamento neste ano o número de consultas ao banco de dados do SCPC da Associação Comercial e Industrial de Marília tem queda de 7,06% no ano, no comparativo a igual período do ano passado. No mês de Outubro deste ano foram realizada 10.767 consultas ao sistema de proteção ao crédito, diante das 14.957 consultas realizadas no mês de Outubro do ano passado. Uma queda de 28,01% considerada baixa diante das condições de trabalho atual no varejo. No ano foram realizadas nestes quatro meses, 82.781 consultas realizadas diante das 89.065 consultas nos mesmos meses de 2019. "O comércio está reagindo dentro das possibilidades, afinal, são muitas as instabilidades econômicas e ainda o reflexo das eleições municipais", disse o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, que acredita em melhoras nas vendas com a campanha da "Black Friday" no mês de Novembro e com o Natal em Dezembro.

Encontro apresenta regimento, forma comitê e cria plano de ação

Os integrantes que fazem parte do Conselho de Desenvolvimento e Estratégia de Marília (Codem), estiveram reunidos na sede da Associação Comercial e Industrial de Marília, quando foram decididos detalhes sobre o Regimento Interno, a formação dos comitês: gestor e estratégico, além da apresentação do plano de ação para o biênio 2021-2022. "Foi um encontro muito produtivo e importante para evolução de nossas ações", disse o presidente do órgão municipal, Adriano Luiz Martins, também atual presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília. "Fizemos uma revisão do modelo de gestão que será adotado com o organograma bem definido, e principalmente a composição de alguns cargos do conselho", explicou o dirigente mariliense ao lembrar que a plenária avalia e vota projetos advindos das câmaras técnicas e do comitê gestor. "Além disso, as discussões acontecem nas plenárias que deliberam sobre iniciativas a serem tomadas pelo conselho", reforçou o dirigente mariliense.

Os integrantes sugeridos e aceitos para o Comitê Gestor foram apresentados e será formado por: Fernanda Mesquita Serva, Márcia Mesquita Serva, Elvio Fusco, Gilberto Rossi e Roberto Borguette. "O Comitê Gestor é um órgão administrativo constituído pela diretoria e mais cinco integrantes do conselho", explicou Adriano Luiz Martins ao apresentar os cinco nomes que foram aprovados. "Os indicados para o Comitê Estratégico foram: Carlos Bittencourt, Chikao Nishimura, Sinval Gruppo, Walter Freitas e Ricardo Calil", destacou Adriano Luiz Martins, ao ter a provação dos conselheiros. "Este comitê tem o caráter consultivo, tendo como finalidade principal o assessoramento estratégico ao Comitê Gestor e a Plenária", disse o presidente do Codem de Marília, que também colocou na pauta dos trabalhos deste encontro detalhes sobre o Regimento Interno que também foram aprovados.

Codem se reuniu na sede da associação comercial para importantes decisões para trabalhos futuros

O Planejamento de Ação para os anos de 2021 e 2022 foi apresentado e aprovado, inclusive ficou determinado que sempre na primeira quarta-feira de cada mês, as 10 horas, os encontros acontecerão, com as datas já definidas até Dezembro de 2021. "Menos em Janeiro que não vamos nos reunir", anunciou Adriano Luiz Martins, ao apresentar a proposta de trabalho das câmaras técnicas que passam a ser ações paralelas. "Elas viabilizarão as ações já propostas, com encontros mensais, dentre outras atividades de suporte ao Prefeito Municipal e demais secretarias", explicou o presidente do Codem de Marília, que vem equacionando as atividades do conselho com os da Associação Comercial e Industrial de Marília, além da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo em que está como vice-presidente.

De acordo com a diretora executiva do Codem de Marília, Miquelle Cardoso, o encontro realizado na sede da associação comercial mariliense foi muito importante para dar prosseguimento nas próximas atividades dos grupos de trabalho formados pelo Codem. "Com a aprovação deste itens pela plenária, a partir de agora colocaremos em prática as ações que concretizarão as propostas que foram elaboradas e apresentadas recentemente aos candidatos a Prefeito de Marília", disse a representante executiva. "Temos um planejamento para os próximos 24 meses articulado para envolver os organismos públicos, voluntários do Codem e iniciativa privada", falou. "Desta forma conseguiremos contribuir de maneira contínua para o desenvolvimento da cidade", falou animada.

ASSOCIADO
SLIM
TENHA ACESSO A
SERVIÇOS EXCLUSIVOS
AGORA DISPONÍVEL TAMBÉM PARA
PESSOA FÍSICA
ACCELULAR
CONNECT
ACIM educa
ACCREDITO
ASSOCIE-SE JÁ!
(14) 99676 3530
associadoslim.com.br
ACIM
MARÍLIA/SP
mustache

Cruzamento das ruas: Prudente de Moraes com a 4 de Abril com uma das primeiras filiais das "Casas Pernambucanas" em Marília, que durante muitos anos foi sinônimos de desenvolvimento contar com uma loja da rede na cidade.

Prédio existente até os dias de hoje, na Avenida Sampaio Vidal, na frente do Banco Bradesco, que abrigou instituições das mais importantes, como neste caso sendo a sede do Marília Tênis Clube, considerado um dos principais atrativos na década de 50.

AGENDA ACIM

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

Presença do candidato Daniel Alonso com parte da diretoria da associação comercial e do Ciesp em encontro realizado na sede da Acim

Encontro entre alguns diretores da Acim com o candidato Abelardo Camarinha que esteve apresentando as ideias e propostas, caso seja eleito

Antes de renunciar a disputa a Prefeitura, o candidato Marcos esteve na associação comercial ouvindo sugestões do setor empreendedor da cidade

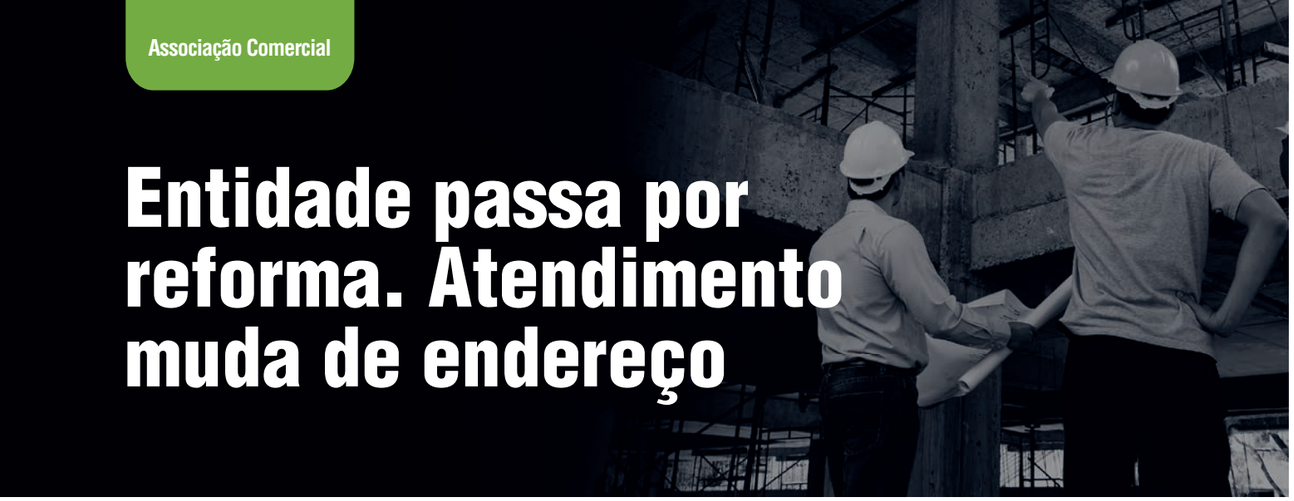
Muitas reuniões e discussões para as decisões sobre a ampla reforma no piso superior da sede da associação comercial que já começou

Juliano da Campestre, também candidato a Prefeito, esteve na sede da Acim conversando com dirigentes da entidade sobre propostas de governo

A candidata Nayara teve a oportunidade de ouvir e se apresentar para dirigentes da Acim, apresentando ideias de como será a gestão dela, caso eleita

Convênio entre a Acim e a Unimar para um melhor atendimento psicoterápico para os funcionários da associação comercial que passam a ter atendimento exclusivo

Alguns dos aniversariantes dos meses de Setembro e Outubro que estiveram reunidos no último dia de Outubro para celebração.



Entidade passa por reforma. Atendimento muda de endereço

Nos meses de Dezembro e Janeiro, e parte do mês de Novembro, a sede da Associação Comercial e Industrial de Marília estará sendo reformada, para uma melhor acomodação de funcionários, prestadores de serviço e associados. A parte superior começou a ser desmontada e todo o atendimento público foi transferido para a Rua Prudente de Moraes 345, para a parte inferior. "Ficaremos de forma improvisada temporariamente até a conclusão da reforma da parte de cima", disse o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, que aproveitou a oportunidade de reformulação da área, para uma nova adequação. "São aproximadamente 900 metros quadrados em que estávamos compartilhando com a unidade do Sicredi, que não está mais, além de outros departamentos da entidade que passaram por reformulação", justificou o dirigente que adotará um modelo mais moderno de uso compartilhado.

Com espaço semelhante na parte inferior com a entrada pela Rua Prudente de Moraes, no centro comercial da cidade, as adaptações utilizaram espaços como os dois auditórios e a área para a recepção social. Além dessa área, a outra parte que já não estava sendo utilizada desde a desativação do Escritório Regional da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), também passou a ser utilizada neste momento temporário. "Toda a associação comercial que praticamente estava na parte de cima, passou para a parte de baixo", disse o superintendente da entidade, José Augusto Gomes, que fará todo o atendimento a população e aos associados pela entrada, até então, secundária pela Rua Prudente de Moraes. "Infelizmente não poderemos usar os dois auditórios e o espaço de recepção ao lado nos próximos três meses", anunciou ao improvisar as instalações dos departamentos administrativos da entidade em todo o local inferior do prédio.

Esta é a primeira vez que a sede da associação comercial mariliense passa por uma ampla reforma neste sentido, desde a inauguração da então nova sede dia 26 de Fevereiro de 2007, quando deixou a sede localizada na Rua 4 de Abril e se transferindo para a Rua 24 de Dezembro. "Naquela época houve um impacto muito grande, afinal, saímos de um local com 600 metros quadrados e passamos para um espaço de 1,8 mil metros quadrados", recordou José Augusto Gomes que está na instituição há 43 anos. "Desta vez o impacto será outro", promete ao aguardar o término das atuais obras para meados de Fevereiro. "Se tudo sair dentro do planejado, poderemos inaugurar as novas instalações da sede atual em Fevereiro, 13 anos depois de inaugurada", disse em tom de descontração por causa da coincidência dos períodos entre a nova sede e a primeira grande reformulação. "Já havíamos promovido algumas mudanças internas, mas não da forma como será agora, com criação de novos ambientes e espaços compartilhados", disse em tom de mistério.

O presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, está eufórico com a obra e acredita que no final do mês de Janeiro ela será concluída. "Toda obra de construção civil traz surpresas, seja na construção ou na reforma", falou ao criar uma comissão de diretores para agilizar nas decisões, formada por: Carlos Bitencourt, Manoel Batista de Oliveira, Gilberto Zochio, Roberto Borguette e José Augusto Gomes. "Vamos criar ambientes de trabalho, de descontração, conforto para os funcionários e oportunidades de novos serviços e acolhimento aos nossos associados", falou o dirigente que vem discutindo os detalhes da reforma há meses e que agora sairão das conversas para a obra em si. "Não tenho dúvidas de que todos gostarão e a nossa entidade estará mais fortalecida", promete.

A partir desta segunda-feira, dia 09, o atendimento da associação comercial será pela Rua Prudente de Moraes

REGISTRO DE MARCA

O Diretor Regional da VILAGE Valdeir Eduardo esclarece algumas dúvidas sobre o assunto.

Qual a diferença entre razão social e marca?
Incialmente é preciso deixar claro que a constituição da empresa não garante a proteção da marca. O registro da razão social é realizado na Junta Comercial, com validade somente no Estado onde a empresa está constituída. Já o registro de marca é realizado no INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) e tem validade nacional. Somente o registro no INPI protege uma marca contra o uso indevido por terceiros em todo o Brasil.

A pesquisa de marca é obrigatória?
A pesquisa de marca não é obrigatória, porém, é ESSENCIAL para o sucesso do registro. Uma pesquisa de marca bem realizada permite ao depositante do registro ter noção exata dos riscos que pode correr ao requerer e utilizar determinada marca. Na VILAGE temos um lema: a pesquisa de marca é o momento mais importante na tomada de decisão sobre requerer e utilizar um nome.

É possível o empresário perder uma marca que utiliza por não estar registrada no INPI?
Isto é mais comum do que se imagina. Num mercado tão competitivo como hoje vivemos, quando uma empresa lança uma marca, a concorrência fica atenta, podendo, inclusive, requerer o registro da referida marca como se sua fosse. É comum esse concorrente aguardar a concessão do registro e, expirados os prazos legais, notificar ou até mesmo ingressar com uma ação judicial contra o legítimo idealizador da marca para que cesse o uso da marca em questão. O prejuízo é enorme e já vi muitas empresas fecharem por este motivo.

O que o empresário pode fazer caso descubra que um concorrente está utilizando a sua marca?
Apresentar uma notificação judicial ou extrajudicial a fim de tentar um acordo amigável ou ingressar com as medidas judiciais para que o terceiro cesse o uso da marca.

VILAGE® MARCAS E PATENTES

A VILAGE Marcas e Patentes atua em Marília e região e está no mercado há 34 anos, atendendo mais de 20 mil clientes no Brasil e exterior. Ao longo de sua história se tornou referência em informação sobre propriedade intelectual.

(14) 3402-0350 | (14) 99772-5986 | marilia@vilage.com.br | www.vilage.com.br

CONTE COM AS **MELHORES SOLUÇÕES** DE **TECNOLOGIA** PARA SUA **EMPRESA**

DADOS

VOZ

IOT & SEGURANÇA

CLOUD COMPUTING

DATA CENTER

SERVIÇOS DE T.I

A Life te garante um atendimento local de qualidade, com soluções rápidas dadas por especialistas dedicados à tranquilidade dos clientes e à certeza de uma comunicação segura.

Entre em contato e conheça mais sobre os nossos serviços!

R. Caetés, 28 - Souza, Marília - SP, 17503-100

(014) 3434-0400

life.com.br/empresas

corporativo@life.net.br