REVISTA CONNECT
ACIM

EFEITO ESTÔNIA

16 EM VISITA TÉCNICA, DIRIGENTES DA ACIM CONHECEM E TRAZEM PARA MARÍLIA NOVIDADES E TENDÊNCIAS INCRÍVEIS DIRETAMENTE DO PÁIS EUROPEU.

ACIM
FOMENTANDO EMPRESAS
FORTALECENDO MARÍLIA

ACIM
MARÍLIA/SP
Fevereiro/2020 • Nº 90 • Ano 08

Volta
às
Aulas
em Marília você
satisfaz seu gosto
e seu bolso!
ACIM
MARÍLIA/SP
acim.org.br
acimariliasp

Vamos voltar para Estônia

Seria muito importante que um novo grupo de líderes marilienses estivesse em grande número, novamente, nesta nova missão empresarial internacional para conhecer detalhes sobre o desenvolvimento estrutural que foi utilizado na Estônia, Europa, que transformou aquele país em um dos melhores locais para se viver no planeta em todos os sentidos. Principalmente em virtude de que estamos preocupado em transformar a cidade de Marília no presente, para que tenhamos uma Marília melhor no futuro, através das ações do Conselho Municipal de Desenvolvimento (Codem), que vem se preocupando com os detalhes sustentáveis neste sentido, e a Estônia, mais precisamente Tallinn, que é a capital, é um excelente parâmetro para este trabalho que foi iniciado em nossa cidade, e que vem caminhando nesta mesma direção.

Não vou entrar no aspecto tecnológico, tão pouco empresarial, mas sim social. Noto perfeitamente que a transformação iniciada na Estônia primeiramente foi uma transformação social, e não tecnológica ou política. A população mudou. A própria comunidade promoveu a transformação necessária para chegar neste ponto. É aquele pensamento de que para haver a mudança, eu tenho que mudar primeiro. Talvez este seja o maior ensinamento que este mariliense, que é orgulho para todos nós de Marília, o consultor Rafael Fassoni, tem nos transmitido das vezes em que ele se apresentou para grupos empresariais em nossa região. Ele conta um pouco da história, mas mostra que a população da Estônia promoveu a própria mudança que queria a partir dela mesmo, apesar das tantas invasões que se submeteu, até decidir ser dona do próprio destino.

Chegar a onde a Estônia chegou em pouco tempo está provado que não é difícil e nem impossível, porque eles chegaram. Pode ser que alguém me diga que é fácil para a Estônia, porque a população de lá é menor que a cidade de São Paulo e o território é do tamanho de São Paulo e Minas Gerais, juntos, aproximadamente, enquanto que o Brasil é um País continental com uma população muitas vezes maior, mas digo que é possível se quiser que seja possível. A impressão que se tem, é que o brasileiro não sabe o que quer e por isso, fica no meio do caminho, enquanto que o europeu é focado, e o oriental é disciplinado, e o norte-americano é obcecado, e por aí vai. O brasileiro é sim, animado... mas isso não basta. A mudança está na educação, e Rafael Fassoni deixa isso muito claro quando apresenta os números sociais, econômicos e principalmente quando mostra as ferramentas de mudança que o país em que está morando utilizou para promover a mudança que ocorreu e que hoje está entre os melhores do planeta.

Seria muito bom se este segundo grupo de brasileiros e marilienses que compusessem essa nova missão empresarial estivessem presentes na Estônia para verificarem pessoalmente como é possível viver melhor e como temos condições de iniciar este processo de forma imediata. Melhor ainda: existem muitas pessoas na cidade de Marília que estão interessadas nisto, o que ajuda bastante, pois seria possível aliar: conhecimento, vontade, foco, disciplina e animação. Vamos trabalhar pessoal, pois, o tempo é o nosso maior adversário.

Adriano Luiz Martins é o atual presidente da associação comercial de Marília vice-presidente da Facesp

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

06 **CONSELHO DA MULHER**
SAMU E BOMBEIROS HOMENAGEADOS NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

10 **CALENDÁRIO 2020**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL FAZ DISTRIBUIÇÃO GRATUITA DE CALENDÁRIO

12 **CAFÉ EMPRESARIAL**
ENCONTRO NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL FAZ ALERTA TRIBUTÁRIO E DE INOVAÇÃO

14 **ARTIGO**
SEBRAE-SP MARÍLIA LEVA MAIOR COMITIVA DE EMPRESÁRIOS DO ESTADO À NRF

21 **TRANSAÇÃO TRIBUTÁRIA**
INÉDITA POSSIBILIDADE DE NEGOCIAR DÉBITOS COM A UNIÃO

23 **CREDIÁRIO**
CONSULTAS AO SCPC MOSTRAM MUDANÇA DE COMPORTAMENTO

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

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

28 **AGENDA**
CONFIRA ALGUMAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

30 **PLANO DE FORTALECIMENTO**
ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS DEFINEM ESTRATÉGIAS PARA 2020

08

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
WORLD CHAMBERS CONGRESS É APRESENTADO PARA EMPREENDEDORES

24

NATAL ECOLÓGICO
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ENTREGA PRÊMIOS PARA ESCOLAS

16

EFEITO ESTÔNIA
NOVO GRUPO COMEÇA A SER CRIADO PARA RETORNAR À ESTÔNIA

Samu e Bombeiros homenageados na Associação Comercial

As integrantes do Conselho da Mulher Empreendedora da Associação Comercial e Industrial de Marília homenagearam em recente encontro realizado na sede da entidade associativa, representantes do Serviço de Atendimento Móvel de Urgência (Samu) e o Corpo de Bombeiros, ambos da cidade de Marília, que prestam relevantes serviços para a comunidade de Marília em qualquer dia e horário. "Eles cuidam de forma abnegadas e silenciosa, deixando a própria família para cuidar das famílias das outras pessoas", disse a presidente do conselho existente na associação comercial mariliense, Flávia Mascarim da Silva. "Homenagens mais do que justas e oportunas", ressaltou Adriano Luiz Martins, presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília ao recepcionar o Major Marcelo Alves dos Santos e a supervisora de enfermagem, Cristina Ramos da Silva, que foram as homenageadas pelas conselheiras.

Durante a cerimônia Flávia Mascarim da Silva destacou o trabalho que ambos os homenageados desenvolvem, principalmente no resgate pela vida e o desprendimento que eles tem com qualquer pessoa. "São heróis anônimos que ajudam as pessoas a qualquer hora do dia em qualquer lugar, basta serem chamados", ressaltou a presidente do Conselho da Mulher Empreendedora da Associação Comercial e Industrial de Marília que considera oportuna a homenagem nesta época do ano em que as famílias são elevadas. "São eles que garantem a tranquilidade de muitas famílias", disse Adriano Luiz Martins ao lembrar do trabalho preventivo que ambos desenvolvem, também, sem contar o fato de ser muito bom saber que a cidade conta com dois importante serviços de atendimento público de excelência no município.

Hoje o Serviço de Atendimento Móvel de Urgência (Samu) de Marília está com a frota 100% renovada e o último investimento recebido foi de R$ 345,4 mil na aquisição de duas novas ambulâncias equipadas, que passou a contar com um total de cinco ambulâncias totalmente novas e recém adquiridas. "Novos equipamentos e pessoal especializado", ressaltou Adriano Luiz Martins que também se surpreendeu com a riqueza de detalhes sobre o trabalho realizado pelos profissionais envolvidos neste serviço primordial no atendimento a saúde de emergência para a população em geral. "Fico imaginando quantas vidas foram salvas com este atendimento imediato", disse em tom de alívio a presidente do Conselho da Mulher Empreendedora de Marília, após a homenagem ao entregar lembranças do evento para a supervisora de enfermagem da atenção as urgências e emergências do Samu de Marília, Cristina Ramos da Silva.

O Major Marcelo Alves dos Santos teve a oportunidade de falar um pouco a respeito do 10º Agrupamento do Corpo de Bombeiro de Marília, que está na cidade há muitos anos, uma vez que, a chegada dos bombeiros no município é do final dos anos 50. Atualmente o Corpo de Bombeiro de Marília é sede regional tendo dois sub grupamentos: 1º Sub grupamento envolvendo Marília (Vista Alegre e Palmital), Tupã e Garça; 2º Sub grupamento envolvendo Assis, Ourinhos, Paraguaçu Paulista, Cândido Mota e Santa Cruz do Rio Pardo. "Isto mostra o quanto a cidade de Marília é importante para a região", destacou Adriano Luiz Martins.

Homenagens realizadas pelo Conselho da Mulher Empreendedora da associação comercial de Marília

ACCELULAR
NUNCA FOI TÃO FÁCIL ECONOMIZAR
REDUÇÃO DE ATÉ 40% NA CONTA DE CELULAR
AGENDE UMA VISITA COM UM CONSULTOR
14 3402-3300 | 14 99702-7146
ACIM MARÍLIA/SP
mustache

World Chambers Congress é apresentado para empreendedores

O vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Adriano Luiz Martins, participou na cidade de Paraguaçu Paulista, do coquetel de lançamento do programa "Surpreenda Varejo", para empreendedores daquela cidade que foram conhecer a atividade do Escritório Regional do Sebrae, visando capacitar e assessorar os lojistas paraguaçuenses. No evento realizado na sede da Associação Comercial e Empresarial de Paraguaçu Paulista, o dirigente da federação falou a respeito do "World Chambers Congress", que aconteceu na cidade do Rio de Janeiro, no mês de Junho, e que tem o próximo encontro marcado para Dubai, nos Emirados Árabes, em Fevereiro de 2021. "A "International Chamber of Commerce" (ICC) Brasil reúne os membros brasileiros da maior organização empresarial mundial, cuja rede abrange mais de 6 milhões de empresas e associações empresarias em 130 países", disse o dirigente regional ao mostrar que a Câmara de Comércio Internacional, tem realizado grandes contribuições para o crescimento do comércio internacional e o desenvolvimento da economia global.

De acordo com Adriano Luiz Martins desde 2014 existe uma parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), tendo a ICC Brasil a missão de ampliar a voz da comunidade empresarial brasileira, através do alcance global da ICC. "A ICC representa os interesses das empresas instaladas no Brasil no âmbito global, e transmite às autoridades governamentais relevantes as posições da ICC sobre questões-chave para os negócios internacionais", falou o vice-presidente da Facesp que considera importante a participação do empresariado em geral de discussões de temas internacionais para o comércio mundial. "No Rio de Janeiro estiveram presentes líderes empresariais de mais de 100 países para debater temas como: a transformação digital do comércio e da economia; o combate à corrupção; o futuro 4.0 do trabalho, "smart cities" e novas políticas de infraestrutura para o desenvolvimento", disse o também presidente da associação comercial de Marília ao falar um pouco de cada um destes temas abordados no Rio de Janeiro, onde esteve.

Adriano Luiz Martins participa de encontro em Paraguaçu Paulista e fala sobre o ICC Brasil

Outro aspecto lembrado pelo dirigente foi quanto a importância do associativismo local e regional, e exemplificou o trabalho realizado pela Associação Comercial e Empresarial de Paraguaçu Paulista que desenvolve um excelente trabalho em defesa da classe produtiva. "Este combate as feiras itinerantes, a questão da capacitação do empresariado e dos colaboradores e principalmente o trabalho de representação política, é de fundamental importância para os empreendedores em geral", defendeu Adriano Luiz Martins ao elogiar as parcerias firmadas pela associação comercial daquela cidade visando um melhor trabalho pelos comerciantes paraguaçuenses. "Uma associação comercial oferece serviços e programas que venham a fortalecer o negócio local de forma coletiva", frisou ao elogiar a performance dos dirigentes de Paraguaçu Paulista que estão realizando um trabalho neste sentido. "O presidente Fábio Santos e demais diretores estão procurando fazer com que os serviços atuais fiquem mais consistentes e que novos surjam para suprirem uma necessidade dos associados" falou ao citar alguns programas que podem ser aproveitados pela associação comercial local.

O Programa Surpreenda Varejo visa a capacitação dos empreendedores, o aumento da competitividade dos negócios e a geração de novas oportunidades no território paulista. Entre os cursos que os empreendedores de Paraguaçu Paulista poderão fazer estarão: vendas pela Internet, marketing digital, fluxo de caixa, criatividade e inovação. Serão capacitações presenciais e a distância, o que facilita a aplicação.

Associação Comercial faz distribuição gratuita de calendário

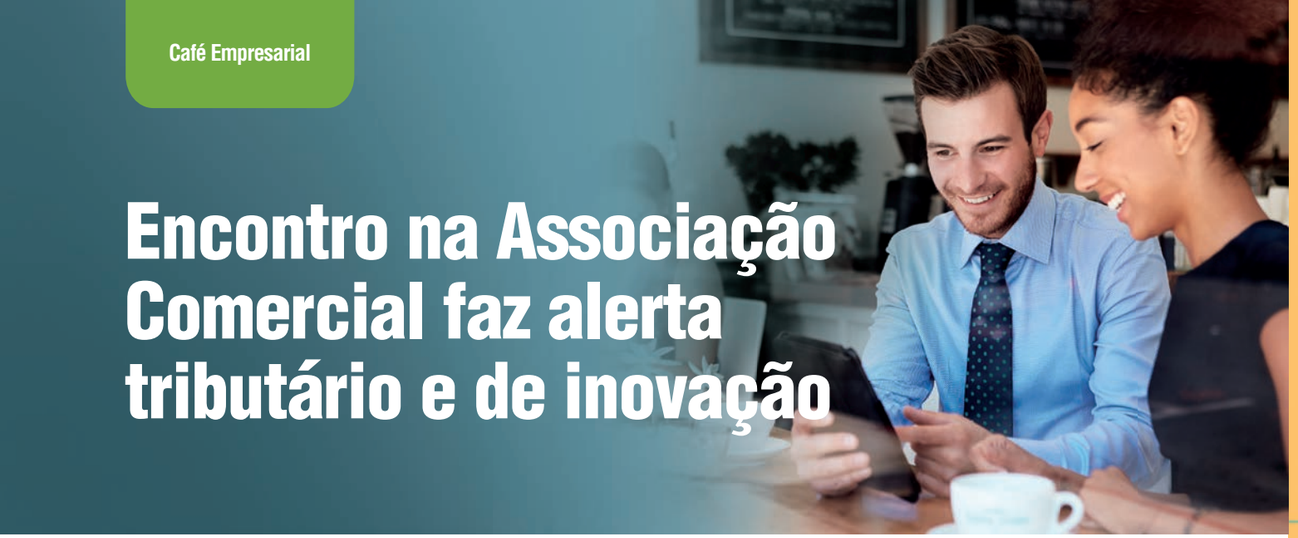
Mais uma vez a Associação Comercial e Industrial de Marília faz a distribuição gratuita dos calendários de papel de 2020 dos 12 meses do ano que vem com a informação dos dias e horários do funcionamento do comércio varejista de Marília em horário especial de atendimento mês a mês como forma de orientar comerciantes, comerciários e consumidores. "São 10 mil exemplares impressos, além de disponibilizarmos em nossa revista e no nosso portal na internet", anunciou o presidente da associação comercial, Adriano Luiz Martins, que considera importante a distribuição da informação para que não haja dúvidas e que todos possam se programar em todos os sentidos. "Desde o ponto de vista legal, familiar e até econômico", disse o dirigente que vem respeitando a tradição do comércio mariliense pioneiro neste tipo de comportamento que foi lançado em 1997 e copiado por muitas cidades.

Com o patrocínio da Cooperativa de Crédito Sicredi, parceira exclusiva nos últimos anos, o calendário é um instrumento de divulgação importante em todos os sentidos. A ideia de ser, ainda de papel, é para que seja colocado em pontos estratégicos no sentido de ser consultado sempre que necessário. "Muitos comerciantes utilizam o calendário para as negociações com funcionários quanto ao banco de horas e a troca das folgas", disse o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, ao lembrar que neste calendário estão assinalados os dias e os horários em que as lojas abrirão em caráter especial. "Estão também os dias em que as lojas estarão fechadas", apontou José Augusto Gomes, ao lembrar que a partir do momento que o Governo Federal sancionou a Lei da Liberdade Econômica, qualquer lojas pode abrir e fechar, desde que respeite o dissídio coletivo de trabalho. "Mas o calendário ajuda na decisão para saber o que a maioria fará", explicou José Augusto Gomes.

Outro ponto importante destacado pelo representante da associação comercial é quanto ao fortalecimento da divulgação. De acordo com José Augusto Gomes é de fundamental importância de que o lojista reforce nas campanhas promocionais o dia e a hora do funcionamento das lojas. "Muitas lojas abrem em dias especiais, mas não avisam os consumidores", falou. "Abrem sem as presenças dos consumidores", ressaltou ao lamentar o prejuízo, pois, loja aberta tem custo e se não houver vendas significativas naquele dia haverá prejuízo com certeza. "Para abrir em dia especial é preciso investir em divulgação, pois, se não houver consumidor não faz sentido abrir", acrescentou o superintendente da associação comercial ao mostrar outra importância do calendário de abertura do comércio de Marília que é enfatizado em todas as campanhas promocionais organizados pela associação comercial.

A entrega do calendário é gratuita e o interessado deve procurar a sede da associação comercial na rua 24 de Dezembro 648. Qualquer pessoa pode obter um exemplar. Na revista Connect Acim na edição de Janeiro também haverá uma página dedicada ao calendário completo que pode ser destacada, em formato reduzido, da mesma forma que o calendário pode ser impresso através do portal eletrônico, através do endereço: www.acim.org.br, neste caso em qualquer tamanho desejado. "O importante é que o interessado tenha acesso a informação e faça o melhor uso possível", disse José Augusto Gomes ao lembrar que mensalmente os comerciantes associados receberão um lembrete neste sentido, ainda com a informação da campanha promocional do mês e os investimentos a serem feitos nas mídias eletrônicas e sociais. "Um dos propósitos da associação comercial, dentro do estatuto da entidade, é o investimento promocional do comércio da cidade", ressaltou José Augusto Gomes que faz o alerta sistematicamente.

Calendário 2020 do horário de funcionamento do comércio de Marília já está disponível gratuitamente na sede da Acim



Encontro na Associação Comercial faz alerta tributário e de inovação

O segundo encontro "Café da Manhã Empresarial" realizado pela Associação Comercial e Industrial de Marília teve como foco principal, na manhã de terça-feira, dia 10, o Programa de Parcelamento Tributário, bem como a Inovação Digital. "Dois temas distintos, mas que o empresariado precisa ficar atento, pois, influenciam de alguma maneira na performance das empresas", disse o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, satisfeito com o bom público presente, mais uma vez, lotando as dependências da entidade. "A proposta é essa mesmo, de criar um ambiente favorável para que as pessoas se encontrem, troquem ideias e que busquem novas propostas para as empresas em que estão trabalhando", falou ao avisar que no mês de Janeiro não haverá o encontro, por ser mês de férias. "Vamos sempre nos reunir na segunda terça-feira de cada mês, e em Janeiro, fica complicado realizar este encontro, então, voltaremos em Fevereiro", avisou o presidente da associação comercial.

O primeiro a se manifestar foi o advogado Angelo Francisco Barrionuevo Ambrizzi, que explicou rapidamente e colocou-se a disposição do pessoal, para falar a respeito da Medida Provisória número 899/2019 e regulamentada pela Portaria PGFN número 11.956/19 que autorizou três tipos de transações na cobrança de dívidas da União: por adesão; individual pela PGFN e individual pelo contribuinte. "O débito até R$ 15 milhões só será negociado por adesão a proposta através de edital da Procuradoria", avisou o profissional do direito ao distribuir um explicativo sobre o assunto de grande interesse por parte de empresários em geral. "Uma oportunidade que o empreendedor deve estudar para ter melhores oportunidades no futuro", disse Adriano Luiz Martins.

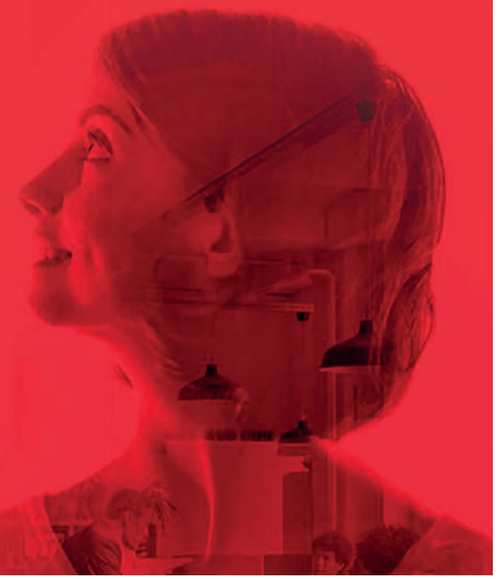
Na segunda parte do encontro o empresário Marcelo Peluccio fez uma exposição a respeito da Inovação Digital, alertando para a preocupação com o futuro nos ambientes profissionais. "Não só com os sistemas de gestão, mas também com profissionais e serviços", disse o empresário ao mostrar rapidamente um pouco da necessidade de um acompanhamento dos avanços tecnológicos nas áreas de gestão, recursos humanos, serviços e planejamento estratégico. "Hoje é preciso ter uma visão interna, externa e um autoconhecimento bastante grande para poder acompanhar o que vem pela frente", disse Adriano Luiz Martins, ao parabenizar o empresário pelas colocações que apresentou, principalmente os alertas que fez. "Hoje o empresariado não pode afirmar estar preparado", disse. "É preciso estar aberto ao conhecimento e a inovação de forma constante", disse o presidente da associação comercial.

Com as presenças dos jovens integrantes do Conselho do Jovem Empreendedor, bem como das mulheres do Conselho da Mulher Empreendedora, associados, convidados e diretores da associação comercial, o segundo encontro empresarial realizado a partir das 7h30 na sede da associação comercial foi concluído com a oportunidade do pessoal conversar livremente. "Essa parte as pessoas ficam a vontade para as conversas amistosas, que normalmente tem tudo a ver com o que foi apresentado, ou não", disse Adriano Luiz Martins ao lembrar ser esta a terceira etapa do encontro. "A primeira é o café; a segunda é a apresentação dos temas sugeridos pela diretoria da associação comercial e a terceira etapa é a conversa", pontuou o presidente que já agendou os próximos encontros a partir de Fevereiro sempre na segunda terça-feira de cada mês até Dezembro de 2020, na sede da associação comercial. "Todos são convidados, basta confirmar presença em nossa secretaria", avisou.

Segundo encontro empresarial matutino realizado na associação comercial de Marília atraiu dezenas de pessoas

NRF 2020

ESCRITÓRIO DO SEBRAE-SP EM MARÍLIA LEVA MAIOR COMITIVA DE EMPRESÁRIOS DO ESTADO À NRF (NATIONAL RETAIL FEDERATION) 2020, A MAIOR FEIRA MUNDIAL DO VAREJO.



Comitiva do SEBRAE-SP levou 40 empresários à edição 109° do NRF Big Show, a maior feira mundial do setor varejista, realizada em Nova Iorque. Os empresários da nossa região, marcaram presença e foram destaques na Missão Internacional, sendo o Escritório do Sebrae em Marília, a unidade com maior representatividade, com a participação de 08 (oito) empresários, frente a comitiva estadual.

A Missão Internacional aconteceu entre os dias 10 e 17 de janeiro, e contou com diversas atividades, através de uma programação exclusiva aos clientes do SEBRAE-SP, e acompanhamento de consultores especializados, que realizaram o processo de curadoria aos empresários durante toda a missão. Todo o pacote técnico foi subsidiado, fato que viabilizou a participação de empresários de Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo.

Para dar o início as atividades, foi realizado o Seminário de Abertura no Consulado Brasileiro, e jantar de confraternização, e ao longo dos demais dias, visitas a Feira NRF no Jacob Javits Center, além de visitas técnicas com o objetivo de abranger lojas conceito, flagships, pop-up stores, lojas de bairro, lojas independentes e grandes redes, de serviços online, tecnologia e soluções digitais, como: Sansung 837 – Loja Sensorial, WalMart, The Amazon 4 Star, PDV´s varejo de luxo (Louis Vuitton, Mont Blanc, Fendi, Dior, Prada, Jimmy Choo), entre outras. Além do Congresso, os participantes contaram com mais de 150 palestras à disposição, para obtenção de conhecimento sobre temas variados do varejo. A finalização aconteceu no dia 17, com o Seminário de Encerramento, onde os empresários tiveram a oportunidade de fazer um balanço sobre sua participação, e já iniciar o plano de ação, desenhado durante a missão, com o objetivo de implementar melhorias e inovações.

Porque participar da NRF? Como ela pode ajudar a sua loja?

A velocidade do mercado exige que os empresários sejam dinâmicos e inovadores, e a NRF (National Retail Federation) apresenta todos os anos o que há de mais novo relacionado à tecnologia para varejistas de todos os portes. Em 2020 não foi diferente, e o evento trouxe novidades que podem ser especialmente úteis para os pequenos negócios.

A feira também apresenta quem é o novo consumidor e suas tendências no varejo, que não para de se atualizar. Além, é claro, das novas tecnologias que estão sendo (ou logo serão) lançadas e testadas no mercado.

A participação na Missão Internacional permite que o empresário identifique inovações, e entenda que é preciso crescer e inovar, mas reduzindo custos o quanto for possível. Outro ponto importante é a troca de experiências, visando a ampliação de sua rede de contatos e melhorando sua real percepção de como está o mercado nos Estados Unidos (e em outros mercados, como é o caso da China), além de um resumo das principais palestras e das visitas realizadas às lojas que estão se destacando por lá.

Antes de participar da NRF, muitos empreendedores julgam que o que é apresentado lá, é algo que não pertence a sua realidade. Porém, após a participação, estes empresários conseguem adaptar as inovações vistas na missão à sua realidade, e alcançar resultados incríveis. Por isso, muitas ideias, inovações e tendências, ao contrário do que muitos pensam, podem e devem ser aplicadas na realidade dos pequenos negócios no Brasil, trazendo competitividade para o nosso comércio.

Abaixo citamos 3 exemplos que foram observados e podem ser adaptados à realidade de cada negócio:

1 O conceito do novo varejo 3D. Aposte no omnichannel:

Uma estratégia omnichannel consiste na integração da operação de vendas de uma loja para melhorar a experiência de compra do consumidor, independentemente do meio (físico ou virtual) e dos canais (e-commerce, aplicativo, loja física, televendas etc.) que ele usar.

Por exemplo, entrar em uma loja e receber uma notificação no celular de que a bolsa pesquisada online está com desconto seria muito útil para o consumidor. Ou usar um tablet oferecido pelo vendedor para buscar mais informações sobre um notebook antes de comprá-lo.

Há alguns anos essas estratégias vem sendo abordadas, porém para alguns negócios é um grande desafio e ainda distante. Alguns empreendedores se basearam nessa tendência e apostaram em algo mais simples, como o cross-channel (combinar os canais de forma isolada, como oferecer uma compra on-line seguida pela retirada do produto na loja física). Soluções como essa são importantes, mas não se pode esquecer que o principal objetivo deve ser conquistar definitivamente o consumidor.

2 Criar uma estratégia Customer Centric para o seu cliente:

Customer centric é uma maneira de fazer negócio que providencia uma experiência do cliente positiva antes e depois da venda a fim de conduzir um aumento na retenção, lealdade do cliente e dos lucros.

A centralização de todo o planejamento estratégico da empresa está no cliente. Tudo é realizado com objetivo de fornecer uma experiência satisfatória para o seu consumidor. Em toda jornada de compra até o pós-venda.

Um exemplo de uma empresa visitada pela comitiva durante a Missão Internacional foi a Amazon, exemplo primário de marca centrada no consumidor, que passou anos criando uma cultura voltada para o cliente e suas necessidades. Seu compromisso em entregar valor é genuíno.

Para se tornar centrado no cliente, o empreendedor deve antecipar as necessidades dos consumidores e encantá-los com produtos e serviços em que eles podem não ter pensado ainda, mas que após apresentados, podem transformar a vida destas pessoas, que não viverão mais sem determinado produto ou serviço.

Assim, a empresa centrada no cliente cria produtos, processos, políticas e uma cultura que é projetada para oferecer suporte aos clientes com uma grande experiência, visando sua satisfação e fidelização.

3 O canal Mobile para promover novas experiências ao cliente:

Com o avançar da tecnologia nos smartphones, mudou a forma como os consumidores em geral usam os aparelhos para se relacionar com marcas e lojas. Principalmente quando estão em casa ou no caminho para o trabalho. Hoje, eles não usam o celular apenas para localizar lojas, mas também para auxiliar sua própria experiência de compra. Como saber quais produtos são vendidos naquela localidade, quanto custam diferentes marcas ou quais são as promoções praticadas em cada loja. Esteja atento ao perfil dos seus clientes, e para implementação de soluções como essas, os empreendedores podem estabelecer parcerias com Instituições de Ensino, Pesquisa e Tecnologia, presentes em nossa região.

Ações como essas contribuirão para uma jornada de compra verdadeiramente envolvente para o cliente de sua loja.

Os empreendedores que buscam por mudanças, desejam adquirir conhecimentos, prospectar tecnologias e melhores práticas, podem contar com todo auxílio do SEBRAE-SP, pois através da Missão internacional terão acesso às boas práticas e tendências inovadoras, que irão auxiliar os empresários na implantação de melhorias nas empresas, bem como oportunizar a conquista de novos mercados, parcerias, conhecimento de novas tecnologias para as empresas participantes.

Teremos várias oportunidades de missões internacionais com subsidio financeiro, no Sebrae Marília, durante o ano de 2020, contemplando vários segmentos diferentes, como varejo, alimentação, beleza, entre outros. Para maiores informações, entre em contato com Fabiane, pelo telefone do Sebrae: (014)3402-0720.

Fabiane Cristina Baldavia - Analista do Sebrae Marília

NOVO GRUPO COMEÇA A SER CRIADO PARA RETORNAR À ESTÔNIA

Depois do sucesso da viagem realizada no ano passado quando um grupo formado pela Associação Comercial e Industrial de Marília esteve em meados de Setembro na Estônia, Europa, agora novo grupo mariliense está sendo formado para retornar aquele país que passa a ter estreitas ligações com o Brasil, através da cidade de Marília, em virtude de haver um mariliense residente em Tallinn, capital da Estônia, que vem se dedicando para aproximar os dois países: Rafael Fassoni, que por quatro vezes teve oportunidade de falar sobre "as maravilhas" que aconteceram naquele que é um dos três Países Bálticos, situado na Europa Setentrional, constituído por uma porção continental e um grande arquipélago no mar Báltico, limitado ao norte com o golfo da Finlândia que o separa da própria Finlândia, a leste com fronteira com a Rússia, ao sul com a Letónia e a oeste com o mar Báltico, que a separa da Suécia, atualmente com 45 mil quilômetros quadrados de área, sendo que no início dos anos 2000 tinha apenas 1.376.743 habitantes. A Estónia é membro da União Europeia desde 1 de maio de 2004 e da OTAN desde 29 de março de 2004, ou seja, um país bem recente no mapa global.

No período de 16 a 20 de Setembro o grupo brasileiro criado pela associação comercial de Marília, considerado o maior nos últimos sete anos a visitar a cidade de Tallinn, capital daquele país, teve a oportunidade de visitar a: Tallinn Science Park Tehnopol; a Câmara do Comércio e Industria da Estônia; Tallinn University; a University of Tartu; a Tallinn University of Tecnology e a Republico of Estonia E-Residency, bem como o parlamento Riigikogu e a Telliskivi Creative City. "Foram dias intensos de visitações, exposições, relacionamentos empresariais, com recepção das mais calorosas, principalmente pelo embaixador daquele país, que nos recebeu de uma forma muito agradável", recordou Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial mariliense, entusiasmado com as conexões que foram criadas entre os empresários do Brasil e de Marília com os empresários da Estônia e da União Européia.

Fizeram parte da delegação brasileira: Cleber Gustavo Rotoli Badelin, Manoela Maria Queiroz de Aquino, Cleber Silva da Costa, Alair Mendes Fragoso, Luiz Eduardo Diaz Toledo Martins, José Antônio Saud Junior, Eduardo Souza Martins, Frederico Daniel de Conti Garcia, Adriana Maria Garavelo Faidiga Flosi, Marileide Pereira da Silva Linard, Anderson Marques, Adriano Luiz Martins, José Augusto Gomes, Luara Adolpho Martins, Elvis Fusco e Guilherme Zancope Borba. "Todas as visitações técnicas contaram com transporte exclusivo, assessoria técnica local com a presença do Rafael Fassoni que foi nosso ponto de apoio por ser residente no local, foi nosso intérprete o tempo todo, nos acompanhando em tudo", destacou o dirigente mariliense que considerou válido o encontro e produtivo para os brasileiros e marilienses, com tiveram apoio da Facesp, do Sebrae, da Unimar, do Univem, do Conselho do Jovem Empreendedor, do Conselho da Mulher Empreendedora, da associação comercial e da Asserti, que ajudaram

Reunião em Pompeia foi possível falar sobre a performance empresarial da Estônia para os pompeianos

na viabilização da missão empresarial.

Por quatro vezes Rafael Fassoni já teve oportunidade de falar para brasileiros em Marília, Pompeia e em São Paulo, sobre a possibilidade da formação do novo grupo de visitação, quando apresentou detalhes sobre a nova missão empresarial para aquele país em meados do mês de Setembro de 2020. "Considero viável e oportuna esta nova chance, afinal, o País está aberto para futuros negócios, além de ser um excelente momento de ver na prática como a tecnologia pode e deve nos ajudar nas empresas e nos serviços públicos", disse o presidente da associação comercial de Marília, Adriano Luiz Martins, que intermediou a apresentação do convidado na última reunião de diretoria da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), em Dezembro do ano passado, na sede da federação na capital paulista, com o objetivo de oferecer a missão empresarial para outras localidades paulistas.

Durante o pouco tempo que teve, Rafael Fassoni, mariliense e residente em Tallin, capital da Estônia, por muitos anos, falou sobre a história do recente país que além de ter se tornado independente da União Soviética há 30 anos, promoveu uma transformação digital estrutural que colocou o país entre os primeiros nos principais índices econômicos e sociais do Mundo. "Existem 13 diferenciais que colocam a Estônia como um País que deve ser visto com um olhar mais profundo", mostrou Rafael Fassoni ao falar para os dirigentes da Facesp, depois de expor para empresários de Marília, em encontro realizado na Universidade de Marília (Unimar) e na Associação Comercial e Empresarial de Pompeia. "Lá uma empresa é aberta em três horas; transporte público gratuito no país inteiro; todo serviço público é digital; isenção fiscal para pessoa jurídica; país mais empreendedor da Europa; dentre outras questões que tornam a Estônia numa atenção mundial em todos os sentidos", citou o convidado que repetiu esses e outros detalhes por onde se apresentou.

De acordo com Adriano Luiz Martins os empresários brasileiros devem conhecer a Estônia no sentido prático e tecnológico, pois, existem muitas ações que lá são realizadas que podem ser desenvolvidas no Brasil. "Muitos empresários estão indo pra lá para conhecer tudo isso", reconheceu o dirigente mariliense. "Líderes políticos estão indo para a Estônia para saberem como que o Poder Público pode simplificar a máquina pública que funciona com perfeição por lá", enfatizou ao citar um aspecto de fundamental importância: a educação. "Sem uma sociedade civil organizada e uma vontade política objetiva fica complicado colocar em prática um conceito funcional disso tudo", apontou Adriano Luiz Martins que esteve na Estônia e ficou maravilhado com o que viu e presenciou, principalmente na qualidade de vida da população e no potencial existente no Brasil. "Temos todas as condições possíveis para fazer tudo aquilo funcionar por aqui", acredita.

A "Missão Business Tech", proposto por Rafael Fassoni envolverá as associações comerciais com um grupo de 20 empresários que conheceriam programas como o Residência Digital (e-Residency); reuniões com startups e autoridades locais; demonstrações de tecnologias; workshop – design de soluções; entrega de certificado; relatório de atividades; acesso a grupo de networking Estonia Hub, além de um álbum de registros. Na parte de logística o participante da missão contaria, ainda, com: translado terrestre local; intérprete inglês – português; jantar de Abertura e encerramento. "Qualquer interessado deve procurar uma associação comercial que ela pode fornecer mais detalhes de como fazer parte desta missão empresarial", disse Adriano Luiz Martins.

Em São Paulo, na sede da Facesp, foi possível explicar para os dirigentes da federação a importância da missão empresarial

Rafael Fassoni quer montar um segundo grupo de empresários da região centro-oeste do interior paulista para Estônia

Na cidade de Marília falou para empresários na sede da Acim e detalhadamente no auditório da Unimar

É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS

PARA CRESCER
CLUBE DO ASSOCIADO – APLICATIVO OFICIAL DA ACIM (GRATUITO)
CONNECT ACIM – CONTEÚDO PARA O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO EMPRESÁRIO (GRATUITO)
CAMPANHAS PROMOCIONAIS – AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO (GRATUITO)
ESCOLA DE NEGÓCIOS – CONHECIMENTO EMPREENDEDOR PARA TODOS OS ASSOCIADOS (GRATUITO)
EMPREENDER – UNIR PARA CRESCER (GRATUITO)
MELHORES DE MARÍLIA – PRÊMIO PARA OS DESTAQUES DO COMÉRCIO DE MARÍLIA (GRATUITO)
LOCAÇÃO DE ESTANDES – INSTALAÇÃO COMPLETA DE ESTANDES PARA O SEU EVENTO

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 – ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS (GRATUITO)
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 TECNOLOGICOS (GRATUITO)
CONTA EM DIA – PLATAFORMA DE NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS PARA A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

acim.org.br | acimariliasp | (14) 99702-7146
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

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

- LOJAS CEM
- ALCAPRIME
- ALVES BOLSAS
- CASA DO VIME
- CISCO DE GENTE
- CONFECÇÕES VICCIUM
- HIDRO SPAZIO PLATHANUS
- MATSURI CORRETORA DE SEGUROS
- OSMAR CAPAS
- PORTAL EMPÓRIO
- REVISTA SAÚDE EM FORMA

TEMAS EM ALTA

A criançada pira quando falamos sobre alguns temas que estão em alta. Os produtos licenciados com as personagens da moda estão presentes na TV, na internet e, até mesmo, entre os coleguinhas. Por isso, é natural que as crianças manifestem aos pais seus desejos por determinados temas em suas mochilas, estojos, capas de caderno, entre outros.

ACORDO COM AS ESCOLAS

Firme acordos com as escolas, mantendo kits prontos e com preço fechado, incluindo produtos das listas de materiais básicos, como livros e cadernos. Se o orçamento para esses kits for atrativo, isso atrairá os pais ao seu estabelecimento, incentivando-os também a comprar produtos complementares aos kits prontos.

DISPONIBILIZE NOVIDADES

Nada chama mais atenção que algo novo e diferenciado no mercado. Materiais de consumo, como canetas, lápis de cor, tintas, pincéis, cadernos, entre outros, que ofereçam algum diferencial, seja no design, na função ou na durabilidade, certamente conquistarão a atenção e o interesse dos clientes.

Inédita possibilidade de negociar débitos com a União

A transação tributária é uma inovação para o pagamento das dívidas com o Fisco, sendo a possibilidade de o contribuinte negociar as condições para o pagamento dos débitos tributários mediante concessões mútuas, ou seja, o contribuinte e a União Federal buscarão, em conjunto, soluções para pagamentos das dívidas tributárias, respeitando alguns parâmetros legais.

Esta possibilidade foi regulamentada pela Portaria nº 11.956/19 que autorizou três tipos de negociações na cobrança de dívida ativa da União:

- **Negociação iniciada pela União: será publicado edital com os critérios pré-estabelecidos e caso a empresa se enquadre poderá aderir;**

- **Negociação recíproca: será aquela em que o Fisco Federal enviará ao contribuinte proposta inicial, podendo o devedor efetuar contraproposta para formularem a acordo final;**

- **Negociação iniciada pelo contribuinte: é a oportunidade do devedor apresentar um plano de pagamentos ao Fisco Federal.**

A Procuradoria poderá oferecer:

a) Descontos em débitos considerados irrecuperáveis ou de difícil recuperação; b) Parcelamento; c) Diferimento ou moratória; d) Possibilidade de utilização de precatórios Federais como pagamento.

O Contribuinte terá como obrigações para aderir:

a) Fornecer documentos que demonstrem a sua situação econômica; b) Renunciar a discussões judiciais; c) Manter regularidade perante o FGTS; d) Regularizar, no prazo de 90 dias, os débitos que vierem a ser inscritos em dívida ativa ou tornarem-se exigíveis após a formalização da transação.

A Procuradoria poderá exigir pagamento de entrada, manutenção das garantias associadas aos débitos, ou ainda, apresentação de outras garantias.

A negociação não abrangerá: a) multa de natureza penal; b) débitos do Simples Nacional; c) débitos de FGTS; d) multa de ofício de 75%.

Os créditos serão classificados por ordem decrescente de recuperabilidade, sendo tipo A com alta perspectiva de recuperação e D consideradas irrecuperáveis.

A rescisão da transação afastará os benefícios concedidos e possibilitará ao Fisco requerer a falência da empresa ou então requerer a decretação da empresa em recuperação judicial em falida.

Desta forma, reiteramos nossa opinião de que a transação pode ser utilizada como meio útil e eficaz para as empresas adequarem as dúvidas tributárias ao seu fluxo de caixa.

Angelo Ambrizzi - Advogado Líder da Área Tributária do Escritório Marcos Martins advogados. Especialista em Direito Tributário, Professor Universitário e Palestrante

SAIBA DE NOVIDADES, HORÁRIOS,
VAGAS, CONSULTAS E MUITO MAIS!

CLUBE
DO ASSOCIADO

VANTAGENS

BAIXE JÁ!
Google Play
App Store

ACIM
MARÍLIA/SP

Consultas ao SCPC mostram mudança de comportamento

O crescimento no número de consultas ao banco de dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial de Marília nos últimos cinco anos mostra uma mudança de comportamento por parte do comerciante local que passou a consultar com frequência os dados cadastrais dos clientes antes de efetuar uma venda pelo crediário. Isso demonstra, segundo o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, uma preocupação com o crescimento da inadimplência, afinal, ao consultar antes de vender, o lojista pode evitar uma venda suspeita e diminuir a inadimplência. "A consulta dá segurança ao comerciante de que receberá pelo produto vendido", acredita o dirigente ao observar o crescimento de 33,12% no número de consultas ao SCPC da associação comercial local entre o comparativo dos anos de 2018 e 2019. "Isso tende a crescer em 2020", acredita o dirigente mariliense.

Nos últimos cinco anos os números veem se mantendo elevados. Em 2015 foram 359.824 consultas realizadas naquele ano, diante das 353.213 consultas realizadas em 2016. Já no ano seguinte foram 339.640 consultas realizadas, sendo em 2018 realizadas 306.307 consultas registradas. Em 2019 foram feitas 408.193 consultas, o maior índice nos últimos anos em virtude das modernidades, simplicidades e agilidades nos sistemas de inclusão e exclusão de devedores na ferramenta de consulta, de acordo com o superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília, José Augusto Gomes, ao lembrar da mudança na lei que ajudou muito na comunicação aos consumidores inadimplentes e estimulando os comerciantes no registro dos devedores. "Esse foi um trabalho árduo das associações comerciais que surtiu grande efeito positivo no varejo", ressaltou o dirigente da associação comercial local.

As consultas sobre a emissão dos cheques no varejo de Marília também mostram números interessantes, porém, a diminuição do uso. De 2015 para 2019 tem diminuído muito o número de consultas, o que demonstra a quedado nesta forma de pagamento. Naquele ano foram 340.841 consultas realizadas, sendo em 2016 outros 317.417 consultas, já baixando em 2017 para 275.886 consultas sobre os cheques emitidos e caindo sistematicamente para 87.545 consultas no ano de 2018, e para 67.575 consultas somente em 2019, ou seja, a baixa utilização dos cheques no varejo de Marília. "Essa é uma tendência mundial, com o surgimento dos pagamentos com os cartões de crédito, débito e benefícios, além da preferência dos pagamentos à vista com dinheiro", explicou Adriano Luiz Martins, ao lembrar que por estas formas, as vendas não passam pelo sistema do SCPC. "Por isso não servem como parâmetro do movimento de vendas em geral, somente sendo analisadas as vendas pelo crediário", acrescentou.

Da mesma forma que existem as consultas cadastrais dos consumidores, através do número do CPF, existem as consultas através do CNPJ, ou seja, entre empresas. Esse comportamento se mantém estável, de acordo com os números do SCPC da Associação Comercial e Industrial de Marília nos últimos cinco anos, quando em 2015 foram realizadas 31.650 consultas, e no ano seguinte foram outras 37.711, com mais 40.915 consultas realizadas entre empresas em 2017, para outras 40.927 consultas de CNPJs em 2018 e somente 38.989 consultas no ano passado. "Esse é um hábito que precisa ser intensificado entre os empresários, afinal, até mesmo entre empresas, é possível ter mais segurança em saber para quem se vende e evitar surpresas com inadimplência", disse Adriano Luiz Martins ao estimular a consulta prévia no relacionamento mercantil.

Adriano Luiz Martins, presidente da Acim, analisa números que mostram mudança de comportamento dos comerciantes

Associação Comercial entrega prêmios para escolas

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, entregou o prêmio de vales compra para os representantes das três escolas que mais recolheram garrafas plásticas para as confecções das 15 árvores de Natal com 15 metros cada que estão ornamentando alguns corredores comerciais da cidade, dentro dos enfeites natalinos denominados de "Natal Ecológico", das cinco classificadas, estimulando as vendas no varejo deste ano, sendo um dos diferenciais para o Natal de 2019. "Realizamos no período de Setembro a Novembro, uma disputa entre as escolas públicas municipais, para que recolhessem garrafas plásticas para serem utilizadas na criação das árvores chamadas de ecológicas", disse Adriano Luiz Martins que se comprometeu com R$ 10 mil na premiação com vales compra entre as 32 escolas participantes, premiando as três primeiras entre as cinco classificadas.

Foram recolhidas durante três meses 244.369 garrafas plásticas entre 16 Escolas Municipais de Ensino Fundamental; uma Escola Municipal de Ensino Fundamental Infantil, 25 Escolas Municipais de Ensino Infantil, mais a Creche Restaurante Infantil, ajudando na confecção de 19 árvores natalinas construídas com garrafas plásticas. "Só o fato desta quantidade de garrafas deixar de agredir a natureza já valeu o concurso", comentou Adriano Luiz Martins ao se surpreender com a quantidade e solicitar a continuidade do projeto para outras finalidades. "Está comprovado que o artesanato com esse material pode ser contínuo durante o ano e utilizado de diversas formas, com temas dos mais variados", falou o presidente da associação comercial.

As cinco escolas premiadas foram: 1º lugar - Emef Antônio Moral (R$ 5.000,00), 2º lugar - Emef Professor Antônio Ribeiro (R$ 3.000,00); 3º lugar - Emei Sementinha (R$ 2.000,00), premiação de responsabilidade da Associação Comercial e Industrial de Marília e ainda: 4º lugar – Emef Reny Pereira Cordeiro (R$ 1.500,00) e 5º lugar – Edmea Braz Rojo Sola (R$ 1.000,00). "Somente a escola vencedora conseguiu recolher quase 24 mil garrafas plásticas", destacou Adriano Luiz Martins ao parabenizar todas as escolas participantes do concurso envolvendo centenas de alunos da rede pública de ensino que paralelamente a atividade fizeram um trabalho de consciência ambiental neste sentido. "Acredito esta atividade tenha sido benéfica para a escola, também", comentou o dirigente da associação comercial ao fazer a entrega dos vales compra aos representantes das escolas que ficaram entre as três primeiras posições que receberam o cartão com o crédito correspondente para investirem entre as lojas da cidade de Marília.

O Programa Natal Ecológico envolveu as secretarias municipais: Obras Públicas, Assistência e Desenvolvimento Social, Meio Ambiente e Limpeza Pública; Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico, além da Educação. Representantes da iniciativa privada como: Coca-Cola Femsa Brasil, Dori Alimentos, Marilan e Elétrica Leati, também estão envolvidas no programa com a criação de árvores de natal com garrafas plásticas que ficaram instaladas no Supermercado Kawakami da Zona Sul e da Zona Norte; Praça da Emdurb; Rotatória da Avenida Cascata; no Ganha Tempo; na sede da Associação Comercial e Industrial de Marília; e na Galeria San Remo, bem como em oito quarteirões do Calçadão hídrido da Rua São Luiz.

As três primeiras escolas municipais vencedoras do concurso receberam premiação pelo recolhimento de garrafas plásticas

Aplicativos úteis para você e seu negócio

Youber Profissionais

O Youber segue a mesma toada de aplicativos de profissão e prestação de serviços variados, não muito diferente de nomes como GetNinjas e 99jobs. A diferença aqui é que, enquanto o GetNinjas cobra para estabelecer o contato entre prestador de serviço e clientes, o Youber faz isso de graça, em uma interface ainda mais amigável e de forma irrestrita. Você só precisa criar o seu perfil, explicando o que exatamente você faz, adicionar algumas tags para o mecanismo de busca encontrar você com facilidade e, se possível apontar clientes anteriores que possam servir como referência.

Cingulo: Terapia Guiada

Ele possui uma das capacidades mais compreensivas de autoconhecimento e terapia disponíveis na Play Store, exibindo um amplo teste de personalidade para determinar o seu perfil, e recomendando práticas e questionamentos de vida para que você consiga "se encontrar" nos momentos difíceis. Claro, nenhum app substitui o auxílio profissional, mas o Cingulo é recomendado por terapeutas e pode até ser usado em conjunto com sessões junto a profissionais da psicologia, tornando-se um ótimo auxílio para que você retome o controle de sua vida.

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, que permite 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 e culturas externas ao seu convívio.

Unlock Clock

O Google lançou uma série de aplicativos de bem-estar digital. No mês passado recomendamos alguns e agora outro app entra na lista: Unlock Clock. Ele inclui um papel de parede dinâmico que mostra quantas vezes você desbloqueou o seu celular em um dia. É uma boa maneira de ficar sabendo se você está exagerando no uso do aparelho — e às vezes nem percebemos que estamos olhando demais para a telinha.

Anos 30

Uma das primeiras concessionárias de veículos da cidade de Marília, nos anos 30, da marca Chevrolet, se instalava na cidade, que despontava como atrativa, afinal, muitas pessoas passavam por aqui para seguirem viagem para o Paraná ou para o Mato Grosso. O comércio se desenvolveu muito por causa das comitivas e dos viajantes que precisavam passar e pousar em Marília para seguirem viagem.

Anos 60

Por ser uma cidade localizada geograficamente estratégica, reunindo duas estradas: estadual e federal, muitas empresas de ônibus tinham em Marília como parada obrigatória, e isso fazia com que a cidade fosse movimentada em todos os sentidos, criando assim, a primeira estação rodoviária do interior no Brasil, de forma organizada no centro da cidade, próxima a estação ferroviária, concentrando hotéis, bares, restaurantes e lojas.

AGENDA ACIM

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

Participação da associação comercial na parceria com o Fundo Social de Solidariedade na campanha "Natal sem Fome" deste ano

Reunião com o pessoal que faz parte do Departamento Comercial da associação comercial sobre o planejamento de atividades para o ano de 2020

Evento regional que atraiu representantes de outras associações comerciais da região sobre serviços desenvolvidos pela BV Serviços

Entrega de um dos prêmios sorteados no último sorteio do ano passado na Campanha Promocional "Sorte Grande", desenvolvida em 2019

Encontro sobre as primeiras conversas sobre o RI Works que a associação comercial participará em 2020

O automóvel zero quilômetro entregue na campanha do final do ano passado realizado no comércio de Marília, considerada como sucesso absoluto

Associações Comerciais definem estratégias para 2020

A Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) dará início ao Plano de Fortalecimento (Pfor) da rede. O plano começará a ser aplicado a partir deste ano, segundo o vice-presidente da federação, no centro-oeste paulista, o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, que participou da última reunião do ano passado, quando detalhes do plano foram apresentados. "Este plano oferecerá condições econômicas e estruturais para que as associações comerciais menores possam crescer e se desenvolver, a partir de dois eixos de atuação: melhoria no desempenho dos serviços oferecidos pela associação comercial, por meio da rede da Facesp, e a defesa institucional dos interesses dos empreendedores locais", anunciou o representante da diretoria paulista na região.

De acordo com o presidente da Facesp, Alfredo Cotait Neto, a ideia que deu origem ao plano tem algumas premissas básicas a serem seguidas pelas associações comerciais interessadas. "Primeiramente, este projeto de fortalecimento vai ajudar as associações pequenas, aquelas que tenham potencial e gestão para se desenvolver, e segundo, vai motivar a associação comercial grande, e terceiro, faremos com que os gestores e os presidentes se integrem ao papel e aos objetivos da federação", detalhou o dirigente paulista que vem trabalhando neste plano nos últimos meses, a ponto de ir pessoalmente em algumas sedes de associações comerciais do interior para conhecer a realidade local.

Segundo Alfredo Cotait Neto todos os objetivos do plano vão convergir na missão principal da Facesp, para qual ela foi criada: "o fortalecimento do associativismo". "Somente seremos fortes, se estivermos unidos e engajados", afirmou o presidente da Facesp, que vem conversando pessoalmente com cada presidente de associação comercial existente em São Paulo neste sentido. "O plano está sendo elaborado pelo superintendente-geral da Facesp, Natanael Miranda dos Anjos, que criou um grupo para discussões pontuais que ajudará bastante na evolução e discussão dos detalhes", explicou o dirigente da Facesp, bastante confiante no sucesso do plano. O grupo criado é composto por quatro vice presidentes: João Carlos Cheade (RA 19 Franca); Francisco Carlos Júlio Pinghera (RA 11 Ribeirão Preto); Antonio Carlos Parise (RA 14 São José do Rio Preto); e Ricardo Anderson Ribeiro (RA 17 Presidente Prudente). "Duzentas e quarenta e quatro associações comerciais existem no Estado de São Paulo, de um total de 420 entidades, que são consideradas pequenas e, assim, poderão ser diretamente beneficiadas", apontou o presidente.

CONVENÇÕES E CONTRAPARTIDAS - As associações comerciais atendidas pelo plano estão distribuídas em todo o Estado. Cinco macrorregiões foram criadas. A primeira etapa de implantação prevê a realização de convenções, uma em cada macrorregião. "As convenções contarão com palestras e ações de fomento e estímulo ao desenvolvimento das associações comerciais, especialmente, as de pequeno porte", disse. "Também daremos ênfase aos produtos e aos serviços da rede Facesp e a parte institucional", adiantou Natanael Miranda dos Anjos, ao lembrar que para fazer parte do plano, contrapartidas serão exigidas como: o preenchimento do Programa de Desenvolvimento Organizacional (PDO); estar adimplente com a Facesp e com a Boa Vista SCPC, e utilizar serviços da Boa Vista SCPC. "O Plano de Fortalecimento da Rede Facesp será apresentado por completo no começo deste ano", avisou Adriano Luiz Martins.

Alfredo Cotait Neto, presidente da Facesp, anuncia o Plano de Fortalecimento para as associações comerciais

CERTIFICADO DIGITAL
É NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

RemoteID Certisign
O seu certificado digital na nuvem

EXCLUSIVIDADE CERTISIGN

O remoteID Certisign é seu Certificado Digital armazenado na nuvem. Além de ser tão seguro quanto os demais Certificados Digitais, o remoteID dispensa a necessidade do uso de mídias criptográficas e é gerenciável, permitindo, entre outros diferenciais, sua utilização em múltiplos computadores.

MAS O CERTIFICADO DIGITAL ARMAZENADO NA NUVEM É SEGURO?

Sim, assim como os demais Certificados Digitais, com a diferença de que o remoteID tem dupla autenticação:

Menor valor por tempo
R$ 135,00 por ano*

Validade estendida
60 meses

*Em um certificado com validade de 5 anos no valor de R$675,00

VANTAGENS

DISPONIBILIDADE
Acesse seu Certificado a qualquer hora e em qualquer lugar. Basta ter conexão à internet.

MOBILIDADE
Use seu Certificado Digital em diversos computadores sem a necessidade de mídias criptográficas.

SEGURANÇA E PRATICIDADE
Saiba em qual aplicação seu Certificado foi utilizado, redefina sua senha sempre que necessário e muito mais.

COMPATIBILIDADE
O remoteID pode ser usado nos principais navegadores e sistemas operacionais, inclusive no MAC OS.

remoteID

ACIM MARÍLIA/SP

Saiba mais em
acim.org.br ou pelo
telefone **(14) 3402-3300**
(14) 99702-7146