REVISTA

CONNECT

ACIM

MAIS DE 200 LOJAS JÁ ESTÃO VENDENDO ON-LINE

O MARÍLIA DAKKI SE CONSOLIDA COMO UMA ÓTIMA OPÇÃO PARA O COMERCIANTE E CONSUMIDOR DE MARÍLIA COM MUITAS LOJAS CADASTRADAS

ACIM
MARÍLIA/SP

Fevereiro/2021 • Nº 99 • Ano 09

comércio sempre

CONectado

Em Marília a sua loja favorita
está sempre conectada
com você

Confira as ofertas do comércio
de Marília ou acesse o site

marilia.dakki.com.br

ACIM MARÍLIA/SP acim.org.br acimariliasp Connect Acim

Quebrando paradigmas de forma obrigatória

Não tenho a menor dúvida de que uma das vantagens desta pandemia foi a busca por conhecimentos no processo de compra e venda pela internet para muitos comerciantes. Com a imposição do Governo do Estado de São Paulo com a quarentena de lojas estarem fechadas, sem atendimento público, mas com a possibilidade de continuarem a produzir e vender através do "delivery" ou do "drive thru", muitos empreendedores passaram a investir no e-commerce, que vem crescendo a cada ano, mas que desta vez teve um impulso bem maior por conta da necessidade.

Reconheço que muita gente está vendendo pela internet sem entender algumas questões, mas já percebeu que a venda "on-line" é tão importante e necessária como a venda presencial. Daí a necessidade de capacitar mais e melhor o comerciários e ainda investir em equipamentos e sistemas que ofereçam as condições favoráveis para o consumidor comprar sem sair de casa. Essa é uma tendência inevitável e que o empreendedor não tem como escapar, para evoluir na empresa e nos relacionamentos comerciais.

Logo no início da pandemia a associação comercial antecipou um projeto que vinha sendo desenvolvido com a criação do próprio "marketplace". A plataforma de relacionamento comercial estava em desenvolvimento e foi disponibilizada, ainda incompleta, quando os ajustes necessários foram feitos com a plataforma em andamento e sendo utilizada, tanto que alguns sistemas de compra com cartões e boleto bancários foram desenvolvidos na sequência, bem como o banco de dados sobre os profissionais que fazem a entrega das mercadorias.

Hoje temos um departamento exclusivo para atendimento aos associados com loja física e loja virtual. Com as mídias sociais intensas que existem em nossa da entidade, seja no Facebook ou no Instagram, os produtos disponibilizados no www.marilia.dakki.com.br estão frequentemente nas mídias sociais atraindo os consumidores para o portal de compra e venda pela internet, que conta com mais de 200 lojas genuinamente marilienses, ou seja, uma garantia para o consumidor que tenha medo de comprar pela internet, por não conhecer a loja. Na nossa plataforma todas as lojas são idôneas e de Marília, ou seja, sem chance de haver qualquer "golpe" neste sentido.

Mas o ponto mais importante é a manutenção das atividades comerciais. Empresas estão se mantendo por esta ferramenta, consequentemente a qualidade de vida da comunidade é mantido com empregos e impostos em plena atividade, fazendo com que a economia absorva o impacto da pandemia que fechou empresas e abalou a economia mundial, e em Marília não foi diferente, porém, aqui existe alternativa de manutenção, investimento e de ampliação do mercado, afinal, quem conseguir atingir esses dois mercados: o presencial e o virtual, terá, certamente, novas e boas perspectiva no varejo em geral e com isso, mais uma vez, o comércio supera a crise com criatividade e perseverança.

Adriano Luiz Martins é o atual presidente da associação comercial mariliense e 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 **ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS**
ALTERNATIVAS DE RECEITAS E OPORTUNIDADES SÃO APRESENTADAS

08 **VAREJO EM MARÍLIA**
UTILIZAÇÃO DOS CHEQUES CRESCE EM DEZEMBRO, SEGUNDO SCPC

14 **ARTIGO**
INOVAÇÃO: O DIFERENCIAL DAS EMPRESAS QUE RESISTIRAM À CRISE

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

21 **PAGAMENTO ELETRÔNICO**
DIRIGENTE ALERTA PARA UTILIZAÇÃO DO PIX NOS DARF´S

24 **TEMPORADA DE 2021**
FERIADOS NACIONAIS DIFICULTAM CRESCIMENTO DA ECONOMIA EM GERAL

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

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

29 **ASSOCIAÇÃO COMERCIAL**
DIRETORIA SE REÚNE E DISCUTE CRESCIMENTO

12

OPINIÃO
OS VOTOS DE QUE O BRASIL PRECISA PARA UM PRÓSPERO ANO NOVO

21

VENDAS ELETRÔNICAS
COMÉRCIO "ON-LINE" CRESCE 44,6% NO NATAL DE 2020

16

MAIS DE 200 LOJAS ESTÃO VENDENDO ONLINE
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL INCENTIVA USO DO COMÉRCIO ELETRÔNICO

Alternativas de receitas e oportunidades são apresentadas

O vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Adriano Luiz Martins, atual presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, apresentou em recente reunião realizada entre os presidentes e executivos de associações comerciais do centro-oeste paulista, alternativas de receitas para a instituição e ainda oportunidade de recuperação de impostos para os comerciantes em geral. "Neste momento delicado que vivemos, com a pandemia ainda prejudicando o varejo em geral, são duas situações que podem ser articuladas neste período e rentáveis", disse o dirigente de Marília ao apresentar o projeto das mini usinas de energia fotovoltaicas e a oportunidade de empresas que sejam optantes pelo regime do Lucro Real ou Lucro Presumido, a excluírem o valor do ICMS quando da apuração do Pis/Cofins.

Com encontro realizado na cidade de Echaporã, os dirigentes das associações comerciais se encontraram pela primeira vez presencialmente após a quarentena com reclusão nos últimos meses, respeitando todos os protocolos de segurança, com distanciamento pessoal, higienização constante e o uso de máscaras faciais o tempo todo. "Foi importante o encontro realizado, pois, mesmo sendo virtual como estávamos fazendo, é na presença física que nos sentimos mais próximos e os debates fluem melhor", disse Adriano Luiz Martins que resolveu atender o desejo da maioria em promover o encontro presencial com os protocolo de disciplina. "O comércio já deu muitas demonstrações sobre a preocupação da pandemia e os cuidados necessários para supera-la", defendeu o vice-presidente da Facesp, que organizou um encontro mais breve do que o habitual.

Com o exemplo da criação da mini usina de geração de energia fotovoltaica em pleno desenvolvimento pela Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, procurou mostrar as vantagens e as preocupações em desenvolver o sistema que é rentável a médio e longo prazos. Mostrou como surgiu a ideia, bem como foi a construção da usina e como está sendo a captação da energia e a troca por créditos junto a CPFL. "Procurei levar a eles a parceria que temos com o Sicredi-Marília, que tem linha de crédito para viabilizar o processo de produção de energia para as indústrias, lojas e residências", disse o dirigente entusiasmado com a proposta e na garantia de uma economia representativa, bem como a preocupação com o meio ambiente com menos produção de CO_2. "A proposta é completa e viável. É preciso começar", defendeu o vice-presidente da Facesp.

O outro assunto na pauta foi quanto a decisão judicial definitiva, conseguida pela associação comercial mariliense, que dá direito aos seus associados, que sejam optantes pelo regime do Lucro Real ou Lucro Presumido, a excluírem o valor do ICMS quando da apuração do Pis/Cofins. "Essa é uma oportunidade que, além de excluir o ICMS na base de cálculo do Pis/Cofins para as próximas apurações, os beneficiados podem recuperar todos os valores pagos indevidamente desde 2012, ou seja, são mais de 8 anos de recuperação de tributos", destacou Adriano Luiz Martins, ao propor a ideia a ser expandida aos associados. "A recuperação desses valores pode ajudar no fortalecimento da empresa", defende o dirigente regional.

As vendas no final do ano, as campanhas promocionais, as feiras irregulares, os serviços com a Boa Vista, bem como a pandemia da Covid-19 em geral, foram alguns dos assuntos que chegaram a ser comentados, mas que não estavam na pauta, porém, algumas associações comerciais opinaram a respeito. "É importante saber como está performance de cada uma delas", agradeceu o vice-presidente da Facesp pela presença da maioria.

Adriano Luiz Martins, vice-presidente da Facesp, se reúne com representantes de associações comerciais da região

Utilização dos cheques cresce em Dezembro, segundo SCPC

	Cheque		
	2019	2020	%
Janeiro	6.239	4.528	-27,49
Fevereiro	5.591	4.420	-20,94%
Setembro	658	684	3,95%
Outubro	696	789	13,36%
Novembro	638	21	-96,71%
Dezembro	597	641	7,37%
Total	**14.419**	**11.083**	**-23,14%**

Movimentação do varejo na cidade de Marília no mês de Dezembro de 2020, considerado o melhor período do ano pelos comerciantes, segundo dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC), da Boa Vista Serviços, pela Associação Comercial e Industrial de Marília, registrou aumento na utilização dos cheques na ordem de 7,3% no comparativo ao mesmo período em 2019. Segundo o Vice-Presidente da associação comercial mariliense, Manoel Batista de Oliveira, isso quer dizer que a movimentação entre as lojas de Marília foi considerada boa, em razão da retomada, inclusive, desta prática comercial. "O uso dos cheques vem caindo constantemente, em virtude do grande uso dos cartões de crédito, débito e benefícios", afirmou o dirigente que considerou interessante o levantamento realizado pelo órgão de consulta ao crédito em Marília.

De acordo com o Vice-Presidente da entidade dos comerciantes, no ano passado foram realizadas 597 consultas sobre os cheques, enquanto que este ano foram realizadas 641 consultas, perfazendo uma diferença positiva de 7,37% no comparativo. "Quer dizer que além do pagamento à vista, ou com os cartões, o consumidor utilizou bastante os cheques", falou ao verificar a somatória dos meses de: Setembro, Outubro, Novembro e Dezembro, quando o comércio retomou as atividades, somente em Novembro houve queda no uso dos cheques. "Nos demais meses só crescimento", disse ao contabilizar 2.589 consultas realizadas nesses quatro meses do ano de 2019 com os quatro meses de 2020 que totalizou 2.135 consultas. "É preciso lembrar que naquela época não havia a quarentena", ressaltou Manoel Batista de Oliveira ao verificar uma queda de apenas (-) 17,54% nos dois quadrimestres.

No mês de Setembro foram realizadas 684 consultas sobre os cheques, diante das 789 realizadas no mês seguinte, em Outubro. No mês de Novembro somente 21 consultas e em Dezembro as 641 consultas. "No mês de Novembro a "Black Friday" e as vendas eletrônicas são muito intensa, e neste sistema os cheques não são utilizados", lembrou o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, que monitora o comportamento do consumidor através das consultas sobre o crédito. "Isso não quer dizer volume de vendas e sim de consultas", destacou. "O fato de consultar, não representa venda efetivada", lembrou o superintendente da associação comercial ao deixar claro a inexistência de ferramentas que acompanhem o volume de vendas. "Mas não deixa de ser um bom sinal, afinal, mais consultas querem dizer maior interesse do consumidor em comprar", falou animado.

O sistema da Boa Vista Serviços, através da Associação Comercial e Industrial de Marília, está disponível aos associados que vendem através dos cheques, que ao ser consultado o CPF do emissor, é possível evitar o recebimento de cheques roubados, furtados ou adulterados, quando o prejuízo passa a ser total para o comerciante. Além disso, é possível prever se o cliente tem restrição bancária ou se tem feito muitas compras com cheques, comprometendo o pagamento. "Consultar sempre foi a melhor alternativa para o lojista de evitar a inadimplência", garante Manoel Batista de Oliveira que defende a consulta prévia que leva questão de minutos. "É rápido, prático, funcional e garantido", defendeu o dirigente ao sugerir aos associados que aceitam o pagamento com cheques, que sempre façam a consulta. "Dependendo das informações apresentadas, o comerciante decide se aceita ou não o pagamento com cheques", explicou o Vice-Presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília.

Manoel Batista de Oliveira, Vice-Presidente da associação comercial mariliense, fala sobre as vendas com cheques no varejo

O QUE VOCÊ FARÁ COM O DINHEIRO SE

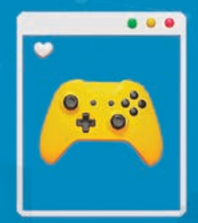
REDUZIR 80% DA CONTA DE ENERGIA?

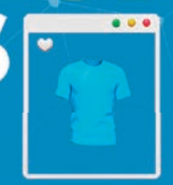
ECONOMIZE NA CONTA DE ENERGIA DE MANEIRA TOTALMENTE SUSTENTÁVEL COM O **ACIM ENERGIA**

ACIM
MARÍLIA/SP

DICAS ACIM PARA

vender mais





NÃO MINTA

Este também já é um mandamento das vendas. Mentir para o cliente pode ser fatal não só para aquela venda, mas para o negócio. O vendedor ideal não é aquele que falsamente elogia o cliente na porta do provador de roupas, dizendo que a peça ficou excelente quando ela mal serviu.

O CLIENTE TEM RAZÃO

Um dos pilares do atendimento eficiente é acompanhar o ritmo do cliente e evitar discordar dele. Quando o cliente entra na loja dizendo que não gosta de uma marca específica, por exemplo, o vendedor não precisa concordar. Basta dizer que outras pessoas também não gostam, mas que existem outras opções que podem agradá-lo.

FIDELIZE O CLIENTE

Vender melhor inclui fidelizar o consumidor e convencê-lo a voltar. Uma das formas de fazer isso é ter o estoque pronto para atender a demanda. Invista também em um atendimento impecável. Peça ao gerente para abordar os clientes e pedir opinião e sugestão sobre o vendedor e sobre sua experiência de compra.

SEU E-COMMERCE ESTÁ DANDO

LUCRO OU PREJUÍZO?

Quanto custa seu produto?
Quanto faturou hoje?
Qual o lucro em cada venda?
Como vai o Fluxo de Caixa?
Quanto tem em estoque?

TENHA O CONTROLE DE SUA EMPRESA COM A

MERCOSISTEM
Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

/MERCOSISTEM
(14) 3402-8484
AV. SANTO ANTÔNIO, 483 - CENTRO - MARÍLIA/SP

Os votos de que o Brasil precisa para um próspero ano novo

Nunca é demais termos consciência de que elegemos duas funções na mesma pessoa do Presidente da República, como manda a Constituição: tanto o chefe de governo quanto o chefe de Estado, mas parece que só o primeiro está cumprindo o mandato.

Passou "desapercebida" pela nossa facciosa mídia barroquista a nota de repúdio do Movimento Federalista contra a manutenção em cárcere do jornalista Osvaldo Eustáquio,

"Vítima de arbitrariedade da atual composição do Supremo Tribunal Federal, e da ilegalidade de sua prisão promovida por agentes do próprio Estado Brasileiro, notadamente o Poder Judiciário, pelas razões que seguem:

Inexiste no ordenamento jurídico brasileiro prisão de cunho político de cidadãos, bem como, prisão por opinião.

Inexiste no ordenamento jurídico brasileiro prisão de pessoas sem o devido processo legal e sem o direito ao contraditório, fatos que se verificam no caso do Jornalista Osvaldo Eustáquio;

A soma dos fatos dos itens anteriores caracteriza ato ditatorial incompatível com a República. No caso em tela, é claramente compreensível pelo mais simples dos cidadãos que o Supremo Tribunal Federal, bem como parcela expressiva do Poder Judiciário brasileiro, que deveriam ser a garantia dos preceitos constitucionais, tornaram-se insurgentes contra a Carta Magna do Povo Brasileiro, ao estabelecer um verdadeiro "Estado Nacional Paralelo", uma espécie de "República Unitária do STF", ao, gradativamente, escreverem uma nova e própria constituição, baseada no terror, na arbitrariedade, subvertendo as normas legais vigentes e destruindo o Estado de Direito.

A omissão continuada dos outros poderes da Nação em relação à essa escalada autoritária conduzirá o País à completa insegurança jurídica e institucional, que, em conjunto com as medidas restritivas decorrentes, uma pandemia, de todo suspeita, e a ameaça da obrigatoriedade de aplicação de vacinas com efeitos incertos, poderá resultar em graves conflitos civis internos, quiçá uma guerra civil de enormes proporções.

Por tais razões, exigimos:

Que o poder Executivo e o Legislativo Federal, intervenham imediatamente no STF, no sentido de sustar, enquanto ainda há tempo hábil, a deterioração da instituição judiciária.

Que o Sr. Presidente da República, Jair Messias Bolsonaro, lembre-se do seu juramento como militar e como Chefe da Nação, com a mão direita sobre a nossa Constituição, quando no momento de sua posse jurou defender o Povo Brasileiro e a Pátria, e para tanto, com vistas a restaurar a Ordem legal e institucional, o respeito ao ordenamento jurídico e à democracia, adote imediatamente as medidas constitucionais protetivas da Nação e da República acionando as Forças Armadas do Brasil, instituição fundamental da Nação e pertencente ao Povo Brasileiro, por meio do Artigo 142 da própria Constituição Federal.

Brasília, DF 22 de dezembro de 2020

(Ato praticado sob o Direito Constitucional de Livre Expressão – Art. 5º e incisos correspondentes).

Movimento Federalista.

Há dois anos que circula nas redes sociais uma preciosa análise de nossa miséria política feita por um de nossos maiores juristas, Dr. Ives Gandra Martins, sobre a usurpação de competências levada a cabo diuturnamente pelo nosso Supremo em desfavor dos demais poderes, notadamente o Poder Executivo, eleito majoritariamente pelos cidadãos brasileiros. O vídeo pode ser conferido aqui e o leitor pode tirar suas próprias conclusões com o bom senso que se exige.

Bom senso e prudência de que carecem as torcionistas exegeses de nossa Lei Maior e resumem de maneira clara e objetiva o que o país precisa para superar, não apenas um ano de involuntárias dificuldades em escala mundial, mas décadas de más escolhas e consequências fatais geradas por certos ministros, com a cumplicidade do pleno de nossa Suprema Corte, e que tem condenado o país a um grande impasse civilizatório.

Em breves palavras nosso grande jurista explana o verdadeiro sentido do Artigo 142 que titula as FFAA como o poder moderador no caso de desordem institucional, exatamente para restabelecer a ordem constitucional que versa sobre a harmonia e independência dos poderes. Pois são as FFAA que têm como comandante o chefe do Estado brasileiro, para além de sua função de chefe de governo.

Nunca é demais termos consciência de que elegemos duas funções na mesma pessoa do Presidente da República, como manda a Constituição. Tanto o chefe de governo quanto o chefe de Estado, mas parece que só o primeiro está cumprindo o mandato.

Por conta disso, começo a me convencer de que trinta anos de hegemonia socialista e socialdemocrata no Brasil condicionaram turmas e turmas de militares de patente superior, não apenas a se omitir do dever de intervenção cívica na degradação de nossas instituições jurídicas e políticas, mas a serem cúmplices mesmo dos desmandos e abusos de seus malfadados representantes, de resto, os de nível mais baixo da história do país!

Pois foram trinta anos da mais sórdida campanha de demonização institucional levada a cabo pelas mesmas forças de esquerda que dominaram os aparelhos ideológicos do Estado, a imprensa falada e escrita e os estamentos burocráticos da academia e da justiça. Sim, pois quem tem realmente mandado no país tem sido a alta burocracia estatal esquerdista, civil e militar, exatamente para lhe eternizar a odiosa privilegiatura de um Estado cativo de seus interesses corporativos e não servidor do cidadão que lhe sustenta.

No entanto chega a ser um prodígio hoje em dia as FFAA serem reconhecidas pela opinião pública como uma das instituições de maior credibilidade nacional. O que, aliás, nossos historiadores ainda nos devem esclarecer: que "entendimento" teria havido entre a inteligência esquerdista e militar de outrora no sentido de trocar o prosseguimento da guerrilha comunista pela sua ocupação "pacifica" dos aparelhos ideológicos do Estado?

Na sua última entrevista nas redes sociais, a raposa felpuda de Bob Jefferson afirma que as FFAA não tomarão a iniciativa de intervenção no nosso degenerado Supremo. Mas, se insistirem em legislar como puxadinho de partidecos esquerdistas em minoria perdedora de votações nas casas legislativas, e o Senado de rabo preso não cumprir sua função de julgar os pedidos de impeachments de alguns de nossos sinistros, a iniciativa de enxotá-los de suas enlameadas togas terá de partir dos movimentos sociais, cabendo as FFAA apartar o impasse institucional e botar ordem na casa.

Pois o país não aguenta mais a sabotagem da autoridade do Poder Executivo pelo Judiciário, que custa a todos ficar à mercê de executivos mini ditadores municipais, promovendo a ruína da economia, a irresponsabilidade maníaca dos chefes de bancadas parlamentares que boicotam as reformas condenando a crescimento pífio toda uma nação.

Pois, os votos de prosperidade de um ano vindouro para toda a nação brasileira, passa necessariamente pelos votos de consciência cívica de cada uma das lideranças nacionais, sobretudo das FFAA, sobre o seu indelegável dever de agir contra a alta e sibilina delinquência e dos abusos de poderes do Legislativo e Judiciário nacionais.

**As opiniões expressas em artigos são de exclusiva responsabilidade dos autores e não coincidem, necessariamente, com as da Associação Comercial e Industrial de Marília.*

Jorge Maranhão - Mestre em filosofia pela UFRJ, dirige o Instituto de Cultura de Cidadania A Voz do Cidadão e autor de "Destorcer o Brasil. De sua cultura de torções, contorções e distorções barroquistas". Email: jorge@avozdocidadao.com.br

Inovação: O diferencial das empresas que resistiram à crise

A inovação tem se tornado crucial para a sobrevivência das empresas. Segundo uma pesquisa realizada pelo SEBRAE e FGV, empresas que investiram em inovação de produto ou serviço, sofreram impacto menor em seu faturamento durante a pandemia, sendo que algumas conseguiram até aumentá-lo. Os segmentos que mais inovaram foram: serviços de alimentação, academias e atividades físicas e indústria alimentícia. Porém, não basta ter boas ideias. As ideias devem se tornar produtos, serviços ou modelos de negócios que gerem valor e satisfaçam os clientes. Além disso, a inovação deve gerar resultados financeiros para as empresas, ou seja, aumentar o faturamento, ampliar a sua participação de mercado ou otimizar os processos de forma que os seus custos sejam reduzidos.

Acreditar que a inovação deve estar atrelada apenas à tecnologia é uma visão equivocada. Segundo o Manual de Oslo criado pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) para orientar os métodos de inovação nos países industrializados, "Inovação é a implantação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado ou a implantação de um novo processo ligado a mudanças na execução das atividades da empresa ou o desenvolvimento de um novo método de marketing. Ou, ainda, a implantação de um novo método organizacional no ambiente de trabalho e nas relações externas." Portanto, como podemos observar, a inovação é uma competência básica gerencial, assim como finanças e gestão de pessoas. Ela deve fazer parte do dia a dia dos empresários e de todos os colaboradores da empresa e não apenas de um departamento ou equipe de trabalho. Todos devem buscar constantemente oportunidades para fazer mais e melhor, com menos recurso. Por isso, todos da organização devem ser incentivados a identificar oportunidades de inovar.

Abordaremos alguns pontos importantes para que a inovação aconteça na sua empresa:

INOVAÇÃO EM PRODUTOS OU SERVIÇOS

Quando pensamos em inovação de produtos, serviços ou modelos de negócios, o foco deve ser sempre em coisas que impactem positivamente a vida dos clientes. É necessário descobrir o que o cliente quer fazer e não está conseguindo, avaliar como ele está resolvendo o problema hoje, se está satisfeito com a solução ofertada pelo mercado; quais são os problemas enfrentados, ou seja, identificar a "dor" do cliente;

Em seguida, devemos classificar as "dores" dos clientes quanto ao mercado potencial, ou seja, avaliar o tamanho e tendência de crescimento de mercado relacionados ao problema e classificá-los também quanto ao nível de estresse, ou seja, o quanto esse problema pode atrapalhar o cliente. Após realizar a classificação, devemos priorizar o problema que será trabalhado, ou seja, escolher o problema que tem alto potencial de mercado e gera alto nível de estresse. Essa análise é feita com base na percepção do empresário e da sua equipe, por isso devemos validar esse problema junto ao cliente, através de uma entrevista, preferencialmente presencial, sem induzir o cliente a responder de acordo com a sua opinião. Nessa pesquisa devemos identificar quais são os hábitos dos clientes, incômodos, motivações e impedimentos para buscar uma nova solução. Além disso, devemos entender qual é o grau de satisfação e importância dos pontos comuns mencionados pelos entrevistados e oferecer uma solução que contemple o que a maioria considera mais importante e está menos satisfeita com o que temos disponíveis no mercado.

Para reduzir o risco de inovar, devemos elaborar um protótipo, ou seja, um modelo criado exclusivamente para teste para a versão "crua" de um produto, serviço ou sistema. Novamente, devemos interagir com o cliente para identificar se a solução está adequada. Após a validação da solução, devemos identificar formas de monetizar, ou seja, gerar receita para empresa e quais canais devemos usar para chegar até os clientes potenciais. Uma ferramenta que auxilia nessa fase é o CANVAS Modelo de Negócios.

INOVAÇÃO EM PROCESSOS, MARKÉTING OU MÉTODO ORGANIZACIONAL

Para inovar em processos, marketing ou método organizacional deve-se, primeiramente, listar os problemas da empresa e identificar o quanto esses problemas impactam no aumento dos custos e também classificá-los quanto ao impacto no faturamento da empresa, ou seja, o quanto esse problema impede a empresa de aumentar o seu faturamento. Por exemplo: se a sua empresa tem capacidade de atendimento reduzida, os seus custos aumentam e ela deixa de faturar mais por causa dessa limitação. Posteriormente, selecionamos o problema que será trabalhado. O problema selecionado deve ser preferencialmente aquele que aumenta os custos da empresa e também impede a empresa de aumentar o faturamento.

Identificado o problema que será solucionado, devemos pensar na solução. Essa fase é chamada de ideação, momento em que há geração de ideias para o problema selecionado. Para identificar essas ideias, podemos fazer bechmarking, pesquisas para comparar as ações tanto de empresas do mesmo segmento, como de outros que resolvem um ponto da solução; brainstorming, técnica usada para coletar ideias de um grupo de pessoas e chegar em uma solução; entre outras ferramentas.

Definido a solução, é hora de prototipar para poder aprimorá-la e reduzir riscos de falhas e tempo perdido. Há várias formas de prototipação: encenação, simulação improvisada de situações; elaboração de maquetes; storytelling, contar a história da experiência entre sua solução e o usuário. Em uma cena do filme Fome de Poder, que retrata a história da criação da rede de fast food McDonald's, a encenação é usada para identificar o melhor layout da cozinha para otimização dos processos, aumentando assim a agilidade de atendimento ao cliente.

Outros elementos importantes para inovar em qualquer área da empresa são:

- Conhecer o ecossistema de inovação, pois ninguém inova sozinho; especialmente as pequenas empresas;
- Buscar parcerias com outras empresas, institutos de pesquisa e universidades é extremamente importante para reduzir o risco da inovação. Além disso, atuando em parceria com outras instituições é possível acelerar o lançamento da inovação no mercado;
- Trabalhar em equipe, pois o trabalho em equipe é sempre muito mais rico do que a opinião de uma única pessoa. Além disso, envolver as pessoas da empresa contribui para ampliar a motivação interna;
- Usar ferramentas que facilitam a geração de inovação, padronizam a linguagem e uniformizam a compreensão e a contribuição de todos;
- Buscar a orientação de especialistas que possam contribuir para que a inovação seja desenvolvida com menor risco e em um tempo menor

Para auxiliar as micro e pequenas empresas nesse processo de inovação, o SEBRAE possui o Programa Agente Local de Inovação (ALI) que é gratuito, com duração de 4 meses e que leva aos empresários ferramentas e conhecimento para inovar e os conecta com o ecossistema de inovação. Para participar, basta estar disposto a receber e implementar as orientações, e inscrever-se no link http://bit.ly/alimarilia

E, para finalizar, não podemos nos esquecer de que não é o maior que vence, mas o que mais rápido se adapta ao mercado. Portanto, conte com o SEBRAE para auxiliá-lo nesse caminho para o sucesso!!

Ana Cláudia Lobato
Analista de negócios

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL INCENTIVA USO DO COMÉRCIO ELETRÔNICO

Desde o mês de Abril do ano passado, logo no início da pandemia da Covid-19, quando o Governo Estadual disciplinou o fechamento do comércio por causa da quarentena, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília lançou em tempo recorde uma plataforma eletrônica de e-commerce para que o lojista mariliense não interrompesse as atividades e ao invés de vender somente de forma presencial, passasse a vender de forma eletrônica, que é mais adequada nesta época de quarentena. "Foi uma quebra de paradigma necessária", recordou o presidente da entidade mariliense, Ariano Luiz Martins, que sempre foi favorável a ampliação do raio de atuação das lojas, que, segundo ele, devem atender o público presencial e virtual, simultaneamente. "Mudança de gestão, de comportamento e novos desafios, em novos tempos no comércio", disse ao contar com mais de 200 lojas no portal eletrônico da associação comercial, que disponibiliza a compra e venda pela internet através do endereço eletrônico: www.marilia.dakki.com.br.

O chamado "marketplace" da associação comercial mariliense é a alternativa para vários lojistas venderem os produtos de forma prática, rápida e segura. "As lojas virtuais funcionam 24 horas por dia, sete dias da semana, de forma que o cliente pode acessar eletronicamente e fazer a compra de itens importantes e diferentes, pagando tudo de forma eletrônica ou não", explicou o superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília, José Augusto Gomes, ao reforçar a opção de intensificar as vendas no varejo em geral. "O consumidor que quiser fazer a compra de casa, passa a ter essa alternativa, por não querer sair as ruas", acrescentou o dirigente mariliense ao lembrar que o "marketplace" da associação comercial de Marília foi o primeiro a ser lançado no Brasil, no período de pandemia, por uma associação comercial com foco nos associados. "Fomos evoluindo e atendendo as necessidades das lojas que estão conosco com o tempo", falou ao lembrar dos pagamentos através de cartões de crédito, débito automático, boletos bancários e agora pelo "Pix", bem como o desenvolvimento de um sistema de entrega específico através do "delivery".

Adriano Luiz Martins e Carlos Francisco Bitencourt Jorge, falam sobre as alternativas do comércio eletrônico em Marília

Outro aspecto criado junto a esta ferramenta eletrônica é a exposição dos produtos através das mídias sociais da entidade, que conta com presença marcante no Facebook e no Instagram de forma intensa. "Procuramos informar os consumidores sobre os produtos, as promoções e as alternativas de compras", disse Adriano Luiz Martins ao criar um departamento específico para este tipo de atendimento aos associados, dentro da própria instituição. "Temos atendimento para ambos os

modelos: lojas físicas e virtuais", reforçou José Augusto Gomes ao ampliar o atendimento aos associados que estão migrando para os dois modelos. "Essa é uma tendência natural, pois, o varejo mudou e o comportamento do consumidor também", admite o dirigente ao observar o crescente número de lojistas interessados em fazerem parte do e-commerce.

Outro aspecto ressaltado por esta plataforma eletrônico de comércio eletrônico é que somente lojas de Marília participam, ou seja, todas as lojas são confiáveis em todos os aspectos, desde a idoneidade, até a entrega do produto negociado. "Nos dias de hoje esse é um ponto que faz a diferença nas vendas pela internet", destacou Adriano Luiz Martins ao apontar a plataforma eletrônica criada como uma forma de valorizar as lojas de Marília. "Ao comprar em uma das lojas da cidade, seja na internet ou loja física, o consumidor está ajudando a economia local a se manter, garantindo empregos, recolhimento de impostos e qualidade de vida na comunidade", defendeu o dirigente que acredita no crescimento do comércio eletrônico entre as lojas de Marília nesta temporada.

"QR Code" – Algumas lojas que fazem parte do programa de "marketplace" da associação comercial de Marília estão apresentando na parte externa da loja o "QR Code", código de barras bidimensional que pode ser facilmente escaneado usando a maioria dos telefones "smartphones" equipados com câmera e um aplicativo que faça esta leitura. Esse código é convertido em texto, num endereço eletrônico (URL), num número de telefone, num e-mail, num contato ou num SMS. "O leitor de QR Code é um recurso para ler os códigos QR que podem ser encontrados nativamente nos aplicativos de câmera padrão do iPhone e de celulares Android", disse Adriano Luiz Martins, ao lembrar que o consumidor terá que ter um aplicativo que faça essa leitura. "Com a exposição do "QR Code" na parte externa da loja, o consumidor poderá acessar a loja virtualmente, em qualquer horário e dia da semana", ressaltou o dirigente ao oferecer o adesivo para os lojistas participantes do portal de e-commerce da entidade.

De acordo com Adriano Luiz Martins o "QR Code", ou código QR, que é a sigla de "Quick Response", com significado de resposta rápida. "QR Code é um código de barras, que foi criado em 1994, e possui esse nome pois dá a capacidade de ser interpretado rapidamente pelas pessoas", falou o secretário da diretoria, Carlos Francisco Bitencout Jorge, ao lembrar da padronização do material a ser disponibilizado pela associação comercial aos lojistas interessados no tamanho de 1,5m por 1,5m como adesivo, para ser colocado no lado externo da loja e outro em tamanho A4, para a parte interna. "A ideia é que o consumidor, mesmo dentro do carro, por exemplo, possa mirar o "smartphone" no adesivo e escanear os dados da empresa e entrar no portal eletrônico para procurar o produto ou serviço, mesmo com a loja fechada", exemplificou o dirigente de Marília que tem procurado fazer com que o e-commerce esteja mais próximo de todos os comerciantes associados.

Algumas lojas da cidade de Marília já estão com o "QR Code" expostos na parte externa da loja
Com o "QR Code" exposto, o consumidor pode acessar a loja em qualquer dia e horário

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

MARILIA DAKKI
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 ENERGIA
REDUZA OS CUSTOS COM ENERGIA DE FORMA SUSTENTÁVEL

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.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

Memrise

Frases e expressões do dia a dia em outros idiomas para o caso de uma viagem em breve. Quer falar russo? Precisando aprender alemão para o trabalho? Procurando a melhor forma de aprender inglês, espanhol ou italiano grátis? Então, junte-se à comunidade com mais de 50 milhões de alunos para aprender incríveis habilidades em idioma com o Memrise.

Pocket

Use o Pocket para reunir os conteúdos que você encontra o dia todo, e organize seu próprio espaço repleto dos assuntos que mais lhe interessam. Salve o conteúdo das mais recentes matérias, artigos, notícias, esportes e vídeos a partir de qualquer dispositivo, canal ou aplicativo. A experiência de ler, assistir e ouvir oferecida pelo Pocket foi concebida para lhe trazer uma olhar mais calmo, deixar suas mãos livres e revigorar sua concentração.

Quora

O Quora é uma plataforma de perguntas e respostas que dá às pessoas o poder de ampliar e compartilhar o conhecimento do mundo. As pessoas usam o Quora para fazer perguntas sobre qualquer assunto, ler respostas de qualidade, personalizadas e relevantes, e compartilhar seus próprios conhecimentos com outros. O Quora é um lugar para ampliar e compartilhar conhecimento e melhor compreender o mundo.

Google Keep

Guarde rapidamente todas as suas ideias e lembre-se delas a qualquer momento onde quer que você esteja. Grave uma nota de voz em qualquer lugar e transcreva-a automaticamente. Tire uma foto de um pôster, recibo ou documento e organize-a ou encontre-a facilmente depois na pesquisa. Com o Google Keep, você captura facilmente uma ideia ou uma lista para lembrar e compartilhar com amigos e familiares.

Comércio "on-line" cresce 44,6% no Natal de 2020

As vendas "on-line" do varejo brasileiro cresceram 44,6% no Natal de 2020 em relação à mesma data de 2019, de acordo com levantamento realizado pela EbitNielsen. Segundo o secretário da diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília, Carlos Francisco Bittencourt Jorge, essa era uma tendência aguardada pelos lojistas que investiram em tecnologia e capacitação, diante da pandemia do Covid-19, que obrigou, através da quarentena imposta pelo Governo do Estado de São Paulo, a fazer com que o empresariado em geral buscasse novos mercados, principalmente o e-commerce.

Ao todo, as vendas entre os dias 10 e 24 de dezembro somaram R$ 3,76 bilhões. No mesmo intervalo do ano passado, o volume de vendas através dos canais on-line havia sido de R$ 2,6 bilhões. "E olha que no ano passado não havia pandemia", acrescentou o dirigente da associação comercial mariliense que acredita no crescimento desta tendência, em virtude da descoberta por parte de alguns comerciantes, de um novo nicho de mercado, que é a venda eletrônica. "Uma novidade em que a pandemia obrigou o pessoal a conhecer mais e melhor", disse o dirigente que vem acompanhando as últimas performance do varejo e percebido a mudança de comportamento por parte de alguns empreendedores.

De acordo com o levantamento, os brasileiros fizeram 8,1 milhões de pedidos pela internet nos 14 dias anteriores ao Natal, alta de 27,5% em um ano. O tíquete médio das compras realizadas "on-line" aumentou 13,4%, para R$ 462, o que ajudou a impulsionar o valor vendido. Na comparação com os últimos cinco anos, 2020 teve o maior crescimento no faturamento da data para o e-commerce brasileiro. "O consumidor passou a acreditar mais nas compras eletrônicas até por uma obrigação imposta pela quarentena", ressaltou ao acredita na elevação destes índices com a prática constante de compra e venda pela internet.

Entre 2016 e 2017, a alta foi de 14%, enquanto que no ano seguinte, o crescimento foi de 19%. Em 2019, o faturamento teve crescimento menor, de 2% em relação a 2018, quando as vendas foram de R$ 2,54 bilhões, segundo a pesquisa. Por outro lado, neste ano que passou, a fatia das compras no período realizadas por clientes que nunca haviam comprado "on-line" foi a menor do intervalo. Segundo a EbitNielsen, 14% dos consumidores fizeram a primeira compra "on-line" neste Natal. No ano de 2019, 16,4% dos compradores estavam recorrendo ao e-commerce pela primeira vez. Em 2018, o porcentual era de 17,3%. Em 2017 foi de 14,8%, e em 2016, de 15,9%. "Essa é uma tendência que só tem a crescer", afirmou o dirigente da associação comercial mariliense ao lembrar do investimento em plataformas de marketplace que a própria entidade de Marília vem investindo. "Não tem como não participar deste processo", disse. "É um caminho sem volta", afirmou.

Carlos Francisco Bitencourt Jorge, secretário da diretoria da associação comercial, fala sobre as vendas eletrônicas

ACIM educa

APRENDER para CRESCER

O PROGRAMA ACIM-EDUCA PROPORCIONA AOS SEUS ASSOCIADOS DESCONTOS NAS MENSALIDADES EM FACULDADES E UNIVERSIDADES CONVENIADAS DA CIDADE DE MARÍLIA E DA REGIÃO, OS QUAIS VARIAM DE **15% A 50%**, DEPENDENDO DO CURSO.

FACULDADES E UNIVERSIDADES:

Anhanguera · Católica · FAIP Marília/SP · Unimar Universidade de Marília · UNIVEM

ESCOLAS DE ENSINO FUNDAMENTAL A ENSINO MÉDIO:

CAM · Colégio Interação · KUMON · Educação Adventista

CURSOS

IM Instituto Mix de Profissões · FlexComp · Viacerta · UPTIME · IP Micropro · ALE Idiomas · CMT · Instituto Embelleze Formação Profissional

SAIBA MAIS:

ACIM MARÍLIA

Dirigente alerta para utilização do Pix nos Darf´s

O superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília, José Augusto Gomes, está alertando os empresários em geral, para uma forma mais prática e rápida para as empresas que declaram débitos e créditos tributários, sobre a possibilidade de quitarem as contas com o Fisco por meio do Pix, novo sistema de pagamentos instantâneo do Banco Central. O Banco do Brasil em parceria com a Receita Federal está adaptando o recolhimento de tributos à nova tecnologia, lançada recentemente e que executa transferências em até dez segundos. "Isto certamente vai agilizar bastante as operações, pois, o novo mecanismo é bem prático e funcional", disse o dirigente mariliense que acompanha o ramo de comunicação eletrônica. "É preciso acompanhar a evolução dos tempos", defendeu.

O novo modelo do Documento de Arrecadação de Receitas Federais (Darf), principal documento de arrecadação do governo federal, passará a ter um código QR que permitirá o pagamento via Pix. Bastará o contribuinte abrir o aplicativo do banco, ativar o Pix e apontar o celular para o código, que será lido pela câmera do celular. Por enquanto, a novidade só está disponível para as empresas obrigadas a entregar a Declaração de Débitos e de Créditos Tributários Federais, Previdenciários e de Outras Entidades e Fundos (DCTFWeb). "Em breve a Receita estenderá o Pix para outros tipos de empregadores", comentou o dirigente que vem acompanhando o desenvolvimento desta eficiente opção de pagamento.

De acordo com o Fisco o código QR do Pix será incorporado ao Documento de Arrecadação do eSocial, usado por empregadores domésticos e que registra 1 milhão de pagamentos por mês. "Neste caso o empregador também terá esta comodidade", apontou José Augusto Gomes ao frisar que neste mês de Janeiro a novidade será estendida ao Documento de Arrecadação do Simples Nacional, usado por 9 milhões de microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais. "Evitará uma série de comportamentos, como ir ao banco por exemplo", falou.

A Receita Federal informou que, ao longo de 2021, todos os documentos de arrecadação sob a gestão do órgão terão o código QR do Pix. Segundo a Receita Federal cerca de 320 milhões de pagamentos por ano são feitos por meio de documentos emitidos pelo Fisco. "Em novembro o Tesouro Nacional lançou o PagTesouro, plataforma digital de pagamentos integrada ao Pix", acrescentou José Augusto Gomes que defende a forma simplificada e rápida do pagamento eletrônico. "Isso já existe no comércio e os próprios lojistas passarão a utilizar essa nova ferramenta de pagamento", falou ao conhecer vários estabelecimentos comerciais que já oferecem este tipo de alternativa ao cliente.

Com a utilização desta nova forma de pagamento a ferramenta através do Pix dispensa a emissão da Guia de Recolhimento à União (GRU) e permite transferências instantâneas à conta única do Tesouro pelo Pix, além de pagamento por meio do cartão de crédito. "Não tenho dúvidas de que este Pix trouxe um novo relacionamento entre credor e pagador facilitando as transações, e não seria diferente nas obrigações tributárias", disse o superintente da associação comercial de Pompeia. "Estamos vivendo um período de transação inevitável em que as relações comerciais também estão sofrendo evolução", opinou José Augusto Gomes.

José Augusto Gomes, da associação comercial de Marília, fala sobre as alternativas de pagamento através do Pix

Feriados Nacionais dificultam crescimento da economia em geral

O varejo no Brasil deixará de faturar R$ 15,8 bilhões com os 12 feriados nacionais do calendário oficial de 2021, aponta um levantamento da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). O montante, segundo a entidade, representa 0,8% do total que o setor vende ao longo de um ano.

A federação ainda prevê mais perdas financeiras para este ano, em parte influenciadas pela pandemia do novo coronavírus. Antes da covid-19 chegar no Brasil, a estimativa atual era de crescimento de 7,1% em relação a 2020. Os novos hábitos e determinações decorrentes da luta contra o vírus, como o trabalho remoto, no entanto, reduzem a performance do comércio nos momentos de lazer ou de ida e regresso do trabalho, que estimulava o varejo com as chamadas "compras por impulso".

A entidade avalia que os supermercados serão os mais atingidos pelos feriados e registrarão um faturamento com queda de R$ 8 bilhões em comparação à projeção de 2020.

Já considerando as variações, a maior perda será do setor de móveis e decorações, responsável por 20,9% a menos de faturamento previsto no ano passado. Em seguida, estão as lojas de roupas e calçados (-19,6%) e as farmácias e perfumarias (-9%).

SÃO PAULO

Para o Estado de São Paulo, que conta com um feriado a mais no dia 9 de julho - data da Revolução Constitucionalista de 1932 -, o prejuízo será de R$ 6,4 bilhões, 5,2% a mais do que o previsto no início do ano passado.

Na tendência dos dados nacionais, os supermercados no Estado também terão a maior queda, cerca de R$ 3,53 bilhões.

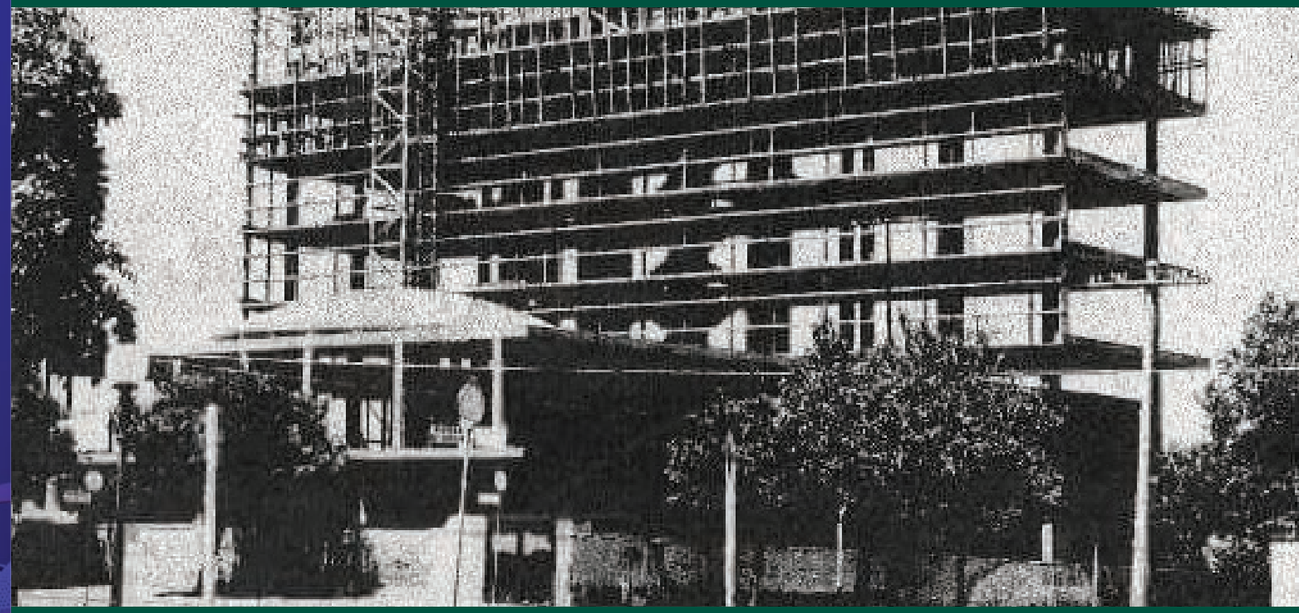
Para sobreviver à economia instável pelos feriados, a FecomercioSP indica o investimento nos serviços digitais, como a melhora do atendimento "on-line" e otimização dos espaços de compra pela internet.

Na contramão do varejo físico, a estimativa é que o comércio eletrônico cresça 6% em 2021, chegando a um faturamento anual de R$ 31,1 bilhões.

Já para o setor do turismo, a FecomercioSP orienta que os empresários do setor deem mais atenção ao deslocamento de famílias mesmo em período de home office, demanda crescente no cenário nacional durante o período da pandemia. Dessa forma, os empresários aconselham que as estadias sejam flexíveis e as tarifas atrativas.

Previsão é de perda de R$ 15,8 bilhões com os 12 feriados de 2021

Residência existente até hoje na Rua Dom Pedro, na frente do Estacionamento da Toca Imóveis, entre as ruas 4 de Abril e São Luiz. Casa imponente na década de 30 e que está até hoje presente no centro comercial da cidade, infelizmente, mal conservada.



Construção do prédio da Prefeitura de Marília na década de 40, sendo projeto arquitetônico premiado em vários concursos no Brasil e no exterior. O prédio teve como inspiração o prédio das Nações Unidas, EUA, antes de algumas adaptações.

AGENDA ACIM

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

Homenagem ao vice-presidente da diretoria, Luis Carlos Macedo Soares, reitor do Univem, pelos relevantes serviços de incentivo na área da tecnologia, com a incubadora de empresas.

Reunião entre os representantes das associações comerciais da região, realizada na cidade de Echaporã, para a apresentação dos projetos de usina fotovoltaica e de reembolso de impostos indevidos.

Reforma da sede da associação comercial de Marília que passa por ampla reformulação no piso superior com previsão de término neste mês de Fevereiro e quase mil metros quadrados de obra.

Reunião no mês de Dezembro envolvendo autoridades responsáveis por atividades natalinas, visando o estímulo ao comércio no principal período do varejo com as vendas no final do ano.

Diretoria se reúne e discute crescimento

Integrantes da diretoria executiva da Associação Comercial e Industrial de Marília estiveram reunidos esta semana pela última vez, quando tiveram a oportunidade de discutir detalhes sobre ações de crescimento da entidade para as próximas temporadas. Esta foi a última vez que este grupo se reuniu ordinariamente, em razão de que a partir de Fevereiro novo grupo assume a gestão da entidade, de acordo com as eleições ocorridas em Outubro. "Foi um misto de final de gestão com ansiedade por novas ações", disse o presidente da instituição, Adriano Luiz Martins, que inicia em breve o segundo mandato como presidente da diretoria executiva. "Felizmente a associação comercial detém um ritmo de atividade que se fortalece a cada encontro", festejou o dirigente que tratou de assuntos importantes e festivos.

A conquista recente do Prêmio AC Mais, por parte da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), foi tema da conversa, afinal, pela 6ª vezes a entidade foi considerada a melhor no Estado de São Paulo, na categoria de Gestão, entre as cidades de médio porte. Esta conquista deu ganho as pretensões da associação comercial mariliense em investir mais em "Startups", tanto que será um dos focos da próxima gestão. "E nesse sentido homenageamos o reitor da Universidade Eurípides de Marília, a Univem, o nosso vice-presidente, Luis Carlos Macedo Soares, que sempre foi um incentivador das incubadoras de empresas, quando lançou o Ciem (Centro de Incubadoras de Empresas de Marília), que colocou nossa cidade no mapa das Startups", disse o presidente da diretoria ao fazer a homenagem e a entrega de uma placa simbolizando o encontro.

O novo comportamento da IPO Boa Vista Serviços também foi destaque no encontro, em virtude das futuras mudanças de comportamento com a maior prestadora de serviço das associações comerciais. O assunto foi amplamente debatido, e será retomado em razão da complexidade da situação. "Essa é uma tendência em que precisamos nos adaptar, sem ter muito o que fazer, pois, não depende da nossa associação comercial, e sim das decisões que iremos tomar de agora em diante", falou Adriano Luiz Martins, que acumula a função de presidente da associação comercial de Marília com a de vice-presidente da Facesp. "Todas as associações comerciais paulistas terão que mudar o relacionamento com a Boa Vista Serviços, e de preferência sem traumas", disse ao propor mais conversas sobre o assunto, não só com os diretores, mas também com as associações comerciais do centro-oeste paulista.

A reforma da sede da entidade mariliense não poderia ficar de fora da pauta. Ela é intensa e estrutural por apresentar um novo conceito de atendimento, de trabalho e principalmente de acolhimento entre funcionários, associados e visitantes. "Algo diferente, moderno e de uma linguagem de gestão bem diferente do convencional", disse Adriano Luiz Martins ao explicar as etapas das obras que estão com previsão de encerramento para o final do mês de Janeiro. "Queremos inaugurar o novo espaço junto a posse da nova diretoria", anunciou ao pedir um pouco mais de paciência, tolerância e envolvimento dos funcionários e diretores neste período de transição em que existe bastante improvisação no entendimento e atividades da entidade. "Não será demorado, mas será compensador", afirmou o presidente da diretoria que tratou também com os parceiros detalhes sobre a tesouraria e os fundos de investimentos. "Apesar da crise provocada pela pandemia, a associação comercial não parou um segundo e nem deixou de crescer e de se reinventar", falou Adriano Luiz Martins.

Diretoria da associação comercial se reúne pela última vez. A partir de Fevereiro, nova gestão

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.

121 x 65 mm

128 x 65 mm

135 x 65 mm

142 x 65 mm

149 x 70 mm

156 x 70 mm

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

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