REVISTA

CONNECT

ACIM

CONTA EM DIA

O CLIENTE BEM NA PRAÇA

16
CONHEÇA O CONTA EM DIA, SERVIÇO DA ACIM QUE AJUDA OS CLIENTES A SANAR DÍVIDAS COM DIVERSAS POSSIBILIDADES DE NEGOCIAÇÃO E FACILIDADES.

ACIM QUER OUVIR COMERCIANTES E CONSUMIDORES PARA PLANEJAMENTO 21

NOVO SISTEMA ELETRÔNICO FOI APROVADO POR COMERCIANTES 24

ACIM FOMENTANDO EMPRESAS FORTALECENDO MARÍLIA

ACIM MARÍLIA/SP

Janeiro/2019 • Nº 77 • Ano 08

BORA CURTIR O Verão!
AS OFERTAS MAIS QUENTES ESTÃO NO COMÉRCIO DE MARÍLIA!
#MaríliaéaSuaPraia
ACIM
MARÍLIA/SP
mustache

VESTIBULAR 2019 CATÓLICA

ESCOLHA SEU CAMINHO PARA O FUTURO.

PRESENCIAL

SEMI

EAD

MAIS DE **50 CURSOS** À SUA ESCOLHA

Faça sua inscrição
uca.edu.br

14 3422 1815
14 9 8826 5000

FACULDADE CATÓLICA PAULISTA

FIES UCA FINANCIAMENTO ESTUDANTIL DA CATÓLICA

FIES

ProUni PROGRAMA UNIVERSIDADE PARA TODOS

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

mustache

Cuidar do consumidor para melhorar as vendas

De nada adianta ter mercadoria e lojas se não houver o consumidor. Diante das instabilidades econômicas muitos consumidores estão evitando sair as compras. O Natal não serve como parâmetro, afinal, sempre haverá compras neste período. No entanto é preciso preparar o consumidor para o ano todo. No mês de Novembro muitos consumidores recebem parte do 13º salário e pagaram contas antigas. Isto para o comércio não deixa de ser uma boa alternativa, afinal, pagando contas movimenta a economia, também, e o consumidor se torna apto a comprar novamente, diante da restrição eliminada. Para o comércio é um ganho indireto este tipo de situação e muitos comerciantes não reclamam desta condição, pois, sabem que a outra parcela irá diretamente para o varejo.

Quando um consumidor está com o crédito recuperado o comércio passa a ter mais chances de melhorar o índice de vendas, afinal, aquele consumidor que não conseguia e não podia comprar a prazo, passa a ser novamente um comprador com potencial, e as tentações do varejo se concentram no consumo, fazendo com que mais pessoas movimentem as lojas de diversos segmentos. Aumentando o número de pessoas aptas a comprarem, para o lojista é bom, pois as chances do escoamento dos produtos se elevam e o movimento passa a ser grande, apesar de que ainda são muitos os consumidores que se encontram com restrição cadastral e impedidos de comprarem pelo crediário. Somente a vista.

Com esta nova plataforma de negociação de dívidas para pequena e média empresa, o serviço denominado de "Conta em dia", faz com que a negociação entre devedor e credor seja melhor, mais rápido e bem mais prático para ambos os lados. O comerciante associado deve se informar a respeito, ainda mais com o crescente número de inadimplentes que muitas vezes o lojista não nota que a inadimplência está corroendo a economia da empresa e muitas vezes ele se desperta tarde de mais e chega a ficar sem condições, até, de saldar os compromissos mais emergenciais, porque vendeu mas não recebeu.

Outro serviço neste sentido, visando ofertar condições de trabalho para o lojista, o serviço denominado de "Garantia de Cheques e crediários", também oferece mais segurança para o empreendedor fazendo com que tenha um capital de giro mais rápido e possa movimentar os produtos, ou serviços, de forma mais constante, independente da instabilidade momentânea. Dos 22 serviços existentes na Acim esses dois são os que estão ligados diretamente a parte financeira, sem contar, o acesso ao banco de dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) que não oferece dinheiro, mas ajuda ao evitar a perde-lo, passando a consultar o cadastro do cliente de forma mais segura e com muitas informações que ajudam na decisão da liberação do crédito, evitando a inadimplência, que mesmo com todos os cuidados pensados pode surgir, afinal é algo meio que lógico, pois, quando o consumidor não tem dinheiro não tem como pagar as contas.

O desejo da nossa diretoria é fazer com que os micro e pequenos comerciantes tenham alternativas para conseguir driblar as dificuldades financeiras.

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

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) 99768-8168
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
Presidente

Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil
Vice Presidente

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

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
Ilma Maria Aires de Lucena
José Antonio Gasparini
José Raimundo Souza Azevedo
José Roberto Guimarães Torres
Libânio Victor Nunes de Oliveira
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 **BEM ESTAR SOCIAL**
ACIM FORTACELE CAMPANHA CONTRA ESMOLAS NO CENTRO COMERCIAL

08 **COMÉRCIO VAREJISTA**
VENDAS EM 2018, POR ENQUANTO, CRESCERAM 2,2%

10 **CONSELHO MUNICIPAL**
CONSELHEIROS DO TURISMO SE REÚNEM NA SEDE DA ACIM

12 **IMPOSTÔMETRO**
ARRECADAÇÃO SUPERA R$ 2 TRILHÕES COM UM MÊS DE ANTECEDÊNCIA

14 **ARTIGO**
ORGANIZAÇÃO DA INFORMAÇÃO: O PILAR DA GESTÃO ESTRATÉGICA

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

23 **DUPLICATA ELETRÔNICA**
DIRIGENTE DA ACIM DEFENDE A FACILIDADE NAS NEGOCIAÇÕES

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

29 **HISTÓRIA ACIM**
CONHECENDO NOSSA CIDADE

30 **DIREITO EMPRESARIAL**
RECUPERAÇÃO JUDICIAL E EXTRAJUDICIAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

21

COMÉRCIO VAREJISTA
ACIM QUER OUVIR COMERCIANTES E CONSUMIDORES PARA PLANEJAMENTO

24

CAMPANHAS PROMOCIONAIS
NOVO SISTEMA ELETRÔNICO FOI APROVADO POR COMERCIANTES

16

CONTA EM DIA
AUMENTAR O POTENCIAL DO CONSUMIDOR É O FOCO

Acim fortalece campanha contra esmolas no centro comercial

Uma parceria entre a Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília e a Secretaria Municipal de Assistência e Desenvolvimento Social será reforçada para uma campanha institucional no sentido de conscientizar a comunidade em geral a não estimular a doação de esmolas, seja nos cruzamentos de ruas e avenidas ou até mesmo nos principais corredores comerciais da cidade. "Vamos disciplinar esse comportamento através da informação", disse o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao recepcionar na sede da entidade de classe, uma comitiva liderada pela secretária municipal da pasta, Wânia Lombardi. "Queremos unir ações concentradas para o bem da cidade", disse a dirigente municipal ao explicar detalhes sobre o comportamento a ser seguido.

No encontro realizado Wânia Lombardi explicou com riqueza de detalhes, e com ampla argumentação, os malefícios da doação de esmolas, principalmente no centro comercial da cidade. "É o estímulo a degradação humana", reforçou a dirigente preocupada com a situação, que durante os primeiros dois anos de gestão na secretaria municipal foi preciso reorganizar a secretaria, capacitar o pessoal, criar equipes multifuncionais e fortalecer as parcerias. "Hoje temos condição de desenvolver os programas de forma organizada com resultados eficientes e eficazes, sem assistencialismo e com profissionalismo", garante a administradora pública que está na secretaria municipal desde o início da atual gestão. "Estamos prontas para agir e atingir os resultados desejados", falou ao explicar como é o funcionamento de alguns programas e principalmente as normas obrigatórias a serem seguidas, dentro da lei e de estudos específicos na área.

Adriano Luiz Martins ficou surpreso com o que viu e ouviu e reforçou o interesse de envolver a associação comercial nesta campanha, entendendo ser importante o comprometimento do empresariado mariliense num problema social. "Muitos comerciantes reclamam do comportamento de alguns andarilhos, ou de pessoas de menor sorte, que se mantém de forma muitas vezes deploráveis, perambulando pelas ruas e lojas da cidade", lamentou o dirigente ao ter a consciência de que o trabalho apresentado pela Secretaria Municipal do Bem Estar Social de Marília surtirá efeito a médio e longo prazos. "Vamos nos envolver nas campanhas, fortalecendo o objetivo de conscientizar a população de como agir de forma correta", anunciou.

Um trabalho de marketing será desenvolvido de forma a impactar a sociedade. Imagem e frases de efeito serão criadas, e a orientação de como acionar a secretaria municipal será feita, já que haverá pessoal de prontidão para agir a qualquer hora do dia ou da noite. "Hoje temos uma estrutura que é capaz de ser acionada graças ao nosso pessoal especializado, as parcerias criadas e aos protocolos normatizados", garantiu Wânia Lombardi que conta com o apoio da associação comercial para iniciar a campanha que envolverá outras instituições de classe, também. "A esmola não ajuda", frisou. "O que ajuda é a orientação, o cuidado, e o resgate a dignidade e a auto estima da pessoa", afirmou ao mostrar ao presidente da associação comercial condições de desenvolver esse trabalho. "Precisamos, agora, que a comunidade tenha conhecimento de como usar os nossos programas", falou ao agradecer a parceria da Acim neste trabalho inicial.

Reunião na sede da Acim deu início a uma campanha de conscientização sobre os malefícios da esmola

ARMAÇÕES DE GRAU
A PARTIR DE
R$19,90
ÓCULOS DE SOL
A PARTIR DE
R$79,90
Rede de Óticas mercadão dos óculos!
EXCLUSIVIDADE
Chris Flores
AS MELHORES LENTES DO MERCADO
VARILUX
Transitions
ZEISS
HOYA
Eurolux
RUA PRUDENTE DE MORAIS 116
(14) 3113-4660 | 99903-3535
/MERCADAODOSOCULOSMARILIASP
@MERCADAODOSOCULOSMARILIA
Rede de Óticas mercadão dos óculos!

Vendas em 2018, por enquanto, cresceram 2,2%

Recente pesquisa desenvolvida no Balanço de Vendas da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) que apresenta a tendência do comércio varejista brasileiro por ser o maior centro de compras do País, mostra que o movimento nas vendas do varejo cresceu em média 2,2% no período acumulado de janeiro a outubro de 2018 em comparação com o mesmo período de 2017. "Essa é uma excelente notícia para o comércio em geral", disse o segundo secretário da diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília, Odair Aparecido Martins, ao tomar conhecimento dos dados apresentados pela entidade paulistana.

Na visão do presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo, Alencar Burti, "o desempenho do setor nos 10 primeiros meses do ano foi prejudicado pelos resultados de setembro e de outubro, que ficaram aquém do esperado, e também pela greve dos caminhoneiros, em maio". Em setembro, o balanço registrou queda média de 0,9% nas vendas em decorrência de um efeito-calendário (um dia útil a menos) e da alta do dólar. Já em outubro a incerteza eleitoral e a alta de preços de tarifas públicas levaram o movimento do comércio a crescer apenas 0,4%. "O comércio é sensível a qualquer comportamento político, e convenhamos foi um processo eleitoral desgastante", comentou Odair Aparecido Martins ao acompanhar as disputas eleitorais no primeiro e segundo turno.

De janeiro a outubro, as vendas à vista recuaram 2% sobre igual período de 2017. O sistema à vista inclui os ramos de vestuário, calçados e adereços, prejudicados pela temperatura irregular na maior parte dos meses na capital paulista, principalmente, desestimulando a procura por artigos das modas Primavera-Verão e Outono-Inverno. Já as comercializações a prazo, que abrangem móveis, eletrodomésticos e eletroeletrônicos, avançaram 6,3% na mesma base de comparação, puxadas pelos juros mais baixos e prazos mais longos, o que consequentemente barateia o crédito e estimula o consumidor a parcelar bens duráveis e de maior valor. "De todo modo, com a realização das eleições, a queda do dólar e a melhora da confiança do consumidor, as vendas devem acelerar o ritmo de crescimento", opina Alencar Burti.

Para o segundo secretário da diretoria da associação comercial de Marília a expectativa para as vendas no final do ano devem girar entorno dos 5% de elevação no comparativo com o mês de Dezembro do ano passado. "Há quem diga que chegará aos 10%", falou em tom animado, mas com desconfiança. "A temperatura afeta, o pagamento das empresas quanto ao 13º salário e o salário normal, afetam muito e principalmente os apelos do comércio que influenciam", disse o experiente comerciante e um dos mais antigos diretores da entidade com aproximadamente 40 anos de acompanhamento na entidade. "O Natal é o nosso principal período de vendas por isso devemos nos preparar sempre bem, e acreditar em boas vendas e tentar equilibrar as contas no ano", comentou com conhecimento.

Odair Aparecido Martins, diretor da Acim, está animado quanto as vendas no comércio em geral

Somos o Sicredi e entendemos o que sua empresa precisa. Nós oferecemos os produtos e serviços que ajudam no seu crescimento, sempre com facilidades, taxas justas e de um jeito simples e próximo.

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

Sicredi

Seguros intermediados pela Corretora de Seguros Sicredi. Veri ique se o crédito consultado cabe no seu orçamento. Crédito sujeito à análise e aprovação.
SAC Sicredi: 0800 724 7220 / **De icientes Auditivos ou de Fala:** 0800 724 0525. **Ouvidoria Sicredi:** 0800 646 2519.

Conselheiros do Turismo se reúnem na sede da Acim

Os integrantes que formam o Conselho Municipal de Turismo (Comtur) da cidade de Marília, estiveram reunidos na sede da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, em encontro mensal realizado pelo grupo que visa discutir políticas públicas para o setor turístico do município, em que a entidade associativa do comércio local participa. "Foi uma reunião muito importante, com a discussão de temas contundente e específicos para os nossos trabalhos", disse Gilberto Gonçalves Rossi Júnior, atual presidente do Comtur local. "Foi uma mistura de despedida com preocupação da continuidade aos nossos trabalhos", comentou ao contar com as presenças de um bom número de conselheiros para os debates.

As trocas do secretário municipal do Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico, Cassio Luiz Pinto Júnior, que assumirá a Secretaria Municipal da Administração, e da assessora de turismo, Fernanda C. Violante Monteiro, que se transfere para o Departamento de Água e Esgoto de Marília (Daem) e que estavam no grupo atual há anos, foram amplamente conversado no início da reunião, em virtude da necessidade de um novo comportamento do Comtur a partir do ano que vem. "Existem muitas ações importantes ainda em andamento este ano, que teremos que conduzir com estes dois importantes desfalques", lamentou o presidente do conselho municipal de turismo que está no aguardo da homologação de Marília como "MIT" – Município de Interesse Turístico, por parte da Assembleia legislativa paulista, que dará direito a cidade a contar com verbas institucionais para projetos na área. "Além disso, estamos na conclusão da nova edição do Mapa Turístico de Marília que foi finalizado", comentou Gilberto Gonçalves Rossi Júnior, ao fazer um agradecimento especial ao arquiteto Laerte Rojo que apresentou a conclusão do mapa neste encontro.

A reinstalação do Posto de Informações Turísticas (Pit) na rodoviária também foi tema do encontro realizado na sede da associação comercial, restando apenas a instalação elétrica do local já determinado, bem com a comunicação visual. "O início dos trabalhos no Pit será ainda este ano", reforçou o presidente do Comtur atual que considerou importante a constituição da chamada "região turística alta paulista", envolvendo as cidades de: Marília, Garça, Gália, Fernão e Júlio Mesquita, que passam a compor o Mapa do Turismo Brasileiro. "Em 2019 teremos alguns trabalhos pontuais neste sentido, sendo a cidade de Marília a protagonista nas ações do turístico regional", reforçou Gilberto Rossi que concluiu o encontro apresentando pontos importantes do "Programa de Sensibilização" constituído pelo próprio Comtur de Marília.

Para o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, o turismo é um item forte no contexto do desenvolvimento da cidade que precisa ser visto com outros olhos pela comunidade e pelo segmento empresarial. "Muita gente acha estranho dizer que Marília é uma cidade turística, por associar turismo com montanhas, praias, prédios históricos, museus ou aspectos de viagens a passeio", comentou o dirigente da Acim. "Somos uma cidade turística, por termos uma história rica em detalhes, mas principalmente por fazermos parte da paleontologia mundial com os nossos dinossauros, que são um diferencial na cidade", apontou o presidente da associação comercial que enxerga Marília como sendo uma cidade turística. "Precisamos mostrar e convencer a população e as lideranças da cidade que isso é um patrimônio inestimável de grande valor econômico", defendeu Adriano Luiz Martins ao tomar conhecimento sobre a reunião do Comtur realizada na Acim.

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

BEM-VINDOS
NOVOS ASSOCIADOS

ACIM MARÍLIA/SP

- AGAPE ACABAMENTOS
- ANA CAROLINA MASSARO
- ART E CORDAS
- ATUAL FASHION
- BISCOITOS RODRIGO
- CONVENIENCIA ECOLÓGICO
- DROGA SOL
- DROGARIA GUERRA
- EMERSON REFRIGERAÇÃO
- ERIKA APARECIDA GENNARI KHALIL
- ESTETICA BELA PARIZOTTO
- FACILITADOR DE SONHOS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
- FUTURA CENTRO PROFISSIONALIZANTE
- HEK EVENTOS
- LIFE NEGÓCIOS
- MARÍLIA CONSIG
- MAYRA FELICIO
- MIDRA DISTRIBUIDORA
- NATALIA SANTANNA
- OESTE PLAST
- ÓTICAS DE SA
- POSTO CIDADE JOIA
- POSTO ECOLÓGICO
- SOLUSCON - SOLUÇÕES PARA CONDOMÍNIOS
- STOCK COLCHÕES SUL
- VIVIANE BOLOS E DOCES
- WAL E EQUIPE ESCOLA DE CABELELEIROS

MERCOSISTEM
Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

AGENDE UMA ***DEMONSTRAÇÃO***
PARA CONHECER AS
VANTAGENS E BENEFÍCIOS DO SISTEMA.

CHEGOU A HORA DE
MUDAR SUA EMPRESA!

14 3402-8484
www.mercosistem.com.br

Av. Santo Antônio, 483 - Centro - Marília/SP

Arrecadação supera R$ 2 trilhões com um mês de antecedência

O secretário da diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Carlos Francisco Bittencourt Jorge, mostrou-se assustado com os dados do Impostômetro da ACSP que alcançou o valor de R$ 2,1 trilhões, na última quarta-feira, em razão da antecipação do montante recolhido pelo Governo em geral. "Esse valor se aproxima da arrecadação total de 2017, o que indica aumento da arrecadação tributária e reforça que o problema das finanças públicas brasileira não está no lado da receita, mas sim das despesas", disse o presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Alencar Burti, ao fazer o anúncio. "Um valor elevado por uma prestação de serviço público péssima", resumiu o dirigente mariliense.

Esse valor, segundo o monitoramento do Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), em 2017, foi atingido um mês depois, no dia 21 de Dezembro. "O valor de R$ 2,1 trilhões se aproxima do total arrecadado no ano passado inteiro", continuou Alencar Burti. "Parte disso é reflexo de alguma recuperação econômica e da elevação de preços, especialmente da energia elétrica e dos combustíveis, que têm tributação elevada", tenta justificar. "É preciso atacar o lado das despesas", declara Alencar Burti, que é o presidente da ACSP e da Facesp, simultaneamente.

O risco de aumento nos impostos é grande, de acordo com o líder paulistano. "Enquanto o País estiver com déficit nas contas públicas, haverá risco de aumento de impostos", afirma com experiência. "Espera-se que o novo governo se proponha a enfrentar essa questão fiscal sem mexer nos tributos a não ser para simplificá-los ou até mesmo reduzi-los", complementa o dirigente que está em finais de mandatos. "Aumentando impostos o Governo dá um tiro no próprio pé, pois, não resolverá a questão e sim aumentará a sonegação", acredita o dirigente que concorda com as colocações do dirigente paulistano.

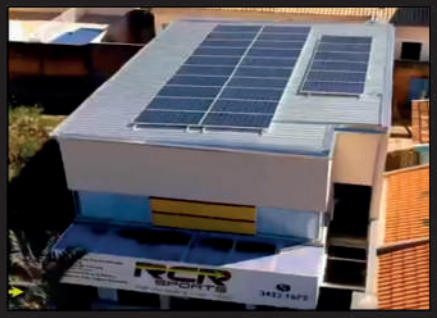
O painel informa o valor total de impostos, taxas, contribuições e multas que a população brasileira paga para a União, os estados e os municípios. Foi implantado em 2005 pela ACSP para conscientizar os brasileiros sobre a alta carga tributária e incentivá-los a cobrar os governos por serviços públicos de mais qualidade. Está localizado na sede da ACSP, na Rua Boa Vista, centro da capital paulista. Outros municípios e capitais se espelharam na iniciativa e instalaram seus painéis. No portal www.impostometro.com.br é possível visualizar valores arrecadados por período, estado, município e categoria.

MARÍLIA – O Estado de São Paulo já contribuiu com mais de R$ 780 bilhões arrecadados pelos empresários paulistas, o que representa mais de 38% do valor total de impostos pagos no País, enquanto que a cidade de Marília contribuiu com esse valor paulista, com mais de R$ 203 milhões. "São valores expressivos que comparados com a qualidade do serviço público, passa a ser caro", disse Carlos Francisco Bittencourt Jorge ao avaliar os dados da pesquisa ao verificar a cidade de Bauru, maior que Marília, que arrecadou mais de R$ 307 milhões, enquanto que outras como Presidente Prudente, mais de R$ 202 milhões e Araçatuba com mais de R$ 135 milhões arrecadados pelos Governos Municipais. "A questão não é quanto se arrecada e sim a forma de gestão desse dinheiro que precisa voltar para as comunidades através de investimentos e serviços", comentou o secretário da diretoria da associação comercial de Marília.

Carlos Francisco Bittencourt Jorge, secretário da diretoria da Acim, avalia a quantidade de impostos pagos

CARTÃO
ACCREDITO
ACIM
FOMENTANDO EMPRESAS FORTALECENDO MARÍLIA
ACIM
MARÍLIA / SP
O CREDITO QUE VOCÊ MERECE!
ALIMENTAÇÃO
CONVÊNIO

domotyk®
eco smart



GERE SUA ENERGIA ELÉTRICA
ATRAVÉS DO SOL E ECONOMIZE
DINHEIRO!

Mais de 15 cidades atendidas em SP, PR e MS
Mais de 50 telhados com sistema instalado
Mais 200 MGW gerados pelos clientes

Esteja ao lado de quem é referência no assunto!!!

Av. Santo Antônio, 3885 – Marília / SP
CREA 2116652

(14) 3434 1651 | (14) 99892 6565

Organização da Informação: O pilar da gestão estratégica

Imagine-se guiando um carro sem poder contar com nenhum dos controles do painel: sem informação de velocidade, sem saber se tem combustível, sem saber se o motor está esquentando, e pior, seu para-brisa está coberto e você não sabe para onde está indo. O máximo que você tem são os retrovisores que te mostram aquilo que você já passou. Por mais que o motorista conheça o caminho, essa viagem certamente seria arriscada, tanto para ele como para aqueles que estão com ele no carro. A ilustração parece um pouco impossível, mas infelizmente, é a forma de gerenciar de inúmeras empresas: não possuem informações do negócio, não possuem planejamentos futuros e contam apenas com os históricos dos acontecimentos passados e com a "experiência" do condutor.

Isso acontece porque a correria do dia a dia faz com que os pequenos empresários (pequenos em porte, mas grande em quantidade: pesquisa do SEBRAE mostra que no Brasil, 98% dos CNPJ's ativos são MPE, ou seja, Micro e Pequenas Empresas) comprometem seu tempo mais na execução, do que na análise estratégica de sua empresa.

Para que isso não aconteça (ou para que essa situação seja mudada), o empreendedor deve ter em mente que o conhecimento é uma das mais valiosas ferramentas para auxílio da gestão. Quatro décadas atrás, Peter Drucker já reconhecia o valor do conhecimento e o quanto a empresa deve cuidar deste bem. Ele afirma que apenas a organização da informação pode transformar o conhecimento especializado do trabalhador em desempenho. Essa percepção é ainda mais valiosa pois os empreendedores recebem muitos incentivos à inovação, mas a inovação, assim como qualquer outra mudança, tem a informação como o ponto de partida para qualquer tomada de decisão.

Entendendo esse contexto, alguns termos devem ser esclarecidos:

Informação: é uma mensagem formada por dados (texto, um fato ou imagem), estruturados e interpretados, de modo que passe algum sentido.

Conhecimento: é a informação trabalhada e somada alguma experiência, resultando em aprendizado.

Desempenho: é o conjunto de características ou capacidades de rendimento de um indivíduo ou de uma organização. É o resultado da distribuição do saber (conhecimento adquirido) objetivando o aumento de resultados.

Na maioria das empresas, o desafio é gerir esse grande número de informações que circula dentro dela, que por muitas vezes não é compartilhada para toda a equipe. Ou ainda: o gerenciamento da empresa acontece apenas com informações provenientes de controles financeiros ou balanços entregues pelo contratado Escritório de Contabilidade, mas os empresários não chegam ao momento de fazer uma leitura profunda e estratégica dessas informações, para assim transformá-las em conhecimento e aplicá-las na empresa buscando o aumento do desempenho. Para isso, estruturar o conhecimento adquirido é primordial para a competitividade, pois a gestão deve estar alinhada ao conhecimento para que as tomadas de decisão realmente façam a diferença.

A ausência dessa reflexão resulta em muitas perdas dentro da empresa (em dinheiro e tempo) pois os gestores não colocam esforços em organizar a "informação" que roda dentro da empresa, seja pelas boas práticas realizadas pelos funcionários ou ainda pelo conhecimento que só o dono tem e "não tem tempo de passar para os demais envolvidos". Isso gera retrabalho (quando algo é feito errado por falta de orientação e precisa ser refeito); pode ser um fator de desmotivação do funcionário (uma vez que ele sugere melhorias ou faz algo diferente, mas os superiores não conseguem absorver e compartilhar aquilo que é bom com os demais); e ainda gera falta de linearidade na qualidade (exemplo clássico é quando o cliente busca determinado vendedor pois gosta do "jeito dele", e caso o vendedor saia da empresa, leva o cliente junto).

Logicamente as particularidades da pessoa devem ser respeitadas e aproveitadas, o ponto principal é o gestor conseguir observar o que há de bom dentro da empresa (que muitas vezes são intangíveis) e buscar tornar isso intrínseco à empresa, ou seja, fazer parte da essência da empresa. E é só trabalhando a informação que conseguimos transformá-la em conhecimento, e este, resultando em melhores desempenho e resultados.

Há muito tempo esse processo de gerenciar a informação é estudado: é chamado de Gestão do Conhecimento, e ele não está ligado apenas às grandes empresas, se bem trabalhado, trará resultados ainda maiores para as MPE's. Em outras palavras, a ges-

tão do conhecimento é um conjunto de ações que a empresa toma para manter o conhecimento e as estratégias guardadas na empresa para evitar que cometa erros já feitos no passado e facilitar a disseminação do conhecimento entre outras pessoas na empresa.

Sensibilizados dessa importância de organizar a informação, muitos podem pensar: "só consigo aplicar isso na minha empresa se eu tiver um sistema, afinal, onde vou guardar e avaliar todas essas informações? ". Enganam-se, pois as organizações devem ter ciência de que seu sucesso está ligado mais à sua maturidade do que à sua tecnologia implantada. Um bom sistema não será útil caso não seja empregado corretamente. Uma empresa que já consegue realizar com sua equipe as funções básicas de troca de informação, que envolvem ferramentas como reuniões com equipe, fóruns de discussão, troca de e-mails, construção de manuais de procedimentos, etc., têm mais chances de sucesso quanto aquelas que implantam um sistema.

Os Benefícios Práticos

As empresas que dão atenção à organização da informação e geração de conhecimento ganham agilidade e maior capacidade de resposta aos problemas imediatos, além de dar mais autonomia aos envolvidos. Os trabalhadores, por sua vez, sentem-se valorizados e motivados, aumentando assim o próprio rendimento produtivo, auxiliam no desenvolvimento de competências e facilita a comunicação para outros funcionários. Outro aspecto é o fato de perderem o medo instintivo de compartilhar ideias geradoras de inovação e de enfrentar novos desafios. Além disso, propicia conscientização do pessoal em torno do negócio, criando e aplicando o conhecimento em novos produtos, nos processos, na execução de tarefas para atingir a excelência operacional, no atendimento ao consumidor, entre outros. Tudo isso agrega valor à empresa.

Para isso, trago algumas sugestões de ferramentas que podem auxiliar o empreendedor a identificar e organizar a informação dentro da sua empresa e, com ela, melhorar seu desempenho:

1. ANÁLISE SWOT, ou ANÁLISE FOFA:

Uma das principais ferramentas para estratégia organizacional, o termo SWOT é um acrônimo das palavras Strenghts (forças), Weaknesses (fraquezas), Opportunities (oportunidades) e Threats (ameaças). Também é conhecida como Análise FOFA (forças; oportunidades; fraquezas; ameaças). É uma ferramenta que permite estudar cenários e analisar o ambiente interno de uma organização em relação ao seu ambiente externo, e a partir daí, priorizar tomadas de decisão a ajustes dentro da empresa. O empreendedor pode avaliar sua empresa entre forças e fraquezas – ressaltando os principais aspectos que diferenciam a organização de seus concorrentes (forças), ou até mesmo os pontos da empresa que não tem funcionado tão bem (fraquezas). Oportunidades e ameaças – Diz respeito ao relacionamento da empresa como mercado e meio ambiente, identificando riscos (ameaças) e também meios de melhoria e crescimento (oportunidades). Essa ferramenta pode levantar ricas informações, e toda essa avaliação pode ser feita num simples pedaço de papel.

2. MATRIZ DE GERENCIAMENTO DE TEMPO:

A ferramenta sugere a organização de tudo que o empreendedor tem a fazer (atividades, rotinas diárias, etc.), numa simples matriz construída a partir de dois eixos: importância e urgência. Desta forma, haverá quatro quadrantes: Urgente / Não urgente/ Importante / Não importante. Nessa linha, o empreendedor pode detalhar todas as suas atividades diárias e usar a matriz para "classifica-las" de acordo com seu grau de importância. Por muitas vezes ele irá descobrir que usa grande parte de seu tempo realizando atividades que podem ser feitas por outras pessoas ou em outro momento, e assim usar a maior parte do seu tempo para as atividades mais importantes do gestor: criar sinergia, planejar inovações, avaliar estratégias e prevenir crises. Essa matriz também pode ser usada para os colaboradores, uma vez que o gestor junto com ele conseguirá mostrar o ponto de vista da empresa sobre o que é importante x urgente, e assim criar o senso de priorização alinhado com os valores da empresa.

3. MAPA MENTAL:

Com essa ferramenta os empreendedores e seus colaboradores podem organizar, apresentar e discutir atividade diárias, pensamentos e ideias a respeito de assuntos relacionados à empresa. O conceito básico de mapa mental sugere que se inicie com a menção de uma questão central (que pode ser um problema ou a construção de um fluxo de trabalho). Em seguida, abre-se o diálogo com os participantes buscando outras sugestões à questão central, usando recursos visuais para "conectar" todas as sugestões ao problema. Os recursos visuais mais usados são palavras, quadros e linhas, e a partir daí, detalham-se as sugestões buscando chegar num acordo que resolva o problema ou construa um processo ideal. Ao final dessa sessão, o empreendedor conseguirá a contribuição dos colaboradores participantes e então estabelecerá seu fluxo de trabalho ideal. Terá também o comprometimento dos participantes ao fluxo (uma vez que eles colaboraram com sua construção) e abre espaço para sugestões de inovação, caso o colaborador identifique algo que precise ser mudado e terá abertura para se pronunciar. Essa ferramenta visual pode ser feita desde o papel, lousa e até em modelos editáveis disponíveis da internet.

Essas três ferramentas são simples e poderosas para levantar informações, transformá-las em conhecimento e aplica-las na empresa, buscando aumento de desempenho. Como são ferramentas que não exigem nenhum investimento financeiro, podem ser aplicadas por quaisquer empresários que tenham, apenas, vontade de utilizar a rica quantidade de informações disponíveis dentro de suas próprias empresas e se manterem competitivas no mercado.

Mariana Gonçalves Ferreira
Analista Sebrae Marília

Aumentar o potencial do consumidor é o foco

A diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília está com foco específico no consumidor. A ideia é fazer com que consumidores que estão com restrição tenham condições de retomar o crédito e voltar a investir nas lojas da cidade. Assim sendo algumas ferramentas estão sendo colocadas à disposição do lojista associado para que ele ofereça ao devedor condições de eliminar a pendência e ao mesmo tempo conseguir recuperar o crédito e passar a ter mais chances de comprar. "Precisamos fazer de uma maneira que não sobrecarregue novamente o cliente com dívidas", alertou o presidente da associação comercial, Adriano Luiz Martins que aponta o Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC), Garantia de Cheques e Crediário e o programa Conta em Dia como as mais novas alternativas diretas neste sentido.

De acordo com o dirigente mariliense somente nos 10 meses deste ano o débito existente no comércio mariliense, no acumulado dos últimos cinco anos, superou a marca dos R$ 17 milhões, valor considerado elevadíssimo para o porte da cidade, que no ano passado não chegou a R$ 16 milhões, enquanto que em 2015 não passou muito dos R$ 15 milhões. "Percebe-se que estamos num crescente", alertou Adriano Luiz Martins que aponta esses três serviços específicos na Acim para ajudar o comerciante credor a resgatar parte do investimento feito que se encontra perdido. "A proposta é fazer com que o associado possa buscar esse dinheiro para retomar investimentos", defende o dirigente em tom de preocupação, ao apontar a inadimplência como um sério problema para os micro e pequenos empreendedores. "Muitas vezes eles nem percebem que a inadimplência está corroendo a empresa", avisou.

O Serviço Central de Proteção ao Crédito da Acim é a ferramenta mais eficiente que existe no mercado no sentido de se ter informação antecipada do cliente no momento de

conceder o crédito. O sistema busca informações cadastrais de pessoas e empresas em questão de segundos e passa uma ideia de como é a situação do crédito do cliente analisado. Isso, segundo a diretoria da Acim, faz com que o associado tenha condições de decidir se concede ou não o crédito. "São muitas as informações da pessoa em questão", falou Francisco Carlos Bittencourt Jorge, atual secretário da diretoria, que foi o último responsável pelo departamento até a automação. "Ao entrar no sistema de diversas formas, digitando o CPF do cliente é possível saber inúmeras situações e ter segurança em dizer sim ou não à concessão do crédito", ressaltou o dirigente ao sugerir que se faça isso sempre, principalmente ao receber uma folha de cheque ou negociar com uma empresa desconhecida.

Segundo o vice presidente da diretoria, Manoel Batista de Oliveira, esse serviço além de ser nacionalizado é completo do ponto de vista pessoal, pois, sabe-se a performance de pagamento do cliente se ele terá condições de assumir aquela nova dívida. "A consulta teria que ser obrigada em todos os sentidos", defende o comerciante que aponta o SCPC como o maior e melhor banco de dados cadastral do País. "Quando a pessoa deve em Marília, fica com restrição no Brasil todo", informou ao solicitar aos comerciantes que sempre abasteçam o banco de dados do SCPC com os inadimplentes e os adimplentes. "É preciso incluir os devedores e excluir os pagadores", disse ao lembrar da importância de se manter o banco de dados do SCPC atualizado.

O serviço de Garantia de Cheques e Crediário ajuda o comerciante a negociar cheques recebidos com antecipação de crédito, fazendo com que isso sirva de capital de giro da empresa momentaneamente. Com juros simplificados, o associado consegue se manter temporariamente recebendo as ordens de pagamento pré datados de forma imediata, podendo antecipar pagamentos importantes na empresa, ganhando na adimplência empresarial. "Essa é outra forma de fazer com que o fluxo financeiro da empresa gire mais e melhor, e em dia, com os recebimentos parcelados com os cheques", apontou o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, que considera importante esta alternativa para as micro e pequenas empresas que normalmente não criam um capital de giro próprio para este fim. "É melhor do que entrar na ciranda financeira que muitas vezes termina em assassinar a empresa do que recupera-la", comentou ao ter inúmeros associados que estão trabalhando bem com este serviço oferecido pela associação comercial.

O mais recente programa criado, dos 22 existentes, o Conta em Dia, é uma alternativa de buscar no cliente devedor uma oportunidade de regularizar a situação financeira dele e da empresa. "Muitas empresas tem uma carteira de inadimplentes grande", falou Gilberto Joaquim Zochio, tesoureiro da diretoria. "Nessas horas é preciso recuperar esse pessoal para receber parte do investimento feito", comentou ao lembrar que o comerciante é o que mais perde com a inadimplência, pois, pagou pelo produto; pagou as comissões, taxas e impostos e ficou sem o produto e sem o dinheiro correspondente. "Por isso recuperar é a grande alternativa e esse programa faz uma negociação permitida pelo lojista associado e suportável pelo devedor", acrescentou Gilberto Joaquim Zochio que aconselha muitos empreendedores a buscarem este programa para manter a empresa saudável. "Faz parte de uma empresa ter esse tipo de negociação", falou sem restrição. "Pagar e receber fazem parte do comércio", frisou com experiência de muitos anos. "As vezes a empresa não pode ter esse departamento de negociação de dívidas próprio, com este serviço, a Acim ajuda de uma forma bem direta", comentou.

Adriano Luiz Martins lembra que existem outros serviços oferecidos pela associação comercial que podem ajudar o comerciante a evitar esse tipo de situação, como são os ca-

sos dos programas: "Connect Acim", campanhas promocionais, escola de negócios, departamento jurídico, gestão em grupo e Acim-Educa que uma vez sendo utilizado pelo lojista associado, a inadimplência seja menor e administrável. "Não existe como eliminar e sim controla-la e administra-la de forma a não prejudicar a gestão da empresa", falou o presidente da associação comercial que é especializado em consultoria empresarial e vem adotando vários serviços neste sentido de ajudar o administrador da empresa associada. "A Acim nada mais é do que uma prestadora de serviço para o comerciante associado", falou ao acreditar nos serviços existentes, sendo 22 no total e oito deles gratuitos. "O associado que utilizar um conjunto deles, certamente terá menos problemas para administrar a própria empresa", defende.

Nestes 10 meses em que o valor da inadimplência chegou a R$ 17.131.474,51, recorde nos últimos anos, são 23.716 devedores cadastrados, com 41.289 dívidas existentes no acumulado dos últimos cinco anos, o que para uma cidade do porte de Marília é considerado elevado. "É um dinheiro que deixa de circular no comércio local", lamentou Odair Aparecido Martins, segundo secretário da diretoria da Acim. "Além do que, o comerciante deixa de comprar mais e melhores produtos; de contratar funcionários; de pagar impostos e fazer investimento na loja", acrescentou o dirigente que tem conversado com outros empresários e sentido o peso da inadimplência no mercado mariliense. "É preciso controlar de forma dura", aconselhou ao verificar que a média de dívidas existente atualmente chega a R$ 415,00 cada o que é muito para o micro e pequeno empresário. "Um devedor tem várias dívidas", falou ao notar que cada devedor cadastrado tem R$ 722,00 de dívida. "Muita gente não consegue se manter com um volume desse", acredita.

Para ter acesso aos serviços existentes na Acim é preciso se associar, no entanto, para ser associado não é complicado. "O valor da mensalidade é irrisório", garante José Augusto Gomes ao lembrar que a entidade não depende somente do valor das mensalidades. "Esse valor é apenas para os custos operacionais, pois, o pagamento é feito de acordo com o serviço utilizado pelo associado", explicou ao lembrar da existência desde os planos de saúde, odontológico, celular, ensino, estágio e promocionais, até de cartões de benefícios nas áreas de convênio e alimentação, ou de representação de classe e conectividade. "Não tenho dúvidas em afirmar que quanto mais juntos formos, mais fortes seremos", defendeu Adriano Luiz Martins que pretende ampliar os serviços oferecidos nesta temporada de 2019.

DÍVIDA ACUMULADA DOS ÚLTIMOS CINCO ANOS NOS 10 MESES DO ANO

2015	R$15.331.162,64
2016	R$15.812.968,69
2017	R$17.131.474,51

DEVEDORES CADASTRADOS E MÉDIA POR DÍVIDA

2015	26.542	R$ 578,00
2016	24.460	R$ 646,00
2017	23.716	R$ 722,00

DÍVIDAS CADASTRADAS E MÉDIA POR DÍVIDA

2015	48.032	R$ 319,00
2016	41.539	R$ 381,00
2017	41.289	R$ 415,00

DEVEDORES POR SEXO EM 2017

FEMININO	12.810
MASCULINO	8.191

É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS

CONFIRA ABAIXO COMO:

PARA CRESCER

CLUBE DO ASSOCIADO GRATUITO
APLICATIVO OFICIAL DA ACIM

CONNECT ACIM GRATUITO
CONTEÚDO PARA O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO EMPRESÁRIO

CAMPANHAS PROMOCIONAIS GRATUITO
AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO

ESCOLA DE NEGÓCIOS GRATUITO
CONHECIMENTO EMPREENDEDOR PARA TODOS OS ASSOCIADOS

EMPREENDER GRATUITO
UNIR PARA CRESCER

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

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

PARA ECONOMIZAR

ACCERTIFICADO
CERTIFICADOS DIGITAIS ICP BRASIL PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

CARTÃO ACCREDITO
GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO
ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

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

DEPARTAMENTO JURÍDICO GRATUITO
ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

GARANTIA DE CHEQUES E CREDIÁRIOS
MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-MED
PLANOS DE SAÚDE

GESTÃO EM GRUPO
CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO
LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

SICREDI
COOPERATIVA DE CRÉDITO

INSTITUTO TALENTOS
PROGRAMA DE ESTÁGIO

ACCELULAR
ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

ACIM-ODONTO
PLANOS ODONTOLÓGICOS

JUCESP
CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

ACIM EDUCA GRATUITO
DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE GRADUAÇÃO E TECNOLOGICOS

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

acim.org.br acimariliasp

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

Dicas de apps

Telegram

Mensageiro instantâneo puro — simples, rápido, seguro e sincronizado entre todos os seus dispositivos. Mais de 200 milhões de usuários ativos em dois anos e meio.

Genius Scan

O Genius Scan é um scanner de bolso. Digitalize rapidamente seus documentos em qualquer lugar e exporte-os como arquivos JPEG ou PDF de várias páginas.

Detran SP

Com o novo aplicativo do Detran. SP para tablets e smartphones, ficou ainda mais fácil verificar a pontuação de sua CNH e possíveis multas registradas em seu veículo. Para ter acesso às consultas, basta utilizar a mesma senha do portal do Detran.SP.

Guia Bolso

Imagine um aplicativo que entende o seu jeito de ganhar, guardar e gastar a sua grana. Esse é o Guiabolso, o único que te mostra pra onde vai o seu dinheiro todo mês e te ajuda a fazer melhores escolhas com ele.

Tesouro Direto

O aplicativo oficial do Tesouro Direto reúne tudo o que você precisa para realizar as principais transações com títulos públicos onde e como você quiser. Agora você pode acompanhar seus investimentos em títulos públicos de forma rápida e prática.

Waze

Fique sempre por dentro do que está acontecendo nas ruas com o Waze. Mesmo que você saiba o caminho, o Waze lhe informa instantaneamente sobre o trânsito, obras, polícia, acidentes e outras coisas. Se o trânsito está ruim na sua rota, o Waze irá alterá-la para economizar seu tempo.

Acim quer ouvir comerciantes e consumidores para planejamento

Com objetivo de saber como o comércio varejista da cidade de Marília é vista por aqueles que estão envolvidos diretamente, os dirigentes da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marilia, está elaborando um trabalho específico no sentido de manter contato com comerciantes e consumidores de forma direta e frequente no sentido de elaborar um plano de ação nos principais corredores comerciais da cidade. "Queremos saber como pensa o consumidor, a razão de existência do comércio, e do comerciante, que é aquele quem faz o comércio funcionar", disse o presidente da entidade associativa, Adriano Luiz Martins, que pretende analisar as respostas e elaborar um plano de ação neste sentido. "Com esse conhecimento é possível errar menos e atender melhor os nossos associados", comentou o dirigente que pretende tornar este trabalho de estudo frequente.

De acordo com o presidente da Acim assuntos como: zona azul, calçadão, funcionamento das lojas aos sábados, abertura aos feriados, trânsito, segurança, comércio informal, transporte, logística e tantos outros assuntos relacionados diretamente ao comércio varejista, serão temas futuros de pesquisa relâmpago junto aos comerciantes e consumidores. "Precisamos ter essas duas visões", explicou Adriano Luiz Martins ao desejar entender o que pensa o comerciante e o que pensa o consumidor, sobre o varejo mariliense. "Acredito que o comerciante também queira saber o que pensa o cliente", frisou ao considerar válido este tipo de trabalho em todos os sentidos. "O comerciante quer atender o consumidor, para que ele invista na loja de maneira constante", conceituou ao imaginar que todo lojista quer atender bem e melhor o consumidor em todos os sentidos. "Muitas vezes pode não ser o que ele, lojista, quer ou concorde, mas é o que o consumidor espera e procura", disse ao conversar com alguns comerciantes associados da entidade sobre este trabalho a ser iniciado.

Na opinião do presidente da associação comercial muitas vezes o dirigente faz aquilo que acha que será o ideal para a maioria, e muitas vezes se decepciona. "Daí a importância de ouvir as bases, e rever conceitos, atitudes e até investimentos", comentou com experiência na área de consultoria empresarial. "O que pensa o comerciante sobre funcionar sempre aos sábados? O que pensa o comerciante sobre a extensão do calçadão? O que pensa o comerciante sobre a Zona Azul? E tantos outros questionamentos, que muitas vezes achamos algo e o comerciante pensa em outra situação", exemplificou ao procurar realizar esse tipo de trabalho de forma rápida, prática, funcional e constante. "Talvez desta forma teremos que mudar alguns planos, por ver que a maioria pensa diferente", acredita Adriano Luiz Martins que espera com esta ação ter questões mais assertivas dentro da associação comercial.

Um detalhe importante colocado pelo dirigente da Acim, é que a pesquisa será sempre realizada entre os comerciantes associados. "Queremos atender o comerciante associado, para isso precisamos ouvi-lo", reforçou Adriano Luiz Martins que já tem em mente alguns assuntos polêmicos para começar a entender o que o comerciante associado pensa sobre determinados assuntos. "Nossos agentes de negócios, que já mantém contato com o associado, serão os responsáveis por este trabalho de relacionamento direto", ressaltou o dirigente que acredita se surpreender com o resultado final de algumas pesquisas. "Quando se envolve muita gente, tudo é possível", disse sorrindo e ansioso para a primeira pesquisa a ser realizada neste novo formato.

Adriano Luiz Martins, presidente da Acim, quer ouvir comerciantes e consumidores para errar menos e atender melhor

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.
Unimed
Marília
VOCÊ
pode aprender a levar uma vida mais equilibrada.
www.MUDE1HABITO.com.br

Dirigente da Acim defende a facilidade nas negociações

O superintendente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, José Augusto Gomes, considerou válida a aprovação por parte do Senado, em plenário, do projeto de lei que regulamenta a duplicata eletrônica. Segundo a aprovação o texto, referendado pela Comissão de Assuntos Econômicos (CAE), tramitou em regime de urgência e como só sofreu mudanças de redação, a proposta não precisará voltar à Câmara dos Deputados e seguirá para a sanção presidencial. "Isso ajudará muitas empresas a manterem o negócio e ampliarem as negociações", defende o dirigente da associação comercial mariliense ao tomar conhecimento da aprovação do PLC 73/2018 que moderniza o lançamento das duplicatas, comprovantes de crédito gerados pela venda de mercadorias ou prestação de serviços por uma empresa. "O texto estabelece que as informações dessas duplicatas serão registradas em um sistema eletrônico", falou o dirigente mariliense.

Entidades autorizadas pelo Banco Central serão responsáveis pelo registro nacional de duplicatas. Elas deverão guardar os títulos, controlar os documentos, formalizar provas de pagamento e fazer a transferência de titularidade. Atualmente essas informações ficam dispersas. Caberá ao Conselho Monetário Nacional (CMN) fixar as diretrizes para a escrituração das duplicatas eletrônicas. A duplicata em papel não será extinta e continuará sendo emitida normalmente, especialmente em localidades menos desenvolvidas do país e com mais dificuldades de acesso aos recursos de informática.

Segundo o presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), Alencar Burti, foi mais uma conquista do setor empresarial. "É uma medida muito aguardada, pois vai aumentar a disponibilidade de crédito e diminuir as taxas de juros, na medida que as operações com esse título passam a oferecer mais segurança", falou ao tomar conhecimento da aprovação. De acordo com o dirigente paulistano os maiores beneficiados por essa modernização do lançamento dos títulos serão as empresas de menor porte, que têm mais dificuldade de acesso ao crédito.

A Facesp acompanhou os debates sobre duplicata eletrônica e colaborou para o projeto. A entidade criou em 2016 a Central de Registro de Direitos Creditórios (CRDC), plataforma independente que registra duplicatas digitais a partir de uma NF-e. Todos os envolvidos (cedente, sacado e agente financeiro) sabem o que se passa em tempo real, graças a um sistema simples, rápido, seguro, integrado e com privacidade. "A duplicata eletrônica e o CRDC darão mais transparência, confiança e valor aos negócios, e menos riscos, o que permite uma verdadeira reconfiguração do mercado de crédito com duplicatas no Brasil e contribui para a recuperação da economia brasileira", diz o presidente da Facesp.

José Augusto Gomes disse esperar que a mudança ajude a reduzir fraudes e facilite a transação desses papéis, o que ajudaria a baixar os juros para empresas. "Muitos empresários ainda utilizam deste recurso para negociarem produtos e serviços", reafirmou o superintendente da associação comercial local ao lembrar que o projeto detalha elementos e requisitos do sistema eletrônico de escrituração, além do suporte para a emissão da duplicata virtual, que passa a considerar como título executivo, sujeito a protesto, tanto a duplicata escritural quanto a virtual.

José Augusto Gomes, da Acim, comenta aprovação do Senado e sansão presidencial sobre a Duplicata Eletrônica

Novo sistema eletrônico foi aprovado por comerciantes

As duas últimas campanhas promocionais desenvolvidas pela Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, nos meses de Novembro e Dezembro foram bem recebidas pelos comerciantes associados que participaram das promoções com o sorteio eletrônicos no centro comercial da cidade, quando consumidores e comerciários forem sorteados ganharam prêmios individuais, através do sorteio eletrônico, que passarão a ser permanentes nas atividades promocionais. "Inovamos e a reação foi positiva", disse o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, que tem conversado com alguns comerciantes e percebido a boa receptividade da ideia. "Fizemos uma avaliação geral e decidimos pela continuidade", comentou o dirigente bem entusiasmado.

Adriano Luiz Martins admite que em alguns estabelecimentos no começo encontraram dificuldades. "Pensando nisso formamos uma equipe de agentes comerciais que visitaram os comerciantes associados explicando pessoalmente a utilização do aplicativo", comentou o dirigente ao lembrar da necessidade de se preencher eletronicamente um cadastro, e ainda enviar via celular, uma foto da nota fiscal. "Pode parecer complicado, mas não é", garante o dirigente da associação comercial mariliense que vem acompanhando pessoalmente o desenvolvimento da campanha para perceber as dificuldades e sana-la de imediato. "Criamos uma condição para isso e tem funcionado como planejado", comentou ao instalar em um local da recepção de entrada da Acim, a máquina dos cupons em que são impressos de forma imediata assim que o consumidor segue todos os passos para participar da campanha.

O equipamento de impressão eletrônica dos cupons está no saguão de entrada da associação comercial amostra para qualquer pessoa. "No começo era estranho, porque ela funciona sozinha e do nada ela começa a funcionar e não pára mais", disse o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes que de duas a três vezes ao dia faz a retirada dos cupons já impressos para que não haja qualquer obstáculo para a máquina emitir os documentos. "São esses papéis que usamos para sortear", apontou José Augusto Gomes ao esclarecer o fato de que mesmo sendo uma campanha eletrônica, o sorteio é manual. "Para dar mais credibilidade com testemunhas e clareza na promoção", justificou o dirigente ao explicar que eletrônico mesmo é só a participação do consumidor.

Um detalhe importante dito pelo superintendente da associação comercial é que dificilmente existirá um cupom irregular. "O próprio sistema faz a validação da loja, do preenchimento e do limite de cupons por consumidor", comentou o dirigente que, mesmo assim, faz uma checagem no dia do sorteio. "Por uma questão de justiça", comentou ao lembrar que, uma vez aprovado pela diretoria e associados, este mesmo sistema será utilizado na campanha promocional do final do ano, quando haverá um automóvel zero quilômetro para ser sorteado no prêmio principal. "A impressão que se tem é que precisaremos de um tempo de adaptação pra todos, mas que o sistema é eficiente e eficaz, disso não tenho dúvidas", comentou Adriano Luiz Martins satisfeito com a performance até então da campanha promocional de Outubro.

Equipamento de emissão dos cupons que participam da campanha promocional está exposto na entrada da Acim

Confira algumas das atividades realizadas pela Acim

TI – Reunião com as empresas ligadas ao setor da Tecnologia da Informação no auditório da Acim

CESTAS – Entrega de cestas básicas para o Fundo Social de Solidariedade do Município de Marília, como faz anualmente nesta época do ano

COMERCIAL – Reunião de capacitação dos integrantes do setor comercial da Acim, para visita aos associados com novos serviços

JOVEM – Núcleo do Jovem Empreendedor se reunindo mensalmente na sede da Acim, e crescendo a cada encontro logo após o

MULHER – Encontro do Núcleo da Mulher Empreendedora da associação comercial. Reunião de trabalho do grupo criado pela Acim

RIBEIRÃO – Visita de comitiva da cidade de Ribeirão Preto, da associação comercial local, que conheceu as instalações da Acim.

CALENDÁRIO DO COMÉRCIO DE MARÍLIA 2019

ACIM MARÍLIA/SP

JANEIRO

1 - Confraternização Universal

D	S	T	Q	Q	S	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

FEVEREIRO

D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28		

MARÇO

5 - Carnaval
6 - Quarta-feira de Cinzas
8 - Dia da Mulher

D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24/31	25	26	27	28	29	30

ABRIL

4 - Aniversário de Marília
19 - Sexta-feira Santa
21 - Tiradentes 21 - Páscoa

D	S	T	Q	Q	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

MAIO

1 - Dia do Trabalho
12 - Dia das Mães

D	S	T	Q	Q	S	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

JUNHO

12 - Dia dos Namorados
20 - Corpus Christi

D	S	T	Q	Q	S	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23/30	24	25	26	27	28	29

JULHO

09 - Revolução Constitucionalista
16 - Dia do Comerciante

D	S	T	Q	Q	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

AGOSTO

11 - Dia dos Pais
20 - Aniversário Acim

D	S	T	Q	Q	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

SETEMBRO

7 - Independência do Brasil

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

OUTUBRO

12 - Dia das Crianças
12 - Nossa Senhora Aparecida

D	S	T	Q	Q	S	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

NOVEMBRO

02 - Finados
15 - Proclamação República
29 - Black Friday

D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

DEZEMBRO

8 - Imaculada Conceição
25 - Natal

D	S	T	Q	Q	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

8 às 18h | 9 às 13h | 9 às 17h | 9 às 22h | 12 às 18h | Fechado

Centro | Rua 24 de dezembro, 678 | Centro - Marília/SP
Zona Sul | Rua Dr. Carlos Vilalva, 32 - Nova Marília - Marília-SP
(14) 3402-3300
(14) 99836-5733
(14) 99768-8168
acimmariliaSP
acim.org.br

É VIAJAR COM CONFORTO, SEGURANÇA E BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS QUE VOCÊ QUER?

A CVC TEM.

A CVC tem mais do que viagens, tem também tudo o que você precisa para curtir dias de descanso sem se preocupar com nada.

- Tem mais de mil opções de roteiro;
- Tem guias falando português nos destinos;
- Tem equipe dedicada em diversas cidades do Brasil e do mundo;
- Tem Central de Atendimento ao Viajante, 24 horas por dia, 7 dias por semana;
- Tem cursos no exterior e roteiros personalizados aéreos, rodoviários e marítimos;
- Tem SAC com apoio integral ao passageiro antes e depois da viagem;
- Tem Vale-Viagem CVC, um cartão pré-pago para você planejar suas férias com calma;
- Tem seguro-viagem, aluguel de carro, ingressos, diárias de hotel, passeios e passagens.

CVC MARÍLIA SHOPPING
(14) 2105-388
CVC CONFIANÇA AQUARIUS
(14) 3414-5590

CVC Brasil
sempreComVC

1997

Na celebração do Dia das Mães naquele ano, houve uma série de festividades, além da entrega das rosas pela primeira vez, a banda marcial da cidade de Marília fez apresentação no centro comercial da cidade.

2001

O então renomado médico-palestrante, Lair Ribeiro, esteve na cidade de Marília pela primeira vez, lotando as dependências do Hotel Sun Valley em evento promovido pela Acim, atraindo centenas de pessoas.

Recuperação Judicial e Extrajudicial das micro e pequenas empresas

Em cenário de crise e dificuldades financeiras, as empresas vêm contando com duas possibilidades para se reorganizar e evitar o encerramento de suas atividades.

Em primeiro plano, se encontra a Recuperação Extrajudicial, nesta busca-se negociar sem a influência do poder judiciário e diretamente com os credores, todo o passivo de forma amigável e sob a ótica da nova realidade e capacidade financeira da empresa, obtendo-se assim condições de recuperação do negócio.

Cabe salientar, que a recuperação judicial formal só deve ser aplicada quando não se consegue mais diálogo com credores e houver iminente risco de execuções judiciais, pedidos de falência, bloqueios judiciais e penhora do patrimônio empresarial e/ou pessoal do acionista.

Por conseguinte, outro mecanismo é a Recuperação Judicial, este é utilizado quando o cenário é extremamente crítico e a recuperação extrajudicial não se aplica, a busca pelos benefícios e da proteção da Lei de Recuperação Judicial nº 11.101/05 se torna a única saída viável.

A Recuperação Judicial deve ser solicitada quando a empresa perde a capacidade de pagar suas dívidas, normalmente vencidas ou vincendas no curto prazo, vive extrema dificuldade para financiar seu ciclo produtivo, sofre iminente risco da falência e de ter seus bens bloqueados judicialmente. Trata-se de um mecanismo legal por onde o empresário, sob a proteção da Lei, consegue reorganizar seus negócios, redesenhar o perfil do passivo e se recuperar da crise financeira.

Vale ressaltar, que na recuperação judicial, de forma mais ampla, procede à preparação da empresa e ao pedido formal da Recuperação Judicial, bem como a todos os procedimentos contábeis e informativos exigidos pela Lei nº 11.101/05.

Hoje quase 90% das empresas em atividade no Brasil são micros e pequenas empresas e muitas encerram suas atividades por diversos motivos, sendo o mais comum a falta de capital de giro, passivos entre outros.

Muitos desses empresários desconhecem a lei 11.101/05, a qual regula o processo de recuperação judicial, extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária.

Esses acham, por falta de informação, que os benefícios da recuperação judicial existente são somente para os grandes grupos empresariais e dessa forma estão excluídos das benesses da recuperação judicial ou extrajudicial.

O artigo 70 e seguintes da lei determina o procedimento da recuperação judicial das micros e pequenas empresas, tendo essas o benefício da simplicidade no processo, como por exemplo, a não obrigação da realização de assembleia-geral de credores, e atendidos os requisitos legais o juiz concederá a recuperação judicial.

Conhecido como plano especial, a recuperação para as micros e pequenas empresas, faz com que a sociedade recuperanda quite o passivo existente até a data do pedido, ainda que não vencidos, excetos os decorrentes de repasse de recursos oficiais, os fiscais e os previstos nos §§ 3º e 4º do art. 49, em 36 (trinta e seis) parcelas mensais, iguais e sucessivas, acrescidas de juros equivalentes à taxa Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - SELIC, podendo conter ainda a proposta de abatimento do valor das dívidas.

O primeiro pagamento deverá ocorrer em até 180 (cento e oitenta) dias contados da distribuição do pedido de recuperação judicial e caso queira aumentar despesas ou contratar empregados, deverá ter autorização do juiz após esse ouvir o administrador judicial e o comitê de credores.

Muitas sociedades evitariam e podem evitar a falência utilizando-se da recuperação judicial e extrajudicial, e que em qualquer das situações, com o auxílio de um bom escritório de advocacia, o objetivo fim do todo o processo de recuperação seja judicial ou extrajudicial, esteja equilibrada e fortalecida, a fim de se buscar a reestruturação da empresa.

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

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

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

ACCERTIFICADO DIGITAL

CERTIFICADO DIGITAL É NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

O Certificado Digital é a identidade digital da pessoa física e jurídica no meio eletrônico. Ele garante **autenticidade, confidencialidade, integridade** e não repúdio nas operações que são realizadas por meio dele, atribuindo validade jurídica.

MAIS SEGURANÇA

COMODIDADE

MENOS BUROCRÁCIA

PREÇOS ESPECIAIS PARA ASSOCIADOS

14 3402-3300

14 99768-8168

ACIM MARÍLIA/SP

ACIM FOMENTANDO EMPRESAS FORTALECENDO MARÍLIA

QUER REDUZIR SEU CUSTO COM CELULAR?

AGENDE UMA VISITA
COM UM CONSULTOR

14 3402-3300
14 99768-8168

ACCELULAR

ACIM
FOMENTANDO EMPRESAS
FORTALECENDO MARÍLIA

ACIM
MARÍLIA/SP