CONECT

ECONOMIZAR ECRESCER

12 MESES

32 ASSOCIADOS

R\$ 73.000 EM ECONOMIA

1 SERVIÇO

Serviços e programas impulsionam empreendedores 16



Café Empresarial e cônsul egípcio movimentam Acim

Notas falsas - Associação Comercial faz alerta e orientação





Quanto mais serviço, melhor para todos

os dias de hoje a preocupação de uma administração frente a uma associação comercial é mantê-la autossustentável, porém, não se trata de ter no recebimento das mensalidade a principalmente fonte de receita financeira. Isso é um erro crucial de gestão e que a associação comercial de Marília há anos não corre este risco por ter criado ao longo do tempo uma série de serviços que passou a ser a sustentação financeira da entidade, principalmente sendo serviços importantes para os comerciantes associados que a partir do momento que passam a usar mais, pagam mais pelo uso. Isso fez com que a entidade não parasse mais de criar serviços e dentro desta filosofia a atual diretoria vem trabalhando.

Hoje são 22 serviços consolidados e que o associado pode usar. Uns gratuitos e outros pagos pelo uso. Como temos uma variedade de tipos de associados (varejistas, atacadistas e prestadores de serviços) cada um usa um tipo de serviço, dependendo da necessidade. E ainda existem aqueles que até não usam, mas se beneficiam de uma forma direta ou indireta pelas conquistas da entidade, seja no campo político, tributário ou até de representação. É isso que faz uma associação comercial a se manter sempre consolidada e a de Marília vai mais além disso, pois, é considerada modelo de gestão e de serviço para as demais do estado de São Paulo.

Mais importante do que criar e manter servicos e fazer com que o associado se beneficie com conhecimento e com dinheiro. Conhecimento é algo difícil de mensurar, mas dinheiro é algo que não se pode desprezar. Apenas um serviço nosso pode fazer com que um associado economize quase R\$ 40 mil num ano, utilizando um dos nossos programas, o de telefonia celular, por exemplo. Vamos imaginar que ele utilize esse e mais uns dois ou três outros programas, não tenho medo de errar que ele pode chegar perto dos R\$ 100 mil por ano se souber trabalhar com o que deixará de gastar e quanto do valor agregado que isso trará para ele. Reconheco que não é um valor a ser desprezado, seja ele qual for, nos dias de hoje, em que qualquer economia é mais do que bem-vinda, é providencial.

Vamos imaginar que um associado dei-

ficiado com alguma conquista tributária e ainda passa a ter mais clientes, pois, os consumidores se sentiram estimulados com as campanhas promocionais com sorteio de prêmios (carros, motos e aparelhos celulares). Isso tudo é ganho que vem do associativismo promovido pela associação comercial que precisa ser mensurado pelo lojista quando for fazer o planejamento não dos custos e sim dos investimentos. Fazer parte de um grupo é sempre melhor do que lutar solitariamente. A história mostrará isso quando os resultados do nosso Conselho de Desenvolvimento (Codem) passarem a serem concretos. É uma luta em grupo. Portanto, solicito que o lojista olhe com outros olhos o associativismo e principalmente os nossos serviços e tenha a certeza que o objetivo da diretoria da associação comercial é aumentar o número de serviços cada vez mais, para que tenhamos uma classe forte para representar.

xe de gastar com um dos servicos, é bene-

Adriano Luiz Martins é o atual presidente da associação comercial e vice-presidente da federação das associações comerciais de São Paulo

Claudemir Torres Prizão

Diego Mazuqueli Alonso

Dielson Morais Trindade

Edvaldo Nunes de Oliveira

Humberto Ferreira da Luz

José Raimundo Souza Azevedo

José Roberto Guimarães Torres

Regina Lúcia Ottaiano Losasso Serva

José Antonio Gasparini

Marli Aparecida Espadoto

Eduardo Souza Martins

Evandro Zaha Noda

Fatima Talal Zaved Hederaldo Joel Benetti

Mario Luiz Girotto

Mauro Celso Rosa Oswaldo Fernandes De Souza

Valder Renato Martins

Vicente Giroto Filho

ianeiro de 2020 | www.connectacim.com.br

Wilson Mattar

Vera Lucia De Aguiar Miranda

Wanderley Rossilho D'Avilla Wehher In Ihara



ARTIGO JURÍDICO

PRINCIPAIS ASPECTOS DA MP 905 -"CARTEIRA VERDE E AMARELA"

HISTÓRIA ACIM CONFIRA MOMENTOS MARCANTES DA

HISTÓRIA DA ACIM E DE MARÍLIA

SORTE GRANDE 10 ASSOCIAÇÃO COMERCIAL FAZ O 7º SORTEIO COM PRÊMIOS ESTE ANO

CALENDÁRIO 2020 LOJISTAS DECIDEM ABRIR MAIS SÁBADOS NO ANO ATÉ AS 17H

ARTIGO 14 ANO NOVO! VIDA NOVA! 7 DICAS PRÁTICAS PARA SE PLANEJAR EM 2020.

JOVEM EMPREENDEDOR DIGITALIZAÇÃO NAS EMPRESAS ATRAI DEZENAS DE EMPRESÁRIOS

FERROVIA 2024 ASSOCIAÇÃO COMERCIAL PARTICIPA DE ENCONTRO DE PLANEJAMENTO

AGENDA CONFIRA ALGUMAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

30

NORMATIZAÇÃO ISO 9001 ASSOCIAÇÃO COMERCIAL MANTÉM CERTIFICAÇÃO POR MAIS UM ANO

INDICE



EMPREENDEDORISMO CAFÉ EMPRESARIAL E CÔNSUL EGÍPCIO MOVIMENTAM ACIM



NOTAS FALSAS ASSOCIAÇÃO COMERCIAL FAZ ALERTA E ORIENTAÇÃO

ECONOMIZAR E CRESCER IMPULSIONAM EMPREENDEDORES

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ISO 9001

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

Manoel Batista de Oliveira

Roberto Borghette de Mello

Luiz Carlos de Macedo Soares

Carlos Francisco Bitencourt Jorge Odair Aparecido Martins

Gilberto Joaquim Zochio

Reinaldo Miguel

Acim MFD João Goncalves

FOTOGRAFIA

Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil

JORNALISTA RESPONSÁVEL

CONSELHO FISCAL: TITULARES

César Jorge Elias José José Luis Leite

SUPLENTES

Anderson Fevereiro

SUPERINTENDENTE:

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

CONSELHO CONSULTIVO Libânio Victor Nunes de Oliveira

Adalberto Dezotti de Oliveira Antônio Carlos Colato Carlos Cavalheire Bassan Celso Eduardo Moreira

Ilma Maria Aires de Lucena Vice Presidente

Cesar Augusto Bettini

PROJETO GRÁFICO

Mustache Comunicação & Marketing E-mail: contato@mustache.com.bi

TIRAGEM

3 mil exemplares

Márcio Cavalca Medeiros E-mail: marcio@medeiros.jor.br

> Foto 1 HORA E-mail: ilma@foto1hora.com hr

CONVECT



Contrato de trabalho Verde e Amarelo

O contrato de trabalho Verde e Amarelo destina-se a criação de novos postos de trabalho para as pessoas entre 18 e 29 anos de idade, para fins de registro do primeiro.

A contratação será realizada exclusivamente para novos postos de trabalho e terá como referência a média de empregados registrados na folha de pagamentos entre 1º de janeiro e 31 de outubro de 2019.

Fica limitada a 20% do total de empregados da empresa, levando-se em consideração a folha de pagamentos do mês corrente de apuração. As empresas com até dez empregados, ficam autorizadas a contratar dois empregados.

O trabalhador contratado por outras formas de contrato de trabalho, uma vez dispensado, não poderá ser recontratado pelo mesmo empregador, na modalidade contrato de trabalho Verde e Amarelo, pelo prazo de 180 dias.

Nesta modalidade, os trabalhadores terão teto salarial de até 1,5 do salário mínimo nacional (R\$1.497,00).

Deverão ser criados novos postos de trabalho para esta modalidade e o prazo de contratação, deverá ser celebrado por prazo determinado, por até 24 meses, a critério do empregador.

O programa Verde Amarelo tem data para acabar – o limite para contratar nessa modalidade é 31/12/22. Como os contratos podem ter prazo de dois anos, o programa se extingue em 31/12/24.

As empresas terão isenção de contribuição patronal do INSS (de 20% sobre os salários), das alíquotas do Sistema S e do Salário Educação.

A contribuição para o FGTS será de 2%, ante os 8% dos contratos normais de trabalho.

O valor da multa do FGTS também cairá de 40% para 20%, desde que haja acordo entre empregado e empregador no momento da contratação.

• Estímulo ao microcrédito

Fica extinta a contribuição social devida pelos empregadores em caso de despedida de empregado sem justa causa, à alíquota de 10% sobre o montante de todos os depósitos devidos, referentes ao FGTS, durante a vigência do contrato de trabalho.

A extinção da contribuição acontecerá em 1º de janeiro de 2020.

• Alterações na CLT

• TRABALHO AOS DOMINGOS

Fica autorizado o trabalho aos domingos e aos feriados e o repouso semanal remunerado deverá coincidir com o domingo, no mínimo, uma vez no período máximo de quatro semanas para os setores de comércio e serviços e, no mínimo, uma vez no período máximo de sete semanas para o setor industrial.

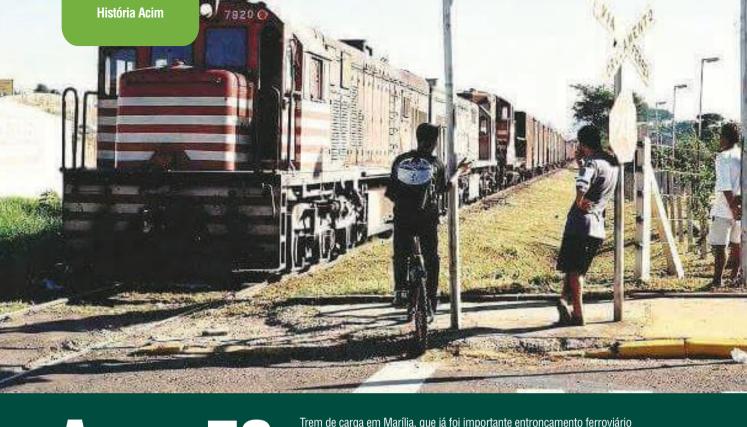
Para os estabelecimentos de comércio, deverá ser observada a legislação local, assim como, o trabalho aos domingos e aos feriados será remunerado em dobro, exceto se o empregador determinar outro dia de folga compensatória.

VIGÊNCIA

As medidas entraram em vigor na de 11 de novembro de 2019.

Vale relembrar que como trata-se de uma MP, esta produz efeitos imediatos, mas depende de aprovação do Congresso Nacional para transformação definitiva em lei e seu prazo de vigência é de sessenta dias, prorrogáveis uma vez por igual período, devendo ser aprovado no Congresso Nacional para ter efeito permanente.

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



Anos 70

Trem de carga em Marília, que já foi importante entroncamento ferroviário nos anos de 70 e 80, em que o centro comercial da cidade paralisava com a passagem de dezenas de vagões com cargas de diversas cidades do centro-oeste paulista. Provavelmente esse movimento volte a ser transportado na região e passando pela cidade de Marília. A dúvida é se passará pelo centro da cidade



Anos 60

A estação de trem no centro da cidade também foi importante local para embarque e desembarque de pessoas que utilizam os trens como transporte entre longas distâncias e a cidade de Marília se desenvolveu muito nos anos 50 e 60, em que vários hotéis e hospedagens se localizam naquela região da cidade. O transporte de passageiros deixou de acontecer no final do anos 80 e pode retornar em meados de 2030.



CONVECT

Empreendedorismo Café Empresarial e cônsul egípcio movimentam Acim

uas atividades intensas num mesmo período do dia movimentaram as atividades da Associação Comercial e Industrial de Marília, na terça-feira, dia 19, quando dezenas de empresários marilienses e da região, estiveram presentes no encontro matutino que foi iniciado e terá prosseguimento nos próximos meses, além da recepção ao Cônsul do Egito, Mohamed Elkhatib, que propôs melhorias no relacionamento comercial entre os dois países. "Foi uma manhã de trabalho intenso em que foi possível rever pessoas queridas e ao mesmo tempo trocar ideias de assuntos importantes para o setor empresarial", avaliou o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, que recebeu as visitas do Prefeito Municipal, Daniel Alonso; do Presidente da Câ-

mara Municipal de Marília, Marcos

Rezende, além de conselheiros, diretores, parceiros e convidados.

Na primeira parte do encontro foi dedicada ao programa "Café da Manhã Empresarial", que foi lançado pela atual diretoria da associação comercial que pretende promover encontro sempre na segunda terca-feira de cada mês, de maneira informal, objetiva e direta entre os comerciantes e empresários da cidade. "A proposta é criar um canal de relacionamento direto com associados ou não, no sentido de trocar ideias, conhecer novas empresas e empresários e discutir assuntos em comum", explicou Adriano Luiz Martins que contou com as presencas de Daniel Alonso e Marcos Rezende, neste primeiro encontro promovido no auditório principal da entidade. "Criamos um ambiente agradável para que as pessoas tomassem um café da manhã de forma descontraída ao lado de pessoas que poderão ser

parceiros, fornecedores ou clientes", comentou ao centralizar o encontro inicial quanto a importância de se discutir assuntos em conjunto que venham a beneficiar toda a comunidade. "Queremos falar e ouvir assuntos que interferem no nosso trabalho", frisou o dirigente que abriu um espaço para manifestações de qualquer pessoa que esteja presente, além de parceiros que queiram se apresentar para os demais associados.

A segunda parte do encontro foi dedicada a recepção ao Cônsul do Egito, Mohamed Elkhatib, que durante 40 minutos dez uma explanação sobre as vantagens de se ter um relacionamento comercial com o Egito, além de explicar o funcionamento empresarial daquele país, bem como o tratado firmado com o Mercosul. Mostrou oportunidade de negócio, bem como as necessidades que o País árabe detém e que espera parcerias, além do potencial comercial existente naquele país, que tem no turismo o maior porcentual de negócios. "O Egito precisa de muitos produtos que o Brasil pode oferecer, e temos diversos outros produtos que o Brasil poderia explorar mais", falou ao explicar as facilidades empresariais naquele país, que está localizado no centro da Europa e de fácil acesso para outros continentes. "Essa é a primeira das várias oportunidades internacionais que queremos oferecer aos empresários de Marília", disse Carlos Francisco Bitencourt Jorge, coordenador do Conselho do Jovem Empreendedor, que promoveu este encontro internacional em conjunto com a Universidade Marília (Unimar).

Para Adriano Luiz Martins as duas atividades foram oportunas, pois, abrem campos de oportunidades distintas. "O Café Empresarial intensifica o relacionamento interno, enquanto que o intercâmbio comercial com o Egito fortalece futuros negócios de âmbito mundial", disse ao agradecer as presenças dos empresários, parceiros e convidados que se fizeram presentes em grande número e que aproveitaram a manhã para os relacionamentos empresariais, "Oueremos criar um clima de aproximação entre os empresários de Marília, de maneira informal, discreta e específica", frisou o presidente da associação comercial de Marília.





Café da Manhã Empresarial, realizado na Acim, atraiu empresários local e regional na recepção ao cônsul egípcio

janeiro de 2020 | www.connectacim.com.br

diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília promoveu na sede da entidade, na última segunda-feira, dia 25, o sétimo e penúltimo sorteio com prêmios desenvolvido pela entidade neste ano de 2019, dos oito programados. Dentro da campanha "Sorte Grande", três consumidores e três comerciários foram contemplados com vales compra e aparelhos celulares, visando o estímulo as vendas entre as lojas do comércio de Marília. "A proposta da associação comercial é fazer com que consumidores local e regional visitem as lojas da cidade e concorram a prêmios", resumiu o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao tomar conhecimento dos nomes dos contemplados neste sorteio que envolveu as vendas de Novembro, já que o penúltimo sorteio realizado aconteceu no dia 28 de Outubro. "O próximo será dia 26 de Dezembro", avisou o dirigente.

O vice-presidente da diretoria, Manoel Batista de Oliveira, foi quem conduziu o sorteio que foi apresentado ao vivo pelas redes sociais, principalmente pelo Facebook, em que qualquer pessoa poderia acompanhar, ou até mesmo ter acesso o filme dentro da página da entidade nesta mídia social. "Procuramos fazer com total transparência, afinal, muita gente fica aguardando este dia para saber quem foi o sortudo", disse o vice-presidente da diretoria que realizou as escolhas dos milhares de cupons que foram preenchidos eletronicamente, conforme as regras da campanha, devidamente regularizada junto a Secretaria de Avaliação, Planejamento, Energia e Loteria, do Governo Federal.

"Fizemos tudo dentro do regulamento e agora vamos providenciar as entregas dos prêmios", anunciou o dirigente ao parabenizar os ganhadores.

Os contemplados foram: a consumidora Enelita Machado e a comerciária Amanda Fernandes (Ótica Exata), com um aparelho celular cada. Os vales compra de R\$ 500,00 cada para os consumidores: Eva Pedro da Silva e Jose Fernando Cecci, além dos comerciários: Amanda Ferreira (Ótica Marli) e Elaine Norico Dias Moma (Viemag). "Faremos o preenchimento dos documentos necessários e entregaremos os prêmios nas lojas, conforme fazemos sempre, afinal, os comerciantes que acreditam na campanha é que merecem todo o destaque neste momento", disse o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, que prepara toda a parte regulamentar para ser entregue ao Governo Federal.

O próximo sorteio com prêmios a ser realizado pela diretoria da associa-

cão comercial, o oitavo e último este ano, acontecerá dia 26 de Dezembro quando consumidores concorrerão a um automóvel zero quilômetro, aparelho celular, hoverboads e vales compra, enquanto que os comerciários concorrerão a uma motocicleta zero quilômetro, aparelho celular e vales compra. "Serão seis consumidores e seis comerciários que estiverem com os nomes nos cupons os ganhadores dos prêmios de Dezembro", disse Adriano Luiz Martins, entusiasmado com a campanha que deve se repetir na próxima temporada. "Estamos discutindo detalhes desta megacampanha que será apresentada em Fevereiro do ano que vem", planeja o dirigente mariliense que defende a realização das campanhas promocionais. "Úm dos objetivos da associação comercial é promover o comércio de nossa cidade", apontou o presidente da entidade, ao lembrar que a promoção faz parte dos Estatutos da instituição.



O sorteio foi realizado na sede da associação comercial entre diretores, funcionários, associados e convidados



da manhã Empresarial

7H3O

Acim (R. Prudente de Morais, 345)

Venha fazer networking com troca de ideias e oportunidades de negócios em um café da manhã especial preparado para os empreendedores de Marília.



LUCRO ou PREJUÍZO?



- QUANTO CUSTA SEU PRODUTO?
- QUANTO FATUROU HOJE?
- QUANTO GANHA EM CADA VENDA?
- COMO VAI O FLUXO DE CAIXA?
- QUANTO TEM NO ESTOQUE?

A SOLUÇÃO É MERCOSISTE

MERCOSISTEM Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

14 3402 8484

www.mercosistem.com.br

Lojistas decidem abrir mais sábados no ano até as 17h

s lojistas que fazem parte da Associação Comercial e Industrial de Marília decidiram o calendário de todo o ano de 2020, quando as lojas da cidade abrirão em horário especial de atendimento, sendo que a partir do mês de Abril, o comércio varejista abrirá três sábados ao mês, ao invés dos tradicionais dois que vem sendo respeitado até este ano. "Foi um avanço diante das oportunidades oferecidas pela Lei da Liberdade Econômica", disse o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, que acompanhou o processo de votação mês a mês. "A vantagem do calendário é a divulgação ao consumidor de forma antecipada, mas qualquer loja pode abrir e fechar quando quiser, desde que se respeite a convenção coletiva de trabalho", avisou o dirigente satisfeito com o encontro realizado na sede da entidade, com dezenas de comerciantes que participaram dos debates, das propostas e das votações.

A nova situação com a lei federal foi amplamente apresentada pela diretoria da associação comercial em conjunto com os advogados do departamento jurídico. Uma vez alinhada ao atual Código de Posturas do Município atual com a nova Lei da Liberdade Econômica, os comerciantes analisaram os períodos mais importantes e decidiram contar com as lojas abertas em mais um sábado do mês nos meses de Abril, Maio, Junho, Agosto, Setembro, Outubro, Novembro e Dezembro. "As sextas-feiras que antecedem: Dia das Mães (Maio), Dia dos Pais (Agosto) as lojas abrem até as 22 horas, o mesmo acontecendo no dia 10 de Junho e na sexta-feira que antecede o Dia das Crianças (12 de Outubro)", lembrou o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes ao apontar algumas novidades, e disponibilizar o calendário no portal eletrônico da entidade, através do endereço: www.acim.org.br.

O mês de Dezembro é sempre atípico e em 2020 o domingo que antecede o Natal, dia 25, estará aberto até as 17 horas, enquanto que o último sábado do mês, também abrirá até as 17 horas. "Todos os feriados nacionais, estaduais e municipais foram respeitados, apesar das propostas de funcionamento em alguns dias", lembrou o dirigente da associação comercial, que também considerou o calendário de 2020 decidido pelos comerciantes, mais liberal do que o atual. "É preciso entender que a abertura e fechamento de loja é facultativo, o problema maior é informar o co-

Na abertura dos trabalhos houve a homenagem da Universidade Eurípides de Marília (Univem) ao empresário Adriano Luiz Martins, enquanto que no encerramento, o dirigente da associação comercial falou sobre o Natal Iluminado com garrafas plásticas que se iniciará este ano, bem como a utilização da "Realidade Aumentada", que deve ser colocada em atividade no ano que vem. "São duas situações em que o comércio está ligado diretamente", falou o dirigente ao agradecer os empresários que estão investindo nas árvores de Natal com garrafas plásticas que estarão instaladas na cidade: oito delas somente no calçadão da Rua São Luiz, num total de 15 na cidade, e da finalização



Assembleia Geral Extraordinária realizada na Acim definiu o Calendário de abertura das lojas para o ano de 2020

merciante quando estará aberto e quando estará fechado", alertou o superintendente da associação comercial, ao lembrar que a entidade investirá na mídia local e regional, diante do calendário definido. "Mas é sabido que em alguns dias em que a maioria estará fechada, algumas lojas abrirão", falou José Augusto Gomes que conduziu o processo de escolha, sob a presidência de Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil, escolhido para presidir a assembleia.

do aplicativo "Clube do Associado", que em breve será utilizado para atrair consumidores para dentro das lojas, oferecendo ofertas através da mídia digital. "Estamos vivendo um momento singular no comércio de Marília", resumiu Adriano Luiz Martins ao informar a retirada de 230 mil garrafas plásticas de circulação com o projeto do "Natal Ecológico" e o investimento digital que será pioneiro numa cidade do interior paulista.

CERTIFICADO DIGITAL É NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

RemotelD Certisign
O seu certificado
digital na nuvem

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

MAS O CERTIFICADO DIGITAL ARMAZENADO NA NUVEM É SEGURO?

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

Menor Custo por tempo

R\$ 135,00

*Em um certificado com validade de 5 anos no custo de R\$675,00 Validade estendida

60 meses





DISPONIBILIDADE

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



MOBILIDADE

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



SEGURANÇA E PRATICIDADE

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



COMPATIBILIDADE

EXCLUSIVIDADE

usado nos principais navegadores e sistemas operacionais, inclusive no MAC OS.





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



números são os desejos de mudança para 2020, a vida é feita de ciclos e neste momento as pessoas analisam os acertos e erros em tudo aquilo que vivenciaram no último ciclo.

No mundo dos negócios não é diferente! Empresários contabilizam e analisam os resultados obtidos no último exercício. Neste momento é necessária muita maturidade para identificar os saldos, pois o ser humano potencializa os pontos negativos e minimiza os acertos realizados.

O objetivo desta reflexão é gerar aceitação e consciência, propondo assim mudanças necessárias para este novo ano que se inicia. Isto é válido tanto para vida pessoal como empresarial.

Para iniciar esta reflexão responda as 03 perguntas a seguir:

1 - Sua empresa atingiu os objetivos traçados para 2019?

2 - Você explorou todas as oportunidades que surgiram?

3 – Você geriu sua empresa de forma estratégica ou ficou preso no operacional, simplesmente resolvendo problemas do dia-a-dia? (Síndrome do Empresário Bombeiro, aquele que vive apagando incêndios).

Se suas respostas foram negativas para pelo menos duas destas perguntas, fique atento! É hora de rever seu planejamento estratégico e as ferramentas utilizadas para gerir seu negócio.

1 DEFINA SEUS OBJETIVOS

Um novo ano nos convida a mudar, a recomeçar, só que a mudança, mesmo que desejada, precisa ser planejada. Confira a seguir 07 dicas para realizar essas mudanças:

O ditado popular diz que "Se você não sabe aonde quer chegar, qualquer caminho lhe servirá", no contexto empresarial este ditado significa que, se você não definir objetivos, missão e visão, ficará perdido sem saber qual caminho tomar. A falta de objetivos prenderá sua empresa em um ciclo vicioso de "vender para pagar as contas", não alcançando lucro e crescimento.

Para evitar esse efeito, pense em quais objetivos quantitativos e qualitativos sua empresa deseja alcançar em 2020. Esses objetivos devem estar alinhados com o real motivo de existência da empresa. O importante é que eles sejam estratégicos para atender as necessidades de clientes e mercados, gerar lucro e manter uma equipe motivada e comprometida. Esses objetivos direcionam a empresa para um caminho de sucesso e reconhecimento.

2 ELABORE SUA ESTRATÉGIA

Por esse motivo a empresa deve definir seu planejamento estratégico considerando o estudo do ambiente de negócios, a análise das suas forças e fraquezas, objetivos principais, bem como as definições de missão, visão e valores.

O Filosofo Romano Sêneca (4 a.c) uma vez disse: "quando se navega sem destino, nenhum vento é favorável". Essas palavras significam que nenhum empresário pode gerir um empreendimento sem metas claras. As metas são os objetivos quantificados, tarefas específicas que deverão ser realizadas de forma regular, para alcançar os objetivos traçados no planejamento estratégico.

Para facilitar a criação de metas para sua empresa utilize a metodologia SMART, termologia derivada do inglês, sendo: Specific, Measurable, Achivable, Relevant e Time-bound, que tem como objetivo construir metas com 5 atributos, ou seja, SMART são metas Específicas, Mensuráveis, Alcançáveis, Relevantes e Delimitadas em um recorte de tempo.

Para construir suas Metas SMART considere:

Específicas – Uma meta SMART precisa ser clara e objetiva em seu propósito. Isso vai impactar todo o processo de definição, acompanhamento e geração de resultados em cima dela.

Mensuráveis – É preciso que haja formas claras e assertivas de mensurar aquele resultado esperado. Não é possível estabelecer uma meta sem possuir formas eficientes de contabilizá-la.

Alcançáveis – Toda meta traçada deve ser alcançável. Caso contrário, as pessoas envolvidas no processo podem simplesmente desistir de tentar por julgar impossível.

Relevante – Uma meta SMART precisa ser relevante para o negócio, senão não há porque acompanhar os números alcançados.

Delimitados em um recorte de tempo – Para medir com exatidão um resultado é preciso delimitar o período de tempo dos dados que serão usados. Ao traçar uma meta é preciso definir em quanto tempo a empresa pretende alcançá-la.

3 TENHA DISCIPLINA

Este comportamento é considerado um dos mais importantes para alcançar o sucesso. Inúmeros empresários simplesmente depositam seu planejamento no fundo de uma gaveta ou acham que é apenas uma formalidade desnecessária, muitos relatam grandes dificuldades em tirar suas estratégias do papel e colocar em prática, sem contar aqueles que desistem logo no primeiro obstáculo.

Neste sentido, é importante que, após definir o que se quer alcançar e as ações para que isso aconteça, você tenha disciplina para que tudo se mantenha na linha, sem se deixar distrair, e faça de forma disciplinada, exatamente aquilo que planejou, pois só assim você terá o êxito que deseja.

4 FOQUE NAS PRIORIDADES

Saiba que será impossível resolver e decidir tudo aquilo que cair sobre a sua mesa. Neste momento fique atento para não centralizar todas as decisões, principalmente aquelas operacionais que podem ser resolvidas por outros colaboradores.

Delegar é a palavra para este momento! Delegar não é perder poder e sim compartilhar responsabilidades. Foque nos resultados obtidos pelos colaboradores, oriente quando necessário e priorize as análises para decisões estratégicas.

Coordene com a sua equipe quais as prioridades e defina responsáveis para as tarefas. Reconheça os trabalhos bem executados, além de ser um fator motivador para os colaboradores, o desafio em alcançar um objetivo e ser reconhecido é gratificante.

Não queira abraçar o mundo! Dividir responsabilidades e cobrar resultados ajudará você e sua empresa a alcançar o sucesso esperado!

5 TENHA PACIÊNCIA

Sempre tenha em mente que nenhum planejamento estratégico garante seu sucesso. Ele te ajudará a minimizar os erros e maximizar os resultados. Realizar mudanças e melhorias em seus processos exige paciência e perseverança.

Sua equipe muitas vezes dependerá do seu direcionamento e mesmo encontrando dificuldades simplistas mantenha a calma, o que pode ser óbvio para você pode ser um ponto nebuloso para sua equipe. Assim, mantenha o foco no que foi definido como objetivo, acompanhe a execução das metas e o que estiver fora de curso corrija o mais breve possível.

BUSQUE APOIO

É hora de buscar ajuda para as dificuldades encontradas no dia-a-dia. Converse com outros empresários, troque e absorva as experiências.

Realize reuniões periódicas com a equipe para troca de conhecimento, leia livros e artigos sobre gestão empresarial, faça cursos e busque ajuda de profissionais qualificados.

O SEBRAE possui uma ampla gama de produtos que te ajudarão nesta etapa. Conheça os Cursos de Planejamento Estratégico, Gestão Financeira, Gestão de Pessoas e Equipes e Estratégias de Vendas que foram criados na medida para suas necessidades. Além dos módulos para estudos, você terá direito a uma consultoria individual para detalhar suas dificuldades e criar um plano de ação para sua empresa.

Em Marília e região, o SEBRAE desenvolve projetos setoriais, que visam proporcionar soluções específicas para diversos segmentos. Em 2019 foram mais de 400 empresas de 15 segmentos diferentes atendidos. E se mesmo assim preferir um atendimento personalizado, disponibilizamos as Consultorias de Acompanhamento na sua empresa.

Não fique para trás, faça como inúmeros empresários que buscam apoio no SEBRAE e transforme a realidade de sua empresa.

COMEMORE CADA RESULTADO ALCANÇADO

Esta dica é simples e objetiva! Celebrar resultados é uma das melhores formas de aperfeiçoar o desempenho de uma equipe.

Quem trabalha com liderança sabe que ferramentas de reconhecimento e incentivos vêm sendo utilizadas há décadas. Se uma equipe deixa de celebrar uma meta batida ou um resultado alcançado, é provável que seu desejo de continuar "vencendo os desafios" reduza com o passar do tempo.

E para você, empresário, alcançar os objetivos traçados em seu planejamento é o fato mais notável para se comemorar em um final de ano. Por isso tenha objetivos bem definidos em seu planejamento estratégico e alcance o Sucesso em 2020!

4 CONECT janeiro de 2020 | www.connectacim.com.br Associação Comercial e Industrial de Marília



janeiro de 2020 | www.connectacim.com.br

om o objetivo de fazer com que empreendedores de Marília cresçam e se desenvolvam com baixo custo e de forma otimizada a Associação Comercial e Industrial de Marília tem procurado nos últimos anos a oferecer aos associados uma série de serviços que ajude na gestão e na capacitação de empregadores e empregados para fazer com que as empresas seiam promissoras em todos os sentidos. "Uma associação comercial não pode sobreviver apenas de mensalidade", já dizia o presidente da entidade de 1997 a 2011, Sérgio Lopes Sobrinho, que durante 15 anos esteve a frente da instituição e iniciou este processo que vem sendo impulsionado pelo atual presidente Adriano Luiz Martins. "Os serviços que a associação comercial oferece tem que fazer a diferença para o empresário", frisa o atual dirigente da diretoria executiva que desde quando assumiu aumentou o número de serviços a disposição dos associados em quase o dobro, tornando a entidade na maior prestadora de serviço para o empreendedor no interior paulista.

Atualmente a entidade disponibiliza 22 serviços para os associados que variam entre varejistas, atacadistas e prestadores de serviços em mais de 1,7 mil associados. Destes serviços oito deles são gratuitos, enquanto que os demais são pagos de acordo com o uso, ou seja, quem usa mais paga mais e quem usa menos paga menos. "A proposta é fazer com que o empreendedor busque a associação comercial e comece a perceber que a gestão da empresa que administra passa a ter uma assessoria para facilitar o trabalho administrativo", disse o vice-presidente da diretoria executiva da associação comercial, Manoel Batista de Oliveira, que vem acompanhando este processo há mais de uma década. "A associação comercial deixou de ser algo social, passando a ser profissional", falou o dirigente que há anos é associado e vem participando das atividades da entidade desde o tempo em que o foco era mais social. "Hoje é bem profissional e autossuficiente", reconhece.

Dos serviços gratuitos existem atividades como: Clube do Associado (aplicativo para "Smarthpho-

nes"); Connect Acim (Conteúdo para o crescimento e desenvolvimento do empresário); Campanhas Promocionais (acões institucionais para o comércio); Escola de Negócios (conhecimento empreendedor para os associados), Programa Empreender Competitivo (Reuniões segmentadas de gestão); Melhores de Marília (Prêmio para os destaques do comércio); Departamento Jurídico (Orientações profissionais) e o Acim Educa (Descontos especiais para cursos de graduação e tecnológicos). "Somente esses oito programas gratuitos já compensam o valor da mensalidade que varia de acordo com o empresário e o ramo de atividade", disse o tesoureiro da diretoria executiva, Gilberto Joaquim Zochio que tem participado das últimas diretorias seja como vice-presidente ou como tesoureiro. "Não tem como dizer que é caro e que não compensa ser associado", defende o empresário que há mais de quatro décadas faz parte do quadro associativo da associação comercial.

Os outros serviços e programas que são colocados a disposição dos comerciantes associados quando utilizados não só compensam o investimento da mensalidade como otimizam serviços que geram custo operacionais que fazem a empresa economizar. São eles: ACCertificado (Certificação digital ICP Brasil para pessoas físicas e jurídicas), Cartão ACCredito (gestão eletrônica de convênios); Cartão Alimentação (aceito na maioria dos estabelecimentos); SCPC (consulta de pessoas físicas e jurídicas sobre restrição de crédito); Garantia de Cheques e Crediários (segurança para o empresário que precisa de fluxo de caixa); Acim--Med (planos de saúde com valores melhores); Gestão em Grupo (consultoria para implantação d normativa ISO9001); Auditório (locação de espaços alternativos para eventos e treinamentos); Sicredi (Cooperativa de Crédito); Instituto Talentos (Programas de Estágio Profissional); ACCelular (Gestão de contas telefônicas); Acim-Odonto (Planos Odontológicos em melhores condições); Jucesp (Constituição e alterações de empresas) e Conta em Dia (Plataforma de negociação de dívidas para pe-

ACIM

quena e média empresa).

De acordo com Adriano Luiz Martins qualquer um destes programas e servicos criados ao ser utilizado em pouco tempo o comerciante associado já economiza e passa a ter ganho ao evitar gastar mais pelo que tinha. "É o acaso das linhas de aparelhos celulares", exemplificou o presidente da associação comercial que considera um dos programas mais compensador em todos os sentidos. "Você passa a ter um atendimento melĥor, investimento menor do que investia e economiza nos gastos mensalmente", apontou ao mostrar em números empresas que passaram a ter economia de R\$ 500,00 a R\$ 3.000,00 por mês ao utilizar apenas este programa. "Estamos falando algo de R\$ 6.000,00 a R\$ 36.000,00 por ano", comparou o dirigente ao chamar a atenção para o serviço que ajuda o comerciante associado a economizar e ao mesmo tempo a crescer.

Na opinião do coordenador adjunto do Programa Acim-Med, Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil, com apro-

ximadamente 45 anos de atividades diretas na instituição, antigamente a associação comercial tinha um propósito de defender o comerciante associado dos consumidores inadimplentes e daqueles que aplicavam golpes com cheques roubados, furtados ou adulterados. "Por muito tempo esse foi o maior atrativo para ser associado", recordou o dirigente que por muitos anos foi o responsável pelo Servico Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da associação comercial de Marília, pioneira no processo de centralização e automação dos dados cadastrais. "Hoie isso é um dos detalhes importantes da entidade que passará em breve a oferecer informações, também, dos bons pagadores", disse o dirigente ainda atuante na instituição mariliense.

Para o segundo secretário da diretoria da associação comercial, Odair Aparecido Martins, presente na diretoria da entidade em aproximadamente 40 anos, ainda antigamente a instituição tinha a preocupação de defender o comerciante

associado quanto a parte política de classe, ou seja, realizava campanhas e mais campanhas em favor da queda da carga tributária, contra impostos e taxas cobradas exageradamente seja pelos governos das esferas federal, estadual e municipal e ainda lutar com condições melhores para a classe produtiva. "Uma luta interminável, pois, está bastante atrelada a questão política muito contaminada pela "cede de Poder" e pela corrupção", disse o diretor um pouco desiludido com as conquistas ultimamente. "Quando ganhamos algumas batalhas os políticos inventam outras situações que nos deixam mais alijados", lamentou mesmo considerando ser melhor assim. "Se não houvesse uma entidade para nos defender seria bem pior", falou com bastante segurança. "Sem contar as parcerias e os trabalhos em conjunto com outros segmentos que realizamos constantemente que beneficia muito o loiista", ressaltou.

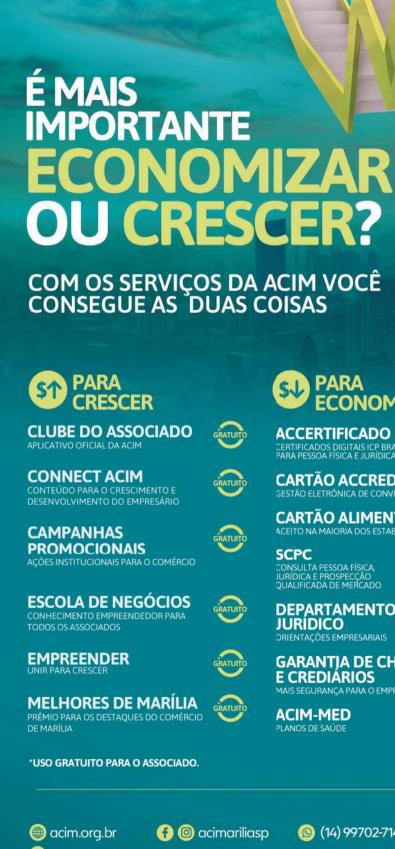
Outro aspecto sobre a importância de se ter uma associação que assessore a classe produtiva é quando a promoção. "É estatutário investir na promoção do nosso comércio", ressaltou Libânio Victor Nunes de Oliveira, presidente do Conselho Consultivo da associação comercial que também defende a ampliação dos servicos e programas oferecidos aos associados, independente do valor da mensalidade que deixou de ser a principal fonte de receita da entidade há muitos anos. "Quanto mais serviço a entidade tiver, melhor para o associado e para a associação", falou ao lembrar da possibilidade de novos serviços que estão sendo preparados para os próximos meses. "Nossa entidade é de vanguarda e é considerada como modelo por ter uma estrutura sólida e preparada para o futuro", falou o dirigente que esteve como presidente da entidade por duas gestões. "Seja protegendo, promovendo ou representando politicamente, a associação comercial o que faz de melhor é oferecer serviços de gestão e de capacitação, seja para o comerciante associado ou para os funcionários das empresas que fazem parte do nosso quadro associativo", falou Libânio Victor Nunes de Oliveira que acredita que em 2020 a entidade supere os 25 servicos rentáveis aos associados da entidade.



Libânio Victor Nunes de Oliveira, presidente do Conselho Consultivo, promover o comércio é estatutário



Odair Aparecido Martins, segundo secretário da diretoria, lembra a importância da representação de classe





GRATUITO **ACCERTIFICADO** CERTIFICADOS DIGITAIS ICP BRASI PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

CARTÃO ACCREDITO GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO

SCPC CONSULTA PESSOA FÍSICA, JURÍDICA E PROSPECÇÃO QUALIFICADA DE MERCADO

DEPARTAMENTO JURÍDICO ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

GARANTIA DE CHEQUES E CREDIARIOS MAIS SEGURANCA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-MED

GESTÃO EM GRUPO CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO LOCAÇÃO, EVENTOS ETREINAMENTOS

SICREDI COOPERATIVA DE CRÉDITO

INSTITUTO TALENTOS PROGRAMA DE ESTÁGIO

ACCELULAR ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

ACIM-ODONTO PLANOS ODONTOLÓGICOS

JUCESP CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

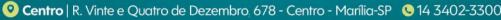
ACIM EDUCA DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE GRADUAÇÃO E TECNOLOGICOS

CONTA EM DIA

PLATAFORMA DE NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS PARA A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA













BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

- F A COLCHÕES MARÍLIA
- FAST TELEPIZZA ZONA SUL
- F-G-M ATACADISTA
- SAN MARY LOJA DE CONVENIÊNCIA
- AGROPECUÁRIA BOI FORTE
- ALVES BOLSAS
- DUCRIS BOUTIQUE ÍNTIMA
- EXATO TREINAMENTOS
- IMPÉRIO DA CARNE

- MARILI TASSO MOCHIUTI
- MINIMERCADO SÃO RAFAEL
- MULTIDROGAS REPÚBLICA
- PRIME DISTRIBUIDORA
- RAFAELLAS RESTAURANTE
- RC ROSSANA CAMACHO
- SORVETERIA GELABOCA
- SUPERMERCADO FLORENTINO





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.



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. Tem gente que acha que mentir ajuda a vender mais, lso é um erro.



FIDELIZE O CONSUMIDOR

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. O próximo passo para conquistar o seu público é investir em um atendimento impecável. Peça ao gerente para abordar os clientes e pedir opinião e sugestão sobre o

Digitalização nas empresas atrai dezenas de empresários

vento organizado pelo Conselho do Jovem Empreendedor da Associação Comercial e Industrial de Marília atraiu dezenas de empresários interessados em conhecer detalhes sobre a digitalização nas empresas, com as presenças do presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), Valter Ihoshi e também do pró-reitor de Inovação e Desenvolvimento da Universidade Eurípides de Marília (Univem), Elvis Fusco, quando ambos apresentaram o tema: "Digitalização das empresas", mostrando os avanços que surgiram neste sentido e as vantagens proporcionadas por este novo sistema que vem sendo utilizado não só pelo Governo do Estado de São Paulo, como para as universidades e empresas em geral. "Foi uma excelente oportunidade de verificar como é preciso acompanhar sempre as práticas mais atuais na gestão das empresas", disse o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao elogiar a iniciativa dos jovens empreendedores que fazem parte do conselho existente. No formato "talk show", ou seja,

apresentação de forma descontraída e conversada, os jovens empreendedores que estiveram presentes, bem como empresários de diversos segmentos empresariais, ouviram detalhes e curiosidades de especialistas no assunto. "Tivemos mais de 70 empresários presentes, o que demonstra a importância do tema e o interesse do pessoal", festejou Carlos Francisco Bitencourt Jorge, atual coordenador do Conselho do Jovem Empreendedor. "O ambiente descontraído e a forma de apresentação vão ao

encontro do perfil do nosso grupo que tem prestigiado os encontros que temos organizados, sempre em grande número", comentou o dirigente do conselho que está como secretário da diretoria executiva da associação comercial.

De acordo com o vice coordenador do Conselho do Jovem Empreendedor da Associação Comercial e Industrial de Marília, Gustavo Roim, as exposições foram claras e objetivas e bem descontraídas. "Os nossos convidados conseguiram transmitir detalhes de forma bem prática o que ajudou muito na compreensão", comentou o dirigente que considerou o encontro muito posi-

integrante do Conselho do Jovem Empreendedor da associação comercial mariliense, o evento não só apresentou novidades como também reforçou o "netowork", e fortaleceu amizades. "É sempre bom rever pessoas queridas e saber da existência de interesses em comum no ambiente empresarial", disse a conselheira que é entusiasta neste modelo de encontro recheado com conhecimento. "As pessoas passam a enxergar a importância da especialização de forma descontraída", falou ao participar de todos os encontros realizados pelo conselho mariliense neste sentido. "A proposta é essa mesma:



Evento realizado na sede da Acim destacou a importância da digitalização de documentos numa empresa

tivo. "Muitas pessoas não faziam ideia da importância da digitalização dentro de uma empresa e até onde o empresário pode utilizar deste recurso inevitável nos dias de hoje", falou ao admitir ter aprendido e conhecido detalhes que não fazia ideia. "É sempre bom saber da existência de alternativas que venham a facilitar o trabalho de gestão numa empresa", comentou.

Para Fernanda Mesquita Serva,

abordar temas, de forma diferenciada atingindo os objetivos de maneira mais eficaz", resumiu ao aguardar o próximo encontro que talvez só aconteça no ano que vem. "No final do ano é complicado", reconheceu ao lembrar do encontro do dia 19, com o cônsul comercial árabe do Egito, Mohamed Elkhatib, para um encontro de relacionamento internacional, a partir das 8h30, na sede da associação comercial.



Associação Comercial participa de encontro de planejamento

vice-presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Manuel Batista de Oliveira, representou a entidade em encontro realizado nas dependências da Universidade Eurípides de Marília (Univem), quando detalhes sobre a retomada da ferrovia na região foi o tema central entre os Deputados Reinaldo Alguz (Estadual) e Enrico Misasi (Federal), que estão se encontrando com autoridades da região para explicar como será o processo de reativação das linhas férreas no trecho entre Panorama e Bauru, passando pela cidade de Marília, até o porto de Santos. "Foi um encontro esclarecedor, afinal, a ferrovia é um meio de transporte útil. prático e funcional, que muito ajudaria no processo de desenvolvimento de nossa região", disse o dirigente mariliense que esteve do começo ao fim no encontro. "Sempre considerei a ferrovia como a forma mais viável de escoamento da produção", defendeu o vice-presidente da diretoria.

Durante pouco mais de uma hora o encontro mostrou que a Empresa Rumo, responsável pela malha paulista, sendo a maior operadora de ferrovias do Brasil, fez estudos sócio econômicos no centro-oeste paulista e pretende criar centro de distribuições baseada na malha rodoviária, fluvial e ferrovia. "Será encontrado um local onde haverá a concentração de carga e a partir dai, o acesso ao porto de Santos principalmente", disse o vice-presidente que acredita no início das atividades a partir de 2024. "A concessão será até 2058 com investimento de R\$ 5,8 bilhões", falou Manoel Batista de Oliveira que ficou atento as palavras dos visitantes, principalmente no que se refere a forma e os produtos a

serem transportados. "Nossa região tem um potencial muito grande e a cidade de Marília por ser entroncamento de rodovias estadual e federal leva vantagem entre outras", disse o dirigente mariliense que ficou entusiasmado com o que ouviu. "Ainda veremos uma ferrovia forte e atuante novamente", ressaltou.

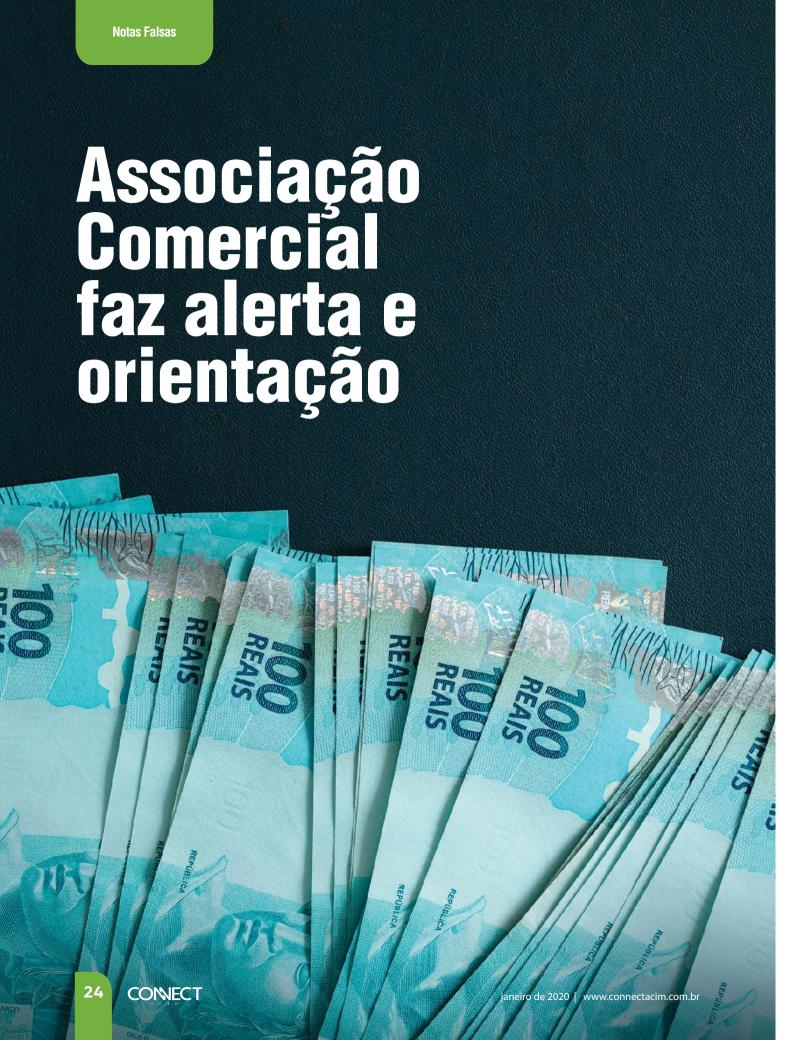
Alguns problemas para a retomada foram apresentados e que as cidades terão que assumir. "Primeiro a questão urbana, com os conflitos familiares e depois a questão dos entornos", apontou o vice-presidente da associação comercial que ficou preocupado com o fato de que em algumas cidades e localidade, houve a invasão urbana por parte de algumas família em que a passagem do trem passou a ser perigosa, além da retirada de alguns trilhos. "Isso pode ameaçar o cronograma e criar conflitos sociais enormes", prevê o dirigente de Marília em tom de preocupação. "A retirada dos trens nos centros urbanos é outra questão, e neste sentido, Marília passa a ter um problema grave", apontou ao lembrar que a cidade conta com os

trilhos na região central. "Haveria a necessidade do rebaixamento, semelhante ao que foi feito na cidade de Maringá", sugeriu o representante da associação comercial, ao lembrar que em algumas cidades será preciso desviar. "Isso exigirá investimento e tempo para ser feito", falou sem mencionar as questões de bitolas, batentes, trilhos, vagões e locomotivas diferenciadas.

Para Manuel Batista de Oliveira qualquer que seja o caminho a ser adotado para a retomada da ferrovia no centro-oeste paulista, isso será benéfico em todos os sentidos para as cidades envolvidas em razão da queda do frete, da conservação das rodovias e principalmente a segurança para todos. "O transporte por ferrovia otimiza a logística em todos os sentidos e um País continental como o nosso deveria ser o principal meio de transporte", falou ao evitar discutir a questão da utilização da ferrovia para turismo e transporte de pessoas. "Se para a economia é mais do que benéfico, imagine para outros setores", questionou ao defender a volta do trem.



Encontro realizado em Marília mostrou ações atuais sobre a retomada da ferrovia na região centro-oeste do estado



superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília, José Augusto Gomes, recebeu nos últimos dias algumas reclamações por parte de comerciantes associados, alertando sobre o aparecimento de Notas Falsas durante as vendas realizadas recentemente. Segundo o dirigente mariliense é preciso que os lojistas figuem atentos com o recebimento de notas. "Isto é um perigo em todos os sentidos", avisou o superintendente. "Pelo prejuízo em não reaver a mercadoria, o comerciante pode ser enquadrado como estelionatário, caso repasse a nota falsa, mesmo sem saber", disse José Augusto Gomes que pede para que os funcionários das lojas, principalmente aqueles que ficam nos caixas, que dobrem a atenção, e ainda com idosos.

Com a existência de algumas notas diferentes no tamanho, que foram colocadas em circulação pelo Banco Central, alguns golpistas se aproveitam da mudança de uma nota do mesmo valor ser diferente, para confundir o comerciante ou o comerciário. "Uma vez desatento, tudo é possível", frisou

o representante da associação comercial local ao sugerir um treinamento rápido com os funcionários do setor financeiro. "Saber as diferenças e principalmente os sinais de uma nota verdadeira são fundamentais neste trabalho preventivo", comentou o diretor da associação comercial que orienta os comerciantes e comerciários que na dúvida, não aceite a nota. "Qualquer sinal duvidoso não aceite e solicite para que a nota seja trocada em um banco que detém recursos de identificação de moeda falta", falou.

O comerciante que receber uma cédula falsa, deve procurar uma agência bancária ou uma representação do Banco Central para solicitar o exame da nota. Será entregue um protocolo para a pessoa e será verificada a autenticidade da cédula. Se for verdadeira, o que quase nunca ocorre, ela é devolvida. Caso contrário, o prejuízo é do portador da moeda. Para não arcar com esse prejuízo, muitos dos que recebem dinheiro falso repassam a moeda no comércio. Mas é bom lembrar que, mesmo tendo recebido a nota de boa fé, ao tentar repassá-la a pessoa pode ser condenada a uma pena de seis meses

a dois anos de detenção. Para o falsificador, conforme o artigo 289 do Código Penal, a pena varia de três a 12 anos de reclusão.

Na opinião do dirigente mariliense é possível se proteger contra esse tipo de golpe. O primeiro passo é observar na cédula para comprovar sua autenticidade com a marca d'água. Segundo o Banco Central, 60% das notas falsas não têm essa marca. Para vê-la, basta colocar a nota contra a luz, olhando para o lado com a numeração. Observe na área clara à esquerda as figuras que representam a República ou a Bandeira Nacional, em tons que vão do claro ao escuro. Segundo o Departamento de Meio Circulante do Banco Central, a apreensão de notas falsas caiu no Brasil em 21% nos últimos anos. Mas isso não ocorreu por causa da diminuicão do combate ao crime e sim porque os falsificadores diminuíram a distribuição. "Sempre que a Polícia faz um trabalho de apreensão, a falsificação cai", afirmou José Augusto Gomes, ao solicitar os lojistas que registrem a ocorrência e informe a associação comercial sobre qualquer tipo de comportamento ou recebimento de dinheiro falso.



José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial, faz o alerta sobre notas falsas no comércio

Veja a Marca-d'Água

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



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.

APRENDA A IDENTIFICAR









SE SEU DINHEIRO É REAL 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.









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.





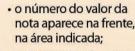


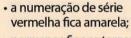


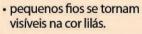


Descubra os **Elementos Fluorescentes**

Sob luz ultravioleta, você vê que:

















CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM



Discussão na associação comercial sobre as rodovias na região, principalmente quanto as questões dos futuros pedágios

comissões de trabalho do Conselho de Desenvolvimento de Marília



Participação da associação comercial na campanha anual do Natal sem fome, desenvolvida pelo Fundo Social de Solidariedade de Marília



Entregas do automóvel e da motocicleta zero quilômetros, para consumidora e comerciária, respectivamente, da Campanha Sorte Grande, penúltima fase



Reunião com representantes das associações comerciais da região com dirigentes da Boa Vista Serviços, na sede de Marília



Parceria do Conselho do Jovem Empreendedor com a Unimar para outros eventos de cunho internacional



Futuro núcleo do Programa Empreender Desenvolve, da Facesp, com representantes das empresas de T. I. de Marília



Reunião mensal da diretoria executiva da associação comercial, como acontece desde o início da atual gestão

Grande, pendidina lase

28 CONVECT

Associação Comercial mantém certificação por mais um ano

Associação Comercial e Industrial de Marília conseguiu, mais uma vez, a revalidação da normatização ISO9001:2015 pelo 11º ano consecutivo, depois de passar por auditoria de alguns processos de gestão que são normatizados. "Para nós é motivo de muito orgulho, pois, sabemos da dificuldade que é a manutenção, e só conseguimos a continuidade, graças ao envolvimento de todos, principalmente dos funcionários", disse o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao ser informado a respeito da manutenção do selo internacional em gestão. "São pouquíssimas associações comerciais que conseguem o selo e principalmente a manutenção por tanto tempo", falou ao lembrar que a associação comercial de Marília mantém a certificação por mais de 10 anos consecutivos.

Edgard Roberto Ongarelli, auditor SGS (Société Générale de Surveillance (SGS S.A.), da Suíca), passou durante um dia inteiro entrevistando, revisando e observando alguns procedimentos de gestão desenvolvidos pela associação comercial, até que ao final, indicou a validação. "Depois de estudar todos os procedimentos normatizados, recomendo a continuidade da certificação, com elogio aos funcionários envolvidos que são prestativos e dedicados", disse o consultor ao elogiar a performance da equipe de trabalho da associação comercial mariliense. "O comprometimento da direção e a relação direta com os funcionários é motivo de elogios", reforçou o auditor que esteve acompanhado do consultor da Destra, empresa que monitora as atividades da associação comercial, Gilmar Zanardo, que também participou dos procedimentos de verificação.

Para o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, é importante o envolvimento e a participação direta dos funcionários de diversos setores administrativos. "Na verdade a partir do momento que existe a compreensão deles dentro dos procedimentos a serem seguidos, tudo torna-se mais fácil de ser executado", falou ao agradecer diretores, funcionários e associados pela participação na avaliação realizada. "Sabemos da importância e da necessidade destas normatizações, por isso nos envolvemos de forma direta", explicou o representante da associação comercial ao acompanhar a avaliação realizada pelos auditores que tomaram conhecimento de documentos e de comportamentos existentes dentro da instituição que ultrapassa uma década sendo normatizada internacionalmente.

A série ISO9000 é uma concentração de normas que formam um modelo de gestão da qualidade para organizações que podem, se desejarem, certificar os sistemas de gestão através de organismos de certificação. Foi elaborada através de um consenso internacional sobre as práticas que uma empresa pode tomar a fim de atender plenamente os requisitos de qualidade do cliente. A ISO9000 não fixa metas a serem atingidas pelas empresas a serem certificadas, a própria empresa é quem estabelece as metas a serem atingidas. Empresas de diversos segmentos empresariais que contam com a Certificação ISO9001 passam a oferecer: Melhora na qualidade dos produtos ou serviços; Atrai novos consumidores; Aumenta a margem de competitividade; Agrega confiança ao negócio; Diminui a possibilidade de erros; Reduz custos de negócio; Torna produtos compatíveis; Atende a regulamentos técnicos; Facilita a exportação de produtos e Aumenta chances de sucesso.



Anúncio, pelo 11º anos consecutivo, da continuidade da normatização ISO9001 na associação comercial de Marília

HORÁRIOS DO COMÉRCIO DE MARÍLIA



FEVEREIRO

MARCO



D S T Q Q	S S	D S T Q Q S S
	1	1 2 3 4 5 6 7
2 (3 (4) (5) (6) (7 8	8 9 (10) (11) (12) (13) 14
9 10 (11 (12 (13)	14 15	15 (16) (17) (18) (19) (20) (21)
16 17 18 19 20 (21 22	22 (23) (24) (25) (26) (27) (28
23 24 25 26 27 (1	28 29	29 (30) (31)
25 - Camoval 26 - Quarta-feira de cinzas		06 - Dia Internacional da Mulher
05 M	IAIO	06 јино
D S T Q Q	s s	D S T Q Q S S
	2	1 2 3 4 5 6
3 4 5 6 7	8 9	7 8 9 10 11 12 13
10 (11) (12) (13) (14)	15 16	14 (15) (16) (17) (18) (19) (20)
17 (18) (19) (20) (21) (2	22 23	21 (22) (23) (24) (25) (26) (27)
01 - Dia do Trobalho 10 - Dia das Mões 25 - Dia da In	29 30	28 (29) (30)
	dusma	11 - Corpus Christi 12 - Dia das Namorados
00		00
08 AGO	STO	09 SETEMBRO
08 AGO	S S	D S T Q Q S S
O8 AGC	S S	D S T Q Q S S 1 2 3 4 5
08 AGC D S T Q Q	S S 1 7 8	D S T Q Q S S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
08 AGC D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13	S S 1 7 8	D S T Q Q S S S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19
08 D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 11 16 17 18 19 20 12	5	D S T Q Q S 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
08 AGC D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 (16 17 18 19 20 (2	S S 1 1 8 14 15	D S T Q Q S 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
08 D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 (2) 16 17 18 19 20 (2) 23/30 (24/31) 25 (26 27 (2)	5	D S T Q Q S 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
08 D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 16 17 18 19 20 2 33 2 3 3 2 5 26 27 2 09 Dia dys Pośs 1 20 - Ariversório da Acins 11 NOVEM	5	D S T Q Q S 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 07 - Independencia do Brasil
08 D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 (2) 16 17 18 19 20 (2) 23 (24/31) 25 (26) 27 (2) 09 Dict days Pola 20 - Aniversario da Acien 11 NOVEM D S T Q Q	5 S 11 7 8 14 15 21 22 28 29	D S T Q Q S 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 07- Independence do Broat T 2 DEZEMBRO
08 D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 (2) 16 17 18 19 20 (2) 23 (24 31) 25 (26) 27 (2) 09 Dia days Poia 20 - Aniversión da Acins 11 NOVEM D S T Q Q 1 2 3 4 5	5	D S T Q Q S 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 07 - Independencia do Broulf D S T Q Q S S
08 D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 16 17 18 19 20 2 2 3 4 5 6 27 2 3 2 3 2 5 2 6 27 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7	5	D S T Q Q S 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 07 - Independencia do Brosil 12 DEZEMBRO D S T Q Q S S 1 1 2 3 4 5
08 D S T Q Q 2 3 4 5 6 9 10 11 12 13 16 17 18 19 20 2 2 3 4 5 6 27 2 3 2 3 2 5 2 6 27 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7 2 7	5 S 1 1 7 8 8 14 15 12 1 22 28 29 BRO S S 6 7 13 14	D S T Q Q S 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 77 - Independent of the Broal S T Q Q S S 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

18 (19) (20) (21) (22) (23)

25 (26)(27)(28)(29)(30)





14 3221 2193 • 14 3301 2340 • 14 97400 1112 • 14 97400 8914

Av. Santo Antônio, 573 - Centro - Cep 17500-070 - Marília/SP www.bigarcondicionado.com.br