REVISTA

# CONNECT

ACIM

# BLACK DAKKI
# TODO DIA OFERTAS DIFERENTES

CONHEÇA A BLACK DAKKI, A SUPER PROMOÇÃO DA ACIM SHOPPING QUE OFERECE A CADA 24 HORAS, NOVAS OFERTAS INCRÍVEIS.

ACIM
FOMENTANDO EMPRESAS
FORTALECENDO MARÍLIA

ACIM
MARÍLIA/SP
Julho/2020 • Nº 95 • Ano 08

# Novos PRODUTOS EM PROMOÇÃO A CADA 24H

ACIM MARÍLIA/SP

acim.org.br

acimariliasp

mustache

# Com caminho definido, vamos as vendas

Não é porque estamos numa pandemia que vamos achar que seja impossível realizar uma campanha promocional. Não será como a que estávamos acostumados, com sorteios de automóveis, motocicletas e uma série de outros produtos, contemplando consumidores, comerciários e até comerciantes. Vamos realizar uma campanha promocional eletrônica, utilizando a nossa plataforma de e-commerce que foi criada em tempo recorde, colocando a associação comercial mariliense como a primeira entidade do Brasil a disponibilizar um ambiente favorável para o varejo, no início da quarentena, que fechou a maioria das lojas do comércio em geral, mantendo apenas as que o Governo Federal considera essenciais.

É preciso sempre enxergar oportunidades em todas as situações vividas. É assim que o comércio se mantém desde o início da civilização. Por ser a profissão mais antiga da humanidade, não é uma crise que elimina o comércio, e sim, o reinventa. Essa reinvenção é que estamos vivendo. Não dá para vender como antigamente, com a loja física totalmente aberta, quando caminhava, inclusive, para a abertura 24 horas, eis que uma pandemia nos empurra para o comércio eletrônico e desta maneira, precisaremos aprender rapidamente como utilizar a eletrônica a serviço do varejo. Computadores, aplicativos, sites, programas, e nova habilidade para convencer consumidores, foram algumas das novidades que da noite para o dia passaram a ser fundamentais para o sucesso de uma loja, seja qual for o produto que venda.

Diante disso a campanha "Black Dakki", pretende atrair mais consumidores para o Acim Shopping Marília. Lojas estarão com produtos e serviços com preços incomparáveis movimentando as lojas virtuais, que podem vender eletronicamente através dos cartões de débito e crédito, além de efetuar a entrega do produto pelo sistema "drive thru", qualquer hora do dia ou da noite, inclusive nos feriados. O compromisso da associação comercial nesta campanha será de investir na propaganda, mostrando que as lojas estão vendendo produtos com preços atrativos. Criamos um sistema de utilização dos meios de comunicação que dispomos para fazer com que as pessoas acessem o shopping eletrônico e encontrem os produtos com preços fora do normal. O compromisso do lojista é indicar os produtos e diminuir o valor ao máximo que conseguir e puder.

Este será o nosso primeiro trabalho neste sentido pós pandemia. Da mesma forma que melhoramos a nossa plataforma em plena atividade, por ser a primeira campanha, acredito que aprenderemos bastante, como já estamos bem desenvolvidos no nosso e-commerce, que está sendo admirado até em outros países. Assim sendo acredito que iniciamos uma nova fase do varejo mariliense e da mesma forma quanto as nossas campanhas promocionais e atividades sempre pensando em assessorar os comerciantes para que mantenhas as lojas em atividades, bem como os empregos oferecidos e necessários.

*Adriano Luiz Martins é o atual presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília e vice-presidente da Facesp*


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

ACIM FOMENTANDO EMPRESAS FORTALECENDO MARÍLIA

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

**DIRETORIA EXECUTIVA**

**Adriano Luiz Martins**
Presidente

**Manoel Batista de Oliveira**
1º Vice Presidente

**Roberto Borghette de Mello**
2º Vice Presidente

**Luiz Carlos de Macedo Soares**
3º Vice Presidente

**Carlos Francisco Bitencourt Jorge**
1º Secretário

**Odair Aparecido Martins**
2º Secretário

**Gilberto Joaquim Zochio**
1º Tesoureiro

**Reinaldo Miguel**
2º Tesoureiro

**Acim MED**

**João Gonçalves**
Coordenador

**Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil**
Vice Coordenador

**CONSELHO FISCAL: TITULARES**

César Jorge Elias José
José Luis Leite
Sérgio Mosquim

**SUPLENTES**

Anderson Fevereiro
Joraci Leati
Sérgio Domene

**SUPERINTENDENTE:**

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

**CONSELHO CONSULTIVO**

**Libânio Victor Nunes de Oliveira**
Presidente

**Ilma Maria Aires de Lucena**
Vice Presidente

Adalberto Dezotti de Oliveira
Antônio Carlos Colato
Carlos Cavalheire Bassan
Celso Eduardo Moreira
Cesar Augusto Bettini
Claudemir Torres Prizão
Diego Mazuqueli Alonso
Dielson Morais Trindade
Edvaldo Nunes de Oliveira
Eduardo Souza Martins
Evandro Zaha Noda
Fatima Talal Zayed
Hederaldo Joel Benetti
Humberto Ferreira da Luz
José Antonio Gasparini
José Raimundo Souza Azevedo
José Roberto Guimarães Torres
Mario Luiz Girotto
Marli Aparecida Espadoto
Mauro Celso Rosa
Oswaldo Fernandes De Souza
Regina Lúcia Ottaiano Losasso Serva
Valder Renato Martins
Vera Lucia De Aguiar Miranda
Vicente Giroto Filho
Wanderley Rossilho D'Avilla
Webber Jo Ibara
Wilson Mattar

CONNECT ACIM

**JORNALISTA RESPONSÁVEL**

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

**FOTOGRAFIA**

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

**PROJETO GRÁFICO**

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

**TIRAGEM**

3 mil exemplares




CONNECT ACIM

# ÍNDICE


06 **FIM DA QUARENTENA**
DIRIGENTE DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DEFENDE PARCELAMENTO DE IMPOSTOS

08 **FERIADO 9 DE JULHO**
DIRIGENTE ALERTA PARA AS VANTAGENS TRABALHISTAS

10 **PEDÁGIO NA SP 294**
PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL LAMENTA AÇÃO INOPORTUNA

12 **SHOPPING ELETRÔNICO**
PORTAL DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ACEITA TED E BOLETO BANCÁRIO

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

21 **TECNOLOGIA NO COMÉRCIO**
BRASILEIROS ESTÃO ENTRE OS QUE MAIS UTILIZAM CELULARES

22 **PANDEMIA NO COMÉRCIO**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL AMPLIA ISENÇÃO NAS MENSALIDADES

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

28 **AGENDA**
FIQUE POR DENTRO DO QUE ACONTECEU NA ACIM NESTE MÊS

30 **QUARENTENA FLEXIBILIZADA**
DIRIGENTE DA ACIM PEDE MAIS ATENÇÃO PARA PREVENÇÃO

14

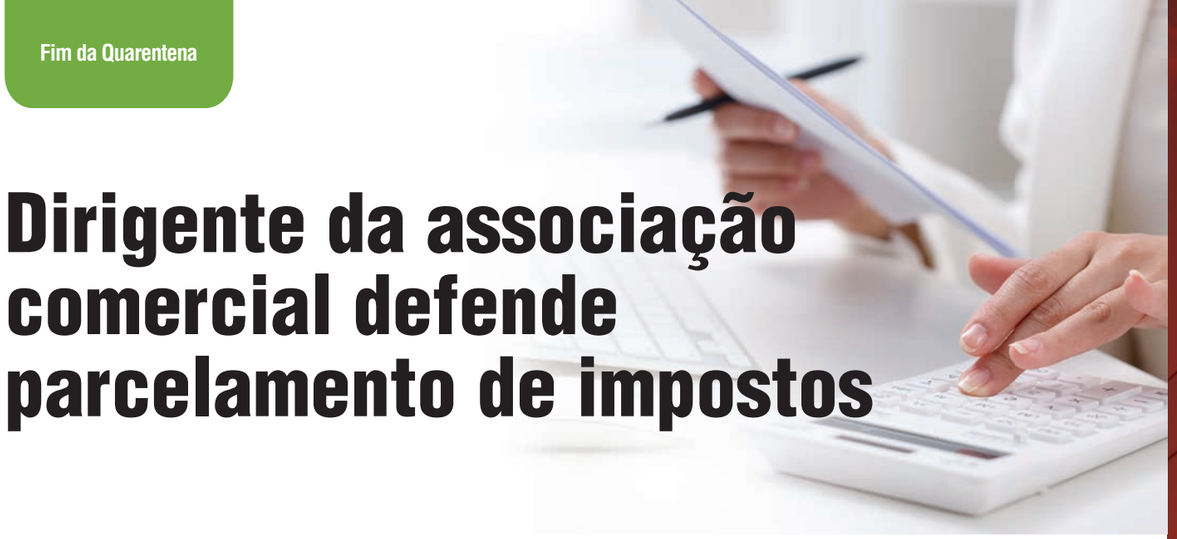
**ARTIGO**
COMO AUMENTAR A SUA PRODUTIVIDADE NA ERA PÓS COVID

24

**REABERTURA DO COMÉRCIO**
DEMANDA REPRIMIDA ATRAI CONSUMIDORES PARA AS LOJAS

16

**COMÉRCIO ELETRÔNICO**
MARÍLIA REALIZA A PRIMEIRA PROMOÇÃO COM LOJAS VIRTUAIS



# Dirigente da associação comercial defende parcelamento de impostos

O vice-presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Manoel Batista de Oliveira, considerou como oportuna a proposta do Ministro da Economia, Paulo Guedes, que pretende criar um programa de parcelamento de impostos que estão sendo adiados durante a crise do novo coronavírus. "Precisamos começar a nos preparar para o fim da quarentena, e não ser surpreendido com uma série de pagamentos de impostos atrasados", disse o dirigente mariliense que também é da opinião de que os Governos: Municipal, Estadual e Federal terão que criar condições suportáveis para os pagamentos de impostos relacionados ao período em que as lojas estiveram fechadas por causa da pandemia da Covid-19. "Será importante algo neste sentido para não haver um retorno repentino e volumoso de tributos no momento em que muitas empresas ainda teriam dificuldades", disse o dirigente de Marília.

Segundo o dirigente da associação comercial mariliense o parcelamento, pelo menos pelo Governo Federal, está em estudo e o atual ministro considera o plano como o mínimo a ser feito pelo governo para os empresários que estão e que estarão com dificuldades econômicas. Paulo Guedes já chegou a mencionar "perdão" de impostos, o que membros do ministério dizem se tratar de perdão de multas e juros. "Já é uma sinalização animadora", disse Manoel Batista de Oliveira que aguarda para os próximos dias o anúncio de medidas que venham a reaquecer a economia em geral, após o fim da quarentena obrigatória na maioria das lojas do varejo no Brasil.

De qualquer forma, o ministro Paulo Guedes evita detalhar o tema publicamente, sob a justificativa de que o mero anúncio de flexibilização nos pagamentos poderia causar tumulto no sistema tributário por incentivar empresas a contar com eventuais medidas desde já. Além disso, Paulo Guedes recorre à metáfora da guerra ao dizer que não se deve distribuir medalhas enquanto as batalhas não acabarem. "É algo inevitável por parte dos governantes, afinal, sem esta situação do parcelamento o varejo sofrerá muito mais do que já vem sofrendo", reforçou o vice-presidente da diretoria que acredita em medidas que venham a estimular o empresariado já a partir do mês de Junho.

Desde o começo da pandemia, diferentes cobranças de tributos foram adiadas pelo Ministério da Economia a fim de mitigar os efeitos da crise na atividade. É o caso de PIS, Pasep, Cofins e contribuição previdenciária paga por empresas, que somam aproximadamente R$ 80 bilhões em receitas adiadas nos dois meses da medida. Só em abril, primeiro mês dos adiamentos, as quatro cobranças postergadas geraram queda de R$ 35 bilhões na arrecadação em relação ao originalmente previsto. O valor representa mais que o orçamento anual do Bolsa Família. Além do parcelamento dos impostos adiados, o ministro Paulo Guedes acena com a possibilidade de prorrogar as medidas de alívio tributário já concedidas durante a pandemia. Um exemplo é o IOF aplicado sobre operações de crédito, que foi eliminado por três meses. A renúncia fiscal estimada pela Receita com a medida é de cerca de R$ 7 bilhões no período.

Manoel Batista de Oliveira aguarda comportamento semelhante por parte do Governo do Estado de São Paulo e também do Governo Municipal. "Se cada um dos três aliviar de alguma forma, poderemos superar essa crise com menos estresse e menos empresas quebrando e empregados sendo dispensados, os primeiro sinais de que o empresário não está aguentando", falou o dirigente que acredita ser um período importante para todos este final do mês. "Precisamos pensar que o segundo semestre será de recuperação e não de estagnação", defendeu o vice-presidente da diretoria da associação comercial de Marília.

*Manoel Batista de Oliveira, vice-presidente da diretoria da associação comercial, espera medidas governamentais*

# Dirigente alerta para as vantagens trabalhistas

O superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília, José Augusto Gomes, considerou válida a troca do feriado do dia 9 de Julho aprovado pela Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo (Alesp), que aprovou em sessão virtual extraordinária na madrugada de sexta-feira, dia 22 de Maio, o projeto de lei proposto pelo governo que autoriza a antecipação do feriado de 9 de julho (Revolução Constitucionalista) em todo estado para a segunda-feira, dia 25, com o objetivo de aumentar o isolamento social para conter o avanço do novo coronavírus. "Isso quer dizer que no mês de Julho, uma quinta-feira, se tudo der certo, o comércio poderá funcionar normalmente, sem a obrigatoriedade dos custos com a abertura da loja em dias especiais", revelou o dirigente que mostrou-se favorável a troca. "Atualmente a loja não pode abrir mesmo", lembrou.

De acordo com o dirigente da associação comercial mariliense, em anos anteriores, no feriado do Dia 9 de Julho as lojas do comércio de Marília abrem facultativamente, e aqueles que preferem abrir, são obrigados a atenderem as normas do Dissídio Coletivo de Trabalho que impõem uma série de obrigações trabalhistas como: conceder uma folga compensatória em até 90 dias após o feriado ou realizar o pagamento do dia em dobro conforme prevê a legislação e a Convenção Coletiva do Trabalho, firmando termo expresso com o funcionário. Além disso, é preciso providenciar o pagamento do vale transporte e o pagamento das comissões contratuais a que fizerem jus sobre as vendas efetuadas, através de recolhimento do DSR correspondente. Outro compromisso que o lojista deve providenciar é o pagamento de indenização a título de alimentação, com valores alternados para microempresas (ME); para empresas de pequeno porte (EPP) e para grandes empresas (LTDA, S/A), pago no dia do feriado trabalhado em cheque ou moeda corrente correspondente a indenização de alimentação. "Com a antecipação do feriado não será preciso pagar nada disso, e trabalhar como se fosse um dia normal", ressaltou.

Esta colocação do dirigente da associação comercial se deve a previsão de que no mês de Julho as lojas do comércio em geral estarão abertas normalmente. "Não acredito que esta situação se perdure até lá", disse confiante em novidades nas próximas semanas e ainda ao fato de que são mais de 40 dias de antecedência. "Seria interessante que os Governos Municipal, Estadual e Federal antecipassem todos os feriados até o final do ano para este período de pandemia, para que o comércio trabalhasse, depois da liberação, de forma direta", sugeriu José Augusto Gomes, ao acrescentar, inclusive, o período do Natal, quando as lojas abrem no período noturno. "Seria uma forma de compensar a necessidade de vender mais para pagar o prejuízo gerado pela quarentena", comentou ao acreditar em algo neste sentido, para se manter empregos e lojas nesta crise generalizada.

*José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial, sugere antecipação de todos os feriados até o final do ano*

# Presidente da Associação Comercial lamenta ação inoportuna

Não existe momento mais inoportuno do que neste período de pandemia da Covid-19, anunciar a assinatura da concessão de pedágios na rodovia SP 294, quando duas praças serão construídas bem próximas da cidade de Marília, de acordo com o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins. "O empresariado já vive a crise da quarentena, e ainda tem que conviver com esta questão que vai gerar mais custo e dificuldades", lamentou o dirigente ao tomar conhecimento da assinatura da concessão governamental e a tabela de preços para as sete novas praças de pedágio que serão instaladas na Rodovia Comandante João Ribeiro de Barros (SP-294), que começará operar em menos de um ano. Os valores no trecho entre Bauru e Panorama variam de R$ 8,87 a R$ 4,63. "Muitas empresas repassarão este custo para o consumidor, que já estará com dificuldade financeira por conta da quarentena", apontou o representante do varejo local em tom de preocupação.

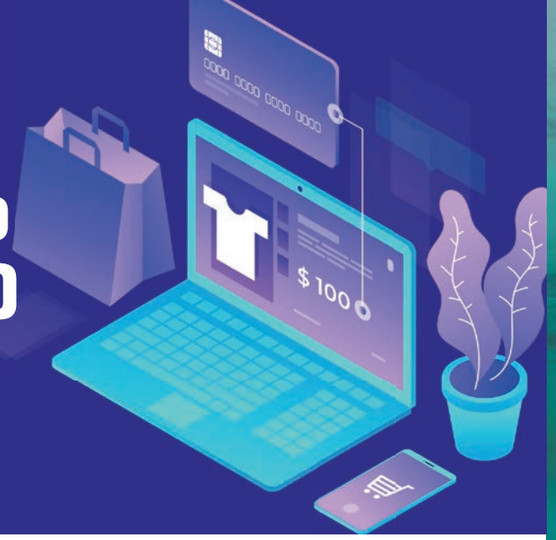
De acordo com a Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) os valores previstos para tarifa cheia são: Bauru: R$ 8,87; Marília: R$ 8,00; Pompéia: R$ 8,13; Iacri: R$ 7,79; Osvaldo Cruz: R$ 5,43; Junqueirópolis: R$ 6,04 e o trecho Dracena - Panorama: R$ 4,63. "Isto quer dizer que por qualquer estrada: estadual ou federal; entrando ou saindo de Marília, será preciso pagar pedágio", apontou o presidente da associação comercial mariliense que é radicalmente contra este tipo de situação criada no entorno da cidade. "A cidade teria que rever o conceito estratégico político regional, afinal, são estradas importantes para o escoamento de produtos, serviços e locomoção", lamentou ao lembrar do parque industrial da cidade, do varejo local e principalmente da prestação de serviço nas áreas da saúde, educação e entretenimento que são atrativos regionais, estadual e Nacional.

Com a assinatura da concessão esta semana, em breve as obras começarão com o Programa Intensivo Inicial (PII), cujas intervenções devem durar um ano, a partir do início da operação da concessionária. O PII estabelece uma série de obras para melhorar as condições de segurança e conforto dos usuários e prevê uma série de intervenções imediatas como: tapa-buraco, correção de ondulações e trincas, recuperação das sinalizações horizontal e vertical, reforço na sinalização onde for necessário, melhorias, desobstruções e ampliações dos sistemas de drenagem e, ainda, serviços na faixa de domínio como poda de mato e remoção de obstáculos. "Teremos que conviver um período com certos transtornos, pagando o pedágio, até que toda a recuperação da rodovia seja definitiva", lembrou Adriano Luiz Martins ao dizer que essas intervenções iniciais, a Artesp destaca que estão previstas diversas obras de ampliação que serão viabilizadas com a receita dos pedágios em toda a malha concedida, que compreende 1.273 quilômetros de rodovias.

Ao pedir tolerância e paciência, o presidente da associação comercial mariliense aponta para investimentos nas áreas de segurança e logística em virtude de que os acessos sofrerão modificações em alguns trechos. Em especial, na SP 294, estão previstas obras de duplicação da SP-294 entre Marília e Panorama, vias marginais em Dracena e Marilia e o novo desvio em Pompéia, que irá tirar o trânsito rodoviário do centro da cidade. "Tomara que as benfeitorias sejam levadas em consideração pelo empresariado, que não resolva se transferir para outra região do Estado ou para outros Estados, diante da complexidade do transporte rodoviário", disse Adriano Luiz Martins em tom de preocupação.

*Adriano Luiz Martins mostra-se preocupado com o anúncio dos pedágios em período de quarentena no Estado de São Paulo*

# Portal da Associação Comercial aceita TED e boleto bancário




O "Acim Shopping Marília", a plataforma eletrônica de compra e venda pela internet, criada pela Associação Comercial e Industrial de Marília, passou a diversificar as formas de comercialização, com a possibilidade do consumidor adquirir produtos e serviços localizados no: www.marilia.dakki.com.br ou pelo portal da associação comercial: www.acim.org.br através de transferências bancárias ou até mesmo com emissão de cobrança bancária. "Estamos procurando diversificar as relações comerciais das empresas participantes do nosso shopping eletrônico", anunciou o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília que já conta com mais de 5 mil itens relacionados na plataforma eletrônico, em menos de 40 dias. "São empresas genuinamente marilienses", reforçou o dirigente ao mostrar o trabalho das empresas cadastradas.

Inicialmente a compra dos produtos e serviços disponíveis era apenas através dos cartões de crédito, sendo agora possível a realização de transferência eletrônica ou até mesmo com a emissão de cobrança bancária. "Tenho absoluta certeza que isso irá facilitar muito os negócios virtuais", acredita o superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília, José Augusto Gomes. "O que era restrito apenas para as pessoas com cartões de crédito, agora é possível ter outras opções", ressaltou o dirigente ao contar com a empresa Yapay, que desenvolve soluções de pagamentos, com mais de 10 anos no mercado financeiro, oferecendo soluções para empresas de e-commerce, startups, empresas SaaS, entre outros setores. "Nosso portal é confiável, garantido e de fácil acesso", disse o dirigente mariliense.

De acordo com Adriano Luiz Martins através da Yapay é possível realizar uma operação financeira "on-line" sem nenhum risco. "A Yapay assume todo o risco de "chargeback" e fraudes com a melhor média de aprovação do mercado", disse ao apontar os 97,8% de taxa de aprovação de vendas. "Eles utilizam inteligência avançada que analisa todas as informações sobre a venda para garantir a maior taxa de aprovação", falou o presidente da associação comercial ao relacionar nove tipos de cartões de créditos a serem transacionados, ou então, três instituições financeiras com transferência direta. "Sem contar agora com o boleto bancário que o consumidor poderá pagar em qualquer instituição financeira ou lotérica", falou o dirigente entusiasmado com a conquista de melhoria do shopping eletrônico desenvolvido para os comerciantes de Marília, neste período de pandemia da Covid-19, que obriga a maioria das lojas estar fechada, ou em atividade pela internet.

Através do Decreto Estadual 64.881/2020 assinado pelo Governador João Dória, a maioria das lojas de Marília é obrigada a estar funcionando de forma moderada. Quem quiser retomar ao trabalho pode fazer através da comercialização eletrônica, pela internet, sem atendimento público e com as portas fechadas. "Para boa parte é possível retornar com o comércio eletrônico, e para isso temos a plataforma disponível, gratuita até o mês de Agosto", disse Adriano Luiz Martins ao criar a ferramenta para que boa parte dos comerciantes mantenham as lojas em atividades, preservando empregos e tendo alguma receita financeira. "Por enquanto é o que nos restou", disse José Augusto Gomes que vem auxiliando os comerciantes associados a superarem este período de quarentena.

*José Augusto Gomes e Adriano Martins, ambos da associação comercial, falam sobre melhorias para o consumidor no shopping virtual*




É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS!

PARA CRESCER

CLUBE DO ASSOCIADO (GRATUITO)
APLICATIVO OFICIAL DA ACIM

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

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

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

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

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

LOCAÇÃO DE ESTANDES
INSTALAÇÃO COMPLETA DE ESTANDES PARA O SEU EVENTO

EMPREENDER (GRATUITO)
NÚCLEOS SETORIAIS COM ENCONTROS PERIÓDICOS

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

ACIM SHOPPING (GRATUITO)
MARKETPLACE PARA VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS PELA INTERNET
GRATUITO ATÉ 30/09/2020

PARA ECONOMIZAR

ACCERTIFICADO
CERTIFICADOS DIGITAIS ICP BRASIL PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

CARTÃO ACCREDITO
GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO
ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

SCPC
CONSULTA PESSOA FÍSICA, JURÍDICA E PROSPECÇÃO QUALIFICADA DE MERCADO

DEPARTAMENTO JURÍDICO (GRATUITO)
ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

JUCESP
CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

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

GARANTIA DE CHEQUES
E CREDIÁRIOS, MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-MED
PLANOS DE SAÚDE

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

ACIM-ODONTO
PLANOS ODONTOLÓGICOS

GESTÃO EM GRUPO
CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO
LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

INSTITUTO TALENTOS
PROGRAMA DE ESTÁGIO

ACCELULAR
ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

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

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

acim.org.br acimariliasp (14) 99702-7146
Centro | R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678 - Centro - Marília-SP 14 3402-3300
Zona Sul | R. Dr. Carlos Vilalva, 32 - Nova Marília - Marília-SP 14 99836-5733
ACIM MARÍLIA/SP

# Como aumentar a sua produtividade na era pós covid

Hoje vamos falar sobre aumento de produtividade utilizando o princípio de pareto, também chamado de regra 80/20 ou princípio do menor esforço.

Para começar, o que é o princípio 80/20?

Vou iniciar te contando um exemplo prático.

Como funciona a produtividade na utilização do nosso vocabulário:

Sir Isaac Pitman, descobriu que apenas 700 palavras comuns formam dois terços de nossas conversas. Ao incluir as derivações dessas mesmas 700 palavras, Pitman concluiu que esse vocabulário é responsável por 80% da nossa fala cotidiana.

Neste caso, menos de 1% das palavras disponíveis de todo nosso vocabulário, são usadas 80% do tempo.

## Como funciona a produtividade no cinema:

O cinema também ilustra o princípio 80/20. Um estudo recente demonstrou que 1,3% dos filmes produzidos faturam 80% da receita das bilheterias.

Assim, o Princípio 80/20 afirma que existe um desequilíbrio inerente entre causas e resultados, entre esforços e recompensas. E isso tem relação total com descobrir os segredos da produtividade.

## O que afirma o princípio 80/20?

O princípio 80/20 afirma que a minoria das causas, fatores ou esforços, em geral, lhe levará à maioria dos resultados, produtos ou consequências. Isso significa que 80% do que realizamos em nosso emprego ou vida pessoal, resulta de 20% do tempo que investimos.

Podemos entender que 80% do tempo, que é uma parte significativa, geralmente é irrelevante ao seu resultado final e isso é o contrário do que as pessoas pensam.

## Quem descobriu o princípio?

Este princípio foi descoberto em 1897 pelo economista italiano Vilfredo Pareto. Por um tempo a Lei de Pareto, ou princípio 80/20 foi um estorvo à cena econômica, como uma lei empírica que ninguém explicava.

Pareto observou que este padrão de desiquilíbrio acontecia, de forma consistente, aonde quer que ele observasse os dados, em diferentes atividades, períodos de tempo e países, repetindo-se o mesmo padrão matemático.

## Como a IBM transformou sua produtividade:

A IBM foi uma das primeiras e a mais bem sucedida a aplicar o princípio 80/20, o que explica o porquê dos especialistas em sistemas da computação estarem familiarizados com a ideia desde a década de 60.

A IBM descobriu que cerca de 80% do tempo de um computador era gasto executando apenas 20% dos códigos de operação. A companhia imediatamente reescreveu seu software operacional para tornar a parte dos 20% mais usados, mais acessível e amigável.

Isso fez com que os computadores da IBM ficassem mais eficientes e rápidos do que a concorrência, na maioria das aplicações.

Apple e Microsoft vieram na sequência do desenvolvimento de computadores pessoais, utilizando o princípio 80/20, fazendo máquinas mais baratas e fáceis de usar, transformando nossas vidas nos dias de hoje.

## Como funciona a produtividade com relação ao combate ao crime:

Se olharmos o cenário nas cidades, veremos que 80% dos crimes são cometidos por 20% dos delinquentes. Se os governos utilizarem a regra 80/20, iriam principalmente atrás dos 20% de bandidos que causam 80% dos crimes.

Não resolveria o problema todo, mas certamente uma enorme parte, o que liberaria tempo para correr atrás dos outros 80% com tranquilidade, pois eles causam muito menos danos.

## Como poderíamos utilizar o princípio de pareto 80/20, para melhorar o trânsito de qualquer cidade:

Outro cenário é o do trânsito.

Se observamos estatisticamente, 80% dos acidentes de trânsito são causados por 20% dos motoristas (aqueles que são mais irresponsáveis, não cumprem as regras de trânsito e ainda bebem muitas vezes).

Estes motoristas são os que deveriam ter suas carteiras de habitação cassadas, pois estes causam um enorme transtorno ao bom funcionamento de ruas e estradas.

A polícia neste caso, utilizando o princípio de pareto, não permitiria que estes 20% dirigissem e certamente teríamos uma queda abrupta de acidentes, beirando os 80%.

Após esta ação, cuidar dos 80% dos motoristas infratores que sobraram seria mais fácil, pois eles causariam apenas 20% dos problemas no trânsito.

## Um exemplo prático sobre produtividade em uma pequena empresa:

Agora imagine que você é dono de um restaurante e faz uma análise de seus pratos comparando com sua receita financeira. Você faz as contas e percebe que 20% dos seus pratos são responsáveis por 80% de sua receita financeira mensal.

Agora percebendo isso, você poderá aprimorar alguns outros pratos que você vê mais potencial, para que entrem nos 20% mais vendidos, poderá também retirar do cardápio aqueles que não tem mais potencial.

Assim ele poderá aprimorar a propaganda dos 20% mais fortes do seu cardápio e abrir caminho para continuar criando e inovando em sua empresa.

Perceba que se você não fizer isso, vai continuar investindo tempo e dinheiro naquilo que não te dá resultado e, portanto, não terá tempo nem de inovar com algo novo, nem de alavancar os 20% que te dá o maior resultado.

## O que a maioria das pessoas acredita e não estão certas...

Temos a tendência de esperar que todas as causas tenham mais ou menos a mesma relevância. As vezes isso até pode acontecer, mas posso lhe afirmar que é muito raro.

Um executivo pode até suspeitar que alguns clientes e alguns produtos são mais lucrativos do que outros, mas quando constatam numericamente o tamanho da diferença, é bem possível que se sinta surpreso e até espantado com a enorme diferença.

As pessoas que tem empregado o princípio 80/20, tem transformado suas vidas quando se fala em resultados. Os recursos que apresentam fraco desempenho podem deixar de ser usados, ou ser usados mais esparsamente. Já os recursos com resultados positivos, podem ser utilizados tanto quanto possível.

Por isso a aplicação do princípio 80/20 deve ser utilizada na nossa vida pessoal e profissional. Ele é fascinante e pode transformar a sua vida!!!

## Conclusão:

Resumindo, na maior parte do tempo não percebemos que apenas uma parcela pequena do nosso tempo e daquilo que fazemos é superprodutiva, enquanto a maioria dele tem baixa produtividade.

Se nós realmente percebermos esta diferença, em todos os aspectos de nossa vida, e fizermos uma mudança em relação a isso, podemos multiplicar tudo aquilo que damos valor.

Sendo bem direto, identifique os 20% da sua vida que realmente fazem a diferença, os potencialize e pare de perder tempo com os 80% que geram muito pouco resultado.

*Ricardo Borgheresi Calil*
*Gerente Regional – Sebrae Marília*

# MARÍLIA REALIZA A PRIMEIRA PROMOÇÃO COM LOJAS VIRTUAIS

ACESSE O
ACIM SHOPPING
AGORA MESMO

**marilia.dakki.com.br**

As 366 lojas participante da plataforma de comércio eletrônico desenvolvida pela Associação Comercial e Industrial de Marília estão sendo convidadas a participarem da primeira campanha promocional eletrônica no varejo mariliense. Denominada de "Black Dakki", durante o mês de Julho os consumidores internautas encontrarão produtos e serviços com valores bem abaixo do normal. "A ideia é oferecer para os lojistas oportunidades de aumentar o volume de vendas nesta época de pandemia", disse o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, que treinou a equipe comercial da entidade para abordar os lojistas oferecendo a participação na campanha, com a indicação dos produtos. "A maior atração da campanha é o produto ou serviço com preços incomparáveis", apontou o dirigente que programou investimento promocional em todos os veículos de comunicação que a entidade tem acesso para destacar as promoções. "A previsão é de um investimento diário de R$ 1 mil", calcula.

Adriano Luiz Martins lembra que a criação da plataforma foi recorde e a evolução das ferramentas tem sido conscientes e constantes. "Foi a primeira associação comercial do Brasil a lançar uma plataforma de marketplace", disse ao explicar que: marketplace é um espaço onde vendedores e compradores se encontram e fazem transações comerciais eletrônicas. "Falando mais especificamente do mundo virtual, marketplaces são plataformas onde vendedores oferecem os produtos e serviços a potenciais compradores", acrescentou o dirigente local e regional do centro-oeste paulista. Marketplace é um portal de e-commerce colaborativo; é um site que reúne ofertas de produtos e serviços de diversos vendedores. "O cliente, estando em um único lugar, encontra produtos de diversos fornecedores e marcas", definiu Adriano Luiz Martins de forma genérica. "Um marketplace reúne lojistas e consumidores, como se fosse um shopping virtual", comparou de forma prática.

O dirigente lembra que o "Acim Shopping Marília" que detém mais de 7.752 itens oferecidos já superou mais de 150 mil "views" e com uma média 2.500 visualizações ao dia, é considerado um potencial de vendas considerável. "Com essa visibilidade a empresa participante do shopping eletrônico da associação comercial e da campanha promocional estará em evidência sempre, aumentando a probabilidade de vender", falou Adriano Luiz Martins ao lembrar dados da Ebit|Nielsen que apontam nas dez semanas entre o final de fevereiro até a primeira semana de maio, a alta no número de pedidos pela internet que foi de 66% diante a igual período de 2019. "Já o faturamento cresceu 54%", destacou. "Só em abril, foram 10 milhões de pessoas que compraram pela primeira vez nas lojas virtuais brasileiras", observou o presidente da associação comercial que acredita no varejo eletrônico. "Quem ainda não havia adotado o e-commerce como canal de vendas, com receio dos custos de manter uma loja virtual, como é o caso de muitos pequenos empresários, teve de se desdobrar para se adaptar", falou.

A campanha promocional "Black Dakki" ocorrerá somente no mês de Julho, com 30 dias seguidos. "Na internet a pessoa consegue comprar e vender durante as 24 horas por dia nos 30 dias existentes no mês", recordou José Augusto Gomes ao preparar todos os detalhes para o lançamento da campanha. "O comerciante não paga nada para participar", explicou. "Apenas indicará os produtos promocionais em destaque que permanecerão apenas por 24 horas", ressaltou ao lembrar que o investimento total será da associação comercial. "A entidade investirá na promoção, enquanto que o lojista no produto e serviço colocados na promoção com preços incomparáveis", pontuou ao destacar que a plataforma de comércio eletrônico criada pela associação comercial é segura, e aceita pagamento através dos cartões de crédito e débito, além de boleto bancário.

Questionados sobre as expectativas quanto ao uso das novas tecnologias pelas grandes redes varejistas, 43% dos consumidores entrevistados esperam, principalmente, reduzir o tempo de procura dos produtos das lojas físicas e economizar o tempo que gastam nas filas dos caixas. Já 31%, por sua vez, dizem que as grandes varejistas podem utilizar a tecnologia para fazer com que entendam melhor um produto ou mesmo como utilizá-lo, ou ainda para permitir que experimentem novidades e lançamentos. Indagados sobre como se sentem toda vez que precisam fornecer os dados pessoais ao comprarem pela internet, 51% se dizem inseguros, contra 43% que declaram não ter problemas em dispor tais informações. "Na nossa plataforma a segurança é a maior possível, sem riscos de fraudes", garante o dirigente mariliense que acredita num grande movimento no shopping eletrônico.

Para acessar os produtos e serviços disponibilizados no "Acim Shopping Marília" o consumidor deve acessar: www.marilia.dakki.com.br ou pelo portal da associação comercial: www.acim.org.br e procurar as promoções que estarão destacadas e visitar todas as mais de 300 lojas cadastradas no shopping virtual. "Ao clicar nas imagens dos produtos as informações aparecem, inclusive o contato direto com a loja, quando começam os primeiros relacionamentos entre a loja e o consumidor", comentou Adriano Luiz Martins ao criar um ambiente rápido, prático e funcional para que todos ganhem tempo. "Tudo é combinado ali, e a operação financeira também", ressaltou ao mostrar a agilidade e funcionalidade da plataforma eletrônica. "Sempre no ambiente eletrônico, com todas as garantias possíveis e segurança necessária", enfatizou o presidente da entidade que pretende realizar mais campanhas neste sentido.

*Primeira grande promoção do Acim Shopping promete alcançar ainda mais os consumidores, alavandando as vendas na região.*



# BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

- CANTINA SOMANDO SABOR
- CENTERBITS
- COMERCIAL MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO SÃO JORGE
- CONSULTÓRIO ODONTOLOGICO
- EMPÓRIO AROMAS DA TERRA
- EMPÓRIO SANTA HELENA
- GARAGEM BEER DISTRIBUIDORA
- LINGO KIDS
- EIREN-TELECOMUNICAÇÕES
- GABRIEL LEVORATO ODONTOLOGIA
- GALERIA SAN REMO
- KELLY PLAZA
- MARIA LEOPOLDINA PEREIRA
- SUPERMERCADO SÃO JOSÉ

# Aplicativos úteis para você e seu negócio

## Memrise

Quer aprender inglês para fazer uma viagem? Precisando falar francês para o trabalho? Buscando se aprofundar na gramática do alemão? Ou talvez você queira aprender espanhol de forma rápida e gratuita? Então, junte-se à comunidade deste app que conta com mais de 45 milhões de alunos e desenvolva habilidades realmente úteis para o seu dia a dia com o Memrise. Um aplicativo grátis para aprender idiomas que realmente funciona!

## Houseparty

Quantas vezes você já se viu imaginando se aquela corridinha com a Uber sairia mais barata se você tivesse chamado um carro pela 99 ou Cabify? Manter-se atualizado nos preços de cada operadora de app de transportes tornou-se uma necessidade por conta própria e é em cima disso que o Vah atua. Simulando o seu trajeto mediante informações providenciadas pelo usuário e destacando valores aproximados de corridas nos principais provedores de serviço disponíveis no mercado. Os mais comuns de aparecerem são Wappa, Uber, Cabify e 99.

## Goodev

Bastante simples a ponto de sequer ocupar a tela inteira do seu smartphone, o Goodev nada mais é que um amplificador sonoro para seu aparelho. Ele traz ferramentas simples de manuseio, permitindo que você ajuste os graves dos sons e o volume geral por meio de um menu de configurações simples de ser entendido. É um app sem segredos, que facilita bastante na hora de ouvir aquela música que acaba abafada pelos equalizadores padrão do Android. Se você é um entusiasta da música, vale a pena manter esse app em seu radar.

## Alfred

O Alfred pode tornar qualquer smartphone em uma câmera de vigilância, permitindo que você acompanhe o feed do que ele capturar por meio de um segundo smartphone ou pelo navegador de seu desktop/laptop. O uso de dois smartphones atribui um caráter de mobilidade ao app, ao configurar um deles como "Transmissor" e o outro como "Espectador". Assim, mesmo que você tenha que sair e deixar sua residência desocupada, você consegue checar se está tudo em ordem, eliminando suas preocupações da cabeça.





# Brasileiros estão entre os que mais utilizam celulares

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, não se surpreendeu com o resultado de recente pesquisa que aponta os brasileiros que passaram três horas e 45 minutos, em média, utilizando aplicativos dos "smartphones" em 2019, colocando o Brasil entre os três países do Mundo que mais consomem tempo no aparelho digital. O índice é 35% maior do que em 2017. "Essa é uma característica que os empresários devem prestar atenção", disse o dirigente mariliense ao apontar uma tendência a ser utilizada no varejo. "Precisamos atingir esse público que gosta e sabe usar os "smartphones", sendo um público que só crescerá", disse o dirigente ao enxergar no comércio eletrônico a melhor oportunidade para o varejo em período de pandemia da Covid-19, quando o Decreto Estadual 64.881/2020 proíbe a abertura da maioria das lojas do comércio.

De acordo com a pesquisa desenvolvida o país foi superado pela China, onde as pessoas mexem com os aparelhos durante quase quatro horas, e a Indonésia, onde o tempo diário chegou a quatro horas e 40 minutos. Em seguida, vêm a Coreia do Sul (três horas e 40 minutos) e Índia (três horas e 30 minutos). Na comparação entre 2019 e 2017, a China obteve a maior ampliação (60%), seguida pela Índia, o Canadá e a França (25%), a Indonésia (20%) e o Brasil, a Alemanha, Coreia do Sul, o Japão e Reino Unido (15%). "Como comerciantes precisamos chamar a atenção deste público, e manter uma relação eletrônica com ele", falou Adriano Luiz Martins ao observar nesta mesma pesquisa da Aple Annie, que mostra que no recorte por idade, a chamada geração "Z" (nascida entre 1997 e 2012) passou três horas e 46 minutos ligada nos "smartphones" por mês.

Outra informação que chamou a atenção do dirigente de Marília foi quanto aos aplicativos de e-commerce. "Entre 2018 e 2019, os brasileiros ampliaram em 32% a sua presença nesse tipo de ferramenta", observou Adriano Luiz Martins, ao citar, como exemplo, o caso dos aplicativos de entrega de comida. O número de sessões nesse tipo de ferramenta entre os usuários do Brasil foi de 8 bilhões, ficando atrás dos Estados Unidos (10 bilhões) e da Indonésia (20 bilhões). "Essa é uma mudança de comportamento que nos interessa quanto ao nosso shopping virtual", apontou o presidente da associação comercial ao indicar o endereço eletrônico: www.marilia.dakki.com.br como o local para as comercializações de produtos e serviços exclusivos de empresas de Marília. "São mais de cinco mil itens já disponíveis", alertou ao mostrar o crescimento do e-commerce local em menos de 40 dias em atividade.

Esta mesma pesquisa mostra que entre as redes sociais, o estudo não divulgou ranking mundial, mas registrou a força do aplicativo chinês Tik Tok. A lista de mais baixados no Brasil é formada por: Whatsapp, Status Saver, Snapchat, Telegram e Hago. "Esses são alguns dos locais que devemos procurar um novo público consumidor", falou ao mostrar o crescimento das mídias sociais em que os comerciantes devem procurar utilizar para intensificarem as vendas no varejo.

*Em 2019 o Brasil ficou entre os três países do mundo que mais consomem tempo no celular, o índice é 35% maior do que em 2017*

# Associação Comercial amplia isenção nas mensalidades

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília decidiu em reunião ordinária do grupo executivo, a ampliar o prazo de isenção de mensalidades dos associados para mais dois meses. Logo no início da quarentena, quando o Governo do Estado de São Paulo decretou o fechamento da maioria das lojas do varejo paulista, houve a isenção do pagamento das mensalidades de Abril e Maio, por parte da diretoria executiva, ampliando agora o prazo para mais dois meses: Junho e Julho. "Compreendemos a situação que todos estão passando e a nossa proposta é de eliminar dificuldades para o empreendedor mariliense", defendeu Adriano Luiz Martins que após uma recondução do plano financeiro da entidade, apresentou a proposta para a diretoria que aprovou. "Pode não significar muito para o associado, mas é uma demonstração de que somos solidários", falou ao determinar a isenção para mais dois meses.

O superintendente da associação comercial mariliense, José Augusto Gomes, promoveu uma série de modificações organizacionais, bem como renegociação com prestadores de serviço, fornecedores e parceiros, no sentido de amenizar o impacto econômico interno causado pela pandemia. "Infelizmente houve a necessidade de reajustes, acertos e realocações", comentou o dirigente que desde o início tem tomado medidas imediatas com o intuito de causar o menor impacto econômico possível na entidade que administra. "Não é uma situação agradável para ninguém", falou ao promover férias, licenças e alteração de turnos de trabalho. "Tudo dentro das normas e regras estabelecidas pelos decretos estadual e municipal", disse o superintendente que prevê queda de receita como em qualquer empresa ou instituição social. "Sem consumidor as lojas não utilizam os nossos serviços", admitiu o gestor que tem procurado evitar o desemprego, e tem diminuído drasticamente os investimentos.

O presidente da associação comercial acredita que o importante neste momento de crise generalizada no varejo é estimular a retomada da economia. "Aos poucos as lojas vão buscando o ritmo normal e isso afetará diretamente o movimento da associação comercial que oferece quase 30 tipos de serviços diferentes", falou Adriano Luiz Martins em tom de preocupação, afinal, a entidade depende diretamente do movimento do comércio em geral para a utilização dos serviços existentes. "O sistema de consulta de crédito, por exemplo, sem consumidor não tem motivo da loja consultar", comparou ao apontar todos os serviços diretos e indiretos relacionados com o movimento das lojas. "O uso dos serviços é baseado na quantidade de acesso. Não havendo, ou diminuindo drasticamente, o pagamento a nós é afetado diretamente", explicou o dirigente mariliense confiante na recuperação a partir de Junho.

Com uma grande quantidade de prestação de serviço há décadas o valor da mensalidade deixou de ser a principal fonte de receita da associação comercial. "É de fundamental importância para o vínculo entre a entidade e o associado, e mais ainda do ponto de vista do compromisso profissional e respeito com aqueles que nos prestigiam", disse José Augusto Gomes ao gerenciar as diversas fontes alternativas criadas pela entidade nos últimos anos. "As mensalidades são estratégicas e fundamentadas dentro do nosso regimento interno", explicou ao prever a queda de receita com a quarentena e promover ações de enxugamento de despesas. "Ainda não atingimos o ponto de equilíbrio, mas estamos próximos", falou ao comunicar a isenção para mais dois meses.

*Diretoria da associação comercial decide ampliar prazo de isenção de mensalidades para os meses de Junho e julho*

# Demanda reprimida atrai consumidores para as lojas

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, considerou como esperado o grande número de consumidores entre as lojas da cidade, com a reabertura do varejo, após 70 dias de fechamento obrigatório, através de Decreto Estadual. "Muitas pessoas aproveitaram o primeiro dia para colocarem as contas em dia e a compra de necessidades emergenciais", justificou o dirigente mariliense que esteve circulando pelas principais ruas do centro comercial da cidade e observou um número anormal de pessoas circulando entre as lojas, principalmente, na formação de filas para pagamento de carnês. "Não acredito que isso se mantenha nos próximos dias", imagina o presidente da associação comercial que já aguardava esse tipo de comportamento. "O importante são os cuidados necessários para o atendimento público", frisou.

O centro comercial da cidade de Marília teve movimento intenso logo nas primeiras horas da segunda-feira, dia 01 de Junho, após publicação no Diário Oficial, na edição de número 2.697, em que a Lei Municipal de número 8.543 estabelece normas para a reabertura do varejo mariliense durante a quarentena estabelecida pelo Governo do Estado de São Paulo. Esse movimento intenso de pessoas e automóveis entre as ruas dos principais corredores comerciais da cidade, com maior intensidade no centro comercial, chamou a atenção de muitas pessoas. "Com uma demanda reprimida de tanto tempo, era de se esperar que muitos saíssem de casa logo no primeiro dia", comentou Adriano Luiz Martins ao conversar com vários comerciantes, que também são da opinião que o movimento cairá com os próximos dias. "Ainda precisamos de tempo de adaptação entre comerciantes, comerciários e consumidores", disse Adriano Luiz Martins.

Para o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, os comerciantes e comerciários devem ser vigilantes quanto a segurança de todos dentro da loja. De acordo com o dirigente mariliense é preciso respeitar "na risca" o que determina a lei, quanto ao distanciamento e a higienização. "Um deve vigiar o outro e todos vigiam todos", falou ao pedir a colaboração de comerciantes e comerciários para que fiscalizem a forma correta e importante do uso das máscaras faciais, a presença do álcool em gel, as proteções dentro da loja, e a mudança de comportamento no atendimento. "A vigilância é bom para todos", ressaltou José Augusto Gomes que pede aos interessados que se informem no portal da associação comercial (www.acim.org.br) sobre os cuidados necessários e que contemplam a Lei Municipal. "Deixar de atender ou chamar a atenção de um consumidor descuidado, não perde cliente e sim ganha respeito da maioria", falou ao apoiar atitude de proteção.

As lojas do comércio da cidade de Marília estarão funcionando de segunda a sexta-feira, das 10 as 16 horas em turno único. Aos sábados serão das 9 as 13 horas, com duas horas semanais que exigirão combinação entre empregadores e empregados, com troca através de folgas. "Esse período evita aglomerações com os trabalhadores industriais, que encontram mais dificuldades na mudança dos turnos", justificou Adriano Luiz Martins que considera este comportamento com o mais adequado por enquanto. "Futuramente vamos avaliar, e havendo a diminuição dos contágios podemos avançar mais na flexibilização", disse o presidente da associação comercial que está acompanhando o desempenho das lojas no varejo em toda a região centro-oeste paulista. "Cada cidade vive uma realidade e por isso os comportamentos são diferentes", comentou o dirigente de Marília.

*Movimento nas ruas da cidade de Marília chama atenção, porém, era esperado, segundo a associação comercial*

ACCELULAR
NUNCA FOI TÃO FÁCIL ECONOMIZAR
REDUÇÃO DE ATÉ 40% NA CONTA DE CELULAR
AGENDE UMA VISITA COM UM CONSULTOR 14 3402-3300 14 99768-8168
ACIM MARÍLIA/SP

A segunda Estação Rodoviária da cidade de Marília, que também foi considerada como um modelo revolucionário para a época, não se manteve por muito tempo, por não ter o projeto inicial concluído e por ser localizado na região central da cidade. O prédio existe até hoje, onde funciona uma rede de ensino.

A atual Estação Rodoviária da cidade de Marília, também é vista como um projeto arquitetônico arrojado, moderno e prático, chamando a atenção pelas formas diferenciadas, ficando em local estratégico, ás margens dos entroncamentos das rodovias estadual e federal, que passam pela cidade de Marília.

# AGENDA ACIM

## CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

Entrega de cobertores ao Fundo Social de Solidariedade do Município de Marília, como faz anualmente a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília

Reunião na Faculdade de Medicina de Marília, mantenedora do Hospital das Clínicas de Marília, com a doação de 18 tablets que serão utilizados pelos pacientes

Encontro realizado na sede da associação comercial para avaliação da situação atual do varejo diante da pandemia da Covid-19 que afetou diretamente o comércio

Encontro entre representantes da Prefeitura de Marília com um grupo de comerciantes da cidade para ajudar nos detalhes do decreto municipal de flexibilização

Reunião com representantes do Banco Santander para a discussão de linhas de crédito para o comércio e acesso rápido e prático

Visita do ex-prefeito, ex-deputado estadual e ex-deputado federal por Marília e região, Abelardo Camarinha, com parte da diretoria da associação comercial

Reunião com então comandante do BPMI-4, Tenente Coronel Sérgio Nonato, para a discussão de medidas de segurança para o comércio de Marília

Encontro promovido pela diretoria da associação comercial com o Prefeito Daniel Alonso e Marcos Rezende, presidente da Câmara com um grupo de comerciantes da cidade

# Dirigente da Acim pede mais atenção para prevenção

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, considerou "preocupante" os dados apresentados pelo Governo do Estado de São Paulo, na primeira avaliação sobre a quarentena flexibilizada. "Esse novo mapa criado pelo Governo Estadual mostra que devemos ter mais atenção para as ações preventivas com inteligência", disse o dirigente mariliense em tom de preocupação. "Para Marília não vai mudar nada, a não ser em saber que o perigo está mais evidente e que temos que ser vigilante aos protocolos preventivos", ressaltou o presidente da associação comercial que determinou intensificação nas atividades de informação e orientação aos lojistas da cidade. "A situação é delicada a todos indistintamente. Devemos estar preocupados com a pandemia e seguir a recomendação das autoridades de saúde", falou ao observar o quadro paulista se agravar.

De acordo com o dirigente da associação comercial depois do imbróglio inicial entre os governos municipal e estadual, a partir de agora, com as definições seguidas, isto equacionará a situação trazendo mais serenidade para as futuras decisões por parte dos lojistas. "Parece que a partir de agora temos um caminho mais claro a ser seguido e vamos cumprir o que determina a lei", falou ao ratificar o funcionamento do comércio dentro do que pede o decreto atual, seguindo radicalmente os protocolos de prevenção, enquanto que os shoppings estão com horários diferentes. "É esse o cuidado que devemos ter, para não retrocedermos no monitoramento do Governo do Estado", disse Adriano Luiz Martins ao enxergar na preocupação em seguir o protocolo a única forma de controlar a contaminação e avançar para as próximas fases. "Se enxergam no comércio o maior risco, que tenhamos o maior cuidado possível de forma interna e externa", opinou o presidente da associação comercial.

Sobre a questão do nivelamento de praticamente todo o Estado de São Paulo para a "cor laranja" e outras três regiões para a "cor vermelha", Adriano Luiz Martins afirma que cada região tem que fazer a parte que lhe cabe. "Não pode haver relaxamento em nenhum aspecto até o vírus estar sob controle", defende o dirigente de Marília que enxerga mais coerência no quadro apresentado agora do que no anterior. "Não vou entrar no mérito da capital e Grande São Paulo, mas no interior a impressão que se tem que agora faz mais sentido do que antes", disse sem entrar nas comparações dos números apresentados pelos municípios e o Governo do Estado. "A regra do jogo é essa e temos que jogar o jogo de forma inteligente", frisou ao acreditar que a situação de Marília é a menos pior no comparativo com outras regiões.

Diante do quadro atual, analisado quinzenalmente pelo Governo do Estado de São Paulo, o que não reflete a realidade de momento, Adriano Luiz Martins volta a apontar o comércio eletrônico como o principal complemento para o comércio varejista. "Não se sabe o tempo que tudo isso vai ter, por isso, insisto na observação do comerciante em utilizar o comércio eletrônico como a opção mais viável para o momento", repetiu o dirigente ao indicar o portal da associação comercial como a forma rápida, prática e segura para iniciar a comercialização eletrônica, através do cadastramento no "Acim Shopping Marília", através dos endereços: www.marilia.dakki.com.br e www.acim.org.br. "Ao se adaptar ao comércio eletrônico, quando estivermos no "novo normal", a loja terá duas opções de vendas", disse. "O comerciante não perde nada e se aperfeiçoa no atendimento eletrônico", falou.

guard life

EMPRESAS

DADOS | VOZ | IOT & SEGURANÇA | CLOUD COMPUTING | DATA CENTER | SERVIÇOS DE T.I

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

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

**Entre em contato e conheça mais sobre os nossos serviços!**

Av. Santo Antônio 4232 | Marília-SP

(014) 3434-0400 | life.com.br/empresas | corporativo@life.net.br