REVISTA

CONNECT

ACIM

PROTEJA OS EMPREGOS DA SUA FAMÍLIA

COMPRE DE EMPRESAS DE MARÍLIA

CONECTANDO VENDEDORES COM CONSUMIDORES, O ACIM SHOPPING É A PLATAFORMA QUE BUSCA FORTALECER OS EMPREGOS E O COMÉRCIO DE NOSSA CIDADE.

ACIM
MARÍLIA/SP

Junho/2020 • Nº 94 • Ano 08

PROTEJA OS EMPREGOS DA SUA FAMÍLIA. COMPRE DE EMPRESAS DE MARÍLIA.

FAÇA O SEU **AMOR FELIZ**
COM O ACIM SHOPPING

ACIM MARÍLIA/SP acim.org.br acimariliasp

mustache

O comércio eletrônico é a única saída

Não tenho medo de errar de que neste período de pandemia da Covid-19 o comércio eletrônico é a única alternativa para o comerciante que ficou de fora da lista de estabelecimentos essenciais do Decreto do Governador do Estado de São Paulo, João Dória, nesta quarentena. Somente aqueles que conseguem trabalhar com as portas fechadas e sem atendimento público, características do e-commerce, é que se mantiveram e quem não tinha esse comportamento teve que buscar meios de voltar a atividade, ou então ficar parado e fechado. A associação comercial fez de tudo, e mais um pouco, para que em curtíssimo espaço de tempo, os comerciantes passassem a ter a oportunidade, incluindo o Dia das Mães, celebrado no segundo domingo de Maio. Felizmente deu tempo e muitos lojistas conseguiram atingir uma razoável venda neste segundo melhor período do varejo nacional.

Não tenho a menor dúvida de que a pandemia tem nos obrigados a sermos mais ousados e passarmos a olhar além do alcance anterior. Estamos sendo obrigados a fazer com que o nosso negócio se mantenha por caminhos inimagináveis e para muitos, bem desconhecido. Isso para o comércio é algo muito anormal, afinal, as transformações acontecem com o tempo e com a mudança lenta do comportamento do consumidor, que por sinal, é quem ditava a regra do varejo.

Isso me fez lembrar das vendas com cheques. Cheguei a ouvir muitas vezes de que o cartão de crédito não vingaria, de que nunca substituiriam o dinheiro de papel, com o dinheiro de plástico, e hoje vivo na era dos bitcoins, o chamado dinheiro virtual. Tudo isso é transformação que o tempo faz a adaptação. Não é o que está acontecendo nesta época de pandemia, que começou sendo um problema de saúde, está sendo um problema político e em breve viveremos (ou já começamos) a viver o problema econômico. Ainda chegará brevemente o problema social, que teremos que rever outros tipos de comportamento. Enfim, não podemos e devemos subestimar o que seja. Quando a gente começar ouvir sobre mudanças, o ideal é estar aberto para tentativas e fracassos para ver dar certo. Não desistir e nem achar que seja algo de outro mudo. A civilização dos povos mostra que é na dificuldade que acontecem os grandes saltos da humanidade.

Em tempo recorde a diretoria da associação procurou criar um local de negócios para pequenos, médios, micro e até grandes comerciantes. O importante é que fique claro que são apenas lojas da cidade de Marília. E o consumidor pode ficar descansado em negociar com qualquer uma dessas empresas, ajudando na manutenção da loja e na preservação dos empregos dos marilienses. Esse é o outro lado da nossa plataforma. Ensinar a população, em épocas de globalização, valorizar o que é da cidade para a cidade. Pensar no coletivo e não no individual. Pensar em centenas de famílias que dependem dos empregos gerados pelas lojas de Marília que só irão se manter com vendas. Não tem outra forma. Sejam vendas no balcão ou na internet.

Fica o convite para que as pessoas entrem em nosso shopping virtual e vejam o que foi criado. Opinem, façam sugestões, afinal, estamos trocando o pneu do carro, com o carro em pleno movimento. O tempo, hoje, é o nosso adversário.

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 **PANDEMIA NO COMÉRCIO**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL INICIA CAMPANHA PROTECIONISTA

10 **PANDEMIA COVID-19**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL QUER COLABORAR COM VISITAS ELETRÔNICAS

12 **INVESTIMENTO NO COMÉRCIO**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL PEDE ASSISTÊNCIA PARA APOSENTADOS

14 **ARTIGO**
QUAL A MELHOR FORMA DE APRENDER E TRABALHAR COM MEUS CONCORRENTES?

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

21 **CORONAVÍRUS**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ORIENTA BUSCA POR BENEFÍCIO

24 **ASSOCIAÇÃO COMERCIAL**
DIRETORES E CONSELHEIROS ANALISAM CRISE NO COMÉRCIO

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

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

30 **JUSTIÇA TRABALHISTA**
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL FAZ ALERTA PARA NOVOS COMPORTAMENTOS

8

DÍVIDA NO VAREJO
DÉBITOS PARCELADOS SÃO POSSÍVEIS, DIZ ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

22

COMÉRCIO ELETRÔNICO
ACIM SHOPPING CHEGA A MAIS DE MIL ITENS CADASTRADOS

16

COMÉRCIO ELETRÔNICO
SHOPPING VIRTUAL É A PRINCIPAL ALTERNATIVA PARA O LOJISTA

Associação Comercial inicia campanha protecionista

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília iniciou, durante o mês passado, uma ampla campanha com placas espalhas pela cidade no sentido de conscientizar a sociedade a valorizar as empresas de Marília para os marilienses. "Está na hora de nos proteger", disse o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, ao desenvolver a campanha em pontos estratégicos no município. "Neste período de pandemia em que a economia está sendo estraçalhada, precisamos proteger a economia própria estimulando as empresas locais", disse ao defender este propósito com o oferecimento de uma plataforma eletrônica que disponibiliza para o comerciante em geral e consumidores, a possibilidade de efetuar compra e venda pela internet. "O cidadão de Marília tem que ter esta conscientização de que precisa comprar o que precisa através das lojas de Marília, e pela internet", defendeu.

De acordo com o dirigente mariliense muitas famílias marilienses dependem do comércio, sendo o segmento que mais emprega na cidade. Através das lojas da cidade a economia circula com o pagamento de impostos que (em tese) são destinados ao benefícios da sociedade. "Quando se compra através de uma loja de nossa cidade, estamos proporcionando a condição de subsistência de muitas pessoas", falou ao mostrar o benefício de forma direta e indireta. "Uma loja oferece além de produtos e serviços: empregos, pagamentos de impostos, investimentos e oportunidades", apontou o dirigente que acredita no despertar da sociedade pela campanha. "Se o mariliense utilizar somente as lojas de Marília para se manter nesta pandemia, vamos atravessar esse período com menos traumas", falou entusiasmado ao lançar a campanha.

Com o slogan: "Proteja os empregos de sua família", a diretoria da associação comercial mariliense está alertando ao fato de que dezenas de milhares de famílias dependem das lojas da cidade para se manterem. "É o efeito dominó", apontou. "É a através da loja (seja de que tamanho for) é que mantém a vida das pessoas", frisou. "A partir do momento que a loja não vende, ela será obrigada a fechar e ai todos perdem e a situação fica mais insustentável", apontou Adriano Luiz Martins bastante preocupado com a situação das empresas da cidade, diante do fechamento e paralisação de grande maioria. "Através do portal eletrônico: www.marilia.dakki.com.br é possível ajudar na manutenção da empresa de Marília, que afetará diretamente em centenas de famílias", falou ao mostrar a importância do protecionismo local. "Agora é hora de deixar a vaidade, o orgulho e outros tipos de sentimento para ajudar a sociedade num todo. E todos serão atingido positivamente", falou ao mostrar a importância do fortalecimento das lojas de Marília, por parte dos marilienses.

O "Acim Shopping Marília" oferece dezenas de ofertas do varejo em geral através da compra e venda pela internet, num ambiente seguro, confiável e prático. "Tanto para comerciante, como para consumidor, o shopping eletrônico é a única ferramenta que temos para fazer com que as lojas de Marília se mantenham ativas neste período de pandemia", falou ao dizer que somente lojas da cidade é que participam do shopping eletrônico. "Muitas lojas retomaram as atividades, com portas fechadas, e estão atendendo pela internet, entregando produtos via delivery ou drive thru", falou ao criar um ambiente dentro do que especifica o Decreto Estadual que proíbe a abertura da maioria das lojas do varejo em geral. "Essa campanha é para mostrar ao mariliense que a melhor alternativa é priorizar as lojas da cidade, para o bem de todos", falou o presidente da associação comercial.

Campanha iniciada pela associação comercial valoriza a compra e venda pela internet das lojas de Marília pelos marilienses

Débitos parcelados são possíveis, diz Associação Comercial

Dentro da política de atividades focadas na crise generalizada no varejo, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília, está orientando os empresários de que a Procuradoria Geral da República prorrogou prazos para negociação de dívidas, por conta da pandemia do novo coronavírus (Covid-19), instituindo transação extraordinária, que possibilita o parcelamento de débitos inscritos em dívida ativa. "Essa é mais uma alternativa que o empresariado encontra para amenizar os efeitos da crise econômica que se instituiu no Brasil", disse Adriano Luiz Martins, ao conversar com o advogado tributarista Angelo Ambrizzi, que explicou as condições existentes. "Hoje precisamos reunir o máximo de informação possível nesta área, para um melhor planejamento financeiro da empresa", comentou o presidente da associação comercial que se mostra muito preocupado com as consequências da pandemia no comércio.

De acordo com o profissional do Direito especializado na área tributária, as condições oferecidas pela Procuradoria Geral da República são: entrada de 1% do valor atualizado do débito, dividida em até 3 vezes, e o saldo remanescente poderá ser parcelado em: até 81 parcelas, sendo que o valor de cada prestação não poderá ser inferior a R$ 500,00; em até 97 parcelas, nas hipóteses de contribuinte pessoa física, empresário individual, microempresa ou empresa de pequeno porte, sendo que o valor de cada prestação não poderá ser inferior a R$ 100,00; em até 57 parcelas, nos casos de contribuições sociais previstas na alínea "a" do inciso I e no inciso II do caput do art. 195 da Constituição. "Apesar de serem claras as observações, é sempre bom consultar um contabilista e um advogado sobre o assunto", reforçou o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, que está repassando a informação para os comerciantes que fazem parte do quadro associativo da entidade.

Segundo Angelo Ambrizzi, inicialmente, o prazo para adesão da transação era até 25 de março de 2020, mas por conta da gravidade da pandemia e de seus reflexos financeiros, a possibilidade de aderir à transação extraordinária foi prorrogada até 30 de junho de 2020. "Numa época em que a parte financeira da empresa está sensível, por falta de entrada de recurso com a paralisação, talvez seja uma excelente oportunidade para aderir a este programa", comentou Adriano Luiz Martins que, além de buscar alternativas para a retomada das atividades no varejo, dentro do que estabelece o Decreto Estadual, está articulando linhas de crédito para financiamentos junto as instituições financeiras. "O planejamento financeiro da empresa, neste momento, deve ser detalhista, para evitar o fechamento da empresa e procurar manter os empregos existentes", defendeu.

Comerciantes associados ou não que se interessarem pelo parcelamento de dívida ativa podem procurar a Associação Comercial e Industrial de Marília para mais detalhes. "A informação é a nossa maior arma contra a crise", apontou Adriano Luiz Martins ao combater os chamados "Fake News", que prejudicam o planejamento administrativo da empresa. "Decisões precisam ser tomadas rapidamente e com segurança", disse o presidente da associação comercial mariliense ao sugerir ao empresariado que se mantenha atento e, na dúvida, consulte a entidade. "Criamos um departamento de gerenciamento de crises, exatamente para orientar o empresariado em geral", disse ao reunir advogados, jornalistas, publicitários e representantes de departamentos para a análise dos problemas apresentados pelos associados.

Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial, indica alternativa para quem está na dívida ativa

Associação Comercial quer colaborar com visitas eletrônicas

A diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília considerou oportuna a atividade do Hospital das Clínicas/Famema, no sentido de estimular o desenvolvimento do "Programa de Televisitas", que trata de um acompanhamento do estado de saúde do paciente pelo familiares, de forma remota a partir do uso de tecnologias. "Uma necessidade que surgiu recentemente em decorrência da pandemia da Covid-19", disse entusiasmado o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, ao conversar (dentro das medidas de higiene e distanciamento) com a superintendente do Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina de Marília (HCFAMEMA), Paloma Libanio, que explicou com riqueza de detalhes o programa de enfrentamento ao Covid-19. "O HCFAMEMA compõe a rede de atenção à saúde do Sus, prestando assistência à saúde em média e alta complexidade em ambientes: ambulatorial e hospitalar", explicou a dirigente do hospital público ao acrescentar o atendimento a 62 municípios do centro-oeste paulista.

A proposta inicial do "Programa de Televisitas" pretende atender 15 pacientes internados em isolamento respiratório, que contam com a possibilidade da suspensão de acompanhantes e visitas aos pacientes internados, por falta de espaço e a preocupação de contaminação. De acordo com Paloma Libanio ao desenvolver o programa do Estado de São Paulo, a ideia é diminuir o trânsito de pessoas dentro do ambiente hospitalar auxiliando no isolamento social de acordo com as recomendações da OMS, Ministério da Saúde e da Secretaria de Estado da Saúde. "O programa vai estimular a manter as práticas de comunicação entre pacientes e familiares de forma eficaz durante a pandemia Covid 19", reforçou a dirigente hospitalar ao lembrar que este tipo de atendimento é pautado em práticas humanizadas com aporte psicossocial no processo de hospitalização durante a pandemia da Covid 19. "É a solução para o momento", concluiu Adriano Luiz Martins.

Ao explicar como funcionará o programa no complexo hospitalar mariliense mostrando os recursos humanos, com a equipe de comunicação e acolhimento, formado por psicólogos e profissionais de outra categorias, existe a necessidade de adquirir 18 "tablets" com recurso 3G/4G ou rede, além de programas como o "Acess Point Ponto de acesso Remoto". "Queremos minimizar do sofrimento diante da hospitalização no momento da pandemia, proporcionando o mínimo de qualidade ao paciente e os familiares", resumiu Paloma Libanio ao chamar a atenção para a participação da associação comercial mariliense nesse programa. "Vamos estudar uma forma de participar desta iniciativa, mesmo sabendo que o momento é bem complexo para o empresariado, mas acredito na possibilidade de colaborar de alguma forma", disse o presidente da entidade empresarial, sensível a situação do hospital de Marília e os pacientes.

Adriano Luiz Martins desde o início da pandemia tem participado de inúmeras reuniões com autoridades local, regional, estadual e nacional, no sentido de buscar uma solução que venha a atender as necessidades do comércio varejista. "Mas quando se fala em internação, envolvemos a humanidade, afinal, qualquer pessoa está sujeita a este tipo de situação", disse sem preconceito. "Se não bastasse o isolamento domiciliar, que não é fácil, imagino como deve ser difícil o isolamento individual numa enfermaria e ainda necessitando de cuidados médicos que não dará conta de atender a todos como é preciso", falou ao colocar-se a disposição do complexo hospitalar mariliense na possibilidade de se envolver neste programa estadual.

Encontro realizado na associação comercial explicou o funcionamento do programa de visitas eletrônicas

CARTÕES PERSONALIZADOS

Para agregar a venda, adicione cartões personalizados de dia dos namorados. Há inclusive a possibilidade de cartões com chips que gravam frases ou tocam músicas. É a tecnologia dando a sua mãozinha para vender mais.

CESTAS ESPECIAIS

Nas cestas de mimos para namorados, acrescente morangos, além do básico bolo e biscoitos. Você também pode montar cestas com bichinhos de pelúcia e acrescentar vales-presente em promoção.

PROMOÇÕES CASADAS

Uma ótima ideia é oferecer promoções casadas, pode ser algo do tipo: "Faça uma escova e aproveite uma manicure de graça". Ou ainda: "Hidrate seus cabelos e ganhe um vale-maquiagem". As mulheres adoram.

Associação Comercial pede assistência para aposentados

Numa época globalizada e com dependência da Internet, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília está iniciando uma campanha para que jovens e pessoas que gostam de lidar com a internet, auxiliem os idosos e aposentados, a receberem os benefícios prometidos pelo Governo Federal, que vai liberar antecipadamente o 13º salário, ou seja, mais dinheiro para ser investido na economia de Marília. "Precisamos canalizar esses recursos e ajudar as empresas da cidade", defendeu Adriano Luiz Martins que em breve apresentará uma campanha em favor das lojas de Marília, para que recebam ajuda do consumidor de Marília. "É hora de defendermos o nosso comércio, valorizando as lojas da cidade, e fazendo com que o dinheiro volte a circular entre nós", enfatizou o dirigente que vem defendendo o protecionismo local. "Mariliense ajuda mariliense", frisou.

Normalmente os beneficiados pelos programas governamentais estão encontrando dificuldades em acessar os aplicativos específicos para cadastramento e atualização de dados pessoais. Seja por falta de sinal da internet, aparelho ou até mesmo conhecimento, e assim sendo, a diretoria pretende criar condições para isso, dentro das normas de higienização e distanciamento. "Mas o ideal é que filhos, netos, adultos e até amigos, que estão mais familiarizados com a internet, "smarthphones", "notebooks" e computadores, ajudem os idosos e aposentados a resgatarem os benefícios", orientou Adriano Luiz Martins, que acredita na utilização de parte deste recurso para as lojas do varejo de Marília. "Precisamos fazer chegar esse dinheiro governamental para as pessoas de nossa cidade, ajudarem no reaquecimento de nossa economia", falou.

Para quem ganha um salário mínimo, a primeira parcela do 13º salário esteve disponível de 24 de Abril a 08 de Maio, enquanto que aqueles que recebem mais de um salário mínimo, o período para o resgate do benefício foi de 04 a 08 de Maio. Para o recebimento da segunda parcela do 13º salário para aposentados que recebem até um salário mínimo é de 25 de Maio a 05 de Junho, e para os recebedores com mais de um salário mínimo, o período para a 2ª parcela é 01 a 06 de Junho. "Tudo isso estará disponível para aqueles que estão regularizados aos programas do Governo Federal", alertou o presidente da associação comercial ao tomar conhecimento de que muitas famílias dependem deste recurso para sobreviverem. "Ao ajudar um idoso ou aposentado a se regularizar, é um ato de humanidade", reforçou Adriano Luiz Martins superando a necessidade econômica da cidade.

Ainda no período de pandemia com o fechamento da maioria das lojas da cidade, a sugestão do dirigente da associação comercial é para que o comércio eletrônico seja a alternativa. "Esse é outro detalhe que os aposentados e idosos devem aprender", acrescentou Adriano Luiz Martins ao estender a ajuda não só para a atualização cadastral aos programas, mas também ensina-los a utilizar o comércio eletrônico, com as plataformas digitais de e-commerce. Através do endereço eletrônico na internet: marilia.dakki.com.br dezenas de lojas genuinamente mariliense oferecem produtos e serviços que devem ser consumidos por cidadãos de Marília. "Um local de fácil acesso, seguro, prático e garantido", enfatizou o presidente da associação comercial mariliense ao acreditar na aproximação emocional entre pessoas com a ajuda oferecida aos aposentados e idosos em condições de investirem nas lojas da cidade de Marília. "Será importante para a sociedade, e ao mesmo tempo prazeroso para quem ajuda e é ajudado", defendeu.

Idosos são incentivados a comprar no comércio de Marília

É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS!

PARA CRESCER

CLUBE DO ASSOCIADO
APLICATIVO OFICIAL DA ACIM

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
CAMPANHAS PROMOCIONAIS, SORTEIOS E AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO — GRATUITO

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

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

LOCAÇÃO DE ESTANDES
INSTALAÇÃO COMPLETA DE ESTANDES PARA O SEU EVENTO

EMPREENDER
NÚCLEOS SETORIAIS COM ENCONTROS PERIÓDICOS — GRATUITO

CONSELHOS
JOVEM EMPREENDEDOR, MULHERES, ADVOGADOS, DESENVOLVIMENTO, ETC — GRATUITO

ACIM SHOPPING
MARKETPLACE PARA VENDA DE PRODUTOS E SERVIÇOS PELA INTERNET
GRATUITO ATÉ 31/08/2020 — GRATUITO

PARA ECONOMIZAR

ACCERTIFICADO
CERTIFICADOS DIGITAIS ICP BRASIL PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA — GRATUITO

CARTÃO ACCREDITO
GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO
ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

SCPC
CONSULTA PESSOA FÍSICA, JURÍDICA E PROSPECÇÃO QUALIFICADA DE MERCADO

DEPARTAMENTO JURÍDICO
ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS — GRATUITO

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
DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE GRADUAÇÃO E TECNOLÓGICOS — GRATUITO

*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

Qual a melhor forma de aprender e trabalhar com meus concorrentes?

Quando pensamos em um determinado segmento setorial, imaginamos vários concorrentes do mesmo setor "brigando" por seu espaço, mas isto não faz sentido, pois o que se espera na realidade é que vários concorrentes de um mesmo segmento tornem-se parceiros na busca de melhores condições e vantagens para o setor.

Sabemos das dificuldades que as Micro e Pequenas Empresas (MPE´s) enfrentam no seu dia a dia: a grande maioria vive em função do proprietário que é um "faz tudo" na empresa com foco na operação, ou seja, naquilo que este proprietário sabe e gosta de fazer. Mas uma empresa não é somente o seu produto ou sua prestação de serviço; as atividades administrativas, financeiras e comerciais complementam as atividades operacionais e fazem a empresa crescer de forma sólida e contínua.

Ao se pensar em uma empresa e no seu proprietário, imagina-se alguém solitário e sem interações, mas na realidade, existe uma cadeia de relacionamento onde a empresa diariamente está interagindo com os mais diversos públicos, tais como clientes, fornecedores e concorrentes. Dessa forma, o empresário precisa se relacionar e trocar informações com o público a sua volta.

Outro fator que nos faz pensar que reunir grupos para atendimento faz todo o sentido é que alguns problemas são muito comuns em todo o tipo de pequeno negócio e podem ser tratados e corrigidos, muitas vezes em conjunto. Seguem alguns deles:

1 - A falta de capacidade comercial

Muitas vezes, a dificuldade em vender, ou a falta de interesse em fazer isso, prejudica e eventualmente mata negócios promissores logo no início. A maioria dos empresários tende a se interessar mais pelo desenvolvimento de produtos, ou pela gestão financeira do negócio, do que pela área comercial – e acabam pagando um preço muito caro por isso.

2 - A má escolha de colaboradores, parceiros e fornecedores

A sensibilidade na escolha de pessoas muitas vezes é função da experiência – e contratações erradas podem trazer prejuízos e problemas de diversos tipos. A seleção e capacitação de novos funcionários, além disso, envolve custos e grande investimento de tempo pelo empresário.

3 - O controle de estoque deficiente

Em empresas comerciais (que revendem mercadorias produzidas por terceiros), muitas vezes o controle é deficiente – e o estoque se revela um "ralo" por onde escorre o capital do negócio. No entanto, esse problema também absorve empresas industriais e de serviços; isso vale também para mercadorias acabadas ou para matérias-primas, fazendo com que este seja um problema enfrentado pela maioria dos pequenos negócios.

4 - A má definição da política de preços

Mesmo as grandes empresas enfrentam dificuldades na hora de formar os preços de venda, uma das principais mensagens que qualquer produto ou serviço fornece ao seu potencial comprador. Esse problema se agrava no caso dos novos empresários, que não têm segurança, experiência nem mesmo conhecimento do segmento para atribuir os preços de forma correta. Aliás, os preços devem ser definidos em função da estratégia financeira do negócio, sem esquecer de como se comporta o mercado do setor aonde ele atua.

O Sebrae, sempre atento às necessidades e possibilidades de melhoria das Micro e Pequenas Empresas (MPE´s) criou, faz alguns anos, os Programas Setoriais, onde empresas do mesmo segmento, participam de um conjunto de cursos, treinamentos e consultorias voltados para as diversas áreas de gestão da empresa. Trata-se de um programa que capacita os empresários nas áreas de Finanças, Planejamento, Marketing e Vendas, Tecnologia e Inovação, Liderança e temas Jurídicos específicos do segmento, com uma visão focada, abordando exemplos e particularidades da área que fazem a diferença na aprendizagem e posterior exercício da prática. Tudo isso em uma linguagem simples e objetiva, visando aumentar o faturamento, reduzir custos e despesas e tornar a empresa mais competitiva, contornando o ambiente turbulento dos negócios.

Estes encontros em uma sala de aula, com empresas do mesmo segmento, para aprender técnicas administrativas e financeiras é uma forma diferenciada de aprendizado, mas além do conhecimento proporcionado, outra grande vantagem de estar junto de seus "concorrentes" é poder trocar experiências e conhecer um pouco mais sobre cada negócio. É muito enriquecedor os exemplos vividos pelos empresários do segmento e quando compartilhado no grupo, muitas vezes são identificados por outros que também já passaram pela mesma situação, onde se expõem as soluções tomadas para a resolução do problema ou como a situação foi conduzida. Toda esta circunstância faz com que o grupo tenha empatia, se colocando um no lugar do outro e observando que o seu problema também pode ser o do seu vizinho e que juntos podem melhorar o segmento com ganho para todos, fortalecendo o setor.

Neste formato de programa, o empreendedor terá a possibilidade através de um diagnóstico inicial, saber seus pontos fortes e pontos de melhoria, trabalhar as soluções apresentadas nas salas de aula com os outros colegas do setor e aprofundar no conhecimento específico da sua empresa nas consultorias individualizadas. Além disto, terá a possibilidade de aumentar sua rede de contatos, fazer networking com diversas oportunidades de geração de negócios, além de participar de feiras e eventos para conhecer as novidades do setor.

Diante dos grandes desafios que as Micro e Pequenas Empresas enfrentam, aquele velho ditado se faz presente: a união faz a força!

E neste contexto, o Sebrae conta com uma equipe preparada para orientar e atender o empresário de diversos setores com problemas comuns através deste Programa Setorial além de muitos outros serviços visando minimizar os problemas do dia a dia no mundo dos negócios.

Luciano Zapata Barizan
Consultor Sebrae de Marília

SHOPPING VIRTUAL É A PRINCIPAL ALTERNATIVA PARA O LOJISTA

ACESSE O
ACIM SHOPPING
AGORA MESMO

marilia.dakki.com.br

A Associação Comercial e Industrial de Marília foi a primeira associação a criar uma ferramenta virtual de e-commerce para os comerciantes em geral neste período de pandemia com a Covid-19. Em tempo recorde a parceria com a Biz E-commerce foi criado um local virtual para que os lojistas marilienses impedidos de abrirem as lojas por não serem estabelecimentos essenciais, como frisa o Decreto Estadual de número 64.881/2020 assinado pelo Governador João Dória. Denominado de "Acim Shopping Marília", o portal eletrônico com endereço na internet: www.marilia.dakki.com.br ou através do portal da associação comercial: www.acim.org.br é possível comprar, vender e entregar produtos e serviços do varejo de Marília. "Esse portal é exclusivo das lojas de Marília", defende Adriano Luiz Martins, ao garantir acesso fácil, segurança e agilidade. "Nosso portal já está sendo modelo para muitas outras associações comerciais no Brasil", disse ao acreditar ser esta a única alternativa para este período de pandemia com a quarentena obrigatória.

De acordo com o presidente da associação comercial, as compras feitas por meio de aplicativos cresceram 30%, no Brasil, segundo o levantamento do Instituto Locomotiva, divulgado recentemente. A alta foi significativa em dois grupos populacionais: o de pessoas com mais de 50 anos de idade e o das classes C, D e E, que, somadas, representam mais da metade dos consumidores do país. "Essa é uma tendência que precisamos ficar atentos, e a pandemia está nos mostrando que existe um público consumidor a ser explorado", disse Adriano Luiz Martins confiante na oportunidade criada. "Quase metade (49%) das pessoas abordadas pelo instituto declarou que pretende ampliar as compras por aplicativos, após o fim do isolamento social", afirmou o dirigente de Marília que defende o e-commerce como algo inevitável. "Além disso, cerca de um terço (32%) pontuou que planeja reduzir as idas a lojas físicas", mostrou ao fazer o alerta para os lojistas de Marília ainda descrentes com a comercialização pela Internet.

A pesquisa mostra que a mudança de padrão no consumo também se refere aos produtos colocados nos carrinhos. Enquanto 39% dos entrevistados disseram estar comprando mais alimentos, 53% afirmaram ter diminuído a aquisição de itens de lojas de departamento. Uma parcela das pessoas consultadas pelo instituto passou, inclusive, a lançar mão de plataformas "on-line" para obter produtos básicos, como alimentos, os de higiene pessoal e de limpeza. No total, 15% dos entrevistados informaram à entidade que não costumavam solicitar entrega de alimentos. "Com a pandemia, porém, começaram a fazer pedidos de produtos dessa categoria", observou o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes. "A taxa é a mesma em relação a medicamentos", observou ao perceber que, por outro lado, os porcentuais de pessoas que ainda preferem ir a mercados e farmácias permanecem elevados, sendo de 60% e 45%, respectivamente.

Segundo o presidente do Instituto Locomotiva, Renato Meirelles, a expansão do mercado "on-line" já era prevista para antes mesmo da pandemia. Ele avalia, contudo, que esse movimento demoraria mais para acontecer, não fosse o contexto do Covid-19. Por isso, avalia que as circunstâncias atuais acabaram se tornando propulsoras do fortalecimento dos aplicativos. A pesquisa mostra ainda a tendência de parte dos consumidores em gastar menos dinheiro. Com o intuito de economizar, 55% dos entrevistados afirmaram que irão comparar mais os preços dos produtos antes de fechar uma compra. Reduzir o volume de produtos em relação ao que adquiriam antes da pandemia é o objetivo de 45% das pessoas questionadas pelo instituto.

Outros 55% comentaram que voltarão a comprar normalmente aquilo que já consumiam. O levantamento foi feito ouvindo 1.131 consumidores com idade igual ou superior a 16 anos. O questionário foi aplicado em 72 cidades de todos

os estados brasileiros, nos dias 14 e 15 de abril.

Para o secretário da diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília, Carlos Francisco Bitencourt Jorge, que também estudou os dados da pesquisa, disse que, de acordo com os dados apresentados, 10% dos entrevistados não faziam pedidos de delivery de comida, mas passaram a fazer com a pandemia; 25% já eram clientes, mas intensificaram os pedidos e 21% mantiveram o mesmo nível de encomendas. Apenas 15% reduziram o uso dos aplicativos de refeições, o que pode ter ligação com o fato de que muitas pessoas têm demonstrado preocupação com a desproteção dos entregadores. "Estamos aprendendo a lidar com esse novo público consumidor, mais pela necessidade do que por um planejamento prévio", enfatizou ao chamar a atenção pelo grande número de lojistas que estão, pela primeira vez, num ambiente virtual. "A pandemia fez isso: obrigou muita gente a entrar no e-commerce", ressaltou o dirigente que tem avaliado o comportamento dos lojistas nos últimos meses.

Um detalhe importante destacado pelo superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília é quanto ao custo. Até o mês de Agosto o comerciante que faz parte do quadro associativo não pagará nada pelo uso, enquanto que o não associado somente até o mês de Julho. Terminado o prazo será cobrado uma taxa que não será muito superior a R$ 100,00 por mês, com valor diferenciado para o associado. "Nosso shopping virtual passará a ser mais um produto oferecido pela nossa entidade", disse José Augusto Gomes que considerou válido o movimento para o Dia das Mães, em Maio, com mais de 300 lojas participantes e mais de 5 mil itens disponíveis. "Em apenas três semanas foi algo surpreendente", defendeu o dirigente que acredita no crescimento do número de lojas e de itens oferecidos.

Para fazer parte do Acim Shopping Marilia o lojista precisa se cadastrar, fotografar os produtos e coloca-los na vitrine virtual com o preço, forma de pagamento e de entrega. "A comercialização é tudo eletrônica, sempre através do cartão de crédito, débito ou benefício, e a entrega é combinada", disse Adriano Luiz Martins ao garantir toda a operação financeira como sendo segura. "Por ser somente empresas de Marília a entrega não é complicada e sendo do nosso shopping, conhecemos as empresas que certamente farão a entrega dentro do combinado", afirmou o presidente da associação comercial entusiasmado com a plataforma que tende a crescer. "O que lançamos inicialmente foi o suficiente para que os lojistas iniciassem as vendas", avisou. "Agora vamos evoluindo juntos e fazer com que o comércio eletrônico seja mais uma opção para os lojistas", ressaltou Adriano Luiz Martins ao apontar para depois da pandemia dois públicos a serem atendidos pelos comerciantes de Marília: o virtual e o de balcão. "Mais opção de ganho", defendeu.

Entregas feitas em compras no Acim Shopping seguem todas as recomendações de higiene e saúde

Aplicativos úteis para você e seu negócio

Coronavírus - SUS

O aplicativo para android e iOS lançado pelo Ministério da Saúde oferece informações atualizadas sobre a COVID-19. Na plataforma, dá pra ter acesso à várias informações relevantes sobre o vírus causador da epidemia mundial que estamos enfrentando, incluindo algumas instruções e mapas de onde procurar auxílio médico. É uma aplicativo onde você pode ter informações sobre o coronavírus 24 horas e, dada as circunstâncias atuais, sem dúvidas é um dos melhores aplicativos do mês.

Houseparty

Considerando a epidemia causada pelo coronavírus, onde a melhor estratégia para conter o contágio é ficando em casa, há muitas empresas que optaram por trabalhar de casa e, nesse ponto, o Houseparty pode ser muito útil, já que com ele dá pra fazer chamadas de vídeo. O Houseparty é tipo uma rede social que dá pra fazer chamadas de vídeo e se destaca entre as várias opções com o mesmo propósito, por oferecer uma plataforma mais intuitiva e fácil de mexer.

Zoom

Com a quantidade de pessoas trabalhando em casa por causa da quarentena, o Zoom é um aplicativo de videoconferência que está se tornando bem popular. Uma ótima opção para fazer reuniões de trabalho e alinhamento profissional sem sair de casa, o trabalho fica em dia e ninguém corre o risco nem prejudica outras pessoas dada a situação atual do COVID-19. Também dá pra usar o Zoom para fins de entretenimento, ou seja, dá pra encontrar os seus amigos sem sair de casa por meio deste app para mensagens em grupo super fácil de usar.

Socratic by Google

O Socratic foi lançado em 2017, mas recentemente foi comprado e relançado pelo Google, agora está reformulado e atende smartphones Android e iOS. Junto ao Socratic by Google dá pra usar a inteligência artificial da empresa, acessar guias, ver aulas e muito mais! No ensino médio, na universidade ou no trabalho, o aplicativo Socratic by Google pode te ajudar. Basta fazer uma pergunta que o app encontrará os melhores recursos online para você aprender.

Associação Comercial orienta busca por benefício

Com objetivo de fazer com que o consumidor consiga os benefícios prometidos pelos Governos Federal ou Estadual, a Associação Comercial e Industrial de Marília está orientando aquelas pessoas que estão encontrando dificuldades no cadastramento aos programas governamentais. "São muitas as reclamações de pessoas simples e que encontram dificuldades em preencherem os dados para receberem os benefícios", constatou o vice-presidente da diretoria da associação comercial, Manoel Batista de Oliveira, ao tomar conhecimento do grande número de reclamações que chegam até a associação comercial mariliense. "Apesar das medidas anunciadas nas últimas semanas pelo Governo Federal, a maioria dos donos de pequenos negócios que já buscou crédito no sistema financeiro desde o início da crise do coronavírus aguarda a liberação", acrescentou o dirigente ao fazer o alerta.

De acordo com o superintendente da associação comercial em Marília, José Augusto Gomes, para quem ainda constar o cadastro enviado, como "em análise" pelo sistema governamental, tem outra alternativa que pode agilizar o processo de liberação do crédito a que tem direito. "A pessoa precisa enviar um e-mail para a Receita Federal do Brasil, diretamente", disse o dirigente de Marília ao citar o endereço eletrônico específico para o encaminhamento: atendimentorfb.08@rfb.gov.br. "Na mensagem é preciso colocar o número do RG, do CPF, do Título de Eleitor e nome completo", orientou o superintendente da associação comercial. José Augusto Gomes que sugere ainda que seja colocado na mensagem o seguinte texto: "Meu cadastro não está sendo concluído no cadastro único do governo para o auxílio emergencial. Por favor preciso que vocês verifiquem". "Eles devem responder dentro de nó máximo três dias", acredita o representante da associação comercial, que acredita ser possível agilizar o recebimento do benefício, que certamente fará a economia da cidade ser aquecida.

Para o vice-presidente da diretoria da entidade associativa mariliense, ainda há desconhecimento de muitos empresários a respeito das linhas de crédito que estão sendo disponibilizadas para evitar demissões (29% não conhecem as medidas oficiais e 57% apenas ouviram falar a respeito). "Pelo menos é o que mostra a pesquisa "O impacto da pandemia do coronavírus nos pequenos negócios", realizada pelo Sebrae neste mês", disse Manoel Batista de Oliveira, ao tomar conhecimento de que o levantamento, que ouviu 6.080 empreendedores de todo o país, mostrou que além da dificuldade de acesso a crédito, os pequenos negócios já tiveram que realizar as primeiras demissões por conta da crise e da demora. "Não adianta ter o crédito disponível, se aquele que está necessitado não consegue acessá-lo", afirmou ao mostrar-se preocupado com os desencontros do Governo com os empresários.

GARANTIA PARA CRÉDITO - Para o presidente do Sebrae, Carlos Melles, o levantamento confirma a importância das medidas que vêm sendo anunciadas pelo governo nos últimos dias, em especial a alavancagem que a instituição está fazendo no Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas (Fampe). Nos próximos três meses, o Sebrae vai destinar pelo menos 50% da sua arrecadação para ampliar o crédito aos pequenos negócios. A operação de socorro deve começar com R$ 1 bilhão em garantias, o que viabilizará a alavancagem de aproximadamente R$ 12 bilhões em crédito para pequenos negócios.

Manoel Batista de Oliveira, vice-presidente da associação comercial em Marília, fala das dificuldades ao crédito governamental

Acim Shopping chega a mais de 5 mil itens cadastrados

O Acim Shopping Marília, a plataforma virtual de e-commerce, criado pela Associação Comercial e Industrial de Marília superou a marca de 5 mil itens cadastrados em 40 dias em atividade pelo endereço eletrônico: marilia.dakki.com.br, em que os comerciantes mariliense passam a ter condições de comprar e vender pela internet, dentro das regras estabelecidas pelo Decreto Estadual 64.881/2020 do Governo do Estado de São Paulo, que proíbe a abertura da maioria das lojas do varejo em geral. "Isso quer dizer que a nossa ferramenta está sendo bem utilizada pelos comerciantes", acredita Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial mariliense que antecipou o projeto em tempo recorde e conseguiu colocar à disposição dos empresário esta plataforma que viabiliza o comércio eletrônico de forma segura, confiável e prática. "Fomos a primeira associação comercial do Brasil e criar esta opção em tempos de pandemia", disse orgulhoso com o esforço da equipe de retaguarda.

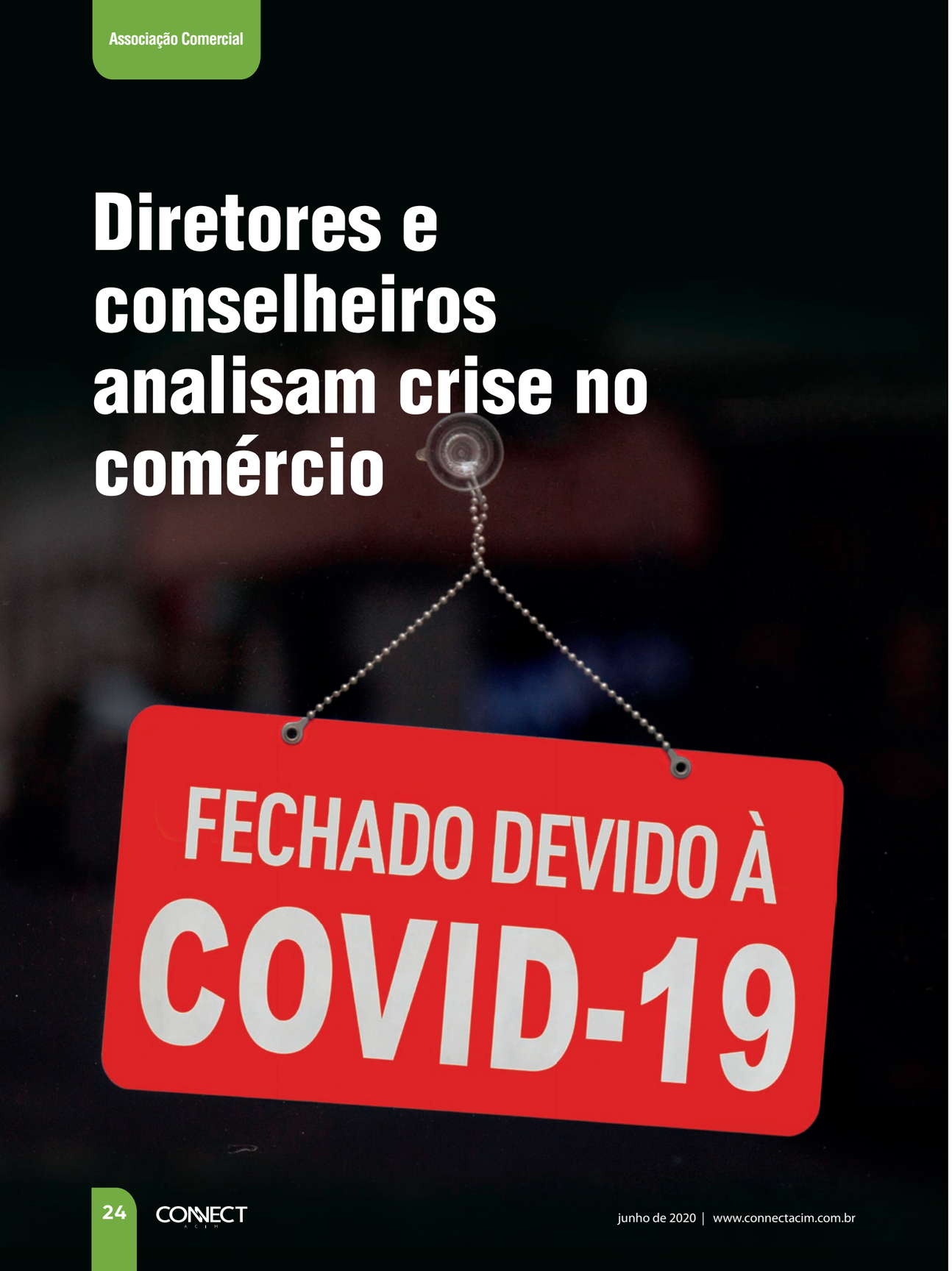
Com acesso, também, pelo portal da Associação Comercial e Industrial de Marília, através do endereço eletrônico: www.acim.org.br o Acim Shopping Marília cresce diariamente em cadastramento de lojas e de produtos. "O pessoal tem aproveitado a nossa promoção de utilização gratuita, para associados, até o dia 30 de Agosto", comentou o superintendente da entidade local, José Augusto Gomes, que considera o shopping virtual como a principal alternativa para o varejo em geral neste período de pandemia. "O comerciante pode retomar as atividades com as vendas pela internet e futuramente ter dois públicos distintos de atendimento", disse ao acreditar na recuperação das vendas entorno de 30% com o e-commerce. "Quanto mais cedo o comerciante entrar, mas apto estará na utilização da ferramenta e na habilidade da equipe de trabalho", defendeu.

Quem não for associado da associação comercial pode participar do shopping virtual. Ser associado não é uma obrigação, no entanto, o prazo para a utilização da ferramenta virtual é até 31 de Julho, para os que não são associados. "O importante para nós é que o varejo mariliense se reerga o mais rápido possível", falou ao tranquilizar os empresários participantes de que o valor da mensalidade será entorno de R$ 100,00 mensais. "O objetivo é fazer com que o comerciante utilize esse canal de venda e se prepare para o novo comportamento do varejo pós pandemia", frisou José Augusto Gomes que prepara uma ampla campanha de divulgação neste sentido, tanto para os comerciantes aderirem ao sistema eletrônico, como de consumidores a utilizarem os produtos que estejam disponíveis no portal de e-commerce da associação comercial de Marília.

Para o presidente da entidade associativa o único critério exigido para fazer parte é ser estabelecido na cidade de Marília. "Diferente de outros portais de e-commerce, o nosso, obrigatoriamente é composto somente por empresas de Marília", explicou o dirigente ao valorizar o varejo mariliense. "Podemos vender para qualquer parte do planeta, mas somente empresas de Marília compõem o nosso shopping virtual", explicou ao mostrar a valorização do uso da ferramenta por marilienses. "Dai a necessidade do cidadão de Marília, do consumidor de nossa cidade, prestigiar empresas do município, como forma de ajudar a reaquecer a nossa economia", defendeu o dirigente. "É o mariliense ajudando o comércio de Marília", falou Adriano Luiz Martins, satisfeito com a adesão dos empresários local. "Vamos crescer ainda mais em número de lojas e número de itens", garantiu.

José Augusto Gomes e Adriano Luiz Martins, ambos da associação comercial de Marília, falam sobre o crescimento do e-commerce

Diretores e conselheiros analisam crise no comércio



Uma reunião virtual promovida pela diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília reuniu diretores executivos e conselheiros fiscal e consultivos, quando em 120 minutos foram discutidas uma série de situações vividas pelos comerciantes, como possibilidades a serem previstas. "Foi um encontro bem produtivo que devemos promover mais vezes", disse o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, que deu oportunidade para que praticamente todos os participantes se manifestassem. "Cada um vive um dilema com a paralisação, e todos estão preocupados com o futuro e como retomar as atividades", resumiu o dirigente que procurou mostrar o trabalho insistente que a associação comercial vem fazendo para reverter a situação, sem desrespeitar as orientações da Organização Mundial da Saúde (OMS), e não descumprir o decreto estadual.

Durante as discussões empresarias a unanimidade foi de que o prejuízo será grande e de forma generalizada. De que a preocupação com a vida é em todos os sentidos e de que nada será como antes. "Vamos rever comportamentos e formas de trabalhar de agora em diante", disse César Augusto Bettini, muito sensato ao avaliar a postura a ser seguida pelos empresários. "Teremos que reaprender a lidar com o público, estoque, entrega e principalmente a vendas", reforçou Mauro Celso Rosa ao fazer a constatação. "Não tenham dúvidas de que o comércio eletrônico será o caminho a ser seguido", reforçou Carlos Francisco Bitencourt Jorge ao dizer as questões acadêmicas neste sentido, com base em pesquisas de comportamento. "Não só rever o conceito de e-commerce, rever cobranças de impostos e principalmente as margens de lucro e custos desta nova opção", enfatizou Webber Jo Ibara, com experiências nos dois modelos de comércio. "A associação comercial está de parabéns por ser pioneira em oferecer esta chance aos pequenos e micro empresários, com a nova plataforma de e-commerce", frisou Manoel Batista de Oliveira, ao citar o shopping virtual criado pela instituição em tempo recorde.

O relacionamento com o Governo do Estado de São Paulo, que baixou dois decretos estaduais obrigando a reclusão doméstica, também foi tema de discussão entre os empresários reunidos na sala virtual envolvendo diretores e conselheiros da entidade. "Precisamos encontrar na Justiça meios de todo o comércio ser considerado essencial", falou Fátima Talal Zayed que sugere estudos neste sentido, o que foi aceito pelo presidente Adriano Luiz Martins, que solicitou análise da advogada da entidade, Maria Regina Borba Silva, que prometeu para os próximos dias apresentar alternativas de envolver a Justiça na luta pela reabertura. "São poucas as brechas, mas algo pode ser feito sim, em caráter emergencial", falou a profissional do Direito que gostou da proposta de Webber Jo Ibara sobre a análise quanto aos pagamentos de impostos estaduais e federais, que serão obrigatórios e difíceis de serem pagos com as lojas fechadas.

A questão humana foi lembrada pelo empresário José Luiz Leite, e disse que o empresariado deve ser incluído neste grupo humanitário. "Talvez as nossas dúvidas sejam maiores por isso", frisou ao lembrar que as demissões e os fechamentos de empresas são dois pontos que todos os empresários estão procurando evitar, para não causar um mal maior, um caos social. "Havendo responsabilidade e cuidados específicos sobre contato e higienização, podemos rever hábitos e voltar ao atendimento de forma gradual e seletiva", disse Ilma Maria Aires de Lucena ao dizer que já iniciou a revisão de todo o modelo de atendimento nas lojas que administra.

Reunião virtual na associação comercial avaliou, entre comerciantes, a situação caótica que se encontra o varejo

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

Posto de Gasolina "Para Todos", localizado no cruzamento da Avenida Sampaio Vidal com a Rua Coronel Galdino de Almeida, que foi importante ponto de encontro na cidade por várias décadas, por estar localizado na região central da cidade. O local passou por inúmeras reformas, mas chegou a ser considerado um projeto de arquitetura ousado para a época inicial nos anos **40** e **50**.

Vista áreas do prédio da Prefeitura de Marília como era o cruzamento da Avenida Sampaio Vidal com a Rua Coronel Galdino de Almeida, local que foi muito concorrido pelos jovens e cidadãos da época no auge da indústria automobilística, por se tratar de posto de gasolina que proporcionava momentos de descontração do centro da cidade.

AGENDA ACIM

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

Adriano Luiz Martins participa de reuniões virtuais constantes com dirigentes da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)

Reunião virtual da diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília que decidiu pontos importantes para o futuro da entidade

Reunião com representantes do Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina de Marília sobre uma parceria envolvendo os empresários da cidade

Encontros constantes com o Prefeito de Marília, Daniel Alonso, sobre as diretrizes da flexibilização do comércio de Marília, ainda não liberado

Um dos painéis espalhados pela cidade de Marília como forma de fortalecer a importância do consumidor valorizar as lojas do comércio da cidade

Início da quarentena com o fechamento das lojas da cidade de Marília, quando o centro comercial ficou totalmente fechado como manda o decreto estadual

Realização de uma transmissão ao vivo pelo Facebook e Instagram sobre novas linhas de crédito com a Caixa Econômica Federal

Uma das reuniões do Comissão de Combate a Covid-19 criado pela Prefeitura de Marília, antes da obrigatoriedade do uso de máscaras individuais

Associação Comercial faz alerta para novos comportamentos

Em época de pandemia as dúvidas no comércio são muitas e generalizadas, principalmente quanto ao relacionamento entre empregador e empregados. Assim sendo, a diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília está colocando os dois advogados da entidade: Maria Regina Borba Silva e Enéas Hamilton Silva Neto a disposição dos associados preocupados com esta questão, principalmente com a continuidade da reclusão social, imposta pelo Governo do Estado de São Paulo. "São várias as dúvidas, mas a trabalhista é a mais contundente, porque envolve pessoas", disse preocupado o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, ao criar um canal direto de atendimento eletrônico, através do número (14) 99671-7788. "É importante conversar bastante sobre todo e qualquer assunto duvidoso antes de tomar qualquer decisão", aconselhou o dirigente mariliense.

De acordo com a advogada da associação comercial, Maria Regina Borba Silva, foi editada Medida Provisória dispondo sobre novas alternativas trabalhistas para o enfrentamento do estado de calamidade pública decorrente da pandemia do Coronavírus (Covid - 19). "Foram estabelecidas algumas medidas como: a redução proporcional de jornada de trabalho e de salários; a suspensão dos contratos de trabalho e o pagamento de Benefício Emergencial de Preservação do Emprego e da Renda ("Beper") para custear as duas primeiras", disse a profissional do Direito que desde o começo da pandemia vem assessorando comerciantes associados. "A Medida Provisória prevê que o empregador pode negociar diretamente com o empregado em alguns casos", apontou a especialista ao citar: empregados que recebam salário igual ou inferior a R$ 3.135,00; empregados com nível superior e que percebam salário mensal igual ou superior a duas vezes o limite máximo dos benefícios do RGPS; quando há redução de jornada de 25%, independentemente da remuneração; se o empregado recebe mais que R$ 3.135,00 e não está enquadrado na regra acima (nível superior e que percebam salário mensal igual ou superior a duas vezes o limite máximo dos benefícios do RGPS), somente pode ser pactuada a redução de até 25% diretamente com o empregado. "Para uma maior redução, é necessária a negociação coletiva", disse ao admitir a complexidade da medida.

Para Adriano Luiz Martins em momento de grandes incertezas a informação específica e especializada são importantes. "Além de acompanhar os noticiários oficiais, o empresário deve consultar sempre antes de tomar qualquer medida", ratificou o dirigente da associação comercial ao fazer o alerta para todo o empresariado. "Nesta área da justiça é mais preciso ainda, por ser algo mais complexo e detalhista", falou ao criar o canal direto exatamente para que as instruções sejam mais específicas. "Além disso, sempre que preciso, estamos abrindo espaço nas mídias sociais para mais esclarecimentos", falou ao lembrar de recente encontro virtual neste sentido, utilizando as ferramentas digitais para mais esclarecimentos.

A preocupação da diretoria da associação comercial em Marília é tão grande, que quatro setores passaram a ter canal direto: Secretaria através do número telefônico (14) 3402-3301; Tesouraria, através do número telefônico (14) 3402-3309; Certificação Digital, através do número telefônico (14) 99890-1830, e o Departamento Jurídico, através do número telefônico (14) 99671-7788. "Na medida que houver a necessidade do atendimento eletrônico de outros serviços e atividades na associação comercial, vamos disponibilizar", lembrou o superintendente da entidade, José Augusto Gomes, atento às necessidades dos associados. "Infelizmente estamos com nossa equipe na maioria em férias e com um número bem reduzido de funcionários disponíveis", justificou.

A advogada Maria Regina Borba Silva orienta os comerciantes da associação comercial nesta pandemia

life guard

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