REVISTA CONNECT ACIM

PONTO PARA MARÍLIA: OSCAR SCHMIDT

16 O MULTICAMPEÃO E LENDA DO BASQUETEBOL BRASILEIRO OSCAR SCHMIDT É PRESENÇA CONFIRMADA NO CONNECT ACIM 2019

12 CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO DE MARÍLIA COMEÇA A SER CRIADO

ACIM FOMENTANDO EMPRESAS FORTALECENDO MARÍLIA

ACIM MARÍLIA/SP
Maio/2019 • Nº 81 • Ano 07

ACIM

MÃE

esse presente eu não largo

ACIM
MARÍLIA/SP

47 Vales compras

16 Iphones

PROMOÇÃO

SORTE GRANDE

COMPRANDO EM MARÍLIA

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SEFEL Nº 06.001431/2019

mustache

Novos cursos UCA

+AGORA TEM!

SEMI

PRESENCIAL

EAD

INSCREVA-SE JÁ:

14 3422-1815 14 98826-5000

uca.edu.br

FACULDADE CATÓLICA PAULISTA

mustache

Connect Acim será diferente este ano

A ideia de fazer um evento do porte do Connect Acim diferente logo na segunda edição é uma tentativa de não ficar na mesmice, ou seja, buscar novas alternativas e ampliar o raio de atividade. Desta maneira este ano o evento será em dois dias, sendo que o primeiro dia: segunda-feira, dia 19 de agosto, é gratuito, exatamente para atrair mais pessoas que queiram saber e ver o que seria o Connect Acim que na primeira edição atraiu 1,6 mil pessoas sendo um sucesso em todos os sentidos.

A ampliação das áreas de alimentação, netowork e dos estandes comerciais também são propostas de uma melhor acomodação. Da mesma forma que foi criado o "espaço kids", uma novidade que estamos adotando nos eventos na Acim e tem dado certo e usaremos no Connect Acim, atendendo aqueles empreendedores que por um motivo ou outro, não encontram onde deixar as crianças. Neste caso levarão as crianças, que estarão num local seguro, se divertindo, com monitoramento permanente do nosso pessoal, e ao mesmo tempo os pais podem aproveitar o evento em sua plenitude.

A programação está praticamente fechada. Ainda aguardo a confirmação de algumas pessoas, mas os 11 expositores já estão conhecidos. Vamos conversar com eles sobre os temas, o tempo de duração e a forma da apresentação. Haverá um debate que acredito ser bastante esclarecedor. Existe a possibilidade de ampliarmos o tempo do evento para a terça-feira pela manhã caso dê certo alguns contatos, o que estou bastante esperançoso. Se tudo der certo o Connect Acim 2019 será maior em praticamente tudo que foi feito no ano passado, o que para nós da associação comercial é motivo de grande responsabilidade.

A forma de adquirir os ingressos também está diferente, com prazos maiores, valores mais acessíveis e condições de pagamento que não pesam, além, de pacotes promocionais para associados e não associados. Pelos valores tabelados dá pra perceber que diante de tanto assunto, quantidade de expositores e as oportunidades proporcionadas, os valores são muito abaixo do que qualquer outro evento semelhante na capital, tendo ainda as despesas com transporte, alimentação e hospedagem, se fosse em São Paulo. Enfim, nosso desejo é fazer com que o empreendedor de Marília e região participem, prestigiem, passem um tempo conosco, e voltem mais entusiasmados a empreender do que chegaram.

A segunda edição do Connect Acim é uma realidade. Agora falta você fazer a sua parte. Estou te esperando.

Adriano Luiz Martins é o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, e vice-preidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARÍLIA
ISO 9001
ACIM

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 **DIREITO DO TRABALHO**
CONTRIBUIÇÃO SINDICAL/CONFEDERATIVA/ASSINTENCIAL/MENSALIDADE SINDICAL

08 **JOVEM EMPRESÁRIO**
CONSELHO DA ACIM TROCA DE DIREÇÃO PELA 2º VEZ

09 **INADIMPLÊNCIA**
TRIMESTRE APRESENTA CRESCIMENTO NAS CONSULTAS AO SCPC

10 **ASSOCIAÇÃO COMERCIAL**
APROVADA CONTABILIDADE ANUAL DE 2018

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

21 **ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS**
COTAIT E ADRIANO MARTINS ASSUMEM CARGOS NA FACESP

23 **DESENVOLVIMENTO**
COMEÇAM AS DEFINIÇÕES SOBRE O CODEM

24 **ARTIGO**
07 DICAS PARA TER UM NEGÓCIO DE SUCESSO

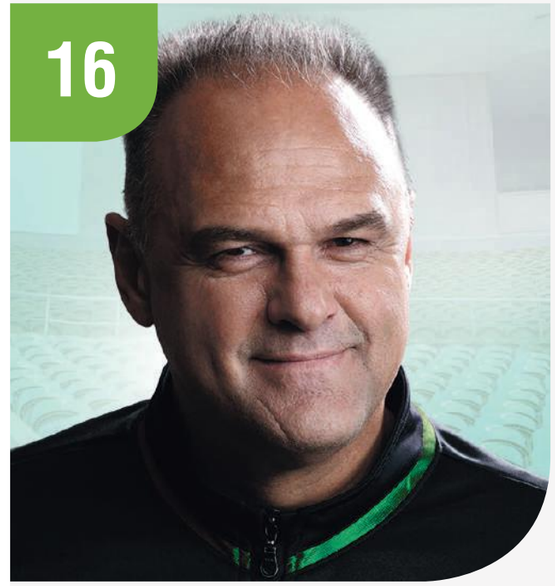
28 **AGENDA**
CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

29 **PRAÇAS DE PEDÁGIO**
DIRIGENTE DA ACIM É CONTRA E EXPLICA AS CONSEQUÊNCIAS

30 **FUNDO DE SOLIDARIEDADE**
ACIM PARTICIPA DE CAMPANHA E PROMOVE EVENTO ASSISTENCIALISTA

12 **CODEM**
CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO DE MARÍLIA COMEÇA A SER CRIADO

14 **ARTIGO**
5 DICAS PARA VENDER MAIS NO DIA DOS NAMORADOS



16 **PONTO PARA MARÍLIA: OSCAR SCHMIDT**
O MULTICAMPEÃO E LENDA DO BASQUETEBOL BRASILEIRO OSCAR SCHMIDT É PRESENÇA CONFIRMADA NO CONNECT ACIM 2019

Contribuição sindical/ confederativa/assistencial/ mensalidade sindical

A Reforma Trabalhista trouxe significativa mudança quanto à NÃO obrigatoriedade do desconto da contribuição sindical, pois de acordo com o art. 579 da CLT, a partir de 11.11.2017 (prazo estabelecido pela Lei 13.467/2017) o desconto da contribuição sindical está condicionado à autorização prévia e expressa dos empregados, deixando de ser obrigatório o desconto de 1 dia do salário no mês de março de cada ano.

Muitos sindicatos, através das mais variadas nomenclaturas, estabelecem diversas cobranças como contribuição confederativa, taxa assistencial, contribuição retributiva, mensalidade sindical entre outras, gerando diversas dúvidas quanto a legalidade da cobrança ou não.

Como a maior parte das cobranças era feita diretamente pelas empresas através do desconto em folha de pagamento, o empregado, apesar da desconfiança, acabava julgando que se a empresa descontou é sinal que era devido.

Para pôr fim de vez ao impasse, em edição extra do Diário Oficial da União publicada no dia 01/03/2019, foi editada a Medida Provisória 873/2019, que altera artigos da CLT referentes às regras de contribuição sindical. Com a nova redação, qualquer tipo de custeio sindical deverá ser feito mediante pagamento de boleto bancário e será necessária autorização prévia individual para a cobrança – até então, acordos em assembleias eram o suficiente.

Foram cinco artigos alterados e dois dispositivos revogados da CLT, dentre eles alguns que já haviam sido inseridos ou modificados pela Reforma Trabalhista (Lei 13.467/2017). Com a MP, fica proibido descontar do salário qualquer contribuição ou taxa sindical.

O parágrafo 1º do artigo 579, com a alteração trazida pela medida provisória, estabelece que a autorização prévia do trabalhador "deve ser individual, expressa e por escrito", enquanto o parágrafo 2º diz que "é nula a regra ou a cláusula normativa que fixar a compulsoriedade ou a obrigatoriedade de recolhimento a empregados ou empregadores, sem observância do disposto neste artigo, ainda que referendada por negociação coletiva, assembleia-geral ou outro meio previsto no estatuto da entidade".

Na prática, o trabalhador não associado ao sindicato que representa sua categoria e que quiser contribuir, deverá informar diretamente ao sindicato, que vai enviar-lhe um boleto para pagamento. Sem autorização prévia individual, o sindicato não pode cobrar nada, mesmo que a contribuição tenha sido fixada por cláusula de acordo coletivo.

Portanto, seja o empregado sindicalizado ou não, a empresa NÃO PODE mais fazer o desconto da contribuição sindical em folha, já que tal contribuição será feita diretamente (via boleto bancário ou equivalente eletrônico) pelo empregado que a AUTORIZOU POR ESCRITO. Até mesmo as demais contribuições instituídas pelos sindicatos (confederativa, assistencial, mensalidade sindical), deverão ser pagas diretamente pelo empregado por meio de boleto bancário enviado pelo sindicato.

A MP segue jurisprudência do Supremo Tribunal Federal (STF), que julgou constitucional a facultatividade da cobrança sindical. A MP é uma resposta às esferas da Justiça do Trabalho que não estavam aplicando as regras trazidas pela reforma.

Pode-se concluir que o objetivo do governo federal, com a MP 873, é reafirmar a exigência da autorização individual do trabalhador para pagamento de contribuição sindical, ressaltando que ela não pode ser substituída pelos sindicatos, ainda que por meio de assembleia-geral convocada para este propósito específico.

Assim, o presidente da República torna imperativo o Precedente Normativo nº 119 do TST, o qual assevera, em síntese, ser ofensivo ao direito constitucional de livre associação e sindicalização, a imposição de quaisquer tipos de contribuições em favor de entidade sindical a título de taxa para custeio do sistema confederativo, assistencial, revigoramento ou fortalecimento sindical e outras da mesma espécie, obrigando trabalhadores não sindicalizados.

Além disso, a MP também revoga a alínea c do artigo 240 da Lei 8.112/1990, que permiti o desconto da contribuição sindical dos servidores públicos. Ou seja, mesmo os trabalhadores da administração pública devem ter o pagamento da contribuição sindical facultado e, se autorizado, quitado por meio de boleto diretamente com a entidade sindical.

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

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

CW15 co.working

COWORKING!
um novo jeito de trabalhar

Por que mudar minha empresa para um espaço compartilhado?

1º lugar: FOCO

Em um espaço de coworking, você recebe o espaço de trabalho todo mobiliado, em um endereço de prestígio, com serviços agregados de telefonia, recepção, limpeza, internet, café e água.
Não se preocupa com contrato de locação, busca de endereço apropriado, contratação de serviços periféricos às atividades de sua empresa.
Isso gera foco no seu negócio e maior PRODUTIVIDADE para sua empresa.

2º lugar: ECONOMIA

A instalação de uma empresa em um espaço compartilhado elimina a necessidade de contratação de telefonista, secretária, faxineira, serviços de internet, busca de fiador para o contrato de locação, compra de mobiliário e de cadeiras ergonômicas, decoração do espaço.
Basta assinar o contrato e começar a trabalhar.

3º lugar: NETWORKING

O espaço compartilhado, ao agregar profissionais e empresas de diferentes segmentos, se transforma em um polo de negócios e conexões, com a constante troca de ideias e experiências. Você fica em contato permanente com as demandas e necessidades de seu cliente e com as novas tendências do mercado.

4º lugar: AGILIDADE

Seja para quem está começando ou precisa ter FLEXIBILIDADE para crescer ou se expandir, o espaço compartilhado oferece a solução mais adequada, pois elimina burocracias desnecessárias, contratos longos de locação, altas multas rescisórias. A utilização pode ser desde uma única estação de trabalho compartilhada até salas privativas com até 6 lugares.

Ou seja, muito além de um espaço bem planejado e pensado para o trabalho autônomo e coletivo, o coworking é também um movimento de pessoas, empresas e comunidades que trabalham e desenvolvem seus negócios e buscam um crescimento acelerado e colaborativo, de uma maneira flexível, sustentável e econômica.

Agende uma visita e se apaixone por esta nova maneira de enxergar o mundo do trabalho.

Venha conhecer o nosso espaço.
Rua Quinze de Novembro, 747 • Centro • Marília/SP
(14) 9 9615-1015
cw15.com.br

Siga nossas redes sociais!
/cw15coworking
@coworking15

Jovem Empresário

Conselho da Acim troca de direção pela 2ª vez

Pela segunda vez desde a existência do novo modelo do Conselho de Jovens Empreendedores em desenvolvimento na Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, a direção do grupo remodelado inicia neste mês de abril a segunda gestão, agora sobre os cuidado de Carlos Francisco Bittencourt Jorge, que sucede a Carla Soares Porto Rodrigues, pioneira no novo modelo de gestão que é de 12 meses sempre iniciando no mês de abril de um ano até março do ano seguinte. "Isso se deve para que a rotatividade seja frequente e todos possam contribuir na condução do programa", comentou o atual coordenador que terá como vice-coordenador, Gustavo Roim, que será o próximo sucessor. "O vice é preparado para assumir na gestão seguinte", explicou Carlos Francisco Bittencourt Jorge, que ocupava a função de vice na gestão anterior.

Conselho do Jovem Empreendedor é uma realidade em Marília, com novo modelo de gestão

Com a participação de 15 jovens empreendedores entre homens e mulheres, por enquanto, o grupo mantido pela associação comercial mariliense é tido como promissor e tem uma função estratégica dentro dos planos da atual diretoria da entidade. "O conselho tem certa autonomia de ação e liberdade de trabalho para que todos participem de forma ativa e possam surgir novas lideranças dentro da entidade", disse Adriano Luiz Martins, atual presidente da associação comercial de Marília, e que fez parte do conselho do jovem empreendedor, na gestão de Libânio Victor Nunes de Oliveira. "Esse relacionamento é saudável para a entidade em todos os sentidos e aliar a experiência dos mais antigos com a vitalidade dos mais jovens só beneficia a nossa instituição", defendeu o dirigente executivo satisfeito com o trabalho do Conselho do Jovem Empreendedor, com este novo modelo.

Recentemente, no dia 26 de março, grande parte dos jovens conselheiros, esteve na cidade de Maringá, conhecendo o trabalho realizado pelos jovens empreendedores maringaenses. "Foi uma experiência bem proveitosa e estimulante", disse Carlos Francisco Bittencourt Jorge que considerou válida a experiência e que outras visitas serão realizadas onde as associações comerciais desenvolvem trabalhos interessantes de serem conhecidos. "Esse intercâmbio é fundamental para a performance do grupo", disse o recém empossado coordenador, ao agradecer o apoio da Universidade de Marília (Unimar) que proporcionou a oportunidade da viagem. "Em Maringá foi possível conhecer o Observatório Social; o Projeto Copejem e o Conselho de Desenvolvimento Econômico daquela cidade", ressaltou o representante mariliense.

Outra atividade recente realizada pelo grupo, ainda sob a liderança de Carla Soares Porto Rodrigues, foi a exposição de Octávio Yoshio Hozawa, executivo de vendas do MercadoLivre, que apresentou o tema: "Como o MercadoLivre pode te ajudar a vender pela Internet", quando durante quase duas horas houve interação entre os participantes com o expositor, em um dos auditórios da associação comercial local. "Neste encontro reunimos mais de 50 interessados, o que foi muito importante para o setor empreendedor jovem", elogiou o dirigente atual que pretende manter este tipo de encontro específico que, segundo os integrantes do conselho, resulta num excelente "network". "Não tenho dúvidas de que este tipo de evento faz com que o jovem enxergue o empreendedorismo como uma ação coletiva", defende Carlos Francisco Bittencourt Jorge.

Inadimplência

Trimestre apresenta crescimento nas consultas ao SCPC

Os três primeiros meses do ano mostram crescimento no número de consultas ao Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, ao registrar elevação na ordem de 22,37% no número de consultas realizadas pelos comerciantes em geral. Segundo os dados do órgão de consultas local, foram realizadas no trimestre, 93.897 consultas este ano, diante das 76.731 consultas realizadas no trimestre do ano passado. "Isso quer dizer que o comerciante está mais atento e está procurando diminuir a inadimplência na empresa", acredita o vice-presidente da diretoria da Acim, Manoel Batista de Oliveira, ao verificar os dados estatísticos deste mês. "O crescimento era esperado, afinal, para evitar a inadimplência, somente buscando informações sobre o cliente", comentou.

De acordo com os dados apresentados no mês de março, pela terceira vez seguida em 2019, houve crescimento no número de consultas, chegando a uma elevação de 24,38% no mesmo período em 2018. Este mês que passou foram realizadas 33.578 consultas, sendo até o momento o mês de maior procura. Em 2018 foram realizadas no mês de março daquele ano, 26.997 consultas, também sendo o mês de maior procura naquele trimestre. "Não tenho dúvidas de que é reflexo das vendas do começo do ano já se preparando para as vendas em maio", disse o experiente comerciante que é favorável as consultas prévias no momento de abrir o crediário para o cliente. "Quanto mais informações existirem sobre o cliente, mais segura é a venda", defendeu Manoel Batista de Oliveira ao garantir ser o SCPC da Acim o sistema mais completo do Brasil em termos de quantidade de informações cadastrais sobre o cliente em todo o território nacional. "Nossas informações são as mais completas, superando as informações bancárias e cartorárias", defendeu o dirigente ao mostrar a importância de busca-las no momento de uma venda pelo crediário.

Manoel Batista de Oliveira é o vice presidente da diretoria da Acim, favorável as consultas ao SCPC

Sem dúvidas, segundo o vice presidente da diretoria da Acim, as vendas através dos cartões de benefício, de crédito e de débito, fazem com que a procura pela informação no SCPC seja menor, em razão de não precisarem deste tipo de consultas. "As operadoras de cartão garantem a venda, enquanto que venda a vista não precisa de análise", explicou ao considerar normal a queda no número de informações do SCPC de um mês para o outro. "O fato de consultar não quer dizer que a venda tenha sido consumada", explicou ao dizer que o SCPC não é termômetro de vendas, como pensam alguns. "É sinônimo de movimento e não de vendas", comparou o dirigente da Acim ao lamentar a ausência de uma ferramenta neste sentido. "Para saber sobre as vendas é preciso reunir outros índices e não um apenas, mas vários", ensinou. "Sobre o movimento basta ver o número de pessoas com sacolas em mãos, pelas ruas e lojas", exemplificou.

Para Manoel Batista de Oliveira é oportuna a consulta sobre o potencial de pagamento do cliente no momento de abrir o crediário, pois, caso o consumidor não pague, o maior prejudicado é o comerciante que fica sem a mercadoria, sem o dinheiro correspondente e ainda é preciso arcar com os pagamentos das taxas, impostos e comissões daquilo que perdeu. "Sem contar o dinheiro que foi gasto pela empresa para comprar o produto, descaptalizando a loja", disse o dirigente mariliense ao orientar os comerciantes em geral que sempre se informe sobre o cliente antes de vender pelo crediário. "Quanto maior a quantidade de perguntas e informações sobre o cliente, maiores as chances de avaliação em conceder o crediário com a certeza de recebimento", comentou o vice-presidente da diretoria da Acim.

Aprovada contabilidade anual de 2018

O Conselho Fiscal da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, aprovou a contabilidade do exercício de 2018, no período de janeiro a dezembro, depois de avaliar toda a documentação contábil e emitir um parecer favorável a aprovação para a Assembleia Geral Extraordinária, realizada na última sexta-feira, dia 29, na sede da entidade. "Para cada R$ 1,00 de débito existente a Acim conta com R$ 15,00 de potencial de pagamento", comparou o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, satisfeito com o voto favorável dos conselheiros e posteriormente a aprovação dos associados. "Continuamos a ter superávit apesar das dificuldades financeiras e principalmente da instabilidade econômica que o País atravessou no ano passado", comentou o dirigente ao acompanhar toda a apresentação financeira realizada no encontro com conselheiros e associados.

O Conselho Fiscal da Acim é formado pelos empresários: César Jorge Elias José, José Luis Leite, Sérgio Mosquim, Anderson Augusto Fevereiro, Joraci Leati e Sergio Domene, entre titulares e suplentes, que não encontraram nenhuma objeção para aprovação. "Os números estão bem contabilizados, de forma clara e transparente, além dos comparativos que mostram evolução financeira diante da boa gestão que foi realizada no ano passado", comentou César Jorge Elias José. "Os investimentos realizados, as ações lucrativas e principalmente a estabilidade financeira mês a mês, demonstra confiança na gestão e segurança nos trabalhos", acrescentou José Luis Leite. "O fato de haver um protocolo de ação na tesouraria faz com que a documentação seja específica e bem objetiva", resumiu Sérgio Mosquim.

Antes de explicar os dados contábeis, Adriano Luiz Martins fez um resumo das atividades realizadas no ano de 2018, bem como mostrou na prática alguns sistemas de informação que estão ajudando na gestão de pessoas e de negócios na administração atual. "Procuramos otimizar tempo e pessoas, criando sistemas de gestão que ajudam nas decisões mais acertadas, causando o menor risco possível de uma decisão desastrosa", falou ao apresentar também o trabalho do Departamento Jurídico da entidade que trabalha de forma preventiva. "Isso evita qualquer possibilidade de demanda que geralmente gera custo que não vem existindo", disse satisfeito ao apresentar crescimento financeiro em todos os serviços oferecidos pela entidade aos associados. "Existem programas que cresceram mais do esperado e outros mais tímidos. Mas cresceram", falou entusiasmado.

A saúde administrativa da entidade foi percebida por todos como muito positiva. "A situação que a entidade se encontra é invejável", reforçou Libânio Victor Nunes de Oliveira, que também foi responsável pelos dados superavitários, em virtude de ter sido o presidente da gestão anterior. "O resultado atual é uma mistura da gestão anterior com a atual", completou o superintendente da entidade, José Augusto Gomes, que fez a apresentação da parte administrativa enquanto que a fiscal e financeira foi feita pelo contabilista, Mário Matarucco, que faz o trabalho contábil da entidade há décadas. "Todos os documentos da contabilidade estão a disposição dos associados, na entidade, a qualquer momento", avisou o superintendente que tem as explicações necessárias, se forem precisas. "Não existe nenhum financiamento ou dívida a médio ou a longo prazo que nos deixa numa situação mais segura", resumiu.

Reunião com Conselho Fiscal da Acim recomendou aprovação das contas, aceita pela assembleia geral

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

ACIM MARÍLIA/SP

- ALEMÃO GÁS E ÁGUA
- ART INOX PERSONNALITE
- BONQUIE
- BRINK FEST
- CÚRIA DIOCESANA
- DIAGNOSE CLÍNICA FINANCEIRA
- FACHINI SUPERMERCADOS
- MARA MÓVEIS
- OPÇÃO CONCURSOS Z-S
- ÓTICA RENATO
- PONTO OFFICE PAPELARIA
- SANDRA COACHING E CONSULTORIA EM RH

MERCOSISTEM
Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

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

CHEGOU A HORA DE
MUDAR SUA EMPRESA!

14 3402-8484
www.mercosistem.com.br

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

Conselho de desenvolvimento de Marília começa a ser criado

As presenças de Silvio Barros e Márcia Santini, ambos consultores estratégicos, convidados para auxiliarem na formação de um grupo composto por lideranças das mais diversas da cidade de Marília, deu início a criação do Conselho de Desenvolvimento Municipal (Codem) local, uma proposta apresentada pela Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília em 2017 que finaliza a parte de sensibilização e passa a fase de formação. "Os dois estão nos auxiliando na constituição de um grupo mariliense que ajudará a planejar a cidade de Marília para o futuro", anunciou Adriano Luiz Martins, ao promover a vinda dos dois para iniciar o processo de formalização do Codem local. "Este conselho é apartidário formado por pessoas interessadas em desenvolver a cidade de Marília a médio e a longo prazos", falou Silvio Barros que esteve como Prefeito Municipal de Maringá por duas gestões e colaborou para a criação do Codem paranaense, tido como modelo de sucesso.

Durante a entrevista coletiva organizada pela associação comercial na sede da entidade, Silvio Barros explicou os processos a serem seguidos, bem como, de que forma será o relacionamento do conselho com o Poder Público. "Não se trata de um órgão de fiscalização", deixou claro o dirigente paranaense que foi secretário dos estados do Paraná e Amazonas, por uma gestão. "O Codem é uma ferramenta local para se responsabilizar em sugerir propostas de melhoria na comunidade, que venha a beneficiar a cidade com ações devidamente planejadas, discutidas e arquitetadas a longo prazo", falou ao começar a explicar as questões de: formação do grupo, modelo de gestão e relacionamento, a parte do financeiro e investimentos, além das ações definidas. "O Codem pode ou não ser constituído através de Projeto de Lei, ou ser um órgão autônomo", falou ao deixar claro o não envolvimento político partidário, bem como em não ser uma extensão da Prefeitura Municipal.

Para Silvio Barros a independência do conselho é fundamental para o sucesso do grupo. "Discute-se as necessidade, prioriza os trabalhos, busca-se os meios e recursos financeiros e realiza-se a obra quando necessária", falou. "A Prefeitura deve estar comprometida o tempo todo, participando das discussões e ajudando de diversas formas na realização", completou o experiente consultor que teve oportunidade de conversar longamente com o Prefeito Daniel Alonso, com grande parte do secretariado municipal e também com algumas lideranças e com o presidente da Câmara Municipal, Marcos Rezende. "O período de planejamento de uma Prefeitura é de quatro anos, com visão para uma reeleição", disse com conhecimento de causa. "A visão do Codem é de 10, 20 ou 30 anos", exemplificou ao colocar o Plano Diretor da cidade como ferramenta importante dentro deste processo. "O ideal seria um Plano Diretor de 10 anos, com revisão no quinto ano", orientou.

Depois da visita de sensibilização, pela terceira vez em Marília, o próximo passo será a constituição de um grupo de pessoas para a formação do Codem, por um período temporário, até a definição do Estatuto e Regimento Interno. "O Codem é formado por entidades que são representadas por pessoas indicadas pelas instituições que formam o conselho", explicou Márcia Santini que esteve como diretora executiva do Codem de Maringá por muitos anos. "Até atingir este estágio, para a criação das câmaras técnicas com o perfil da cidade, vamos realizar seminários e workshops para desenhar o perfil do grupo internamente", falou a consultora. "As discussões apontarão a direção que deveremos seguir e o caminho a ser escolhido", completou Silvio Barros ao se animar com as reações das pessoas envolvidas. "Sinto muito entusiasmo dos marilienses, dai a prática é outra conversa", falou animado.

Encontro na sede da associação comercial esclareceu um pouco mais sobre a formação do Codem na cidade

Dicas Acim

Especial Mês das Mães

TROCAS

Facilite os trâmites de troca ou devolução. Não há nada mais desagradável do que ganhar um presente e enfrentar a maior burocracia para efetuar a troca. Então, é importante deixar claro as regras.

EMBALAGENS

Quem é que não gosta de receber um presente em uma linda embalagem? As embalagens personalizadas são uma forma de encantar antes mesmo da pessoa descobrir qual é o presente.

VALE PRESENTE

Facilite a vida de quem não sabe o que comprar. Com vale presente, você fará sua venda e quem sabe até conquistar um novo cliente, que pode ser a mãe indo trocar seu vale presente por um novo produto.

HORÁRIO

Talvez seja necessário estender o horário de sua loja neste período. Devido ao bom volume de vendas que o dias das mães proporciona, vale a pena estender o horário no período que o antecede.

5 dicas para vender mais no dia dos namorados

Ah, o amor é lindo! E junho parece que traz um ar ainda mais romântico, afinal é o mês em que ocorre o Dia dos Namorados. Mas não são apenas os apaixonados que criam expectativas para esse período, os comerciantes também o aguardam com muito entusiasmo, pois a data é a terceira mais importante para o comércio brasileiro, atrás apenas do Natal e Dia das Mães.

Segundo pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), em 2018 as vendas no Dia dos Namorados cresceram 1,63%. Apesar de tímido, o resultado positivo deve ser comemorado, considerando que desde 2014 os números apresentavam quedas consecutivas. Os principais produtos escolhidos como presentes no ano passado foram roupas, perfumes ou cosméticos, calçados e jantares. O ticket médio foi de R$ 167,00.

Datas comemorativas como esta incentivam o consumo, geram um ambiente favorável aos negócios e, consequentemente, aumentam as receitas da empresa. Por isso, é importante que o empreendedor se prepare para vender mais e melhor. É uma grande oportunidade de, não apenas impulsionar seu faturamento, mas também de fidelizar seus clientes. A seguir, apresento algumas dicas que podem colaborar para o sucesso nas vendas:

1 • Promova o Dia dos Namorados

Quando se fala em promoção, muitas pessoas logo imaginam que se trata apenas de produtos com descontos, quando na verdade, representa muito mais que simplesmente baixar os preços. O guru do marketing, Philip Kotler diz que "a promoção de vendas consiste em incentivos de curto prazo para estimular a compra ou venda de um produto ou serviço", ou seja, é uma ferramenta poderosa que, quando bem utilizada, pode atrair clientes e fazê-los consumir mais que o normal. Uma vitrine ou página elaborada especialmente para o Dia dos Namorados, com elementos que remetem à paixão, um sorteio de um jantar romântico para aqueles que realizarem compras durante o mês de junho, um cartão com mensagens românticas junto à embalagem do presente são alguns exemplos de ações de marketing que devem ser exploradas. Mas lembre-se que uma promoção deve ter seu início e fim. Ações promocionais que nunca se encerram viram rotina aos olhos do cliente e tendem a não mais atraí-los com o passar do tempo.

2 • Faça o cliente se apaixonar pelo atendimento

A verdade é que nos dias de hoje, o cliente já não compra produtos ou serviços, ele compra experiências. Encantá-lo passou a ser praticamente uma obrigação. Para isso, o primeiro passo é conhecer bem o público que a empresa atende. Procure identificar o máximo de detalhes possível para conhecer melhor o seu público-alvo, pois assim, seus esforços para atendê-lo com excelência trarão melhores resultados. Os vendedores ainda devem ter atenção especial nesta data, pois os clientes em sua maioria não são os consumidores, ou seja, eles não estarão comprando algo para si e sim para alguém especial, por isso, dúvidas e indecisões serão inevitáveis. É o momento do vendedor ouvir com muita atenção o que o cliente diz. Sair dos tradicionais moldes de vendas, se aproximar do cliente realizando perguntas para identificar suas necessidades e desejos e apresentar as melhores opções de compras de acordo com as informações captadas farão com que o cliente se sinta valorizado.

3 • Fuja do mesmo, ofereça novidades

Na hora de presentear, os apaixonados têm recorrido cada vez mais à personalização. A intenção é surpreender. Oferecer aos clientes opções que proporcionem esse sentimento de exclusividade pode ser um tiro certeiro. Uma boa estratégia é ter disponível itens diversificados, dos mais variados tipos e preços que permitam que o cliente monte seu próprio presente. Kits e cestas são opções interessantes para a ocasião. Para os que atuam no ramo de alimentação, promover um cardápio especial para a data também pode chamar a atenção dos clientes. Tente ultrapassar a linha do previsível.

4 • Esteja atento quanto ao seu estoque.

Lembro-me que uma vez, uma cliente que atua no ramo de doces comentou que havia vendido todas as suas caixas de brigadeiros no Dia dos Namorados e exclamou que " se tivesse mais em estoque, teriam saído todas". Vamos partir do princípio que a empreendedora obteve resultados positivos, mas vender nunca é demais. Como ela mesma citou, as vendas poderiam ainda ter sido maiores. É extremamente importante estar com o estoque devidamente preparado e organizado para lidar com o aumento repentino da demanda. Despertar o interesse do cliente em comprar um produto e não o ter em estoque, pode ser um tiro no pé.

5 • O Dia dos Namorados passa, o cliente não!

Você conseguiu atrair o cliente até sua loja no Dia dos Namorados, mas a história não termina por aqui. É hora de manter o contato com o cliente, seja por telefone, redes sociais, Whatsapp. Tenha um cadastro com suas informações pessoais, além dos produtos adquiridos por ele, assim fica mais fácil ofertar novidades futuras que tenham a sua cara. Não caia na tentação de reclamar daqueles que buscarão a loja para trocar os presentes após o Dia dos Namorados. Foque na oportunidade de vender produtos que possam "casar" com o presente a ser trocado. Se um homem for trocar uma calça que não lhe serviu, aproveite para apresentar as opções de cintos. Uma mulher que decide trocar o perfume não resistirá à demonstração de um novo hidratante...

Divulgação, atendimento personalizado, mix de produtos e tantas outras estratégias só poderão surtir efeito se o empreendedor estiver disposto a PLANEJAR. Nada ocorre por acaso e em cima da hora. Se você quer explorar tudo que o Dia dos Namorados pode proporcionar para sua loja, prepare com antecedência as ações. O planejamento é o maior aliado dos comerciantes.

José Madeira Netto
Analista de Negócios Sebrae-SP

Ponto para Marília: Oscar Schmidt

Mais um destaque foi confirmado para a segunda edição do "Connect Acim" que acontecerá nos dias 19 e 20 de Agosto, nas dependências do Golden Palace, numa realização da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília: Oscar Schmidt, o renomado atleta olímpico de basquete, que se apresentará no evento para os empreendedores de Marília e região. "É mais um convidado importante confirmado para o nosso encontro anual", disse o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, que já conta com as confirmações dos conhecidos: Clóvis de Barros Filho e Rick Chester, além de outros expositores de âmbito nacional e internacional. "Estamos bem próximo de concluir a nossa programação", falou o dirigente que ainda aguarda a respostas de alguns convites.

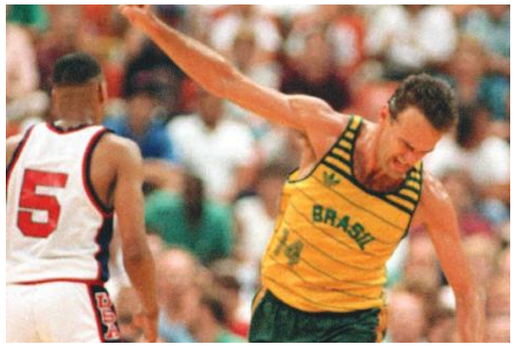
Oscar Daniel Bezerra Schmidt é um ex-jogador brasileiro de basquetebol, considerado um dos maiores jogadores de basquetebol de todos os tempos, mesmo sem ter atuado na NBA, ao principal liga de basquete do Mundo. Com 2,05 m de altura, Oscar é considerado o maior pontuador da história do basquete, com 49.737 pontos. Oscar foi nomeado um dos 50 maiores jogadores de basquete da FIBA em 1991. Em agosto de 2010, ele foi incluído no "Hall da Fama" da FIBA, em reconhecimento ao que jogou em competições internacionais. Tentou uma carreira política através do antigo Partido Progressista Brasileiro (PPB) - atual Partido Progressista (PP), se candidatando a senador pelo estado de São Paulo em 1998, perdendo para o então senador Eduardo Suplicy (PT), encerrando sua curta passagem pela política. Atualmente Oscar Schmidt se dedica à ministrar palestras motivacionais e de superação, utilizando o esporte como sendo o caminho para as conquistas pessoais. "Não tenho dúvidas de que se trata de um excelente modelo a ser inspirado", defendeu Adriano Luiz Martins satisfeito com a confirmação do astro esportivo nacional.

Com a presença de Oscar Schmidt, Clóvis de Barros Filho e de Rick Schester, a parte do evento com profissionais de segmentos variados, com aspecto empreendedor e de liderança, de âmbito nacional, se completa, ficando agora a confirmação dos expositores específicos. "Não foi fácil concluir a programação, diante da complexidade do evento, das agendas, dos preços e principalmente da diversidade de expositores", disse Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial mariliense, responsável pela coordenação do evento anual que alia expositores, empresas, empreendedores, praça de alimentação, espaço kids, estandes comerciais e muito network.

Estarão se apresentando, também, na 2ª edição do Connect Acim: no dia 19, segunda-feira, a partir das 17 horas, de forma beneficente com apresentações de: Elvis Fusco, Marcos Boldrin e Clovis de Barros Filho; no dia 20, terça-feira, a partir das 12 horas, com ingresso, as apresentações de: Rick Chester, Rosini Kadamani, Guilherme Avila, Joseph Piquet e Oscar Schimidit. "Temos alguns espaços na programação que serão preenchidos com sorteio de prêmios, abertura oficial do evento com as presenças das autoridades e haverá um painel de debates sobre blockchain", comentou Adriano Luiz Martins, que ainda não definiu os horários e os temas específicos para as exposições. "O importante é saber quem virá e quando se apresentará", acredita o dirigente mariliense que promete novidades no comparativo com a primeira edição realizada no ano passado. "Mais espaço para os expositores, local maior para a praça de alimentação, e espaço reservado com segurança para as crianças durante todo o evento, dentre outras questões organizacionais", falou algumas delas. "É possível ampliarmos as exposições para o período da manhã, na terça-feira", disse ao ter ainda que aguardar algumas confirmações de expositores.

As vendas dos ingressos já começaram, sem uma lista de postos de vendas oficiais, que será definida em breve para uma melhor procura. Enquanto isso estará tudo centralizado na sede da associação comercial de Marília e de outras associações comerciais da região. “Criamos uma tabela que beneficia o associado e facilita formas de pagamento que é maior de acordo com a antecedência da compra”, anunciou. No período de 15 de março a 14 de maio o valor do convite será de R$ 138,00 podendo ser pago em seis parcelas de R$ 23,00 cada; De 15 de maio a 14 de junho o valor do ingresso passa a ser de R$ 145,00 em cinco parcelas de R$ 29,00 cada; De 15 de junho a 14 de julho o preço do ingresso passa a ser de R$ 156,00, parcelado em quatro vezes de R$ 39,00 cada, ficando o valor final de R$ 168,00 o ingresso para o período de 15 de julho a 20 de agosto, com quatro parcelas de R$ 42,00 cada. “Tudo pelo cartão de crédito, ou boleto bancário junto com a mensalidade da Acim”, comentou o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes ao lembrar do desconto de R$ 20,00 por ingresso para a compra de um pacote com 50 ingressos. “A prioridade é para o associado”, ressaltou o superintendente. “Haverá venda de ingresso para os não associados que serão com valores maiores, porém, também parcelado pelo cartão”, disse José Augusto Gomes que disponibilizará as vendas pela internet, igual ao ano passado, com inscrição antecipada.

Em 8 de Setembro de 2013, Oscar Schmidt entrou para o Hall da Fama de basquete dos EUA "Basketball Hall of Fame"



Ícone do esporte brasileiro e mundial Oscar conseguiu vários feitos como o ouro no Pan de Indianápolis em 1987 e é o maior pontuador de todos os tempos.

Evento deste ano terá muitas novidades imperdíveis

CONNECT ACIM BENEFICENTE

Visando oferecer oportunidades para potenciais empreendedores que não conseguirão participar do evento na terça-feira, no dia anterior será realizado um evento compacto, somente no final da tarde, a partir das 17 horas, com três apresentações de elevado valor: o 1º Startup Pitch Day para inovação no varejo, com Elvis Fusco; Marcos Boldrin apresentará um tema relacionado a liderança, enquanto que o professor Clovis de Barros Filho fará o encerramento. Este evento será gratuito e conta com o apoio do Escritório Regional do Sebrae-sp. Na terça-feira, dia 20, a partir das 12 horas o Connect Acim começa com cobrança de ingresso. Quem comprar os ingressos poderá participar dos dois dias de evento.

CONNECT ACIM 2019

CONECTANDO PESSOAS, INSPIRANDO INOVAÇÃO

GARANTA SEU INGRESSO

PARA SÓCIOS

LOTE 1	15/03 A 14/05	R$ 138,00 EM ATÉ 6X R$ 23,00
LOTE 2	15/05 A 14/06	R$ 145,00 EM ATÉ 5X R$ 29,00
LOTE 3	15/06 A 14/07	R$ 156,00 EM ATÉ 4X R$ 39,00
LOTE 4	15/07 A 20/08	R$ 168,00 EM ATÉ 4X R$ 42,00

DESCONTO R$ 20 POR CONVITE PARA GRUPOS ACIMA DE 50 CONVITES.
(Pagamento no boleto da mensalidade)

PARA NÃO SÓCIOS

LOTE 1	15/03 A 14/05	R$ 158,00 EM ATÉ 6X R$ 26,33
LOTE 2	15/05 A 14/06	R$ 165,00 EM ATÉ 5X R$ 33,00
LOTE 3	15/06 A 14/07	R$ 176,00 EM ATÉ 4X R$ 44,00
LOTE 4	15/07 A 20/08	R$ 188,00 EM ATÉ 4X R$ 47,00

PARA GRUPOS ACIMA DE 50 CONVITES PREÇO DE ASSOCIADO

19/08
SEGUNDA DAS 17 ÀS 22H
BENEFICENTE
1K DE ALIMENTO
CORREALIZAÇÃO: SEBRAE SP

20/08
TERÇA DAS 12 ÀS 22H
CONNECT WOMAN
DAS 8 ÀS 12H
ADQUIRA SEU CONVITE
acim.org.br
14 99702-7146
VISA mastercard

ACIM MARÍLIA/SP

Dicas de apps

Aplicativos úteis para você e seu negócio

Busuu

Junte-se a 90 milhões de usuários que ajudarão você a aprender um idioma com prazer! Torne-se membro da Comunidade busuu e tenha seus exercícios orais e escritos corrigidos por falantes nativos. E você pode ajudar usuários que estão aprendendo seu idioma!

Pomicro

A técnica Pomodoro foi criada pelo italiano Francesco Cirillo no final dos anos 1980. Ela é um método de gestão de tempo que organiza as tarefas em intervalos de 25 minutos. Nesse período, é preciso dedicar toda a atenção no trabalho e, quando o relógio despertar, a pessoa tem como recompensa cinco minutos para descansar. Existem programas para Android, iOS e Windows Phone que ajudam o empreendedor a controlar esse tempo.

Quip

O Quip é um aplicativo de edição de documentos no iOS e Android. Gratuito e simples de usar, é uma alternativa ao Google Docs e ao Microsoft Office. Além de permitir a criação de documentos de texto, ele tem funções colaborativas como principais diferenciais.

Clean Master

Clean Master é um otimizador gratuito para Android que efetua a limpeza de cache, arquivos não utilizáveis, histórico da web e outros itens que podem comprometer o sistema de seu smartphone causadando lentidão e travamentos. Ele também funciona como um antivírus.

Google Earth

O Google Earth é um aplicativo de mapas em três dimensões mantido pelo gigante das buscas. Ele permite passear virtualmente por qualquer lugar do planeta, graças às imagens capturadas por satélite. Explore o mundo após fazer o download de Google Earth, programa grátis, em português e disponível para Windows, Mac, Linux, Android e iOS.

Instapaper

O Instapaper é um aplicativo que permite que os usuários adicionem marcações intuitivas em textos para uma leitura posterior. Com poucos passos e uma interação funcional entre navegadores e dispositivos móveis, os interessados poderão utilizar o serviço pago em aparelhos com Android ou iOS.

Associações Comerciais

Cotait e Adriano Martins assumem cargos na Facesp

O presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins e o empresário e engenheiro Alfredo Cotait Neto, assumiram respectivamente os cargos de: vice presidente e presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), para mandato de dois anos, visando a gestão para o biênio 2019-2021. Esta é a primeira vez que ambos assumem mandato à frente da ACSP, sucedendo respectivamente a: Libânio Victor Nunes de Oliveira e a Alencar Burti. "Uma honra e uma responsabilidade muito grande representar 19 associações comerciais do centro-oeste paulista, com grandes desafios pela frente", disse o mariliense que esteve em São Paulo na primeira reunião da nova diretoria.

De acordo com presidente da Facesp recém eleito, a prioridade da gestão será garantir a independência financeira da Associação Comercial de São Paulo que não recebe nenhum tipo de verba ou aporte público, da qual também foi eleito presidente. "Não é fácil fazer mudanças em uma entidade como a nossa da noite para o dia, mas vamos fazer as melhorias necessárias para a perpetuação da ACSP", prometeu. "No caso de nossa região centro-oeste quero ajudar a fortalecer a marca e melhorar os serviços oferecidos pelas associações comerciais do interior paulista, aumentando o ganho das entidades como mais serviços aos associados", completou o dirigente de Marília.

Para Alencar Burti a chegada de Cotait à presidência trará bons resultados. "Não é só o cargo, mas o que vem com ele: a responsabilidade e a participação na manutenção de uma entidade profundamente respeitada por todos", disso com conhecimento sobre o novo presidente que é engenheiro civil formado pela Universidade Mackenzie com mestrado em Economia e Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Preside o Conselho Deliberativo da Boa Vista SCPC e a Câmara de Comércio Brasil-Líbano e foi condecorado pelo Itamaraty com o grau de Comendador da Ordem do Rio Branco. É primeiro-suplente da senadora por SP, Mara Gabrilli, eleita em 2018. Foi secretário de Relações Internacionais e do Planejamento da cidade de São Paulo. Presidiu a Comissão Normativa de Legislação Urbanística e a Comissão Municipal de Emprego. Como primeiro suplente de Romeu Tuma (PTB-SP), falecido em 26 de outubro de 2010, foi senador da República por SP entre 2010 e 2011. Na iniciativa privada, liderou empreendimentos nas áreas de construção civil, mercado de capitais, financeira, hoteleira e hospitalar. É vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) e foi vice-presidente da ACSP em sete gestões.

No primeiro mandato com presidente da associação comercial de Marília, e agora da Facesp, Adriano Luiz Martins, pretende impor um dinamismo maior as duas entidades, principalmente com serviços voltados ao conhecimento e de gestão. "As associações comerciais devem se tornar autossustentáveis enquanto que a Acim deve avançar nos serviços e na automação dos programas", frisou ao estar entusiasmado com os desafios pela frente. "Não é difícil atingir este estágio", falou. "Temos muito trabalho pela frente", reconheceu o dirigente mariliense.

Adriano Luiz Martins e Alfredo Cotait, ambos iniciam nova gestão na Facesp até 2021

Começam as definições sobre o Codem

Aconteceu em dia 15 de abril, na Univem, encontro das lideranças interessadas em fazerem parte do futuro Conselho de Desenvolvimento Econômico de Marília (Codem), em discussão na cidade, principalmente depois da exposição esclarecedora do ex-prefeito da cidade de Maringá, por duas gestões, Silvio Barros, a um grupo de dezenas de pessoas de diversos segmentos da sociedade mariliense, na sede da associação comercial, quando houve a possibilidade de compreender melhor a proposta lançada em dezembro de 2017.

Durante a exposição realizada na sede da associação comercial, Silvio Barros, com riqueza de detalhes, falou sobre pontos fortes e fracos do conselho, além de questionar por diversas vezes, quem é que está, na cidade, pensando numa Marília para o futuro de 20 ou 30 anos. "Alguém precisa pensar nisso", falou ao mostrar situações que estão acontecendo no Mundo e que em breve atingirão a cidade de Marília. "A questão do idoso que só cresce numericamente e que vai passar o número de crianças que nascem", reforçou ao questionar se o Poder Público deve construir creches ou centro de acolhimento ao idoso. "A mobilidade urbana é um problema do passado, mas que ninguém fez a lição de casa", ressaltou ao mencionar a necessidade de se pensar sobre os automóveis compartilhados, elétricos e até voadores. "Não dá para pensar na hora", ensinou. "É preciso pensar antes, planejar e preparar a população", refletiu o consultor que questionou questões elementares como: habitação, administração pública, funcionalismo e até comportamentos sociais e empresarias que estão mudando e que as pessoas não estão percebendo.

O modelo do Conselho de Desenvolvimento Municipal precisa ser discutido pela comunidade. "Não existe o ideal, e sim o adequado", mencionou ao mostrar vários modelos que estão sendo utilizados por diversas cidades brasileiras. "O envolvimento da mulher e do jovem são detalhes que fazem a diferença", ressaltou Silvio Barros que viaja o Brasil todo discutindo essa ideia, e viaja pelo Mundo para conhecer experiências de sucesso. "Hoje em dia não dá para não pensar em como vamos viver no futuro sem planejamento", resumiu. "É pensando agora que vamos viver melhor no futuro. O tempo é o nosso adversário, mas pode se transformar em aliado", ensinou.

No dia 15 de abril centenas de pessoas foram convidadas para o início das discussões, com a criação de um núcleo provisório de formação bem como os primeiros escritos sobre o modelo a ser seguido.

Dúvidas sobre o conselho a ser criado foram bem esclarecidos em evento realizado na sede da Acim

07 dicas para ter um negócio de sucesso

Você quer começar um negócio? Quer ser bem-sucedido(a)? Então, siga e aplique as dicas a seguir:

Em primeiro lugar, deve conhecer muito bem o mercado que pretende atuar, e não tomar uma decisão por impulso, como muitas pessoas precipitam-se em pedir demissão dos seus empregos para empreender. Não que isso seja errado, porém sem conhecimento real do segmento que pretende atuar, há um risco significativo de quebrar a empresa mesmo antes de começar. Por isso, aqui fica a dica para você: se já atua em uma determinada área, como, por exemplo, vendedor de implementos agrícolas, será muito mais fácil abrir um negócio voltado a vendas de peças para implementos agrícolas, pois é um nicho que você já detém conhecimento, e assim terás maiores chances de sucesso, do que fosse ter um negócio de roupas infantis.

Em segundo lugar, deve ter um Business Plan (plano de negócios), pois a falta de um *Business Plan* pode levar você a tomar decisões erradas tanto financeiramente quanto te levar a perda de tempo. *Business Plan* bem desenvolvido lhe proporciona mais conhecimento sobre o negócio, que resulta uma análise mais expressiva de sua viabilidade. Sendo assim, é indicado que, caso você não ainda não tenha a habilidade de desenvolver um Business Plan detalhado, peça o auxílio de um especialista. Mas aqui vão algumas sugestões para que comece a refletir sobre. Pegue um papel, uma caneta e anote: seus objetivos, produtos e/ou serviços a serem vendidos, quais serão seus fornecedores, qual a localização do seu negócio, concorrentes e capital necessário para iniciar o negócio.

Em terceiro lugar, jamais misture as finanças do seu negócio com as pessoais. Mantenha sempre bem claro que suas finanças pessoais é uma coisa (Pessoa Física), e do seu negócio é outro (Pessoa Jurídica). Para que possa acostumar-se com essa divisão, considere-se, como um colaborador de sua empresa, que terá um pró-labore (remuneração) estipulado. É vital que, não confunda pró-labore com o lucro da empresa. Muitos empresários beneficiam-se, ao descobrirem que as empresas obtêm algumas vantagens, tais como: empréstimos de capital, compra de carros e outros equipamentos. Foque na empresa antes de qualquer coisa, gere lucros e destes lucros faça seus investimentos pessoais. Não utilize recursos do caixa da empresa para fazer extravagâncias pessoais. O capital da empresa deve ser reservado para manter um fluxo de caixa positivo no caso de queda nas vendas, crises econômicas ou outras particularidades empresariais.

Em quarto lugar, a contratação de colaboradores sem a competência necessária é um dos erros mais graves e ocorre muito quando se contrata amigos e familiares para cargos de confiança e responsabilidade sem que os mesmos estejam preparados para isso, sempre devem estar e serem constantemente capacitados. É muito mais barato e fácil diagnosticar um erro na produção, e logo repará-lo, no entanto, quando falamos de erros administrativos, demora-se a descoberta, e o enraizamento do problema passam a ser crônicos com pequenas chances de ser reparado. É importante ter em mente que a empresa precisa sobreviver, e no mundo competitivo que vivemos temos que ter os melhores à frente dos cargos chaves da empresa. Nunca deixar de investir na capacitação dos colaboradores, pois resulta em maior produtividade de qualidade, além de pessoas mais motivadas, que por consequência irão gerar mais lucro.

Em quinto lugar, sempre estabeleça metas aos gestores e colaboradores, já que, por meio, destas metas conseguirá tornar seu negócio mais eficiente e competitivo. As metas são essenciais para o ser humano, ajudam a desenvolver novas habilidades, o que vai refletir na qualidade dos seus produtos e serviços. Mas é claro que, as metas estabelecidas aos seus colaboradores devem ter objetivos alcançáveis, pois caso elas sejam inatingíveis, eles podem se frustrar e acabar desistindo, gerando uma baixa produção a cada dia. Suportes, como treinamento ou bolsas de estudos são grandes ajudas no desenvolvimento da equipe e cumprimento destas metas estipuladas.

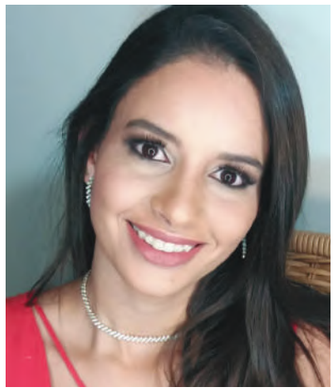
Em sexto lugar, é de extrema importância basear-se em planejamentos para tomar decisões, além de conhecer quais são os riscos presentes. Falta de planejamento e tomar decisões precipitadas podem gerar prejuízos enormes, gerando sequelas por muito tempo na empresa, como, por exemplo, afundar a empresa em dívidas atrapalhando os resultados e gerando prejuízos, por utilizar de maneira errada os recursos financeiros. E aí, vai mais uma dica: caso sinta que o seu negócio está crescendo ou já cresceu e não tem o devido conhecimento para realizar um bom planejamento e saber tomar decisões com o mínimo de risco possível, chegou a hora de ser humilde e pedir ajuda a um mentor de negócios, que terá experiência para te orientar.

E por último vem a sétima dica, porém não menos importante que as demais. Bom, vou te dizer algo: não ache que sabe tudo e que tudo pode. É claro que, você pode ser um expert em várias áreas mais com certeza alguma área você não terá um bom desempenho e seu ego falará mais alto, cometerá vários erros e irá prejudicar a empresa. E achar que pode tudo também é um péssimo pensamento. Pode conhecer muita coisa, porém nunca saberá de tudo, se fossem assim, grandes empresários de sucesso não contratariam executivos com altas remunerações para a gestão da empresa. Seja humilde e reconheça quando a coisa não é mais para seu gabarito, contrate pessoas competentes. Não seja arrogante ou fique vangloriando suas conquistas e fingir simplicidade entre as pessoas. Nem tudo que funcionou no passado, vai funcionar hoje.

Hoje em dia poder não é querer, as leis estão aí. No passado se podia muita coisa, que tinha influência realmente tinham certo poder, porém hoje isso está mudando, o cerco está fechando as pessoas estão estudando mais e por dentro das leis, o governo está implantando novas tecnologias para evitar fraudes então este poder de sempre dar um "jeitinho" está cada vez mais difícil. Sempre devemos agir com responsabilidade e transparência, pois administrar uma empresa mesmo que pequena com apenas um colaborador não é brincadeira, e muito menos tarefa fácil. Se for uma média ou grande empresa, lembre-se de que você é responsável por dezenas ou centenas de pessoas que dependem dela para sobreviver.

Trabalhe com seriedade e seja humilde para discutir com todos da empresa desde o colaborador de serviços gerais até o mais alto executivo. Saiba a hora de passar o bastão para quem realmente tem competência de dar continuidade ao negócio e valorize seu colaborador e seu cliente acima de tudo.

Sucesso a nós!



Carla Soares Porto Rodrigues
Mentora de Negócios

VEM AÍ

CONNECT ACIM 2019

CONECTANDO PESSOAS, INSPIRANDO INOVAÇÃO

OSCAR SCHMIDT • JOSEP PIQUÉ • CLÓVIS DE BARROS • RICK CHESTER
MARCO BERTAIOLLI • MARCOS BOLDRIN • ANA FONTES • ROSINE KADAMANI • GUILHERME ÁVILA

19/08
SEGUNDA DAS 17 ÀS 22H
BENEFICENTE
1K DE ALIMENTO

CORREALIZAÇÃO:
SEBRAE SP

20/08
TERÇA DAS 12 ÀS 22H
CONNECT WOMAN
DAS 8 ÀS 12H
ADQUIRA SEU CONVITE
acim.org.br
14 99702-7146

VISA mastercard

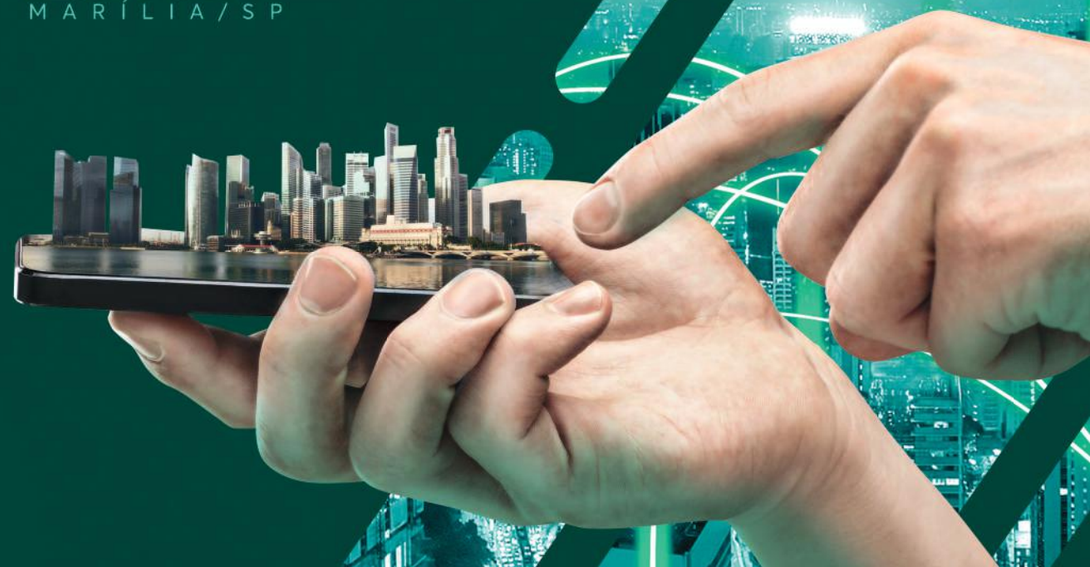
CONNECT BENEFICENTE

MAIS ESTANDES

PRAÇA DE ALIMENTAÇÃO 4X MAIOR

CONNECT KIDS

ACIM
MARÍLIA/SP



Confira algumas das atividades realizadas pela Acim

Encontro dos integrantes do Núcleo de TI (Teoria da Informação) do Programa Empreender em desenvolvimento na associação comercial

Palestra realizada pelo Conselho da Mulher Empresária da Acim, em parceria com o Escritório Regional do Sebrae de Marília

Reunião semanal do Conselho do Jovem Empresário, em desenvolvimento na Acim, com participação ativa em eventos e atividades na cidade

Visita de dirigentes da Associação Comercial da cidade de Paraguaçu Paulista, que conheceram as instalações da Acim e trocas de informações

Visita de parte do Conselho do Jovem Empresário de Marília na sede da Associação Comercial e Industrial de Maringá, Paraná

Encontro entre o secretário municipal da administração, Cassio Luiz Pinto Junior, na sede do Procon em Marília, com Guilherme de Moraes

Dirigente da Acim é contra e explica as consequências

O presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, publicou nas redes sociais um manifesto como dirigente da entidade e como vice presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) contrário as sete praças de pedágios programadas pelo Governo do Estado de São Paulo a serem construídas no trecho entre as cidade de Bauru e Panorama. "A ideia não é ruim, mas a forma como está sendo feita e o exagero na quantidade de praças, causarão um problema econômico e social", disse o dirigente que divulgou a manifestação com áudio e vídeo em uma das praças de pedágio próxima de Marília, inaugurada recentemente. "Haverá um impacto na renda familiar e no custo operacional dos produtos e serviços", anunciou o dirigente ao acreditar na elevação mínima de 3% no gasto geral com as praças programadas próximas de Marília.

De acordo com o presidente da associação comercial mariliense, em conversa com empresários no ramo de transporte, a previsão é que haja de imediato um aumento de 3% no custo de tudo que for transportado via rodovia. "Praticamente tudo vai aumentar, além do usuário perder 3% no poder de compra em geral", disse em tom de preocupação na conversa rápida que teve com os empresários. "Ninguém ainda colocou na ponta do lápis, mas isso pode ser bem maior, pois vai gerar um efeito cascata", comentou ao mostrar o impacto que causará a quantidade de praças de pedágios programadas encarecendo aos caminhoneiros que pagam por muito mais eixos do que um carro comum. "O meu salário vai diminuir, da mesma forma que de todos, pois isso será corroído com esse gasto que estará embutido em tudo que transportado por caminhões", disse alarmado.

Outra preocupação do dirigente da associação comercial de Marília, que se manifesta também como vice presidente da Facesp, é quanto aos estudantes universitários, consumidores regionais e principalmente micro e pequenos empresários que precisam circular entre uma cidade e outra para realizarem compras de insumos, estudos e negócios. "Vamos pensar em algo que tenha bom senso", disse Adriano Luiz Martins que encaminhou carta ao Governador do Estado de São Paulo, João Doria, neste sentido. "Vamos discutir, vamos ouvir, vamos sugerir e vamos estudar o que pode ser feito para causar o mínimo de impacto possível de ambos os lados", recomendou o dirigente mariliense que não é contra o desenvolvimento e sim a maneira forçada de impor a obrigatoriedade. "O Governador João Doria é um empresário de elevado nível, sabe negociar, tem visão e é uma pessoa de mente aberta", opinou ao acreditar numa oportunidade em fazer com que todos sejam beneficiados.

Para Adriano Luiz Martins é preciso que haja mobilização e que todos se manifestem de forma ordeira, respeitosa, inteligente e sem prejuízo algum. "Somos seres evoluídos, civilizados e todos querem o bem comum", frisou ao insistir num diálogo aberto, franco e com argumentos respeitosos. "Já engolimos dois pedágios, e agora virão outros, ou seja, para vir e ir de Marília será preciso pagar", comparou. "Nossa região não é privilegiada como as demais do estado. Aqui o empresário vive com dificuldade, que poderá ser aumentada com este projeto como está", disse em tom de preocupação, afinal, com o custo operacional elevado empresas serão desestimuladas a se fixarem na região. "É preciso pensar no presente e no futuro", alertou.

Adriano Luiz Martins, presidente da Acim e vice da Facesp, se manifesta, até pelas mídias sociais

Acim participa de campanha e promove evento assistencialista

O presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, participou no auditório da Prefeitura Municipal, do lançamento da campanha do agasalho de 2019, conduzido pela presidente do Fundo Social de Solidariedade de Marília, Selma Regina Mazuqueli Alonso, que acredita num grande envolvimento da comunidade na campanha deste ano. "A população de Marília sempre é muito solidária com os mais necessitados e tenho certeza que a campanha atingirá todos os objetivos, conseguindo uma quantidade suficiente de agasalhos e cobertores para atender às famílias carentes da nossa cidade", disse a dirigente ao receber autoridades municipais, militares e social em evento realizado de forma solene.

Como acontece em todos os anos, a associação comercial será um dos postos de recolhimento de roupas. Após a abertura oficial do evento na Prefeitura, a Campanha do Agasalho será realizada efetivamente de 18 de março a 18 de abril, sendo que o recolhimento das caixas começará a partir do dia 22 de março. "Sempre participamos com a doação de 100 cobertores novos que são entregues ao Fundo Social em nome dos comerciantes de Marília", disse Adriano Luiz Martins, ao lembrar que parte dos recursos conseguidos com o Cartão de Benefícios ACCredito, administrado pela associação comercial, são destinados ao Fundo Social, com uma média de R$ 40 mil por ano. "O trabalho assistencial da Acim é feito através do Fundo Social de Solidariedade de Marília", apontou Adriano Luiz Martins ao participar da cerimônia de abertura na Prefeitura de Marília.

Para este ano o presidente da Acim anunciou que o primeiro dia de evento do "Connect Acim", que acontecerá nos dias 19 e 20 de Agosto, nas dependências do Golden Palace, quando são esperadas 2 mil pessoas, no primeiro dia o ingresso será de um quilo de alimento não perecível que será entregue ao Fundo Social de Solidariedade do Município de Marília. "A diretoria da Acim aceitou as propostas dos conselhos do jovem empreendedor e da mulher empresária, para colocar o ingresso de participação o donativo para o Fundo Social", anunciou Adriano Luiz Martins, ao acreditar na possibilidade de reunir mais de duas toneladas de alimentos com esta ação. "No primeiro dia do "Connect Acim" vamos realizar a "Palestra Solidária", em que o ingresso será um quilo de alimento", reforçou o dirigente ao considerar o Fundo Social como órgão municipal capaz de distribuir de forma igualitária os donativos.

Adriano Luiz Martins disse ainda que tanto a Campanha do Agasalho, realizado no primeiro semestre do ano, como a Campanha do Natal sem fome, no segundo semestre, contam com a participação da associação comercial, além do repasse financeiro com o cartão de benefícios ACCredito, como sendo as principais ações assistenciais desenvolvidas pela entidade do comércio varejista. "E agora com mais esta ação do "Connect Acim", que acredito ser oportuna", comentou o presidente da Acim, satisfeito com a campanha lançada esta semana que começará o recolhimento de roupas nas residências entre os dias 13 e 14 de abril, em parceria com os atiradores do Tiro de Guerra, ficando a entrega dos agasalhos para as associações de moradores nos dias 13, 14 e 15 de maio. "Na região central, quem quiser ajudar, basta deixar o agasalho na sede da Acim", avisou o dirigente que já distribuiu na entidade associativa os locais para a entrega das roupas doadas.

Evento realizado na Prefeitura de Marília marca lançamento de campanha e anuncio da Acim

Acim acontece

Fique por dentro dos últimos acontecimentos da Acim Marília.

COMÉRCIO
Lojas participam de projeto piloto de campanha relâmpago

INADIMPLÊNCIA
Campanha promocional começa no comércio de Marília

CAMPANHA DE PRÊMIOS
Acim promove na Zona Sul sorteio de prêmios inédito

WORKSHOP
Acim sedia workshop do Programa Desenvolve SP

PROCON
Acim e Prefeitura celebram a data no Procon

MAIS COMUNICAÇÃO
Diretoria cria mais um canal direto com associado

Fonte: Eficaz Comunicação Empresarial - eficaz.jor.br/site/noticias

Confira essas e mais matérias em: acim.org.br/noticias

ou nas redes sociais: acimmariliasp

Utilize um leitor de QR CODE e acesse diretamente a página de notícias da Acim

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