

REVISTA

# CONNECT

A C I M

## SEGUNDA EDIÇÃO COM MUITAS NOVIDADES

O MAIOR EVENTO DE EMPREENDEDORISMO  
DA REGIÃO CHEGA EM SUA 2ª EDIÇÃO COM  
MUITAS NOVIDADES

16

MEGA CAMPANHA 2019: MAIS DE  
150 MIL REAIS EM PRÊMIOS

10

CLÓVIS DE  
BARROS FILHO

RICK  
PROSPERA



**ACIM**  
MARÍLIA/SP

Março/2019 • Nº 79 • Ano 07



*é tempo de colher*

**SURPRESAS**

*As melhores ofertas estão em Marília*

 **ACIM**  
MARÍLIA/SP

# VESTIBULAR 2019 CATÓLICA



ESCOLHA  
SEU CAMINHO  
PARA  
O FUTURO.

mistache

PRESENCIAL



SEMI



EAD



MAIS DE  
**50 CURSOS**  
À SUA ESCOLHA

Faça sua inscrição  
[uca.edu.br](http://uca.edu.br)

14 3422 1815  
☎ 14 9 8826 5000



FACULDADE  
**CATÓLICA**  
PAULISTA



**ProUni**  
PROGRAMA UNIVERSIDADE PARA TODOS

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

# Iniciados os preparativos para a segunda edição do evento Connect

No ano passado desenvolvemos um plano ambicioso com a realização do "Connect Acim" quando mais de 1,6 mil pessoas estiveram presentes no Golden Palace para uma tarde inteira de exposições de ideias, serviços e oportunidades. Foi um trabalho cansativo, mas prazeroso. Este ano teremos a segunda edição, mas com uma experiência a mais e crescimento em algumas áreas que decidimos melhorar para uma melhor acomodação dos visitantes. Hoje estamos mais capacitados do que no ano passado, e certamente, o ano que vem estaremos melhores ainda e assim vai acontecendo a evolução do evento.

Para este ano a novidade já começa no dia: 20 de Agosto. É aniversário da associação comercial. Coincidência agradável que servirá de estímulo para toda a nossa equipe e diretoria. Além disso, somos audaciosos e iremos organizar não só um dia, mas

dois, com uma prévia no dia 19, segunda-feira. Esse será um modelo interessante, gratuito e que servirá de estímulo não só para os participantes como também para os organizadores que seremos obrigados a planejar mais e com antecedência, fazendo com que o dia seguinte esteja melhor preparado possível para receber todos os participantes.

Outro aspecto que considero interessante é a internacionalização do evento. No ano passado alguns expositores internacionais participaram através de vídeos, enquanto que desta vez será ao vivo. Outro ponto importante é que o evento será ampliado, com áreas de circulação maiores e uma recepção que oferecerá a oportunidade das pessoas ficarem mais tempo no recinto, seja nos estandes de empresas ou na praça de alimentação. Sem contar o espaço reservado para as crianças, que também será um atrativo a mais para o participante ficar a vontade.

Enfim, muitas novidades surgirão até o mesmo de Agosto e sugiro a todos que antecipem a compra dos ingressos o quanto antes, pois, quanto mais cedo comprar, melhores serão as condições de pagamento e facilidades na aquisição. Sem contar que, o espaço no Golden Palace é o mesmo, porém, nossa engenharia é que fará com que tenhamos mais condições de acomodar a todos e tudo, e por isso, o número de pessoas que queremos deve aumentar, mas as acomodações podem ser diferentes.

Por ser um evento regional e que chamará muita atenção de empreendedores de diversos níveis, eu não perderia a oportunidade de garantir a presença o mais rápido possível. Fique atento para os prazos e as condições de pagamento.

Que tenhamos um excelente evento.

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



★★★★★ ISO 9001



R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678  
Centro, Marília - SP, 17500-060  
Telefone: (14) 3402-3301  
WhatsApp: (14) 99768-8168  
E-mail: [acim@acim.org.br](mailto:acim@acim.org.br)  
[www.acim.org.br](http://www.acim.org.br)  
Filial da Federação das Associações  
Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)



acimarliasp

#### DIRETORIA EXECUTIVA

**Adriano Luiz Martins**  
Presidente

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

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

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

**Carlos Francisco Bitencourt Jorge**  
1º Secretário

**Odair Aparecido Martins**  
2º Secretário

**Gilberto Joaquim Zochio**  
1º Tesoureiro

**Reinaldo Miguel**  
2º Tesoureiro

**Acim MED**

**João Gonçalves**  
Presidente

**Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil**  
Vice Presidente

#### CONSELHO FISCAL: TITULARES

César Jorge Elias José  
José Luis Leite  
Sérgio Mosquim

#### SUPLENTE

Anderson Fervereiro  
Joraci Leati  
Sérgio Domene

#### SUPERINTENDENTE:

José Augusto Gomes  
E-mail: [j.guto@acim.org.br](mailto:j.guto@acim.org.br)

#### CONSELHO CONSULTIVO

Adalberto Dezotti de Oliveira  
Antônio Carlos Colato  
Carlos Cavaleiro Bassan  
Celso Eduardo Moreira  
Cesar Augusto Bettini  
Claudemir Torres Prizão

Diego Mazuqueli Alonso  
Dielson Morais Trindade  
Edvaldo Nunes de Oliveira  
Eduardo Souza Martins  
Evandro Zaha Noda  
Fatima Talal Zayed  
Hederaldo Joel Benetti  
Humberto Ferreira da Luz  
Ilma Maria Aires de Lucena  
José Antonio Gasparini  
José Raimundo Souza Azevedo  
José Roberto Guimarães Torres  
Libânio Victor Nunes de Oliveira  
Mario Luiz Giroto  
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**  
A C I M

#### JORNALISTA RESPONSÁVEL

Márcio Cavalca Medeiros  
E-mail: [marcio@medeiros.jor.br](mailto:marcio@medeiros.jor.br)

#### FOTOGRAFIA

Foto 1 HORA  
E-mail: [ilma@foto1hora.com.br](mailto:ilma@foto1hora.com.br)

#### PROJETO GRÁFICO

Mustache Comunicação & Marketing  
E-mail: [contato@mustache.com.br](mailto:contato@mustache.com.br)

#### TIRAGEM

3 mil exemplares

06

## DIREITO E TECNOLOGIA

PROTEÇÃO *POST MORTEM* DOS DADOS PESSOAIS

08

## PLANOS DE SAÚDE

ACIM E UNIMED ESTUDAM NOVOS PRODUTOS E PROJETOS

12

## ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

DIRETORIA CRIA MAIS UM CANAL DIRETO COM O ASSOCIADO

14

## ARTIGO

DICAS E ORIENTAÇÕES SOBRE O EMPREENDEDOR DO MOMENTO

20

## DICAS DE APPS

APLICATIVOS ÚTEIS PARA VOCÊ E SEU NEGÓCIO

21

## TIRO DE GUERRA

VOCE CONHECE AS VANTAGENS DE CONTRATAR UM ATIRADOR

23

## CAMPANHA ZONA SUL

ACIM ESTUDA CAMPANHA PROMOCIONAL EXCLUSIVA PARA ZONA SUL

24

## COMÉRCIO VAREJISTA

CRESCIMENTO BAIXO, PORÉM POSITIVO EM 2018

26

## AGENDA

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

30

## CARTÃO DE BENEFÍCIOS

SABIA QUE VOCÊ PODE TER CRÉDITO E BENEFÍCIOS COM O ACCREDITO?

# ÍNDICE

10



## CAMPANHAS PROMOCIONAIS

MEGA CAMPANHA 2019: MAIS DE 150 MIL REAIS EM PRÊMIOS

29



## ZONA AZUL

PREJUÍZO OU BENEFÍCIO? QUAL SUA REAL NECESSIDADE?

16



## CONNECT ACIM SEGUNDA EDIÇÃO

NOVIDADES PARA O MAIOR EVENTO DE EMPREENDEDORISMO REGIONAL

# Proteção *post mortem* dos dados pessoais

Uma lacuna que ainda permanece diz respeito à tutela jurídica dos dados em caso de falecimento do usuário.

No ano passado, o Brasil editou a sua Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) – Lei nº 13.709/2018 – tema tratado no último informativo. A lei confere aos indivíduos maior possibilidade de controle de seus dados pessoais, estabelecendo para os operadores deveres que buscam conferir maior transparência na coleta, processamento e compartilhamento dos dados.

Frequentemente a morte do indivíduo acaba por acarretar um maior número de compartilhamentos de conteúdos vinculados a ele, potencializando os riscos de violações a direitos. Por outro lado, o efeito da morte sobre a proteção dos dados pessoais parece ainda ser permeado por certa hesitação.

O debate adquiriu relevo recentemente na Alemanha, com o caso dos pais de uma menina de 15 anos, que morreu em uma estação de metrô em 2012, que pleitearam o acesso à conta do Facebook da filha falecida. Os pais pretendiam, por meio da leitura de suas conversas, investigar se sua morte teria decorrido de acidente ou de suicídio. Em primeira instância, o pedido foi deferido, mas a decisão foi reformada pelo Tribunal, que entendeu que o acesso à conta representaria uma violação à expectativa de privacidade dos contatos da jovem. Após novo recurso, o Tribunal Federal de Justiça de Karlsruhe autorizou o acesso da conta pelos pais.

Em 2013, uma mãe requereu administrativamente ao Facebook que desativasse o perfil da filha falecida, e apontou que a página “virou um muro de lamenta-

ções”, na medida em que os contatos que a jovem tinha na rede social continuavam a postar mensagens, músicas e até fotos para a jovem. Diante da resposta fornecida pelo provedor, que informava que seria necessário que a solicitante recorresse às sedes administrativas localizadas nos Estados Unidos e na Irlanda, foi ajuizada uma ação para a exclusão do perfil. No caso, a juíza da 1ª Vara do Juizado Especial Central do Estado de Mato Grosso do Sul deferiu o pedido em sede liminar, determinando a exclusão da página.

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) brasileira, por sua vez, não traz qualquer disposição nesse sentido, deixando em aberto a possibilidade de aplicação de sua normativa a dados de pessoas falecidas.

Em seu art. 7º, I, determina a LGPD que o consentimento do titular constitui requisito para o tratamento dos dados pessoais. Contudo, não previu o legislador qual seria o efeito da morte do titular sobre o consentimento. Em outras palavras: estaria o agente operador ou responsável autorizado a manter o tratamento dos dados pessoais mesmo após a morte ou haveria necessidade de manifestação prévia do titular ou autorização dos familiares nesse sentido?

Além disso, com a morte do titular, os direitos atribuídos ao titular para proteção de seus dados pessoais seriam transferidos aos familiares?

Alguns provedores já vêm apresentando algumas alternativas em seus termos de uso, como o Instagram, que possibilita que qualquer usuário denuncie uma conta de alguém que faleceu para que ocorra a sua transformação em memorial, além de permitir que parentes diretos do usuário solicitem a remoção da conta. O Twitter

também viabiliza a exclusão da conta de um usuário falecido por solicitação de familiares. O Facebook, por sua vez, confere a opção de o usuário expressar, em vida, se deseja manter sua conta como um memorial ou se quer excluí-la de forma permanente com a sua morte. O usuário pode, ainda, escolher um “contato herdeiro” para administrar sua conta após a sua morte.

Contudo, muitas questões permanecem em aberto. A legitimidade para pleitear a proteção dos dados pessoais do usuário falecido ficariam restritas às pessoas previstas pelo art. 12 do Código Civil (cônjuge e qualquer parente até o 4º grau) ou outros usuários poderiam atuar nesse sentido?

Outro ponto problemático é a possibilidade ou não de um familiar solicitar o acesso à conta da pessoa falecida. Estaria tal previsão respaldada pelo ordenamento jurídico brasileiro ou este acesso representaria uma violação à privacidade e intimidade do morto? Como resguardar também a privacidade dos terceiros que haviam se comunicado com o usuário falecido em vida?

A ausência de regulamentação específica para dados pessoais de pessoas falecidas traz novos desafios para o Direito, relacionando-se ao que se vem denominando de “herança digital”. Não obstante a timidez do debate, é preciso considerar a necessidade de se tutelar os dados pessoais também em sua dimensão temporal, inclusive após a morte do usuário.

Em caso de dúvidas, entre em contato com o Departamento Jurídico da Acim para maiores informações relacionadas ao tema. [juridico@acim.org.br](mailto:juridico@acim.org.br)

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

VEM AÍ

# CONNECT ACIM

## 2019

ALGUMAS NOVIDADES

CONNECT  
**BENEFICENTE**

MAIS  
**ESTANDES**

PRACA DE  
ALIMENTAÇÃO  
**4X MAIOR**

CONNECT  
**KIDS**

**19 E 20**  
DE AGOSTO **NÃO PERCA!**

 **ACIM**  
MARÍLIA/SP



# Acim e Unimed estudam novos produtos e projetos



**B**oa parte da diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília esteve reunida com uma parte da diretoria da Cooperativa de Trabalhos Médicos de Marília (Unimed) pela primeira vez nesta temporada, com o propósito de alinhar novos produtos e projetos a serem desenvolvidos juntos, diante da parceria existente há 23 anos. “Fiz questão de levar um bom número de diretores, afinal, a Unimed de Marília é um dos nossos principais parceiros, e queremos continuar a desenvolver projetos ambiciosos juntos”, disse o presidente da diretoria da associação comercial, Adriano Luiz Martins, que constantemente vem se encontrando com a diretoria da cooperativa médica. “Vivemos um novo momento no comércio e no segmento da saúde”, disse o dirigente da classe empresarial. “Daí a importância de conversarmos sempre sobre detalhes importantes para este trabalho em conjunto”, justificou.

De acordo com Adriano Luiz Martins a Unimed de Marília pretende apresentar novos produtos e projetos de relacionamento em que a associação comercial permanecerá como uma extensão da cooperativa. “Em breve vamos mostrar para a diretoria da Acim algumas ideias que estão sendo finalizadas, em que iremos fortalecer essa nossa relação de muitos anos”, disse o presidente da Cooperativa de Trabalhos Médicos de Marília, Cléber Gustavo Rotoli Baldelin, que entre planilhas e dados estatísticos mostrou a difícil realidade dos planos de saúde no Brasil, que trabalham sobre a custódia da Agência Nacional de Saúde (ANS), que impõe uma série de dificuldades na oferta de serviços médicos,

com exagero de responsabilidades. “A associação comercial é um dos parceiros pioneiros de nossa cooperativa que admiramos e respeitamos por demais”, falou ao elogiar a performance da diretoria atual da Acim que vem realizando uma excelente trabalho como parceiro.

As questões administrativas do trabalho em conjunto que ambos desenvolvem também foram conversadas, porém, outros encontros neste sentido serão agendados por serem assuntos

Gonçalves, e o vice-presidente do departamento da associação comercial, Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil, também participaram do encontro, bem como, o vice-presidente de diretoria, Manoel Batista de Oliveira; o tesoureiro, Gilberto Joaquim Zochio, e o secretário da diretoria, Carlos Francisco Bitencourt Jorge, quando novo encontro foi agendado para breve, quando serão tratados assuntos mais contundentes como as questões sobre os reajustes



*Encontro realizado na sede da Unimed-Marília iniciou a série de encontros para melhorias no trabalho em conjunto*

bem complexos. “Temos encontros constantes, afinal, a ANS sempre apresenta novidade nas atividades dos planos de saúde que precisamos conversar rápido com nossos parceiros”, falou André da Silva, gerente administrativo da Unimed-Marília. “A cooperativa é quem nos orienta como serão os procedimentos de gestão, afinal, os planos de saúde são dela”, reforçou José Augusto Gomes, superintendente da Acim que sempre acompanha a diretoria da entidade associativa nos encontros entre os dirigentes de ambos os lados.

O presidente da Acim-Med, João

dos planos de saúde e casos singulares. “Estamos estudando a possibilidade da criação de um comitê técnico, formado pelas duas entidades, para a discussão específica e econômica de futuras ações”, propôs Cleber Gustavo Rotoli Baldelin ao lançar a ideia que foi bem recebida pela diretoria da Acim. “Este comitê traria para as discussões números que ajudariam nas decisões”, completou Adriano Luiz Martins que pretende apresentar sugestões para fortalecer a parceria. “O mercado mudou e precisamos rever conceitos e posicionamentos”, frisou o dirigente da Acim.






**ACIM-MED**  
**MARÍLIA - SP**

www.mustache

# CUIDAR DE VOCÊ ESSE É O PLANO



 [acim.org.br](http://acim.org.br)

  [/acimariliaSP](https://www.instagram.com/acimariliaSP)

**ACIM**  
MARÍLIA/SP

Consulte os diferenciais  
exclusivos para associados

**Unimed**   
Marília

# Mega campanha 2019: Mais de 150 mil reais em prêmios



Foi definida pela Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília toda a programação básica para as campanhas com os sorteios de prêmios para o ano de 2019. Com os temas mensais definidos na assembleia geral extraordinária realizada no mês de Dezembro pelos associados da entidade, foram possíveis as definições do período da campanha anual; os prêmios envolvidos e principalmente as datas dos sorteios que serão realizados. “Isso é importante para que todos possam se programar e incluir as campanhas nas atividades promocionais durante o ano”, disse o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, ao se reunir com os integrantes do departamento de comunicação e publicidade da entidade. “Fizemos os cronogramas e definimos as estratégias”, resumiu o dirigente mariliense.

O período da campanha será de primeiro de Abril a 26 de Dezembro, quando neste intervalo, serão realizados oito sorteios com distribuição dos prêmios nos dias: 27 de Maio, 24 de Junho, 29 de Julho, 26 de Agosto, 30 de Setembro, 25 de Novembro e 26 de Dezembro. “Essas datas foram definidas para a distribuição dos prêmios para consumidores e comerciantes”, ressaltou o superintendente da associação, José Augusto Gomes, que já iniciou a elaboração dos processos junto ao Ministério da Fazenda que passou a controlar as campanhas com sorteio de prêmios. “Serão 73 prêmios no total, incluindo automóveis e motocicletas que são os prêmios mais atrativos”, acrescentou Adriano Luiz Martins entusiasmado com a programação das campanhas que servirão para estimular

as vendas no varejo, principalmente com a existência de expectativa positiva para o ano de 2019. “O comércio já mostrou sinais de crescimento e isso deve prevalecer”, acredita.

Dos prêmios elencados estão: 16 aparelhos smartphones; um automóvel; cinco hoverboard; e três motocicletas, além dos 48 vales compras no valor de R\$ 500,00, cada. “Ainda não fizemos o cálculo final do investimento, pois, entrarão ainda os impostos e taxas do processo, e

day e Natal, respectivamente. “Os meses de Julho e Setembro serão os que exigirão um impulso maior”, apontou o superintendente da associação comercial, ao lembrar da exclusão dos meses de Janeiro, Fevereiro e Março.

O formato das campanhas será semelhante as duas últimas campanhas realizadas, com preenchimento eletrônico dos cupons, através do aplicativo para smartphones, “Clube do Associado”, utilizado nas campanhas



Reunião na sede da associação comercial define pontos importantes das campanhas com sorteio de prêmios durante o ano

temos ainda que desenvolver o plano de mídia que vai variar de acordo com o mês e o tema”, disse André Telles, publicitário encarregado do material publicitário. “Os meses em que apelo comercial for menor a campanha será fortalecida”, disse o jornalista Márcio Cavalca Medeiros, responsável pela parte jornalística ao apontar os meses de Maio, Junho, Agosto, Outubro, Novembro e Dezembro como sendo os mais fortes por causa das comemorações do: Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Fri-

de Outubro e Dezembro que foram bem sucedidas. “Vamos agora em busca das lojas aderentes que participarão dos oito sorteios que acontecerão este ano com a distribuição de 73 prêmios”, repetiu Adriano Luiz Martins que considera importante este tipo de investimento para valorizar o comércio local e atrair consumidores da cidade e região para as lojas participantes das campanhas. “Tem que valer a pena investir no comércio de Marília”, destacou o presidente da associação comercial local.

# BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS



ACIM  
MARÍLIA/SP

- AUTO ESCOLA CELTA
- EDITORA VALOR REGIONAL
- ELIZEU BARRETO
- ELOHIM TRANSPORTE
- GLOSS BELEZA E COSMÉTICOS
- GOLD COSMÉTICOS
- HELOISA PRADO MODAS
- KUMON MARÍLIA CENTRO
- LOG IN SERV
- MARIA LEOPOLDINA PEREIRA
- ODONTO EXCELLENCE
- PLANEC PLANEJAMENTO CONTÁBIL
- PREMIAPAO MARÍLIA
- SM MERCADO
- TERCIO VICARI IMÓVEIS
- TEXAS INDIAN
- VIDRAÇARIA ESQUADRIMAR
- ZOIO MOTOS



## 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](http://www.mercosistem.com.br)



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

# Diretoria cria mais um canal direto com o associado



Com o objetivo de se aproximar cada vez mais com os associados e a população em geral, a diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília criou mais um canal direto para ser acessado por qualquer interessado. “A ideia é eliminar obstáculos e burocracia”, anunciou o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, ao criar a linha direta com a presidência através da telefonia celular utilizando aplicativos de comunicação, se for o caso. Através do número: (14) 99676-3530 é possível enviar mensagens de áudio e texto diretamente ao presidente da diretoria. “O pensamento é responder de forma imediata ou tomar ciência da necessidade imediatamente”, falou ao generalizar as situações. “Pode ser que naquele momento não se tem resposta e será necessário pesquisar para responder”, justificou. “Mas sem demora”, promete.

Adriano Luiz Martins ao assumir a presidência da diretoria da Acim tem dado prioridade nas comunicações. Modificou o sistema de criação das publicidades, inovou no material informativo interno e externo, tem procurado ampliar os contatos nas mídias sociais e apresentado criatividade nas peças publicitárias que se multiplicaram. “A comunicação é um instrumento forte e importante dentro do processo de gestão”, ensinou ao utilizar-se dos aplicativos de smartphones de forma intensa. “Os recursos eletrônicos existem para facilitar o trabalho e ampliar o raio de ação”, disse com conhecimento próprio por ser do segmento eletrônico em vá-



Atendimento na associação comercial passa a ter mais um canal direto com a diretoria da entidade

rios níveis. “É preciso conhecer o mecanismo e saber usar com responsabilidade”, falou com ensinamento.

Este é o segundo canal existente para o associado e população em geral entrar em contato com a diretoria da associação comercial. O número telefônico: (14) 99768-8168 é direto da secretaria da diretoria, utilizado para contatos profissionais e relacionados ao comportamento da diretoria da entidade como um todo, enquanto que o número recém criado (14) 99676-3530, é para assuntos relacionados diretamente ao presidente especificamente. “Para não congestionar o número particular dos diretores da Acim”, justificou Adriano Luiz Martins ao lembrar de outro detalhe importante dentro deste processo de comunicação. “A fixação do número é importante, e com o tempo vai se tornando mais importante ainda, sabendo que aquele canal é direto”, comentou ao acrescentar que as pessoas passam pela

entidade, mas a entidade permanece sempre firme.

Além dos contatos telefônicos, endereços eletrônicos, endereço fixo, portais e demais meios de comunicação, o presidente da associação comercial não destaca a presença física como sendo a melhor de todas. “Nada substitui o ‘olho no olho’ numa conversa amistosa, de negócios ou particular”, ensinou ao colocar-se a disposição, sempre que possível, de recepcionar associados e população em geral, sempre de forma ordenada. “O contato prévio pode ser pelos meios eletrônicos, mas a conversa deve sempre ser pessoalmente”, disse a preferência ao ter dentro da entidade um protocolo de recepção aos visitantes, sempre de forma confortável. “Infelizmente o tempo continua sendo implacável e nem sempre é possível dedicar a maior parte dele somente para os atendimentos”, lamentou o presidente da associação comercial e industrial de Marília.



Até dezembro do ano passado, o setor de energia solar no Brasil possuía 48.613 sistemas fotovoltaicos instalados, que somados as usinas solares, continham 1,84 GW de capacidade instalada. As previsões dizem que, em 2024, o Brasil terá aproximadamente 887 mil sistemas fotovoltaicos (On Grid) instalados por todo o país.

Os benefícios de se instalar a geração de energia própria são gigantes, pois o sistema tem uma vida útil, geralmente de 25 anos, possuindo um retorno de investimento, de 3 a 6 anos. Tem pouca manutenção ao longo dos anos, além de ser um meio de produção de energia limpa. Ademais, os imóveis que investem nesse modelo de geração ficam

instantaneamente mais valorizados no mercado imobiliário, isso porque os benefícios econômicos são tanto para o locador como para o locatário; além de poder diminuir o valor da conta de energia e proteger-se das oscilações de custo da energia elétrica do país, que aumentam repentinamente. O que poucas pessoas possuem conhecimento, é do retorno financeiro, sob o investimento, que é mais rentável do que investir em fundo de renda fixa, tesouro direto ou caderneta de poupança.

Um outro perfil de investidores que cresceu são os donos de empresas. Como temos uma alta demanda vinda da sociedade sobre corporações mais sustentáveis, aumentou a procura por insta-

lações fotovoltaicas nesse meio, uma vez que o sistema beneficia a empresa no âmbito econômico e social, sem contar os modelos de Usinas Solares, que trazem grandes retornos financeiros para o investidor e atraem cada vez mais pessoas empreendedoras.

A DomotyK atua nesse mercado há mais de três anos, com instalações em mais de 16 cidades e uma Usina Solar na região, com 312 placas instaladas. Além disso, a empresa adota as melhores formas de financiamento, formalizando e garantindo a geração de energia em contrato. Localiza-se na Avenida Santo Antônio, 3885, Marília-SP.

Isabele Rosa  
Departamento de Arquitetura DomotyK



# Dicas Acim

## ► Mês da mulher



**PREPARE KITS**  
Monte kits de produtos como sugestão de presente para facilitar a escolha do cliente e aumentar o seu ticket médio.



**DIA DA MULHER**  
No mês do Dia Internacional da Mulher, aproveite para oferecer ofertas e promova campanhas e ações relacionadas ao tema.



**PERSONALIZAÇÃO**  
Cartões e embalagens personalizadas podem dar um toque especial no presente e também ajudam a aumentar o ticket médio de sua empresa.



**ENTREGA**  
Para surpreender as mulheres. Ofereça serviço de entrega para que a homenageada receba o presente no trabalho e/ou em casa.

# Dicas e orientações sobre o empreendedor do momento



## MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL - MEI

O Microempreendedor Individual (MEI) foi criado no Brasil para que os trabalhadores informais estejam dentro da Legalidade e, principalmente, promover esta formalização com uma carga tributária reduzida. Foi criado a partir de 1 de julho de 2008, pela Lei Complementar 128/2008 e atualizações. Ao se formalizar como Microempreendedor Individual, o empreendimento passa a ter um CNPJ, podendo assim, emitir notas fiscais, efetuar compras diretamente das fábricas ou atacadistas com melhores preços. Fora os benefícios relacionados ao empreendimento, o empresário, mediante pagamento mensal unificado ganha acesso à cobertura previdenciária. Com o objetivo de esclarecer as dúvidas e vantagens aos futuros empreendedores, vamos destacar nesse artigo as principais informações sobre o MEI.

## PORQUE SER UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Ao se tornar um Microempreendedor individual o empresário terá cobertura previdenciária junto ao INSS, tornando-se um segurado, tudo por uma taxa reduzida de 5% sobre o salário mínimo. Também, poderá contratar 1 (um) funcionário. Na verdade, têm-se mais vantagens do que desvantagens em ser um Microempreendedor individual, porém, o que acontece é que, em alguns casos, não poderá se enquadrar como MEI, como é o caso quando o empresário acredita que irá ultrapassar a renda anual permitida, o que exigirá que altere a sua inscrição de MEI para ME – Micro Empresa e pague o diferencial de impostos.

## EXIGÊNCIAS PARA SE ENQUADRAR COMO MEI

Não é qualquer atividade que pode se enquadrar como Microempreendedor individual, devendo cumprir com al-

guns requisitos estabelecidos pela lei. Para se tornar um Microempreendedor individual o faturamento anual não pode ultrapassar os R\$ 81.000,00 reais, não pode ter participação como sócio ou proprietário em outra empresa, pode contratar 1 (um) funcionário e exercer uma das atividades econômicas previstas no Anexo XI, da Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018, o qual relaciona todas as atividades permitidas ao MEI.

## TRIBUTAÇÃO PARA O MEI

O MEI deve recolher mensalmente o valor fixo correspondente à soma das seguintes parcelas:

- **R\$ 49,90 de INSS** – corresponde a 5% do salário mínimo nacional (R\$ 998,00 – ano 2019);
- **R\$ 1,00 de ICMS** – para comércio ou indústria ou serviço de transporte intermunicipal e interestadual;
- **R\$ 5,00 de ISS** – para prestação de serviço.

## OBRIGAÇÕES DO MEI

Deve recolher mensalmente os impostos pelo documento DAS-SIMEI, sempre no dia 20 do mês seguinte; deve preencher o Relatório Mensal de Receita Bruta e anualmente fazer a Declaração Anual do Simples Nacional do MEI no período de janeiro a maio.

## PORTAL DO EMPREENDEDOR – MEI

No Portal do Empreendedor – MEI você tem disponível acesso a várias informações, serviços, dúvidas frequentes e a formalização. A inscrição do MEI é gratuita e pode ser realizada pelo endereço eletrônico [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br).

## DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA FORMALIZAÇÃO

No acesso ao Portal do Empreendedor-MEI, o interessa-

do deve ter em mãos, os seguintes documentos:

- RG e CPF;
- Título de Eleitor;
- Recibo de entrega da declaração Imposto de Renda Pessoa Física, para contribuintes que fizeram a declaração nos últimos dois anos;
- Endereço residencial e comercial;
- Informar qual atividade irá exercer conforme as atividades econômicas previstas no Anexo XI, da Resolução CGSN nº 140, de 22 de maio de 2018, o qual relaciona todas as atividades permitidas ao MEI.

## ENDEREÇO COMERCIAL ALGUNS CUIDADOS

Ao definir o endereço comercial você deve verificar antes da formalização, na Prefeitura Municipal, se a atividade pretendida pode ser aberta no endereço escolhido, devido a possíveis restrições. Exemplo: algumas atividades industriais não podem ser abertas em bairros residenciais.

## ATUALIZAÇÕES DA INSCRIÇÃO NO PORTAL DO EMPREENDEDOR-MEI

O MEI deve ficar atento às atualizações na sua inscrição, como possíveis mudanças de endereço (residencial e comercial, telefone, e-mail, outros) e atividades exercidas. O acompanhamento de notícias relativas ao MEI, devem fazer parte da sua gestão. O empreendedor deve manter sua inscrição sempre atualizada, evitando assim possíveis desenquadramentos.

## O SEBRAE-SP E O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

O SEBRAE-SP disponibiliza atendimentos em Marília através do escritório regional, unidade móvel e unidades do Sebrae Aqui com parceiros locais nos municípios de Garça, Pompéia, Tupã, Bastos, Paraguaçu Paulista, Assis, Cândido Mota e Tarumã. Para os empreendedores que buscam a formalização do seu negócio através do MEI e melhorias na gestão do seu negócio, são ofertadas as orientações sobre o negócio, dicas para elaboração do Plano de Negócios, serviços de formalização, emissão de guias do DAS, orientação sobre a emissão de notas fiscais e declaração anual, entre outros serviços.

## DECLARAÇÃO ANUAL

Os empreendedores devem ficar atentos ao prazo para efetuar a declaração anual do MEI, que se iniciou em janeiro, com término em 31/05/2019. Para isso, o empreendedor deve informar o seu faturamento relativo aos meses de 2018. A declaração em atraso, fica sujeita ao pagamento de multa,

no valor mínimo de R\$ 50,00 (cinquenta reais).

## NÚMERO DE MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Segundo estatísticas do Portal do Empreendedor – MEI, em Marília estão registrados 12.355 (Dez/2018) MEIs, representando quase 50% do total de empresas formalizadas no município.

## SEMANA DO MEI EM MAIO/2019

O Sebrae promove anualmente a Semana MEI em todo o país, oferecendo capacitações para o microempreendedor individual (MEI) por meio de oficinas, cursos, palestras e orientações técnicas. O mutirão também tem como foco o auxílio a empreendedores que querem se tornar MEI, fazer a declaração anual, regularizar as informações no seu cadastro no Portal e tirar dúvidas com relação à atividade.

## CAPACITAÇÕES PRESENCIAIS E A DISTÂNCIA

Para melhorar a gestão do seu negócio, o MEI tem à disposição capacitações específicas para a administração do seu negócio. São inúmeros temas como: empreendedorismo, finanças, vendas, planejamento e inovação. Você pode consultar a programação mensal que ocorre em Marília ou na modalidade a distância pelo endereço eletrônico <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ead>.

Para os empreendedores de Marília e região, está à disposição o Escritório Regional do SEBRAE-SP, situado na Av. Brasil, 412, com atendimento de segunda a sexta-feira, no período das 9h às 17h, fone: (14) 3402-0720, opção 4.




Sidney Guermandi Ramalho  
Analista de Negócios - Sebrae Marília

# Novidades para o maior evento de empreendedorismo regional







**E**stá confirmado para o dia 20 de Agosto, terça-feira, a realização da segunda edição do "Connect Acim", considerado o maior evento regional do centro-oeste paulista voltado para o setor empreendedor, sendo que este ano, além de ser maior será ampliada a área de recepção aos visitantes com opções de acomodação, visando um melhor aproveitamento de quem participar. "Estamos mais experientes, depois do sucesso que alcançamos no ano passado", disse animado o presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, que tem visitado as associações comerciais da região e oferecido o evento como uma ação regional. "Mais pessoas participarão, por isso o conteúdo será maior e vamos receber todos em condições mais confortáveis", promete o dirigente que desde o ano passado vem se dedicando na realização do evento anual.

Para a edição deste ano uma das novidades será o fato de haver um evento prévio, no dia seguinte, dia 19, segunda-feira, no período da noite, gratuitamente. "Esse encontro servirá de ajuste para o dia seguinte", disse o superintendente da Acim, José Augusto Gomes, que vem dedicando tempo para discutir o planejamento e as primeiras ações. "Nesse primeiro dia tudo estará pronto e vamos realizar um evento gratuito para colocar em teste tudo que precisaremos para receber bem o pessoal no dia seguinte que será bem mais intenso", falou ao acreditar na presença de duas mil pessoas circulando no local. "Isso não quer dizer que todos ficarão juntos ao mesmo tempo, e sim, de forma rotativa durante o dia", comentou o dirigente mariliense que ainda não tem a programação das apresentações definidas, mas já conta com alguns destaques.

Uma das autoridades confirmadas para o evento deste ano é o renomado expositor, Professor Clovis de Barros Filho, que é natural de Ribeirão Preto, jornalista e professor livre-docente na área de Ética da Escola de Comunicações e Artes da Universidade de São Paulo (ECA-USP) e coordenador do programa de mestrado da Escola Superior de Propaganda e Marketing

(ESPM). "Ele, sem dúvida, trará algo de diferente para os participantes, diante da vasta experiência que tem e a facilidade de expor, de forma bem direta e prática", justificou Adriano Luiz Martins ao confirmar a presença do palestrante para a segunda edição do "Connect Acim". "Dentre os livros que escreveu, o de "Ética na Comunicação", bem como o "O Habitus na Comunicação", são bem conhecidos entre os pessoal mais jovem", frisou o presidente da associação comercial, satisfeito com a contratação.

Outra novidade para o evento deste ano será a presença de Rick Chester, que ficou nacionalmente conhecido numa época de crise, que desempregado, ele pediu emprestado a um amigo R\$10 para iniciar um negócio que acreditava ser lucrativo: vender água na praia. Ouviu muitas críticas, mas persistiu por acreditar que, para aquele mercado, haveria sempre público. E acertou. Ele diz que lucrava, por dia, entre R\$150 a R\$200 e "não voltava para a casa com menos que isso". Decidiu, então, compartilhar sua experiência na internet e, tão logo, alcançou milhares de visualizações no seu canal do Youtube, o Minuto Empreendedor, passou a ter destaque nacional. "Não tenho dúvidas de que a experiência dele será benéfica para muitas pessoas que estiverem conosco no "Connect Acim" deste ano", disse Adriano Luiz Martins que já assistiu a apresentação do contratado e garante ser surpreendente.

Do ponto de vista internacional a presença do espanhol Josep Piqué Camps, um ex-político, economista e empresário espanhol que esteve como ministro dos governos de Aznar, no período de 1996 a 2004. De dezembro de 2007 a agosto de 2013 ele foi presidente da companhia aérea Vueling. Em 1º de outubro de 2013, ele foi nomeado CEO e segundo vice-presidente da OHL. "Estive com ele em Barcelona e ele está muito entusiasmado em retornar ao Brasil para discutir questões importantes sobre melhorias nas cidades", comentou Adriano Luiz Martins ao lembrar que Josep Miquel Piqué, é o Presidente da Associação Internacional de Parques Científicos e Áreas de Inovação (IASP) e Presidente Executivo do Parque de Inovação La Salle Technova, em Barcelona, consi-

derados uns dos mais evoluídos do mundo. “A linha central da atividade dele é promover a Economia e a Sociedade Baseadas no Conhecimento, a fim de consolidar o conceito de Cidades do Conhecimento e Inteligentes”, disse entusiasmado o dirigente mariliense ao citar obras escritas pelo convidado sobre o tema: Ecossistemas de Inovação. “Ele também participou de vários fóruns internacionais na Europa, América e Ásia”, disse.

Mais novidades serão apresentadas na edição 2019 do "Connect Acim" como é o caso do "Connect Kids", uma área reservada para que empreendedores que tenham filhos menores, possam participar do evento e ter um local seguro para que os filhos fiquem entretidos enquanto os pais participam do evento. “Essa proposta será um diferencial, pois, tenho conhecimento de que muitas pessoas querem participar, mas não encontram local para deixarem os filhos”, comentou o presidente da Acim que colocou essa ideia como prioridade e que ajudará na presença de muitas pessoas que se interessam pelo conhecimento a ser disponibilizado nesta edição. “Enquanto os pais se atenham ao evento, os filhos serão devidamente cuidados por pessoal capacitado num ambiente seguro o tempo que for preciso”, garante. “E os pais, poderão volta e meia, verem como estão os filhos”, acrescentou ao comentar sobre uma das novidades do encontro.

As áreas da alimentação e da exposição de estantes também serão ampliadas. Tanto uma como a outra receberão atrativos e terão local para que mais pessoas ao mesmo tempo possam usufruir do mesmo ambiente. “O número de estantes deve aumentar pouca coisa, mas a área da alimentação será oito vezes maior”, garante Adriano Luiz Martins que já fez o mapeamento e espera contar com mais variedades na praça e em maiores quantidades. “Esse é um setor que vai melhorar muito no comparativo com o ano passado”, defende o dirigente que está com várias opções e modelos a serem seguidos, de acordo com o número de opções de alimentos.

Nas próximas semanas, e aos poucos, toda a programação deste grande evento regional será divulgada. “Ainda temos a necessidade de aguardar algumas pessoas confirmarem para fecharmos o programa, tanto da segunda-feira quanto da terça-feira”, ressaltou José Augusto Gomes que aguarda a resposta de alguns convidados. “Não podemos esquecer das “pratas da casa”, que não deixam de ser atrativos importantes”, completou Adriano Luiz Martins que está finalizando a exposição de algumas pessoas de Marília que também farão parte da programação de exposições. “O evento na segunda-feira será curto, e terá um caráter de ajuda, inclusive, na nossa comunidade”, comentou. “Mas o de terça-feira será bem mais intenso e com uma carga horária maior”, comparou ao mostrar a preocupação com os detalhes.



## CLÓVIS DE BARROS

Nascido em Ribeirão Preto, Clóvis de Barros Filho é bacharel em Jornalismo pela Faculdade Cásper Líbero de São Paulo (1985) e em Direito pela Universidade de São Paulo (1986), especialista em Direito Constitucional (1988) e em Sociologia do Direito (1989) pela Université Panthéon-Assas de Paris, mestre em Ciência Política pela Université Sorbonne Nouvelle de Paris (1990) e doutor em Ciências da Comunicação pela Universidade de São Paulo (2002).



## RICK CHESTER

Com 389 mil seguidores no Instagram, 82.000 inscritos no canal do Youtube e um livro nas livrarias, Rick Chester se tornou um fenômeno. Além de conquistar fãs e contratos para propagandas de empresas, palestrou em Harvard e se tornou embaixador da Brillive. Isso tudo após postar um vídeo de apenas 1 minuto que se espalhou pelo país.



# É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS



CONFIRA ABAIXO COMO:

## ↑ PARA CRESCER

**CLUBE DO ASSOCIADO**   
APLICATIVO OFICIAL DA ACIM

**CONNECT ACIM**   
CONTEÚDO PARA O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO EMPRESÁRIO

**CAMPANHAS PROMOCIONAIS**   
AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO

**ESCOLA DE NEGÓCIOS**   
CONHECIMENTO EMPREENDEDOR PARA TODOS OS ASSOCIADOS

**EMPREENDER**   
UNIR PARA CRESCER

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

## ↓ PARA ECONOMIZAR

**ACCERTIFICADO**  
CERTIFICADOS DIGITAIS ICP BRASIL PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

**CARTÃO ACCREDITO**  
GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

**CARTÃO ALIMENTAÇÃO**  
ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

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

**DEPARTAMENTO JURÍDICO**   
ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

**GARANTIA DE CHEQUES E CREDIÁRIOS**  
MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

**ACIM-MED**  
PLANOS DE SAÚDE

## GESTÃO EM GRUPO

CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO DA NORMATIVA ISO 9001

**AUDITÓRIO**  
LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

**SICREDI**  
COOPERATIVA DE CRÉDITO

**INSTITUTO TALENTOS**  
PROGRAMA DE ESTÁGIO

**ACCELULAR**  
ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

**ACIM-ODONTO**  
PLANOS ODONTOLÓGICOS

**JUCESP**  
CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

**ACIM EDUCA**   
DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE GRADUAÇÃO E TECNOLÓGICOS

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

\*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

 [acim.org.br](http://acim.org.br)

  [acimarilia](https://www.facebook.com/acimarilia)

 **Centro** | R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678 - Centro - Marília-SP  14 3402-3300

 **Zona Sul** | R. Dr. Carlos Vialva, 32 - Nova Marília - Marília-SP  14 99836-5733

  
MARÍLIA / SP

# Dicas de apps



## Google Primer

Primer é um jeito rápido, fácil e gratuito de aprender novas habilidades de negócios e marketing digital. O Primer também funciona off-line, para que você possa aprender sobre planejamento de negócios, gerenciamento, vendas, publicidade digital, redes sociais, marketing de conteúdo, SEO, análise, branding e muito mais, sempre que tiver 5 minutos livre.



## Duolingo

Que tal aprender uma nova língua? Com o Duolingo aprender é divertido e viciante. Ganhe pontos ao acertar, aposte corrida contra o relógio e avance de nível. As aulas divididas em pedaços são eficazes e com grande aceitação entre usuários.



## Cíngulo

Não é novidade que uma pessoa com a autoestima alta consegue resultados muito melhores naquilo que faz. E é por isso que surgiu o Cíngulo: um app com conteúdos, técnicas, áudios, vídeos e exercícios para você mesmo poder fortalecer a sua autoestima.



## DocuSign

O DocuSign fornece uma maneira simples e segura de assinar eletronicamente documentos e coletar assinaturas de outras pessoas. O aplicativo elimina as dificuldades, os custos e a falta de segurança em imprimir, enviar por fax, digitalizar e pernoitar documentos para assinatura.



## Meetup

O Meetup põe em contato as pessoas de uma cidade, para que juntas, façam o que mais gostam. A ideia é simples: quando nos reunimos e fazemos o que importa, damos o melhor de nós mesmos. É isso que o Meetup faz: juntamos as pessoas para que aprendam, concretizem e explorem seus sonhos e metas.



## 1password

1Password: um gerenciador de senhas bonito, simples e seguro. Basta adicionar suas senhas e deixar o 1Password fazer o resto. Teste o 1Password gratuitamente por 30 dias e depois continue com uma assinatura 1Password.

# Você conhece as vantagens de contratar um atirador?



**O**s Tiros-de-Guerra (TG) são Órgãos de Formação da Reserva (OFR), que possibilitam a prestação do Serviço Militar Inicial, no município sede do TG, dos convocados não incorporados em Organização Militar da Ativa (OMA), de molde a atender à instrução, conciliando o trabalho e o estudo do cidadão.

Atualmente existem 230 (duzentos e trinta) Tiros de Guerra distribuídos por todo o território nacional, correspondendo a 18,7 % das Unidades Militares existentes no Brasil. A Região Sudeste conta com 75 (setenta e cinco) Tiros de Guerra, que representa 54,7 % dos TGs existentes no Brasil. Mais que de forma estratégica do Exército, a maior concentração de TGs no Estado de São Paulo deve-se a alguns fatores: poder econômico do Município, densidade demográfica e vontade política do Município. O Tiro de Guerra em Marília-SP foi criado em 30 de outubro de 1936, com sede na Rua Pedro de Toledo, com a denominação de TG 123. Em 1945 foi transferido para Rua Campos Sales nº 564, com a denominação de TG 227. Em 1950 foi transferido para Rua 15 de novembro nº 221. Em 1950 foi transferido para Rua 7 de setembro nº 208. Atualmente o Tiro de Guerra está localizado na Rua 16 de setembro 270, onde funciona deste o ano de 1979, ano em que sua denominação foi alterada de TG 227 para TG 02-059, de acordo com a Portaria Ministerial nº 878, de 27 de março de 1979. Durante estes 82 anos o Tiro de Guerra de Marília formou mais de 11.000 reservistas. Seu Diretor atual é o Prefeito Municipal de Marília Daniel Alonso e possui um Chefe da Instrução (1º Sgt Cláudio Gonçalves Penteado) e um instrutor (1º

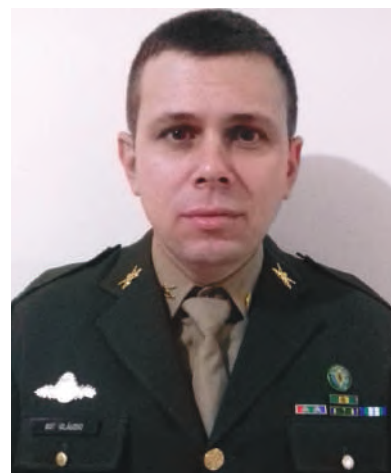
Sgt Éverton Luis Rodrigues dos Santos), ambos Sargentos da linha combatente do Exército, nomeados pelo Comandante do Exército para o biênio 2019/2010, e conta atualmente com 100 atiradores matriculados.

Estes jovens ao serem matriculados nos TGs recebem a denominação histórica de “ATIRADORES” e prestarão o Serviço Militar obrigatório durante 40 (quarenta) semanas, com 12 (doze) horas semanais de instrução, distribuídas de segunda a sábado, das 06h00min as 08h00min. Serão submetidos ao Regime disciplinar do Exército e terão noções de Responsabilidade, Lealdade, Ética, Assiduidade, Solidariedade, Cooperação, Camaradagem, Honestidade, entre outras. Após o término do ano de instrução e seu licenciamento, irão compor a força de reserva de 2ª categoria, apta a realizar tarefas nos quadros de Defesa territorial, Garantia da lei e da ordem (GLO), Defesa civil e Ação comunitária. Além da formação no aspecto militar, o TG também tem a função de despertar no indivíduo valores de Civismo, Patriotismo e Cidadania, bem como resgatar seu verdadeiro papel na sociedade, contribuindo decisivamente para a formação de líderes-civis.

Dados mostram que Os Tiros de Guerra (TG) são uma experiência bem sucedida entre o Exército Brasileiro e a Sociedade Brasileira, representados pelo poder público municipal e pelos milhares de cidadãos brasileiros que ingressam nas fileiras do Exército anualmente. Esta parceria, mais que vantajosa para os três entes (Exército, Poder Executivo Municipal e Cidadão), tem se mostrado, ao longo de décadas, um instrumento de educação e de civilidade nos mais dis-

tantes rincões do Território Nacional, sendo que os TG passaram a ser conhecidos pela sociedade brasileira como verdadeiras “ESCOLAS DE CIVISMO E CIDADANIA”. Pessoas ilustres de nossa sociedade brasileira tiveram sua origem no Tiro de Guerra, como é o caso do atual Ministro da Justiça, Sérgio Fernando Moro que, em 1991 foi matriculado no Tiro de Guerra 05-009 (Maringá-Pr), sendo licenciado no mesmo ano como Cabo de 2ª categoria, após conclusão com aproveitamento do Curso de Formação de Cabos (CFC).

Enfim, nossa intenção neste contexto é mostrar à sociedade Mariliense, que ter um Atirador no quadro de funcionários da empresa só gera benefícios ao empregador, uma vez que esses profissionais são extremamente responsáveis, pontuais e exercem com rigor as atividades que lhes são propostas, sendo plenamente possível conciliar suas atividades no TG com o trabalho e estudo.



CLÁUDIO GONÇALVES PENTEADO – 1º Sgt  
Chefe da Instrução do TG 02-059 MARÍLIA-SP



# CERTIFICADO DIGITAL É NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

**AGORA É  
NA HORA**  
(COM OU SEM AGENDAMENTO)

**ATÉ 28%  
DE DESCONTO**

14 3402-3300

 14 99768-8168

 **ACIM**  
MARÍLIA/SP



# Acim estuda campanha promocional exclusiva para Zona Sul



**S**erá apresentado aos comerciantes localizados na Zona Sul da cidade de Marília, uma campanha promocional com sorteio de prêmios, visando estimular o comércio varejista naquela região, conforme solicitação dos próprios comerciantes, que em recente encontro com parte da diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, fizeram uma série de reivindicações como forma de intensificar as vendas na Zona Sul, inclusive, uma campanha promocional própria para o bairro. “Eles dizem que a população de lá não investe nas lojas do bairro”, justificou o presidente da associação comercial, Adriano Luiz Martins, que esteve reunido com um grupo de lojistas recentemente. “O comércio na Zona Sul é diversificado, com bons produtos e maior do que em muitas cidades da região”, reconheceu o dirigente mariliense que solicitou atenção especial

para esta campanha.

No período de primeiro de Abril a 24 de Maio quem investir nas lojas do comércio da Zona Sul, concorrerá, possivelmente, a um aparelho smartphone, nas compras acima de R\$ 50,00 com direito a preencher por escrito os cupons disponíveis. “Será uma campanha exclusiva para os lojistas da Zona Sul”, anunciou Adriano Luiz Martins que fará a proposta em encontro a ser realizado, dia 12 de Fevereiro, terça-feira, as 19 horas, no Posto Avançado da Acim na Zona Sul (Rua Dr. Carlos Vilalva, 32), quando os detalhes para a realização da campanha serão apresentados e explicados. “A campanha será apenas para as lojas daquela região, envolvendo os consumidores que ali investirem”, definiu Adriano Luiz Martins, animado com a atividade inovadora.

O comerciante também será beneficiado nesta possível campanha, sendo assim, dois smartphones serão en-

tregues em sorteio programado para o dia 24 de Maio, sexta-feira, na Avenida João Ramalho, no centro do comércio da Zona Sul de Marília. “Não será uma campanha com sorteio eletrônico”, avisou o superintendente da Acim, José Augusto Gomes. “Será uma campanha do modelo anterior, com a necessidade do preenchimento do cupom por escrito no papel”, ressaltou o dirigente ao lembrar da necessidade do custo inferior para o maior envolvimento dos lojistas associados. “Vamos tentar conseguir alguns patrocinadores para que a campanha seja mais viável para os lojistas, mas isso ainda não está confirmado”, acrescentou o superintendente da associação comercial que espera a presença de um grande número de lojistas da Zona Sul como aderente, afinal, a campanha será certificada pelo Ministério da Fazenda, como são todas as campanhas realizadas pela Acim.

Esse modelo de campanha será toda normatizada como forma de ser possível repeti-la sempre que houver o desejo dos comerciantes. “Por ser a primeira vez que isso acontece, certamente existirão questões que serão melhoradas na próxima versão”, acredita Adriano Luiz Martins. “Porém, com a experiência da Acim com mais de 10 anos realizando campanhas com sorteio de prêmios, isso ajuda no desenvolvimento desta atividade localizada”, destacou ao lembrar que este modelo pode ser organizado em outras regiões do comércio de Marília. “Basta que haja o envolvimento dos comerciantes”, resumiu Adriano Luiz Martins ansioso com a possibilidade de atender os comerciantes da Zona Sul.



Reunião na Acim prepara proposta a ser apresentada aos comerciantes da Zona Sul para campanha com prêmios

# Crescimento baixo, porém positivo em 2018





O presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, mostrou-se frustrado com o baixo crescimento do comércio varejista em 2018, que cresceu apenas 1,8% durante o ano de 2018. “Esperava algo entre 3% a 5%”, disse o dirigente mariliense ao lembrar que, apesar do índice ser baixo, é positivo e pela segunda vez seguida apresenta crescimento. “Esse é o lado bom que o comércio deve deslumbrar, na esperança de um 2019 bem melhor”, comentou o dirigente ao analisar o Indicador do Movimento do Comércio Varejista, que acompanha o desempenho das vendas no varejo em todo o Brasil, desenvolvido pela Boa Vista SCPC.

Na avaliação mensal dessazonalizada, o indicador caiu 1,5% em dezembro. Já na avaliação contra dezembro do ano anterior o varejo cresceu 0,8%. Apesar do desempenho tímido nos últimos meses, o indicador segue crescendo pelo segundo ano consecutivo. “Ainda assim, fatores como alto nível de

desocupação e lenta melhora da atividade continuam sendo os principais entraves para uma evolução mais robusta do setor”, ressaltou o dirigente de Marília que acompanha mensalmente a performance do varejo nacional, como sendo uma tendência nas principais regiões de País. “Com poucos sinais de melhora no cenário econômico, espera-se que o varejo siga em um ritmo gradual de recuperação em 2019”, falou ao ler o documento produzido pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP) que faz estudos regulares sobre o comportamento do comércio paulistano que detém o maior número de comerciantes e consumidores concentrados no País.

Dentre os principais setores, o setor de “Móveis e Eletrodomésticos” apresentou queda de 3,4% em dezembro, descontados os efeitos sazonais. Ao longo de 2018 o segmento cresceu 1,1%, de acordo com os dados sem ajuste sazonal. A categoria de “Tecidos, Vestuários e Calçados” cresceu 0,3% no mês, expurgados os efeitos sazonais. Na comparação da série sazonal, nos

dados acumulados do ano houve queda de 1,0%. A atividade do setor de “Supermercados, Alimentos e Bebidas” registrou queda de 0,1% na série dessazonalizada. Na série sem ajuste, a variação acumulada subiu 2,7% em relação ao ano anterior. Por fim, o segmento de “Combustíveis e Lubrificantes” caiu 0,6% em dezembro considerando dados dessazonalizados, enquanto na série sem ajuste, a variação acumulada do ano avançou 1,3%.

Para o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília alguns fatores devem ser levados em consideração como: a realização da Copa do Mundo, as Eleições Presidenciais e principalmente a greve dos caminhoneiros que influenciaram de forma direta no comportamento do varejo em geral, com menos dias de trabalho e ao mesmo tempo o enfraquecimento do poder de compra do consumidor, que em dias difíceis, por cautela, segura os investimentos no comércio. “Apesar disso tudo, houve crescimento, o que mostra a reação positiva do comércio”, destacou Adriano Luiz Martins.



*O ano de 2018 foi difícil para o varejo em geral, e mesmo assim houve crescimento*



# Confira algumas das atividades realizadas pela Acim



Encontro com dirigentes de associações comerciais de Ipaussu e Bernardino de Campos sobre ações regionais



Conversando em Paraguaçu Paulista sobre estacionamento rotativo de carros no centro comercial



Na cidade de Pompeia trocando ideias sobre o "Connect Acim" como evento regional do empreendedorismo



Em Quatá falando sobre os serviços das associações comerciais de forma regionalizada no varejo em geral



Junta Comercial foi o assunto central no encontro na cidade de Ourinhos, onde existe um posto avançado da Jucesp



Com parte da diretoria do Conselho da Mulher Empreendedora trocando ideias sobre ações a serem criadas



Ações a vista com os jovens integrantes do Conselho do Jovem Empreendedor da Associação Comercial de Marília



Apresentando pesquisa desenvolvida pela Acim ao secretário municipal de planejamento, Cassio Luiz Pinto Júnior

**ACIM**  
educa

# aprender para crescer

DESCONTOS ESPECIAIS  
PARA ASSOCIADOS E EQUIPE  
ECONOMIA DE  
**10%<sup>A</sup> 50%**  
NO VALOR DAS MENSALIDADES

BUSQUE SEU CUPOM DE DESCONTO  
NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

INSTITUIÇÕES DISPONÍVEIS



**ACIM**  
MARÍLIA/SP

acim.org.br



Você não precisa fazer um alto investimento para ter um escritório. Chegou em Marília um **novo conceito** em escritórios compartilhados.

O **novo endereço** da sua empresa está aqui.

Co.**Working** é uma **revolução** na forma de trabalho de empresas, profissionais freelancers e autônomos.

- Sala compartilhada
- Sala Privativa
- Sala de reuniões
- Reuniões Express
- Escritório Virtual
- Endereço Fiscal
- Gerenciamento de correspondências
- Central de recados e telefonia personalizada

ENDEREÇO - XV DE NOVEMBRO 747, MARÍLIA

☎ 14 991476761 [f](#) CWK15 [e](#) COWORKING15

# Prejuízo ou benefício? Qual sua real necessidade?



Muitas pessoas questionam sobre a real necessidade de se existir fiscalização em área delimitada nos grandes centros, também denominada “Área Azul” ou “Zona Azul”. No intuito de elucidar esse questionamento, pontuo em breves linhas o que é contemplado pelo Código de Trânsito Brasileiro.

É sabido que o crescimento da frota nacional é imensamente considerável, consequência do Capitalismo. Todos os meses, milhares de veículos são comercializados no País, porém, os veículos antigos ainda estão em plena circulação, somando-se aos novos. Com isso, há uma demanda enorme no trânsito, principalmente nos grandes centros, o que contribui enor-

memente para conflitos pessoais, doenças psicossomáticas e ainda um stress insuportável.

É necessário lembrar que o comércio sobrevive do giro de frequentadores que certamente fazem uso de seus veículos para trabalharem e visitarem as regiões de comércio.

Para que haja uma demanda favorável e confortável na captação de clientes é necessário que existam locais para estacionarem seus veículos e, ato contínuo, que esse uso não seja exacerbado do tipo, estacione pela manhã e só retorno as 18H para busca-lo.

Para coordenar esse uso, o CTB delegou aos municípios a competência de ordenar e fiscalizar justamente para impedir exageros ou descasos e, a “zona azul” é o instru-

mento adequado que disciplina a utilização regular das vagas disponíveis de forma que o comerciante possa ser beneficiado com a demanda de consumidores que usam veículos particulares, e por outro lado o consumidor possa ter mais chances de encontrar uma vaga onde poderá estacionar seu veículo obedecendo as regras legais e adquirir os produtos oferecidos no comércio.

Com isso, haverá o ciclo esperado em um capitalismo saudável onde regras são obedecidas e a satisfação manterá a harmonia necessária para o desenvolvimento do município.

A zona azul é essa ferramenta que o Poder Público utiliza para organizar o caos e garantir o direito de todos os motoristas.



Zona azul voltou a ser aplicada em Marília em dezembro de 2018 e continuará nesta temporada por mais alguns meses até ser digital



Marcos Antonio Ribeiro Farto  
Especialista em Legislação de Trânsito

# Sabia que você pode ter crédito e benefícios com o ACCredito?



Com o objetivo de orientar os milhares de usuários do cartão de benefícios, ACCredito, disponibilizado pela Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, um Guia do Usuário foi produzido para indicar os estabelecimentos comerciais que aceitam este cartão que estimula as vendas no comércio local, com desconto direto na folha de pagamento do beneficiado por parte da empresa empregadora. “A proposta é fazer com que cada um saiba como utilizar o cartão, da melhor maneira possível, e de preferência nos estabelecimentos comerciais que estão conveniados com a associação comercial”, disse o presidente da entidade, Adriano Luiz Martins, que iniciou a distribuição do livreto no início deste mês. “Quem quiser ter um é só passar na Acim e pegar gratuitamente”, disse o dirigente que confeccionou mais de cinco mil unidades.

Em formato de livreto de bolso esta 10ª edição explica sobre o cartão de benefícios, nas áreas de alimentação e convênio. Existem indicações para: açougues, distribuidoras de gás, atacadistas, mecânicas de automóveis, farmácias, livraria, ópticas, postos de combustíveis, restaurantes, padarias, laticínios, mercado, varejão, entre outros estabelecimentos comerciais somente de Marília. “São 14 páginas com: o nome, o endereço e os números telefônicos para um contato imediato do beneficiado, quando quiser”, comentou o superintendente da Acim, José Augusto Gomes, ao lembrar que anualmente um guia deste modelo é criado com a atualização dos estabelecimentos conveniados.

De acordo com Adriano Luiz Martins o cartão de benefícios da Acim, o ACCredito, gerencia os convênios da

Outro cartão que vem sendo bastante procurado por empresas dos mais diversos portes é o Cartão



Cartão de benefícios ACCredito, da associação comercial, agora com guia atualizado de empresas conveniadas

empresa onde o beneficiado trabalha sem custo algum. “A empresa que oferece o cartão estimula o empregado a investir nas lojas da cidade”, ressaltou o presidente da associação comercial mariliense. “O pagamento é feito direto com desconto na folha de pagamento de forma eletrônica”, disse ao mostrar a praticidade do uso do cartão que vem sendo bastante procurado por diversos estabelecimentos comerciais devido a garantia do recebimento. “Uma forma inteligente de fazer com que o funcionário tenha facilidades e as lojas a segurança do recebimento”, completou José Augusto Gomes ao comparar o cartão de benefício igual aos cartões de crédito e débito. “O uso é igual o sistema é que é diferente”, comparou.

Alimentação, destinado a compra de gêneros alimentícios “in natura”, incluindo perecíveis de acordo com o regulamento do Programa de Alimentação do Trabalhador (Pat) como: leite, carne, ovos, frutas e verduras – itens que uma cesta básica não pode oferecer. “O ACCredito Alimentação é seguro, utilizado através de senha pessoal e intransferível”, alertou José Augusto Gomes ao lembrar que o funcionário beneficiado com este cartão tem a liberdade para escolher os produtos da própria conveniência. “Não precisa adquirir produtos que normalmente não usa”, acrescentou o dirigente ao apontar uma das diferenças no uso do cartão. “Sem dúvida outra boa forma de otimizar benefícios”, frisou.



# Acim acontece

Fique por dentro dos últimos acontecimentos da Acim Marília.



▶ **Dezembro marca alta de 2,6% nas vendas, segundo pesquisas**

▶ **Lojas ainda participam de sorteio da Acim, até dia 30**

▶ **Vendas crescem 4,4% e anima o comércio, diz Acim**

▶ **Junta Comercial é tema de encontro regional em Ourinhos**

▶ **Adriano Martins é candidato a vice presidência da Fapesp**

▶ **Dezembro encerra com quase R\$ 17 milhões de dívidas**

▶ **SIMPLES NACIONAL – Dirigente alerta empresas para retornarem ao sistema**

▶ **Em 13 dias arrecadação supera R\$ 100 bilhões**



Confira essas e mais matérias em: [acim.org.br/noticias](http://acim.org.br/noticias)

ou nas redes sociais:   [acimmarilia](https://www.instagram.com/acimmarilia)

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





**ACCELULAR**

**NUNCA FOI  
TÃO FÁCIL  
ECONOMIZAR**



AGENDE UMA VISITA COM UM CONSULTOR

14 3402-3300  
14 99768-8168

**ACIM**  
MARÍLIA / SP