

REVISTA

# CONNECT

A C I M

## O CAMINHO PARA O SUCESSO

EM PARCERIA COM DIVERSOS PROFISSIONAIS, INSTITUIÇÕES E COM O SEBRAE, A ACIM APRESENTA A ESCOLA DE NEGÓCIOS PARA MARÍLIA, TRAZENDO CONHECIMENTO EMPREENDEDOR PARA TODOS OS ASSOCIADOS. 16

ESCOLA DE  
NEGÓCIOS  
PARA MARÍLIA



ACIM OFERECE ACESSORIA PARA OTIMIZAR PLANOS 08  
PLACAR SUPERA R\$ 1,6 TRILHÃO DE ARRECADAÇÃO DE IMPOSTOS 10

ACIM  
MARÍLIA/SP

Novembro/2018 • Nº 75 • Ano 07

#Novembro  
BlackemMarília



# NOVEMBRO BLACK

A PREVISÃO PARA MARÍLIA É DE  
TEMPESTADE DE OFERTAS

 **ACIM**  
MARÍLIA/SP



# VESTIBULAR 2019 CATÓLICA



ESCOLHA  
SEU CAMINHO  
PARA  
O FUTURO.

www.vestibular

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**  
PROUNIVERSIDADE PARA TODOS

FACULDADE CREDENCIADA PELA PORTARIA 729/2013 DO MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO.

# Acim quer distribuir conhecimento

**N**ão existe outra arma mais eficaz num momento de crise como o conhecimento. Com esse propósito a Associação Comercial e Industrial de Marília vai desenvolver um programa que visa exatamente oferecer aos comerciantes e comerciantes a possibilidade de melhorarem o conhecimento como forma de agir de forma pró ativa para combater a crise que aparece de todas as formas, em momentos inesperados e as vezes até de difícil combate. Mas com a informação moderna e de vanguarda, é possível ter ideias e ações que superam qualquer tipo de dificuldade seja ela administrativa, comercial, comportamental e até social. O conhecimento não tem adversário à altura.

Imaginando que toda a equipe de uma empresa deve ter acesso ao conhecimento, a associação comercial começou a desenvolver um programa denominado de Acim-Educa, mostrando que a educação é o meio, afinal, é preciso mudar comportamento para se obter conhecimento. Ninguém é o mesmo, quando se tem a informação, quando se sabe fazer e se desenvolver. A educa-

ção transforma a vida da pessoa por dentro e por fora, porém, é preciso agir e ter acesso a tudo isso. É aí que entra a associação comercial para oferecer esta oportunidade seja através do ensino presencial ou a distância, ou até mesmo com cursos rápidos e se for o caso até em casa ou em qualquer lugar, ou seja, só não acessa esse conhecimento se tiver alguma desculpa.

O preço também deixou de ser obstáculo. Existem valores dos mais variados que sempre serão possíveis se encaixarem nas despesas mensais. As formas de pagamento também são diversificadas, sendo possível se adaptar para obter o conhecimento. Descontos em faculdades em nossa cidade são possíveis, pois, a associação comercial tem relacionamento direto com todas elas, basta haver o interesse da pessoa em querer melhorar de vida através do conhecimento, que a associação comercial passa a ser o meio para ajudar os dois lados: o estudante (seja ele quem for) e os centros universitários (seja qual for a faculdade ou curso necessários).

A diretoria da associação comercial mariliense pretende com esse programa, seja pelo Acim-Educa ou pela Escola de Negócio, onde qualquer pessoa relacionada ao comércio em geral, pode buscar ampliar os conhecimentos através de estudos

específicos como forma de capacitação e de graduação. Não existem desculpas para não acessar o que existe de mais novo e mais prático no ensino, do que fazer parte destes programas que foram incluídos nas atividades da entidade que investe no maior capital social de uma empresa, que são as pessoas que nela vivem. Uma empresa não se limita apenas no sustento das famílias dos seus funcionários, e sim, na formação do caráter, do ensino e do ser humano, instruindo para que sejamos pessoas melhores em sociedade melhores.

Estamos iniciando um processo, que certamente passará por mudanças, adaptações e evoluções, que são ambientes que fazem parte do ensino em geral, afinal, a modernização passa por estudos, pesquisar e se relacionar. Com o acesso ao conhecimento as pessoas passarão a raciocinar melhor e deste raciocínio mais moderno, novos empreendedores surgirão, e o comércio será beneficiado com isso e quem ganha é a comunidade tendo uma sociedade melhor e maior.

Estamos juntos!

*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  
www.acim.org.br  
Filiada a Federação das Associações  
Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)

#### 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

#### CONSELHO CONSULTIVO

Adalberto Dezotti de Oliveira  
Antônio Carlos Colato  
Carlos Cavaliere 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



#### 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

06

## ARTIGO

MARÍLIA, UM MUNICÍPIO DE INTERESSE TURÍSTICO

10

## SEGURANÇA

ACIM ESTUDA AÇÕES CONJUNTAS COM A POLÍCIA MILITAR

12

## BLOCKCHAIN E CRIPTOMOEDA

DIRETORIA DA ACIM CONHECE SISTEMA DE MINERAÇÃO DE MOEDAS

14

## ARTIGO

O VAREJO E AS DIVERSAS FORMAS DE ATUAÇÃO

20

## DICAS DE APPS

O VAREJO E AS DIVERSAS FORMAS DE ATUAÇÃO

21

## RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

COMÉRCIO DE MARÍLIA COM ELEVAÇÃO ANORMAL, DIZ ACIM

23

## OFICINA DE NEGÓCIOS

ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS CONHECEM NOVO PROGRAMA

26

## AGENDA

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

29

## HISTÓRIA ACIM

CONHECENDO NOSSA CIDADE

30

## ARTIGO

STJ LIMITA PERMANÊNCIA EM CADASTRO NEGATIVO

# ÍNDICE

08



## TELEFONIA CELULAR

ACIM OFERECE ASSESSORIA PARA OTIMIZAR PLANOS

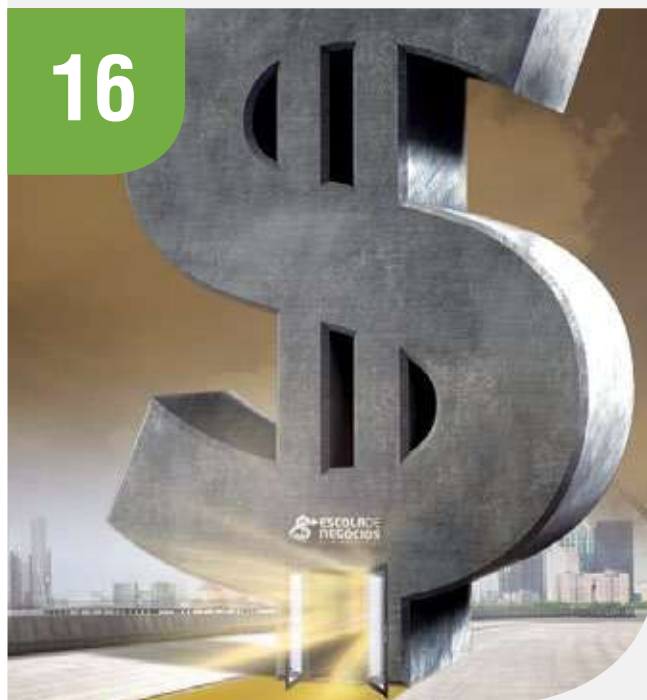
24



## IMPOSTÔMETRO

PLACAR SUPERA R\$ 1,6 TRILHÃO DE ARRECADAÇÃO DE IMPOSTOS

16



## O CAMINHO PARA O SUCESSO

ACIM INVESTE NO CONHECIMENTO E CAPACITAÇÃO

# Marília, um Município de Interesse Turístico

O Estado de São Paulo, desde 1945 atua com uma política pública de desenvolvimento do turismo desbravadora, diplomando municípios como estâncias. O primeiro foi Caraguatatuba, que em 1947 recebeu o título de Estância Hidromineral. Posteriormente foram oficializadas 04 categorias de estâncias: hidrominerais, balneárias, climáticas e turísticas. Em 2015, o Estado regulamentou uma nova lei em que as 70 estâncias passaram a ser nomeadas Estâncias Turísticas e introduziu uma nova categoria: o Município de Interesse Turístico (MIT). Em 2017, foi aprovada a Lei 1261, regulamentando os MIT's, grupo constituído atualmente por 140 cidades. O objetivo da lei é desenvolver o potencial turístico de municípios que possuem estrutura receptiva, atrativos, conselho representativo da sociedade civil e política pública para fomentar a atividade.

Para cumprir essas demandas, o Conselho Municipal de Turismo de Marília (ativo desde 1992), junto à Secretaria de Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico, do Secretário Cássio Luis Pinto Jr., formou uma Comissão Gestora para desenvolver o Plano Diretor de Turismo, com os parceiros: Marília e Região Convention & Visitors Bureau (MRC&VB), Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares de Marília (SINHORES), EMDURB, UNIMAR, ONG Origem, Nikkey

Marila, Instituto Leopardo de Pesquisas Aplicadas e Prefeitura de Marília. Em aproximadamente 02 anos de trabalho voluntário, com suporte financeiro para custos de pesquisa e trabalho técnico vindos exclusivamente da iniciativa privada (SINHORES e MRC&VB), 03 audiências públicas e reuniões com setores diretamente envolvidos, construímos solidariamente a 1ª política pública de turismo da cidade.

Em agosto de 2018, Marília conquistou o título de MIT, passando a ter o direito de pleitear cerca de R\$ 550 mil/ano (variável conforme a arrecadação do estado no ano anterior) para investimentos no setor. Essa verba é um recurso disponível para cada estância no orçamento do Estado. Para recebê-lo, a cidade, com a anuência do COMTUR, deve determinar em quais projetos a verba será aplicada. A Secretaria de Turismo do Estado analisa e caso aprovado, libera a receita específica para o projeto.

Mas, turismo em Marília? Sim, diariamente em torno de 1.000 pessoas utilizam hotéis e restaurantes, aquecendo o comércio e os serviços da cidade. Os motivos das viagens são distintos: tratamento de saúde, motivos religiosos, compras, lazer e, no nosso caso, principalmente por eventos e negócios. A pesquisa realizada no Plano Diretor apontou que 86% do público hospedado em nossos

hotéis veem com essa motivação. São mais de 360.000 hospedagens/ano que injetam aproximadamente 140 milhões de reais na economia local, tornando-se responsáveis por milhares de empregos diretos e indiretos na cidade. Hotéis, restaurantes, shoppings, lojas, taxistas, postos de gasolina, padarias e supermercados são alguns dos mais de 50 setores da economia que são direta e indiretamente impactados. O turismo pode ser lazer para quem passeia, mas é um grande negócio para quem recebe!

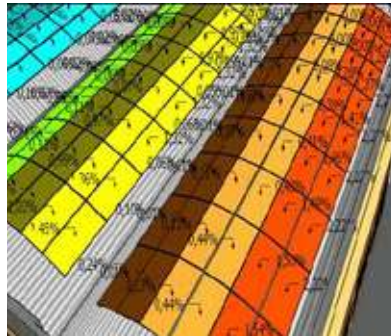


*Gilberto Rossi Jr - Bacharel e Mestre em Turismo e Comunicação, Gerente Executivo do Marília Convention & Visitors Bureau e Presidente do COMTUR Marília*

# PROJETO SOLAR: Sistema Fotovoltaico sob medida para seu empreendimento



**S**abemos que uma placa solar utiliza a luz do sol para gerar energia elétrica, ou seja, quanto maior a disponibilidade da primeira, maior a quantidade da segunda. Não somente isso, mas também a angulação do módulo em relação aos raios solares também interfere na produção de energia, assim como temperatura e outros fatores. Assim, embora um módulo fotovoltaico possua determinada potência de geração de fábrica, esta é estipulada através de testes feitos em laboratório e com Condições Padrão de Teste (STC – Standard Test



ção, toda a parte climática e solar nas 4 estações do ano, além do tipo de sistema, marca dos painéis solares, potência, dimensões e etc, garantindo assim a perda e a geração real do sistema. Diante disso, é feito um estudo das perdas de geração do equipamento fotovoltaico de cada placa (uma por uma), das perdas em cada string, que é a divisão do agrupamento dos módulos, que se bem dimensionada, otimiza o sistema. Esse conjunto de análises resulta na perda média em percentual, de todo o sistema de acordo com o empreendimento.

Dessa forma, é possível analisar a geração total do conjunto em laboratório, as perdas totais do sistema (fatores externos), e a geração real, de acordo com

o empreendimento do cliente, possibilitando maior precisão do retorno financeiro de cada caso.

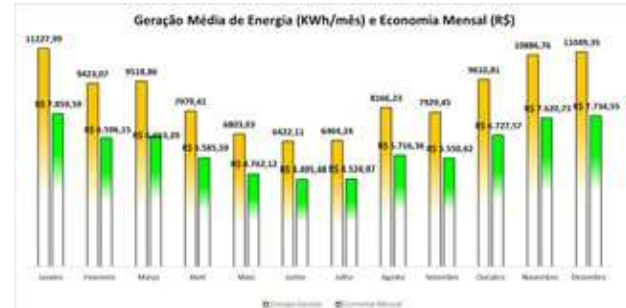
Esse, então, se torna mais um dos motivos para que o consumidor que deseja adquirir seu sistema fotovoltaico, o faça através de uma empresa especializada, obtendo o melhor projeto e assegurando um retorno seguro e rápido do seu investimento.

A Domotyky, empresa especializada, através do Projeto Solar, garante em contrato a geração de energia e classifica seu empreendimento de acordo com sua arquitetura. Fique ligado e saiba mais visitando nosso escritório na Avenida Santo Antônio, nº 3885, próximo ao Marília Shopping e ao lado da churrascaria Alvorada. Entre em contato pelo telefone 14 3434 1651, pelo whats 14 99841 6565 ou pelo e-mail [engenharia@domotyky.com.br](mailto:engenharia@domotyky.com.br).



Condições em inglês). Dessa forma, para estimar a quantidade de placas solares necessárias em um projeto, não basta dividir o consumo elétrico do local pela potência do modelo de placa a ser instalado, todo um estudo dos fatores de geração locais deverá ser conduzido.

A Domotyky, há 3 anos no mercado, desenvolveu essa metodologia de análise. Esta, é realizada através de um Software, levando em consideração as medidas reais da construção, leva em consideração a meteorologia do local, a geolocaliza-



# Acim oferece assessoria para otimizar planos



Os comerciantes que fazem parte da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília passam a contar com um novo serviço de assessoria na área de telefonia celular. “O objetivo deste serviço é fazer com que o associado evite surpresas nas contas telefônicas, tendo mais agilidade, economia de tempo e dinheiro”, comentou o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins. “São muitos os desafios para quem quer abrir e manter uma empresa no Brasil”, afirmou o dirigente ao apresentar o Programa ACCelular, que está a disposição dos comerciantes associados a partir deste mês. “É um produto feito exclusivamente para facilitar a vida pessoal e da empresa”, disse animado com este novo serviço da Acim.

O Programa ACCelular é um serviço de telefonia móvel completo, com atendimento diferenciado e pacotes de vantagens que oferecem diversos benefícios para a empresa. “O empresário pagará somente o que usar, porque os sistemas realizam conferências diárias nas faturas antes de demonstrar o consumo e, com isso, o associado perceberá uma relevante redução nos custos, podendo economizar em média 20% em sua conta”, comentou o superintendente da Acim, José Augusto Gomes, ao apontar o sistema de gestão online, chamado de Tele Gestor. “O sistema otimiza o uso das linhas, de acordo com as necessidades, de forma inteligente e personalizada”, reforçou. “O empresário saberá quando cada linha está consumindo diaria-

mente”, falou.

De acordo com a gestora comercial, Andrea Fernandes, as ligações entre as linhas do Programa ACCelular são gratuitas, e o assinante terá 2 mil minutos para falar dentro do mesmo código de área e entre colaboradores que utilizam o serviço. “As tarifas locais e interurbanas possuem

celular é quanto as garantias. “Caso algum aparelho contratado apresente defeito, que não seja identificado como resultado de uso indevido, será emprestado outro até que o reparo seja efetuado”, acrescentou Andrea Fernandes ao enfatizar que as cobranças indevidas, não são um problema para o associado que par-



Associados da Acim passam a contar com serviço de telefonia celular, com redução de gastos

valor determinado de acordo com a categoria, independente do deslocamento”, explicou. “Este é mais um importante diferencial proporcionado pelo serviço”, reforçou a coordenadora do programa recentemente iniciado na Acim. “O assinante não falará com a operadora, e sim com o pessoal da associação comercial que fará todo o atendimento exclusivo, solucionando problemas e tirando as dúvidas, caso ajam”, disse.

Outro ponto apresentado pela gestora comercial do Programa AC-

tipicar do Programa ACCelular. “Auditorias na linha utilizada, impedem que se faça cobranças indevidas na fatura”, defendeu ao iniciar a oferta do serviço aos associados. “Os primeiros associados que se transferiram para o nosso sistema tiveram grandes vantagens econômicas”, garantiu a coordenadora que precisa de uma cópia da última conta do associado para uma análise, sem compromisso. “A partir desta análise é possível rever a melhor maneira de se utilizar a telefonia celular”, frisou.



# QUER REDUZIR SEU CUSTO COM CELULAR?

AGENDE UMA VISITA  
COM UM CONSULTOR

14 3402-3300

☎ 14 99768-8168



## ACCELULAR



**ACIM**  
MARÍLIA/SP

# Acim estuda ações conjuntas com a Polícia Militar

**E**ncontro realizado na sede do 9º Batalhão da Polícia Militar em Marília entre parte da diretoria da Associação Comercial e Empresarial (ACI) de Marília e o comandante Tenente Coronel, Marcos Boldrin, ratificou trabalho em conjunto em diversas frentes junto ao setor empresarial da cidade. “A Polícia Militar é um dos nossos principais parceiros e necessitamos da presença, do conhecimento e do envolvimento dela em muitas das ações voltadas para o setor empresarial”, disse o presidente da Acim, Adriano Luiz Martins, que esteve acompanhado dos dirigentes: Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil, Webber Jo Ibara e Evandro Zaha Noda conversando e planejando sobre as atividades que serão realizadas entre as duas instituições.

Na área da educação a Polícia Militar de Marília será envolvida em todo o processo de capacitação e instrução que a diretoria da Acim está planejando dentro dos projetos de orientação aos comerciantes e comerciários, além de envolver os policiais, também no trabalho em desenvolvimento com o Conselho do Jovem Empreendedor e do Conselho de Desenvolvimento de Marília (Codem). “Será uma participação especial com foco na cidadania e principalmente no que se refere a segurança em geral”, disse Adriano Luiz Martins ao ter a concordância do comandante do 9º BPM/I que tem interesse neste tipo de trabalho que já é realizado pelos policiais de Marília com outras instituições, em que a Acim e os dois conselhos serão envolvidos.

Outro aspecto conversado entre

os dirigentes foi quanto a reativação do Conselho de Segurança (Conseg) da região centro com a presença e envolvimento da associação comercial, mais efetivamente. “Queremos participar, pois, temos algumas propostas a serem apresentadas, bem como, colaborar na discussão da segurança nas diversas regiões da cidade”, comentou Adriano Luiz Martins que pretende colocar representantes da Acim em todos os Conseg’s de Marília, em atividade. “Acredito que em todas as regiões da cidade exista um comércio envolvido”, imagina o presidente da associação comercial que pretende discutir este

12 câmeras instaladas no município, inclusive, com demonstração do potencial de imagem e alcance, e toda a logística criada com viaturas e protocolos, efetivo humano interno e externo, e outros equipamentos agregados. “Impressionante”, disse Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil, que desconhecia este trabalho da Polícia Militar. “Vejo que o trabalho é feito de forma séria e com competência”, elogiou Webber Jo Ibara que sabia, mas não conhecia o trabalho que vem sendo realizado na cidade. “É muito bom saber que a nossa polícia está bem equipada, estruturada e trabalhando com inteli-



Visita de dirigentes da associação comercial no 9º BPM/I estimular mais atividades em conjunto

assunto de forma mais específica. “Para o comércio a segurança é necessidade básica”, ressaltou o presidente da associação comercial mariliense. “Um tema que o comerciante precisa participar mais”, defendeu Adriano Luiz Martins.

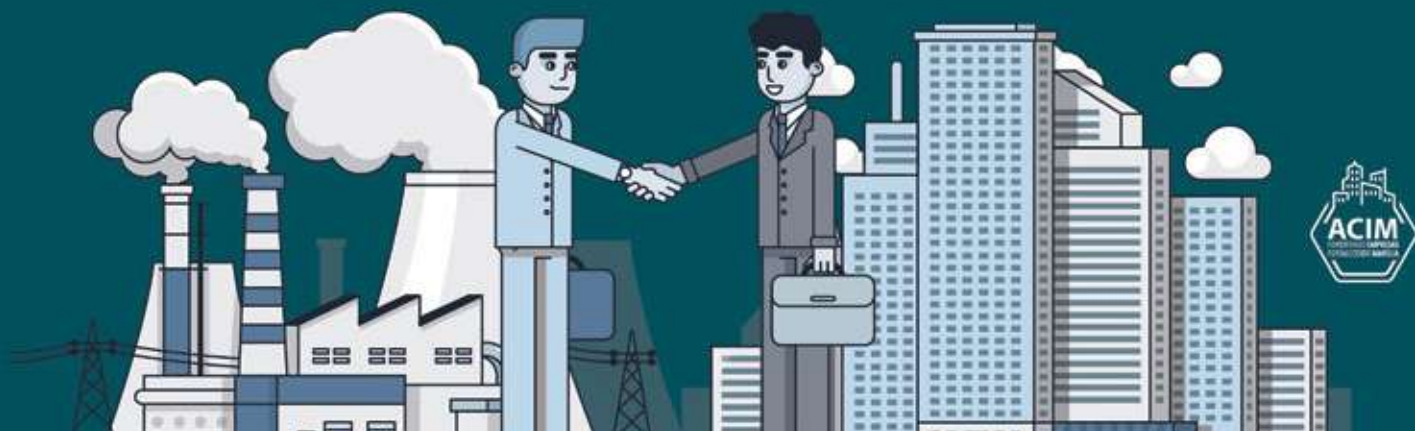
Ao visitar as dependências do 9º BPM/I os diretores da Acim conheceram a central de monitoramento por câmeras na cidade. Foram apresentados detalhes do funcionamento das

gência”, ressaltou Evandro Zaha Noda que também se surpreendeu com o que viu. “Esse é o tipo de trabalho que nós comerciantes podemos nos envolver mais, criando condições favoráveis para a segurança da comunidade”, falou Adriano Luiz Martins ao iniciar a discussão de algumas ações neste sentido de monitoramento que requerem mais estudos, análises e discussões de como melhorar e ampliar.

# BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

**ACIM**  
MARÍLIA/SP

- AN SERVIÇOS CONTÁBEIS
- ATIVA EDUCACIONAL E TREINAMENTOS
- CHAMA GÁS
- INFO MARÍLIA
- IPANEMA MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
- LISS CONFECÇÕES
- M-C IMÓVEIS
- NICOLA DESPACHANTE
- OMEGA ARTS
- OMEGA TECNOLOGIA
- PAULA BASSO RIALTO
- PONTUAL CONSULTORIA IMOBILIARIA
- POWERTEC
- TALITA MATOS IMOVEIS
- WB PROPAGANDA



## 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 da Acim conhece sistema de mineração de moedas



**P**arte da diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília esteve reunida na sala de reuniões da entidade para uma exposição rápida, prática e bastante explicativa sobre o sistema de mineração de moedas, considerado como uma tendência no meio empresarial de âmbito mundial. Através da empresa CIMS, especializada em mineração de criptomoedas, os dirigentes marilienses passaram a conhecer como é o processo de mineração com economia, segurança, tecnologia e garantia. “É preciso falar mais sobre Blockchain, criptomoedas e mineração, que serão temas básicos para grandes investimentos e transações financeiras”, acredita Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial mariliense ao promover o encontro.

A tecnologia Blockchain é o segredo para que todas as espécies de transações e trocas no mundo (não apenas dinheiro e criptomoedas), sejam feitas com mais segurança, agilidade e sem intermediação de terceiros. “É a liberdade de ação e decisão”, disse André Zimmermann, representante da CIMS ao fazer a explicação de forma direta e simples. “As criptomoedas são códigos virtuais que podem ser convertidas em valores reais”, explicou o especialista ao responder vários questionamentos. “Tudo é feito pela internet, sem burocracia e sem intermediários, caracterizada pela ausência de um sistema monetário regulamentado e da dependência de uma autoridade financeira, como por exemplo, o

Banco Central do Brasil”, disse André Zimmermann.

O termo mineração se deve ao processo pela qual transações de moedas digitais são verificadas, validadas e adicionadas a blockchain. “É também o meio que novas criptomoedas são geradas onde mineradores ganham recompensas em criptomoedas por desenvolverem esse trabalho”, completou o especialista ao apontar os benefícios de ter uma mineradora como: segurança da tecnologia block-

De acordo com o superintendente da Acim, José Augusto Gomes, é possível utilizar as criptomoedas de diversas formas como: reserva de valor; especulação, transações on line; conversão para moeda local; reinvestir em outras criptomoedas e aquisição de novas máquinas. “Os chamados “Bitcoin” valorizaram nos últimos dois anos 822%”, apontou o dirigente da Acim, que também considerou o encontro positivo como forma de conhecer, com mais deta-



Reunião na sede da Acim, com parte da diretoria, explicou o novo mercado de moedas virtuais

chain; ativo gerador de renda passiva; sem preocupação com manutenção; rendimento 24 horas por dia e a diversificação de investimentos. “Hoje em dia pode parecer algo estranho, complicado e até monstruoso”, falou Libânio Victor Nunes de Oliveira, que esteve como presidente da Acim por dois mandatos. “Mas o empresário do futuro precisa entender e compreender esta sistemática”, acrescentou o empresário que gostou do que ouviu.

lhes, este novo mercado. “A Receita Federal do Brasil classifica as criptomoedas como um ativo financeiro”, completou Reinaldo Miguel, que também faz parte da diretoria executiva da Acim. “Portanto, sujeito a tributação pelo ganho de capital”, completou o empresário que também considerou a exposição válida. “Precisaremos de mais encontros desta natureza entre a diretoria e associados”, acredita Adriano Luiz Martins.

# Fazer

Poupança  
Investimentos  
Crédito  
Cartões  
Seguros  
Consórcios  
Previdência

# Juntos

Somos o Sicredi e fazemos juntos todos os produtos e serviços que você quer e precisa, com taxas justas e de um jeito mais simples e próximo.

Abra uma conta com a primeira instituição financeira **cooperativa** do Brasil.

Seguros intermediados pela Corretora de Seguros Sicredi. Verifique se o crédito consultado cabe no seu orçamento. Crédito sujeito à análise e aprovação.  
SAC Sicredi: 0800 724 7220 / Deficientes Auditivos ou de Fala: 0800 724 0525. Ouvidoria Sicredi: 0800 646 2519.

 **Sicredi**

# O Varejo e as diversas formas de atuação



Com o avanço tecnológico, o homem tem perdido cada vez mais os lugares de trabalho para máquinas e inovações que estão em crescente evolução, porém o varejo tem permitido que pessoas entrem e ingressem as próprias atividades neste segmento que faz tanta a diferença na economia do Brasil, especialmente nas pequenas cidades do interior. Dentre tantos segmentos, o varejo sem dúvidas tem grande potencial para inovações: do provador de roupas ao e-commerce, da logística ao delivery, do relacionamento com o cliente aos sistemas de pagamentos “on line”. É o varejo inovando! É o varejo se reinventando!

Cito dois casos: varejo físico e o digital, o chamado “e-commerce” com as características próprias e dicas.

No varejo físico, o principal foco e vantagem do comércio é a de poder estar próximo do cliente. É conhecê-lo! É chamá-lo pelo nome e conhecer os gostos dele. É se antecipar e não esperá-lo ir até a loja para o ato da compra. É o chamado relacionamento com o cliente! Um exemplo disso é o cadastro de cliente, algo simples e barato e poucas empresas se utilizam dessa ferramenta tão valiosa. O cadastro de cliente pode ser feito em um sistema informatizado, caso a loja utilize, em planilha, fichas ou até mesmo em cadernos. Quando uma pessoa efetua compras e faz

o pagamento via cartão ou dinheiro, vendedores ou empreendedores sequer fazem o cadastro desse cliente, mas o questionamento é: Não seriam esses os bons clientes da loja? Não seriam esses clientes importantes para a loja? E quais os tipos de informações necessárias para se realizar um cadastro? Aquilo que a loja achar que é importante saber, como por exemplo: nome, data de nascimento, para poder ligar no dia do aniversário e ofertar um desconto em determinado produto, data da última compra, histórico de compras realizadas, dentre outros itens de extrema importância e que podem fazer a diferença na hora de se relacionar com o cliente.

Lembro de algo que sempre ouvimos ou até mesmo falamos quando se trata de varejo: o atendimento!

O atendimento inadequado é o principal motivo de perda de clientes. Pesquisas do Procon apontam que 90% dos consumidores que foram mal atendidos não reclamam para os empresários/donos. Não reclamam porque a maioria acredita que não será atendido ou por medo de sofrer represálias. Ausência ou demora no atendimento, postura inadequada são as principais queixas de clientes insatisfeitos e o que esses consumidores gostariam é de atendimento cordial, agilidade e assertividade. Dê o exemplo! Treine a equipe! Capacite os colaboradores! Faça a diferença!

Já que foi mencionado sobre a loja

física, não temos como não citar sobre o Visual Merchandising. Mas afinal, o que é o Visual Merchandising? O chamado VM, é uma ferramenta estratégica para trabalhar o ambiente do ponto de venda, criar uma identidade da loja com um único objetivo: atrair clientes e aumentar as vendas. Seguem os principais itens do VM – Visual Merchandising:

**Fachada:** A fachada deve estar limpa, bem cuidada, pintada, facilitando ao cliente a identificação da loja.

**Vitrine:** É o cartão postal da loja. Deve atrair o cliente em até 30 segundos. O ponto de maior destaque da vitrine é o centro, na altura dos olhos do cliente. Exponha neste espaço os produtos que querem que sejam vistos e vendidos. Não coloque todo o estoque da loja na vitrine, tendo em vista que pode deixar poluída, com muitas informações. A vitrine pode ser temática, comemorativa, promocional ou institucional. Abuse da criatividade.

**Acessibilidade:** Rampas de acesso facilitam a entrada de idosos, mães com carrinhos de bebês, portadores de necessidades especiais etc. Não dificultar a entrada de clientes na loja com caixas, manequins e expositores.

**Layout interno e facilidade de fluxo:** Distribuir os móveis, expositores e manequins a fim de incentivar o cliente a circular por todo o ambiente de vendas. Verificar se algum local da loja tem “gargalos” como aglomerações e filas. Isso não pode acontecer.

Móveis e equipamentos: Evitar misturar móveis em madeira, com móveis de ferro ou outro tipo, lembrando que os móveis não devem ocupar mais que 40% da área total da loja.

Iluminação: Lojas mal iluminadas transmitem imagem de abandono e decadência. Trocar lâmpadas queimadas e manter a loja bem iluminada mesmo durante o dia. Se quiser valorizar um determinado produto, coloque-o um foco de luz.

Climatização: Quanto mais o ambiente estiver com temperatura agradável, mais tempo o cliente passará dentro da loja. Instale ar condicionado ou ventiladores principalmente em lojas onde se faz necessário o provador.

Música ambiente: As músicas devem seguir o estilo da loja. Evite sintonizar em rádio, onde o cliente pode escutar a propaganda de seu concorrente e deixar de comprar. O volume deve sempre ser moderado, para que se possa escutar e conversar com o cliente.

Exposição de produtos: A exposição deve ser de maneira que facilite o cliente a encontrar aquilo que necessita. Pode ser por cor, tamanho, modelo etc. Exponha produtos complementares para estimular a venda.

Área Nobre: Localiza-se a partir da porta: um passo para dentro e dois para a direita. Este local é onde maior parte dos clientes olham. Coloque na área nobre as novidades da loja, produtos em promoção e até mesmo algo que esteja “encalhado”.

Precificação: Há uma grande diferença entre precificação e exposição de preço. Precificar é apenas anexar o preço ao produto, o que, aliás, é exigido por lei. Já a exposição de preço é uma estratégia de Visual Merchandising que consiste em exibir o valor com etiquetas que destacam opções diferenciadas de pagamento.

Comunicação Visual interna: Sinalize todo o ambiente de vendas, desde gôndolas até o caixa. Sacolas, embalagens, uniformes e crachás devem ser padronizados.

Ações promocionais no ponto

de venda: Cafés de lançamentos, liquidações, descontos progressivos contribuem para atrair e conquistar novos clientes, fidelizar os antigos e colocar a loja em destaque diante dos concorrentes.

Agora, analisando os dias atuais, o que ocorre, há muitos consumidores “on line”. Essas pessoas nem sempre finalizam a compra pela internet, mas elas pesquisam endereço, leem sobre a avaliação da loja e dos produtos. As redes sociais são grandes aliadas do varejo, pois, através de suas postagens, incentivam o cliente a ir até a loja física ou mesmo efetuar suas compras pela internet. Sendo assim, ignorar a força das redes sociais seria quase um suicídio para quem está neste ramo de vendas. Unificar é o futuro!

Segundo pesquisa do Ibramer, atualmente 65% das empresas brasileira possuem pelo menos um perfil nas redes sociais e seria praticamente impossível pensar em um lançamento de produto ou abertura de uma nova loja sem uma campanha nas redes sociais.

Criar conexões com o público específico, sempre postar novidades e manter as redes sempre atualizadas. Se optar por este tipo de ferramenta, não deixe de responder mensagens ou dar satisfação ao potencial comprador de seus produtos ou serviços. Algumas dicas importantes para quem pretende ter um e-commerce:

- **Facilite o cadastro e preenchimento de pedido;**
- **Coloque à disposição meios seguros de pagamento;**
- **Defina prazos e taxas de entregas;**
- **Deixe claro a política de troca e devolução, levando em consideração o código de defesa do consumidor;**

- **Informe estoque disponível;**
- **Descreva de forma clara as características do produto;**
- **Atenção na capacidade de acesso ao site, segurança de informações e privacidade dos dados;**
- **Deixe à disposição contatos telefônicos, chats ou e-mails para esclarecimentos de dúvidas**

A transformação digital já é uma realidade do varejo brasileiro. O processo demanda maturidade, estratégia e inovação para saber aliar os pontos fortes e fracos a fim de gerar melhores resultados. O varejo é fascinante, tem que surpreender! Aos empreendedores ou futuros empreendedores desse segmento o conselho é: há muitos caminhos a serem percorridos; há muitos desafios a serem cumpridos, portanto, crie, invente, reinvente!



Priscila de Lucas Pinato  
Analista de Negócios SEBRAE Marília  
(14) 3402-0746 / Interno Ligue Fácil: 50 0746  
priscilalp@sebraesp.com.br  
www.sebraesp.com.br

# Acim investe no conhecimento e capacitação







**V**isando oferecer aos comerciantes e comerciantes oportunidade na ampliação do conhecimento específico, duas ações diretas foram criadas pela diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília para que o setor empreendedor local cresça de forma segura e se desenvolva de forma constante, através do conhecimento. Para isso foram criados pela entidade os programas: Acim-Educa e a Escola de Negócios. “São dois programas distintos que servem para ajudar o comerciante e o comerciante, além dos familiares, a terem acesso aos conhecimentos mais modernos existentes e disponíveis na atualidade”, disse o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, que desde quando assumiu a entidade em Fevereiro vem desenvolvendo os dois programas para serem colocados em prática.

O Acim-Educa já está em desenvolvimento e consiste em oferecer aos comerciantes e familiares descontos nas faculdades e escolas localizadas em Marília que estão conveniadas com a entidade. Os descontos são os mais diversos, dependendo do curso e do tempo de duração, no entanto eles são descontos consideráveis. “Não se trata de bonificações e sim de desconto na mensalidade”, reforçou o dirigente que em determinados casos, tratou pessoalmente das negociações. “Esse desconto é disponível para o comerciante associado e os familiares diretos”, anunciou ao lembrar que o comerciante também tem acesso aos descontos existentes. “É preciso ter vínculo com a empresa associada, para que o comerciante seja beneficiado”, reforçou o superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, que faz a averiguação do associativismo e a emissão dos documentos que comprovam o funcionário na empresa associada. “Não tem mistério”, falou o dirigente. “Sendo associado tem o direito ao desconto, e trabalhan-

do numa das empresas associadas o colaborar passa a ter também”, reforçou o superintendente.

A partir do mês de Novembro passa a ser oferecido aos comerciantes associados o programa Escola de Negócios, que é mais complexo. “Teremos um espaço reservado em nossa entidade em que a pessoa interessada utilizará o local para estudar”, falou Adriano Luiz Martins ao selecionar uma área na sede da entidade e adapta-la para receber os estudiosos. “Toda a comunicação será eletrônica, com equipamentos adequados e local preparados exatamente para acomodar o interessado”, acrescentou o presidente que sempre foi um defensor ao acesso ao conhecimento. “Trabalho nesta área de ensino e não vejo outra forma de crescimento sem ser através do conhecimento”, defendeu o dirigente que fez uma parceria com a Videocursos Commit que fará o trabalho do conteúdo a ser apresentado aos interessados.

Com a Uniliderança (Universidade da Liderança e Universidade do Vendedor), desenvolvida pela Videocursos Commit, existem temas dos mais variados como: administração e negócios, administração do tempo, atendimento e fidelização do cliente, comportamento, comunicação, empreendedorismo, empregabilidade, gestão de pessoas, liderança, negociação, marketing, motivação, mudanças, recursos humanos, relacionamento, segurança no trabalho, teatro treinamento, tele vendas, trabalho em equipe, varejo e vendas. “Todos esses assuntos estão relacionados diretamente ao trabalho do comércio varejista”, reforçou o vice presidente da diretoria, Manoel Batista de Oliveira, que também é defensor da capacitação da mão de obra interna nas empresas. “Além dos proprietários, todos da equipe de trabalho devem ser capacitados de forma específica”, defendeu o di-

rigente que é a favor do programa.

Pessoas renomadas e bem conhecidas fazem parte deste trabalho de ensinamento, dentro da Escola de Negócios. Através da Video-cursos Commit todos esses temas serão apresentados por profissionais como: Luiz Marins, Alberto Centurião, André Tadeu, Eduardo Botelho, Edson Zogbi, JB Vilhema, JC Bemvenuti, LA Costacurta, Luis Paulo Luppa, Marcelo Ortega, Márcio Miranda, Mário Donadio, Ômar Souki, Roberto Tranjan, Robson Marinho e Sirley Garoli, dentre outros que fazem parte do grupo de orientadores através dos vídeos. “São profissionais que constantemente estão na mídia defendendo conceitos, ideias e orientações para que tenhamos um setor produtivo melhor preparado para as necessidades”, falou o tesoureiro da diretoria, Gilberto Joaquim Zochio, que defende a oportunidade do acesso ao conhecimento de diversas formas. “É preciso criar condições”, ressaltou.

Os cursos de capacitação técnica, com atividades operacionais, também serão contemplados pelos programas educacionais em desenvolvimento. Parcerias com escolas neste sentido estão sendo firmadas para que o microempreendedor individual também seja foco neste trabalho de capacitação. “Estamos conversando com algumas escolas técnicas, para compor uma variedade de funções que hoje o mercado exige ser capacitado”, comentou Adriano Luiz Martins que enxerga nesta qualificação de mão de obra a oportunidade de novas empresas surgirem de acordo com o perfil da própria cidade. “Seja serralheira, mecânico, confeitiro ou qualquer outro profissional que tem o dom e precisa ser aperfeiçoado”, falou o presidente da associação comercial.

Além das orientações através dos vídeos, ou até mesmo as aulas nas faculdades e colégios de Marília, ou nas escolas técnicas, tanto o programa Acim-Educa como o programa Escola de Negócios contam com eventos presenciais que serão organizados pela associação comercial e outros parceiros, de acordo com a

necessidade. “Temos um auditório com boa infraestrutura que atenderá a realização de qualquer evento neste sentido de forma constante”, explicou Adriano Luiz Martins, ao reorganizar os dois espaços existentes no subsolo da entidade, que além de ter local para as exposições, duas simultâneas se forem o caso, ainda conta com espaço adequado para recepção, cozinha e sanitários para mais de 300 pessoas se forem os casos. “Seja com os nossos parceiros, ou não, teremos eventos presenciais constantemente em nossa sede”, reforçou José Augusto Gomes ao apontar o Escritório Regional do Sebrae como um dos parceiros em que os encontros estão acontecendo na maioria no período da noite. “Serão alguns gratuitos e outros com custo mínimo”, alertou o superintendente ao diferenciar um evento do outro.

Com o desenvolvimento tanto

específicos serão criados para superar as deficiências. “Este programa poderá nos mostrar quais os pontos que precisamos melhorar no varejo de Marília e iremos buscar como trazer isso para os comerciantes associados”, explicou Adriano Luiz Martins que vem direcionando uma série de atividades da associação comercial dentro de recursos modernos de comunicação, como é o caso recém criado “Clube do Associado”, que passa a centralizar uma série de atividades dos diversos serviços disponibilizados pela entidade.

A proposta, segundo Adriano Luiz Martins, é que futuramente cursos, capacitações e treinamentos sejam feitos de acordo com as deficiências encontradas. “Precisamos aperfeiçoar o que vem sendo feito muito bem e melhorar aquilo que precisa ser melhorado de acordo com o perfil dos nossos consumido-



A Escola de Negócios da Acim tem como objetivo orientar os associados para o tão cobiçado sucesso no mercado

do Acim-Educa como da Escola de Negócios, faz parte do planejamento da diretoria ampliar os programas de forma específica de acordo com as necessidades dos lojistas de Marília. Com a criação do programa “Melhores de Marília”, todos os estabelecimentos comerciais que participarem do programa serão avaliados pelos consumidores de forma eletrônica, através do aplicativo para smartphones, o “Clube do Associado”, e de acordo com as demandas e necessidades, cursos es-

res”, disse o dirigente que acredita em novos programas de ensino dentro da área empresarial. “Vejo uma infinidade de oportunidades nesta área, em que melhorando o grau de conhecimento das pessoas, toda uma sociedade será beneficiada”, comentou Adriano Luiz Martins entusiasmado com os programas criados e imaginando outros que serão desenvolvidos, para que comerciantes e comerciários estejam mais preparados para a luta diária no mercado em geral.



# 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

\*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

## ↓ 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

 acim.org.br

  acimarliasp

 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



## Clube do Associado

Aplicativo para associações comerciais se aproximarem de seus associados, trazendo a eles diversos benefícios como por exemplo: Saber os horários do comércio da cidade, feed de notícias, campanhas e promoções.



## Google Agenda

O Google agenda oferece maneiras diferentes de visualizar a agenda: alterne rapidamente entre as visualizações de mês, semana ou dia. Eventos do mail: tarefas, voos, hotéis, shows, reservas de restaurantes e muito mais.



## Trello

O Trello oferece uma perspectiva de todos os seus projetos, no trabalho e em casa. Quer seja para gerenciar um time, escrever um roteiro épico ou apenas fazer uma lista de compras, o Trello é o seu braço direito para concluir as coisas e se manter organizado.



## TabTrader

TabTrader é um terminal de negociação GRATUITO para bitcoins nas bolsas. O app negocia várias moedas criptografadas: Bitcoin (BTC), Litecoin (LTC), e outras. Gráficos rápidos de preços, com indicadores técnicos e negociação diretamente a partir dos gráficos.



## Dropbox

O Dropbox é um espaço de colaboração criativa, desenvolvido para reduzir a sobrecarga de trabalho. Ele permite centralizar seus arquivos em um único local e sincronizá-los com segurança entre todos os seus dispositivos, de modo que você possa acessar esses arquivos a qualquer hora, em qualquer lugar.



## Evernote

O Evernote te ajuda a focar no que importa mais e a ter acesso às suas informações quando você precisa. Coloque notas digitadas ou digitalize notas escritas à mão. Listas de tarefas, fotos, imagens, páginas da web ou áudio... e tudo é pesquisável instantaneamente. Organize notas da maneira que você quiser e compartilhe com qualquer pessoa.

# Comércio de Marília com elevação anormal, diz Acim

**D**ados apresentados pelo Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, mostram que o comércio mariliense está conseguindo recuperar dívidas antigas de forma anormal, de acordo com os comparativos entre a região do centro-oeste paulista, de todo o Estado de São Paulo e do Brasil. “Isso quer dizer que os comerciantes de Marília estão conseguindo negociar as dívidas que aparecem, minimizando os prejuízos”, festejou o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins, ao analisar o relatório encaminhado pela Boa Vista SCPC, que faz a mensuração do comportamento do consumidor inadimplente. “Mesmo com os R\$ 16 milhões, aproximadamente, acumulados nos últimos cinco anos de dívida no comércio mariliense, o lojista de Marília está se superando”, falou o dirigente.

De acordo com os dados da Boa Vista SCPC o indicador de recuperação de crédito, aumentou 1,0% na comparação mensal de julho contra o mês anterior. Já no valor acumulado, a recuperação avançou 7,2% enquanto na variação interanual (mesmo mês do ano anterior) o indicador avançou 8,0%. No Brasil houve um decréscimo no acumulado do ano de (-)1,2%, enquanto que no comparativo entre Julho do ano passado com Julho deste ano, outro decréscimo de (-)0,8% e zerado entre um mês e outro deste ano. “Enquanto no Brasil os números não crescem, em Marília os números

são bem elevados”, comparou Adriano Luiz Martins ao verificar que no Estado de São Paulo os índices são inferiores aos conseguidos em Marília: 3,1% no acumulado do ano; 4,6% no anual (Julho de 2018 a Julho de 2017) e do mensal: 0,8% entre Junho e Julho deste ano.

Para o presidente da associação comercial de Marília a procura por acordos seja de forma judicial, extra judicial ou informal estão funcionando. “O comerciante não pode esquecer deste débito, que aos poucos vai corroendo a empresa que chega a ficar sem ação, e acaba fechando”, alertou Adriano Luiz Martins ao apontar o trabalho da Acim no sentido de fazer com que os lojistas procurem um acordo com o devedor de qualquer maneira. “Não só o nosso departamento jurídico faz esse trabalho, quando possível, como os convênios que temos com o Cejusc, por exemplo, que faz este trabalho de intermediação de uma forma muito positiva”, comentou o presidente da associação comercial mariliense ao sugerir que todo e qualquer débito existente seja trabalhado em direção de um acordo. “Qualquer acordo é melhor do que a perda do dinheiro e do produto”, afirmou.

Esse levantamento da Boa Vista SCPC considera o indicador de registro de inadimplência a partir da quantidade de novos registros de dívidas vencidas e não pagas e o indicador de recuperação de crédito é elaborado a partir das exclusões de registros informadas à Boa Vista SCPC pelas em-

presas credoras. “Daí a importância do comerciante registrar os débitos quando acontecerem, e excluírem quando houver um acordo”, frisou o presidente da Acim. “Como os dados são possíveis acompanhar a performance do comércio varejista e criar mecanismos para diminuir a inadimplência que é o principal motivo de fechamento da maioria das empresas”, acredita o dirigente da Acim que tem orientado todos os comerciantes associados a criarem um cadastro pessoal dos clientes com o máximo de informação possível, e ainda consultar o SCPC da Acim, antes de decidir em oferecer crédito ao consumidor. “A informação continua sendo a nossa principal arma contra a inadimplência”, afirmou.



Manoel Batista de Oliveira, vice presidente da Acim, preocupado com a inadimplência no comércio

ei.  
escola da  
inteligência  
Educação Socioemocional



matrículas  
abertas

**COLÉGIO ESMERALDAS**  
ONDE O AMOR É FUNDAMENTAL

Fones:

(14) 3454-3911 / (14) 3306-4612

Av. Reverendo Álvaro Simões nº 1450, Marília-SP  
[www.colegioesmeraldas.com.br](http://www.colegioesmeraldas.com.br)



**YÁZIGI**

VOCE CIDADÃO DO MUNDO

**INGLÊS E ESPANHOL**

(14) 3454 - 3911 / (14) 99907 - 5407

Av. Reverendo Álvaro Simões nº 1450 , Marília - SP

6 MESES GRÁTIS!

**GANHE 1 SEMESTRE COM MATERIAL  
INCLUSO NO CONTRATO DE 18 MESES.**

Promoção válida por tempo limitado.

**Graduação e Pós - Graduação**



**Polo Marília**

**Inscrições:**  
[ead.mackenzie.br](http://ead.mackenzie.br)

Informações: (14) 3221-5407

Rua. Dr. Roberto Cardoso de Melo Tucunduva  
nº 135. Marília-SP

BLACKHOUSE

# Associações comerciais conhecem novo programa



Representantes de associações comerciais do centro-oeste paulista estiveram reunidos nas dependências da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, juntamente com instrutores da Boa Vista SCPC, para conhecerem com detalhes o novo serviço que está a disposição das entidades para ser oferecido aos associados: o Programa de Consultas Define, que ajudará os lojistas em geral a terem mais informações nas relações comerciais entre empresas. “Um serviço mais completo e detalhado entre as empresas que estão numa negociação”, disse o superintendente da associação comercial mariliense, José Augusto Gomes, ao receber os demais executivos das associações comerciais da Região Administrativa de número 15, da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), hoje formada por 19 entidades, em que Marília é a base central.

No período das 9 as 12 horas os dirigentes das associações comerciais da região conheceram as vantagens do programa que já se encontra disponível para as associações comerciais parceiras. “O programa oferece uma série de vantagens que o lojista poderá utilizar como meio de segurança, no momento de estar em negociação com outras empresas”, comentou José Augusto Gomes, ao ouvir a explicação sobre os benefícios do programa como: Agilidade - análise de crédito e sugestão de negócio em apenas um clique; Riscos sob controle - alerta sobre empresas com

alta probabilidade de se tornarem devedoras, ajudando a evitar perdas e fraudes; Melhores vendas - indica o limite de crédito adequado, de acordo com o perfil de cada cliente; Redução de custos futuros com ações de cobrança e inadimplência; Facilidade de acesso às informações - é possível enriquecer o relatório com informações adicionais sem a necessidade de fazer outra consulta.

mite de crédito e informando o risco de um cliente tornar-se inadimplente; Dados cadastrais do CNPJ consultado; Informações comportamentais; Informações restritivas e detalhes sobre o quadro societário e participações da empresa em conversação.

Um aspecto importante deste sistema é quanto aos avisos. “Qualquer alteração no quadro da empresa em negociação, o sistema informa, além



Reunião realizada na Associação comercial de Marília explicou com detalhes sobre sistema de informação cadastral

Para o presidente da associação comercial de Marília, Adriano Luiz Martins, em breve os associados marilienses terão acesso ao programa que ajudará muito nas transações entre empresas na cidade. “Este programa oferece uma série de vantagens em que o empresário saberá com quem está negociando, tendo mais segurança no fechamento de futuros negócios”, comentou o dirigente de Marília ao lembrar das vantagens como: Inteligência analítica para recomendar ou não uma negociação, sugerindo o valor do li-

de qualquer outro comportamento empresarial inadequado”, disse José Augusto Gomes que acredita ser o novo programa a ser disponibilizado um excelente instrumento contra a inadimplência. “A informação correta e completa é a única arma que temos para evitar a inadimplência”, disse o dirigente de Marília que acredita ser o programa de grande utilidade para o setor empresarial. “É sempre bom saber, com detalhes, com quem estamos negociando”, comentou José Augusto Gomes.

# Placar supera R\$ 1,6 trilhão de arrecadação de impostos





O segundo tesoureiro da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Reinaldo Miguel, se surpreendeu com a quantidade de impostos pagos pelos brasileiros, superando no sábado, dia 08 de Setembro, a marca de R\$ 1,6 trilhão arrecadados pelos Governos: Municipal, Estadual e Federal. “Esse é o montante pago pela população brasileira desde o primeiro dia do ano na forma de impostos, taxas e contribuições para a União, os estados e os municípios”, falou surpreso o dirigente mariliense que tem o hábito de acompanhar o desenvolvimento do “impostômetro”, criado pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e de fácil acesso pelo portal: [www.impostometro.com.br](http://www.impostometro.com.br), que mensura em tempo real a quantidade de pagamento e recebimento.

Em 2017, lembra Reinaldo Miguel, o valor foi atingido 23 dias depois, ou seja, no dia 02 de Outubro na comparação com 2018. “Esse avanço da arrecadação revela que o problema das finanças públicas não está do lado da receita: está do lado dos gastos”, disse o economista da ACSP, Marcel Solimeo, que constantemente analisa o valor arrecadado com o tempo de recolhimento. “Por isso, o consumidor - que será eleitor nos dias 7 e 28 de outubro - precisa acompanhar de perto a aplicação dos recursos e exigir que os governos utilizem o dinheiro para melhorar os serviços públicos”, declara o economista paulistano. “Bem oportuna a análise a ser feita neste momento de definição do gestor desse dinheiro”, completou Reinaldo Miguel.

O segundo tesoureiro da associação comercial mariliense acredita que são muitos os motivos do crescimento da arrecadação, antes de período normal, ou próximo do ano anterior. “Acredito que a

economia está lentamente se recuperando, porém, a elevação se deve aos itens altamente tributáveis como são os casos da energia e dos veículos”, recordou o dirigente ao lembrar que a baixa inflação também contribuiu para o resultado. “Esperamos que, diante dessa marca de R\$ 1,6 trilhão, os candidatos - tanto ao Executivo quanto ao Legislativo - vejam que não há espaço para mais elevação de imposto”, criticou Marcel Solimeo. “E que as discussões foquem no equacionamento do gasto público e na implantação das reformas necessárias, especialmente a da Previdência”, diz o dirigente paulistano de forma mais contundente.

Reinaldo Miguel nota que somente o estado de São Paulo é responsável por quase R\$ 600 bilhões desta arrecadação total, ficando o Rio de Janeiro com pouco mais de R\$ R\$ 200 bilhões, estando o Paraná, com apenas R\$ 90 bilhões. “A arrecadação do Estado de São Paulo representa mais de 37% de todo o tributo recolhido no País”, comparou o dirigente da associação comercial de Marília ao analisar os dados apresentado pelo portal. “Somente a capital de São Paulo recolhe mais de R\$ 20 bilhões”, apontou o diretor da Acim, ao enxergar a cidade de Marília com aproximadamente R\$ 157 milhões de arrecadação desde o começo do ano de 2018. “Uma situação preocupante que precisamos acompanhar, afinal, chegará o momento em que será preciso rever a política tributária”, comentou o empresário em tom de preocupação.

**INADIMPLÊNCIA EM MARÍLIA** - O diretor da Associação Comercial e Industrial de Marília, mostrou-se preocupado com os dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da entidade de classe local, que aponta o valor de R\$ 16.534.751,50 como o recor-

de em 2018 neste último mês de Agosto de dívidas acumuladas nos últimos cinco anos entre os inadimplentes marilienses. “Isso preocupa, pois, é um valor perdido em que boa parte pode ser recuperada”, comentou o dirigente ao notar os 0,83% de elevação deste débito no comparativo com o mês de Julho que era o recorde anterior com R\$ 16.398.037,68 de valor acumulado.

Segundo ele esse dinheiro acumulado nos últimos cinco anos prejudica de forma direta o comércio varejista da cidade, afinal, deixa de ser investimento ou pagamento na empresa. Desses R\$ 16.534.751,50 de dívida acumulada nos últimos cinco anos no comércio de Marília, isso tudo representa 40.804 dívidas cadastradas com uma média de R\$ 405,00 cada no valor. Somente de devedores são: 23.366 inadimplentes que perfazem uma dívida de R\$ 708,00 cada, o que é considerado elevadíssimo.



Reinaldo Miguel, diretor da Acim, analisa o impostômetro, com a quantidade de impostos pagos até o momento



# Confira algumas das atividades realizadas pela Acim



• Reunião com diretores executivos das associações comerciais do centro-oeste paulista sobre novos serviços com a BV SCPC



• Visita a sede da Associação Comercial e Empresarial de Jundiaí para conhecer novos serviços a serem adaptados para a região de Marília



• Reunião mensal com funcionários da Acim, quando foram apresentados novos serviços a serem oferecidos para os associados



• Capacitação da equipe de agentes comerciais que orientarão os associados sobre a campanha promocional eletrônica em ação pela Acim



• Treinamento sobre atendimento ao cliente realizado no auditório da entidade visando as vendas do quatro trimestre



• Reunião com a diretoria executiva da Acim sobre investimentos da entidade e novos serviços aos associados

# GRUPO EMPREENDEDER

Empreendedorismo Feminino, Networking  
e Eventos.

Trata-se de um grupo de mulheres empreendedoras dos mais diversos ramos de atividades como profissionais liberais, consultoras de moda, beleza, maquiadoras, artesãs, coachs, profissionais de gastronomia, bijouterias, brinquedos educativos organizadora, profissional, patchwork, pequenas empresárias, etc.

SOMOS MAIS DE  
**80**  
MULHERES !

**MISSÃO:** Incentivar e promover o Empoderamento Feminino através do Empreendedorismo.

**COMO PARTICIPAR?** Após assinatura do Termo de Adesão e mensalidade, as associadas gozam de vários benefícios como: participação em Feiras, eventos, reuniões mensais, Ciclo de Palestras, Workshops, divulgação de suas atividades e trabalho nas redes sociais, imprensa escrita e televisiva e muito mais.

CONHEÇA SUAS SUAS



Silmara Goulart  
(14) 99761-0223

MARY KAY



www.facebook.com/  
artcasa.mimos  
**ArtCasa&Mimos**  
14-981652679  
14-982121811

**SEDE:** Nossa sede está na Confeitaria Colher de Mãe, Rua Frei Jacinto, 98, Fragata

NOS CONTACTE PELO TELEFONE (14) 996014511 (14) 981351388

# Novos Serviços

A parceria entre a MultiCrédito e a ACIM oferecerá condições especiais para os associados.

## Multicard



### ISENTO DE ALUGUEL

- ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS
- TAXAS COMPETITIVAS\*\*
- PARCELE COMPRAS EM ATÉ 12X
- RECEBA EM D+2

### CONTE COM UM SISTEMA EXCLUSIVO DE GESTÃO DE VENDAS ONLINE

A MULTICRÉDITO TRABALHA COM PARCERIAS PARA PROCESSAMENTO DAS TRANSAÇÕES, PAGAMENTOS E ANTECIPAÇÃO DOS RECEBÍVEIS.

#### BANDEIRAS ACEITAS



\* NECESSÁRIO TER O MÍNIMO FATURAMENTO MENSAL DO RAMO.  
\*\* PEÇA PARA O EXECUTIVO INFORMAR QUAIS SÃO AS TAXAS.

## MultipluSeguros



Consultoria gratuita na escolha dos melhores produtos, parceria com as principais seguradoras do país, agilidade e transparência na oferta dos serviços em seguros.

### PARA EMPRESA

#### RISCOS PATRIMONIAIS

- Seguro Empresarial
- Seguro de Frota
- Seguro de Transportes
- Seguro Garantia
- Seguros de Responsabilidade Civil

#### BENEFÍCIOS

- Seguro Saúde/Assistência Médica
- Seguro de Vida
- Plano odontológico Empresarial

### MASSIFICADO

- Assistência 24 horas
- Seguro Educacional\*
- Seguro Garantia Estendida

\*seguro específico para instituições de ensino

### SOB MEDIDA

Adquira serviços customizados para você e sua empresa com benefícios exclusivos.

## PARCERIAS





# Anos 30

A Avenida Sampaio Vidal contou com um dos cinemas mais modernos na época, com luxo e classe, num prédio tombado para ceder espaço ao Banco Santander no centro financeiro da cidade.



# Anos 30

Casas Pernambucanas sempre presente nos principais centros comerciais do País. Em Marília não foi diferente, quando se despontava como centro comercial regional.

# STJ limita permanência em cadastro negativo

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA

Como reflexo dos princípios fixados pelo Código de Defesa do Consumidor e das funções típicas dos bancos de dados de inadimplentes, o marco inicial do prazo de cinco anos para a manutenção de informações de devedores em cadastros negativos, previsto pelo parágrafo 1º do artigo 43 do CDC, deve corresponder ao primeiro dia seguinte à data de vencimento da dívida, mesmo na hipótese de a inscrição ter decorrido do recebimento de dados provenientes dos cartórios de protesto de títulos.

O entendimento foi adotado pela Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) ao reformar acórdão do Tribunal de Justiça do Distrito Federal (TJDF) que havia entendido que as informações poderiam ser armazenadas pelos órgãos de proteção ao crédito por cinco anos, independentemente da data de vencimento da dívida.

A decisão da Terceira Turma, tomada em análise de ação civil pública promovida pelo Ministério Público do Distrito Federal (MPDF), tem validade em todo o território nacional, respeitados os limites objetivos e subjetivos da sentença.

A relatora do recurso especial do Ministério Público, ministra Nancy Andrichi, destacou inicialmente que, com o objetivo de limitar a atuação dos bancos de dados à sua função social – reduzir a assimetria da informação entre credor e devedor para a concessão de crédito a preço justo –, o CDC estabeleceu, em seu artigo 43, que os dados cadastrais de

consumidores devem ser claros, objetivos e verdadeiros.

“O caráter indubitoso do dado é da essência dos arquivos de consumo, haja vista que informações desatualizadas ou imprecisas dificultam a efetiva proteção ao crédito e prejudicam a atividade econômica do consumidor e também do fornecedor”, explicou a ministra.

Além disso, a ministra apontou que as normas da Lei 9.492/97, relativas especificamente ao protesto e suas consequências, não interferem nas disposições sobre os bancos de dados tratados no CDC, razão pela qual a responsabilidade pelo cancelamento do protesto, a cargo do devedor, não se confunde com o encargo da entidade arquivista de manter fidedignas as informações de seu cadastro, inclusive em relação aos limites temporais da inscrição.

No caso do prazo máximo de inscrição da dívida, Nancy Andrichi ressaltou que o marco inicial para a contagem temporal da anotação em cadastro de inadimplentes ainda não foi consolidada pelas turmas de direito privado do STJ. Segundo a ministra, a orientação jurisprudencial que mais se compatibiliza com os princípios do CDC é a de que o termo inicial de contagem do quinquênio previsto pelo artigo 43, parágrafo 1º, do CDC é o fato gerador da informação, ou seja, o dia seguinte ao vencimento da dívida.

De acordo com a relatora, a Súmula 323 não exprime a totalidade do entendimento do STJ a respeito do prazo máximo de permanência de informa-

ções negativas nos bancos de dados de proteção ao crédito. Por esse motivo, a jurisprudência evoluiu para ressaltar que “os órgãos de proteção ao crédito não podem disponibilizar dados respeitantes a débitos prescritos”, haja vista que, “suplantada a pendência hábil a caracterizar situação de mora ou inadimplemento, desaparece o fato jurídico de interesse para o mercado de consumo”.

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

# SOLUÇÕES

SEGURANÇA ELETRÔNICA E AUTOMAÇÃO



APROXIMANDO PESSOAS

## INTERNET HDTV E TELEFONE

- Conexões **100% Fibra Óptica**, com velocidades de até **300MB** e o **maior upload** do mercado;
- Maior variedade de canais HD com **recurso de gravação de programação**;
- Telefonia com **chamadas ilimitadas**.

## CÂMERAS

- Sistemas de CFTV com equipamentos IP;
- Imagens em qualidade Full HD;
- Análise Inteligente de Vídeo;
- Integração com Sistemas de Alarme;
- Automação;
- Projetos especiais de sistemas de monitoramento para condomínios, empresas, cidades, etc...

## MONITORAMENTO REMOTO

- Tudo ao alcance da sua mão onde e quando quiser via aplicativo;
- Arme/Desarme de alarme;
- Visualização de imagens;
- Abertura/Fechamento de portas e portões.

## CENTRAL DE ALARME

- Proteção ao alcance das suas mãos onde e quando você quiser via aplicativo;
- Sistema de sensores sem fio evitando obras e danos as paredes;
- Proteção Perimetral para condomínios, empresas, residências, indústrias...;
- Integração com imagens de monitoramento
- Abertura remota de portões, portas, etc...;
- Controle de usuários e relatórios de acesso.

## PORTÃO ELETRÔNICO

- Soluções em automatizadores para todos os tipos de portões, portas e janelas;
- Acionamento remoto por aplicativo;
- Integração com Sistemas de Controle de Acesso.

## AUTOMAÇÃO DE PORTARIA

- Automação de portões de entrada de veículos e pedestres integrados com controle de acesso;
- Controle de Acesso por biometria, cartão, senha, TAG Veicular e reconhecimento facial;
- Plataforma para Controle de Acesso e Monitoramento de Imagens integrados.

ASSINE JÁ!



0800 770 5433 | (14) 3402-9700 | [www.life.com.br](http://www.life.com.br)

Marília: Av. Santo Antônio, 4232 - Santa Tereza

(\*) Consulte condições e regulamento através do atendimento Life (14) 3402-9700. Valores conforme Tabela Vigente. Consulte disponibilidade técnica e estudos para projetos especiais.



# CERTIFICADO DIGITAL É NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

O Certificado Digital é a identidade digital da pessoa física e jurídica no meio eletrônico. Ele garante **autenticidade, confidencialidade, integridade** e não repúdio nas operações que são realizadas por meio dele, atribuindo validade jurídica.



**PREÇOS ESPECIAIS  
PARÁ ASSOCIADOS**

14 3402-3300

14 99768-8168

