

REVISTA

CONNECT

A C I M

08

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
COMPLETA ANIVERSÁRIO
COM HISTÓRIA

24

ADRIANO MARTINS
AGRADECE O SUCESSO
DO EVENTO REALIZADO



WALTER
IHOSHI
PRESIDENTE
JUCESP

DESBUROCRATIZANDO

16

O PRESIDENTE DA JUCESP WALTER IHOSHI APRESENTA O PROGRAMA DE
DESBUROCRATIZAÇÃO QUE TEM COMO FOCO O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO PAÍS.



Outubro/2019 • Nº 86 • Ano 07



É HORA DA DIVERSÃO

MÊS DAS CRIANÇAS EM MARÍLIA



2 iPhones

NESTE MÊS:

PROMOÇÃO

SORTE GRANDE
COMPRANDO EM MARÍLIA

7 Vales compras

1 FIAT MOBI



1 HONDA CG 150 START



3 HOVERBOARDS



IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SEEF Nº 06.00431/2019

f @ acimariliasp

acim.org.br

ACIM
MARÍLIA/SP

Simplificar para agilizar

O setor empresarial precisa ser mais ágil em todos os sentidos e em todas as áreas. Principalmente no início de um empreendimento comercial. Quando uma pessoa está começando a desenvolver um sonho e colocando em prática aquilo que ele considera fundamental para o sucesso no mundo dos negócios, ele precisa de incentivo e estímulo. É nesse momento que o Governo precisa entrar com a parcela de colaboração positiva, incentivando e facilitando o início da carreira empresarial, não criando obstáculos e muito menos se opondo ao desenvolvimento do sonho desejado por aquele empreendedor.

Pensando desta maneira muitas pessoas estão lutando para diminuir ou acabar com as barreiras que dificultam o empreendedorismo. Pessoas em determinadas esferas administrativas lutam contra a burocracia no sentido de agilizar, simplificar, facilitar e estimular que o empreendedor comece o mais rápido possível a

produzir e fazer com que o sonho nos negócios prospere de forma a envolver mais pessoas e a criar mais oportunidades no mercado e principalmente faça com que a economia passe a circular de maneira positiva e envolvente, fazendo com que mais pessoas, mais empresas e mais produtores sejam atingidos com o início daquela pequena ação que ao longo do tempo transformará a todos.

Estamos num estágio bem desenvolvido neste sentido. Diminuímos bem os entraves burocráticos para que o empreendedor comece a trabalhar e ainda temos um trabalho a ser feito para agilizar ainda mais este processo que em algumas partes do mundo já são mais simples, o que nos mostra a possibilidade de simplificar ainda mais, acreditando no sonho empreendedor sem se esquecer das responsabilidades sociais. O colega Walter Ihoshi é uma personagem importante dentro deste processo. Ele participou ativamente do sistema das associações comerciais envolvido com a Associação

Comercial de São Paulo e com a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo, ocupando cargos estratégicos e tornando-se Deputado Federal por vários mandatos e sempre dentro do sistema empreendedor, e agora ocupando o cargo de presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo, órgão fundamental neste processo de simplificação de abertura, encerramento e alteração de empresas no Estado de São Paulo, a “locomotiva” do setor produtivo do Brasil, ou seja, a pessoa certa no lugar certo.

Nossas esperanças são muito grandes em avanços com a presença dele neste período frente a Jucesp. Não tenho medo de dizer que vamos evoluir bastante, pois, no pouco tempo que está a frente da entidade, percebe-se que muito já foi feito e que pequenas ações realizadas agora surtirão efeitos positivos num futuro bem próximo.

Adriano Luiz Martins é o atual presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília e vice-presidente da Facesp na RA 15



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



DIRETORIA EXECUTIVA

Adriano Luiz Martins
Presidente

Manoel Batista de Oliveira
1º Vice Presidente

Roberto Borghette de Mello
2º Vice Presidente

Luiz Carlos de Macedo Soares
3º Vice Presidente

Carlos Francisco Bitencourt Jorge
1º Secretário

Odair Aparecido Martins
2º Secretário

Gilberto Joaquim Zochio
1º Tesoureiro

Reinaldo Miguel
2º Tesoureiro

Acim MED

João Gonçalves
Coordenador

Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil
Vice Coordenador

CONSELHO FISCAL: TITULARES

César Jorge Elias José
José Luis Leite
Sérgio Mosquim

SUPLENTES

Anderson Fevereiro
Joraci Leati
Sérgio Domene

SUPERINTENDENTE:

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

CONSELHO CONSULTIVO

Libânio Victor Nunes de Oliveira
Presidente

Ilma Maria Aires de Lucena
Vice Presidente

Adalberto Dezotti de Oliveira

Antônio Carlos Colato

Carlos Cavaliere Bassan

Celso Eduardo Moreira

Cesar Augusto Bettini

Claudemir Torres Prizão

Diego Mazuqueli Alonso

Dielson Moraes Trindade

Edvaldo Nunes de Oliveira

Eduardo Souza Martins

Evandro Zaha Noda

Fatima Talal Zayed

Hederaldo Joel Benetti

Humberto Ferreira da Luz

José Antonio Gasparini

José Raimundo Souza Azevedo

José Roberto Guimarães Torres

Mario Luiz 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

COMÉRCIO VAREJISTA

LIBERAÇÃO DO FGTS, PIS E PASEP
REDUZ IMPACTO

10

INADIMPLÊNCIA

CRESCER PELO 7º MÊS CONSECUTIVO
AS CONSULTAS AO SPC

12

SORTE GRANDE

CARRO E MOTO SORTEADOS PELA
PRIMEIRA VEZ

14

ARTIGO

BLACK FRIDAY: APROVEITE O MELHOR DESSA
DATA E AUMENTE SUAS VENDAS

21

SCPC

DIRIGENTE ALERTA PARA REGISTROS DO SPC

23

VAREJO

VENDAS CRESCEM E ANIMAM
COMERCIANTES DE MARÍLIA

26

ARTIGO ESPECIAL

FALANDO ABERTAMENTE
SOBRE SUICÍDIO

29

AGENDA

CONFIRMA ALGUMAS DAS ATIVIDADES
REALIZADAS PELA ACIM

30

CONNECT BENEFICENTE

FUNDO SOCIAL RECEBE DONATIVOS DE
AÇÃO DA ACIM COM O SEBRAE

ÍNDICE



08

ACIM 85 ANOS
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
COMPLETA ANIVERSÁRIO
COM HISTÓRIA



24

CONNECT ACIM
ADRIANO MARTINS AGRADECE
O SUCESSO DO EVENTO
REALIZADO



16

DESBUROCRATIZANDO

O PRESIDENTE DA JUCESP WALTER IHOSHI APRESENTA O
PROGRAMA DE DESBUROCRATIZAÇÃO QUE TEM COMO FOCO O
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO PAÍS.

Liberação do FGTS, PIS e PASEP reduz impacto



O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, lamentou a liberação dos saques do FGTS e do PIS PASEP para setembro, ao invés de acontecer em agosto, quando o comércio varejista celebra o Dia dos Pais, no segundo domingo do mês. “Uma pena, afinal, todos os lojistas se prepararam para esta data e a entrada desse dinheiro na economia poderia ser absorvido com as fortes vendas naquele mês”, comentou o dirigente mariliense ao admitir que, com a liberação adiada para setembro, perdeu um pouco do “timing” nas vendas.

Para o dirigente da associação comercial mariliense é importante esse tipo de comportamento do Governo Federal em liberar esses créditos, afinal, seja qual for o momento, boa parte desse dinheiro extra vai ajudar o comércio, porque parte dele certamente será usada para a realização de compras. “E aquela parte que for usada para pagar dívidas, uma vez com o débito quitado eles ficarão livres para fazerem novas compras”, comentou o também vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp). “Para o varejo esse dinheiro é sempre importante, pois, ajuda de forma temporária”, comentou ao lembrar que esse tipo de ação governamental ajuda, mas não resolve a melhorar a economia num todo.

Para Adriano Luiz Martins so-

mente com a criação de novos empregos é que o comércio passará a reagir de forma positiva. “Precisamos trabalhar o poder de compra da família”, apontou. “Somente com novos postos de trabalho é que fortaleceremos a economia familiar e consequentemente o varejo que sustenta as famílias”, falou o que parece ser óbvio. “Para o comércio o Governo precisa baixar ainda mais as taxas de juros, diminuir a carga tributária e promover mais empregos”, apontou Adriano Luiz Martins, a respeito do desejo antigo da classe produtiva que vem defendendo estes três pontos básicos para aquecer a economia de um modo geral.

DIA DOS PAIS – O Comércio é o setor mais otimista em relação ao aumento das vendas no Dia dos Pais em 2019, de acordo com a Pesquisa Perspectiva Empresarial da Boa Vista, feita para a data comemorativa. Entre os empresários deste setor, 49% esperaram um crescimento nas vendas do Dia dos Pais em comparação à data do ano passado. Outros 29% esperaram vendas iguais, 22% preveram um cenário de queda nas vendas para a data deste ano. No Comércio, 47% dos empresários afirmaram esperar que as vendas do Dia dos Pais representassem mais de 5% do faturamento total de 2019. “É a terceira melhor data, perdendo apenas para o Natal e Dia das Mães”, defende Adriano Luiz Martins, que também acreditou em crescimento

das vendas para este ano.

Quando questionados sobre a contratação de mão de obra para a data, a maioria dos empresários dos três setores afirmaram que não planejaram contratar mais funcionários em função do Dia dos Pais: 88% do Comércio, 83% da Indústria e 85% de Serviços. 12% dos empresários do Comércio planejaram contratar mais mão de obra, porcentual que chega a 17% entre os da Indústria e a 15% no setor de Serviços. Já em relação à estratégia para o aumento das vendas, entre Comércio e Serviços, independentemente da contratação de mão de obra, prevaleceu a concessão de descontos para alavancar as vendas do período. Facilitar o pagamento por meio de parcelamento foi a opção para os que não contrataram, principalmente para o setor da Indústria.



Adriano Luiz Martins, presidente da Acim, avalia comportamento do varejo em agosto



PRECISANDO REDUZIR SEUS CUSTOS?

TEMOS UMA ÓTIMA SOLUÇÃO PARA VOCÊ!

O **CW15 Coworking** reúne profissionais liberais e empreendedores compartilhando um grande e moderno escritório. Assim, todos reduzem custos e têm excelente infraestrutura para trabalhar em um ambiente colaborativo.



Associação Comercial completa aniversário com história

1934 • 2019

A entidade que representa os comerciantes da cidade de Marília, Associação Comercial e Industrial de Marília, comemora neste dia 20 de Agosto, 85 anos de fundação, destacando uma série de conquistas importantes para a categoria de forma a celebrar a data com a realização de um evento grandioso com a segunda edição do “Connect Acim”, que reuniu milhares de pessoas nas dependências do Golden Palace nos dias 19 e 20 de Agosto com eventos dos mais variados para a classe empreendedora do centro-oeste paulista. “Não é qualquer instituição de classe que consegue e pode comemorar 85 anos de ação numa cidade”, disse o 25º presidente da associação comercial

local, Adriano Luiz Martins que reconhece a grande responsabilidade de representar tão importante categoria de trabalho da cidade. “Não tenho dúvidas de que a associação comercial tem peso, reconhecimento e representação nos destinos da cidade”, falou.

Iniciada para ajudar na solução de problemas comuns entre os comerciantes em 1934 que precisavam de uma solução entre os chamados “carros de aluguel”, ainda puxados por cavalos, os comerciantes da época precisavam de uma tabela de preços para que os “carroceiros” padronizassem o serviço que era comum e que já começavam com os automóveis com carroceria aberta. “Conforme as atas da época, o juiz precisou intervir nesta questão e de lá para cá os comerciantes começaram a se organizar e discutiam questões em comum para um comércio melhor”, disse José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial de Marília, funcionário mais antigo ao completar mais de 40 anos de registro na entidade, iniciando a carreira profissional como legionário na década de 1970, ainda menor de idade.

De acordo com Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil, um dos diretores da entidade com mais idade em atividade, foi através da associação comercial que se iniciou o Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) de forma eletrônica. “Somos do tempo em que as fichas ficavam em caixas de sapato e procurávamos manualmente uma por uma, e de forma demorada”, recordou. “Quando chegou o computador, foi em Marília que começamos a testar o sistema que hoje funciona no Brasil e no Mundo”, falou ao se orgulhar pelo pioneirismo do sistema que beneficia toda a rede de consulta, sendo, inclusive, um dos principais serviços de proteção ao crédito entre os comerciantes brasileiros e agora também com o Cadastro Positivo. “A associação comercial de Marília

sempre foi muito profissional no que faz”, reconheceu Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil que desde os anos de 1960 participa das atividades da entidade como associado e depois como diretor.

Outro dirigente de longa data da associação comercial, João Gonçalves, considerado o de mais tempo em atividade como diretor, com quase 50 anos, ressalta a importância da prestação de serviço para o associado. “A entidade não depende da mensalidade para se manter, e sim, do serviço que oferece aos associados e não associados”, reforçou o dirigente ao apontar os 26 serviços existentes sendo alguns, inclusive, gratuitos para os associados. “Por ser uma prestadora de serviços a associação comercial se tornou autônoma, independente e autossustentável”, disse o dirigente que sempre fez parte da diretoria executiva da entidade por mais de quatro décadas.

Na opinião de Odair Aparecido Martins, outro comerciante tradicional da cidade que sempre fez parte das diretorias da associação comercial de Marília, por ser uma entidade sólida e respeitável e principalmente apolítica nas últimas

décadas, a associação comercial se consolidou como uma entidade que representa a classe empresarial, protege o comerciante de golpes e da inadimplência e promove o varejo em geral. “Nossa associação comercial sempre se comportou de forma séria e se portou sempre preocupada com o comerciante e as atividades no varejo”, disse o dirigente que também há mais de 40 anos vem trabalhando pela entidade.



João Gonçalves, diretor da Acim com mais tempo em atividade na associação comercial de Marília



Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil, um dos dirigentes da Acim, de longa data na entidade



Odair Aparecido Martins está há muito tempo fazendo parte das últimas diretorias da associação comercial

Cresce pelo 7º mês consecutivo as consultas ao SCPC



A té o mês de julho deste ano os comerciantes que fazem parte da Associação Comercial e Industrial de Marília estão consultando de maneira constante e frequente os dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC), antes de vender pelo crediário, evitando o crescimento da inadimplência no varejo local. “Essa é uma mudança de comportamento de forma positiva”, festejou o presidente da associação comercial mariliense, Adriano Luiz Martins, ao analisar os números mensais sobre as consultas ao banco de dados do SCPC que este ano cresceu em 32,47% nos primeiros sete meses do ano, em igual período do ano passado. “Isso quer dizer que os comerciantes estão se protegendo mais e monitorando a inadimplência, um dos graves problemas administrativos numa empresa”, disse o presidente da associação comercial local.

De acordo com o levantamento mensal do SCPC da associação comercial nestes sete primeiros meses do ano foram realizadas 231.372 consultas de CPF's, diante das 174.664 consultas realizadas nos setes meses do ano passado. “Somente neste mês de julho foram realizadas 36.667 consultas, elevando em 60,78% no comparativo a julho de 2018”, apontou José Augusto Gomes, superintendente da entidade associativa. “É o recorde do ano, até o momento”, comparou ao observar que em todos os meses deste ano, em nenhum deles o número de consultas foi inferior aos meses do ano passado. “O mês de maio foi o segundo mês com maior

número de consultas, com 44,44% a mais que maio de 2018”, disse ao analisar mês a mês o verificar crescimento em todos eles. “Somente em janeiro tivemos um crescimento pequeno”, frisou ao notar o crescimento de 0,87% a janeiro de 2018.

Segundo o superintendente da associação comercial mariliense esse comportamento de crescimento nas consultas ao banco de dados do SCPC se deve a diversos fatores. “O nosso sistema por ser o mais completo do mercado, por si só, já é um atrativo interessante”, falou ao admitir que a crise econômica e as baixas no volume de vendas de uma maneira geral, fazem com que o comerciante arrisque menos nas vendas, e se proteja, consultando antes de vender. “Essa mudança de comportamento é a mais importante, afinal, para que arriscar nas vendas, sendo que é possível vender com mais segurança e tranquilidade?”, questionou José Augusto Gomes ao admitir a crise econômica como uma estímulo para evitar a inadimplência, mesmo reconhecendo que esse comportamento deveria ser seguido independente da ameaça de crise. “Acredito que isso deve se manter, ao longo dos próximos anos”, acredita ao informar que em 2018 o ano fechou no negativo 9,87% nas consultas, tendo apenas dois meses do ano com elevação nas consultas do ano passado.

Essa diferença de comportamento do comerciante, em consultar mais antes de vender pelo crediário, faz com que o sistema do SCPC da associação comercial seja mais confiável

em razão de haver uma cobertura em todo o território nacional. “Quando uma pessoa fica devendo em Marília, passa a ter restrição em todo o Brasil”, avisou. “E vice versa, ou seja, ao dever em qualquer loja brasileira, a pessoa fica com restrição nas lojas de Marília, também, através do nosso sistema”, explicou José Augusto Gomes ao sugerir aos comerciantes da cidade para que consultem sempre antes de vender pelo crediário e não deixem de incluir os devedores e excluir os que quitaram o débito. “Esse exercício, me parece, que os lojistas estão fazendo, mas precisa ser mais intenso”, comentou José Augusto Gomes ao garantir que as chances de um comerciante não receber pelo que vendeu são mínimas, ao consultar as informações cadastrais do consumidor pelo SCPC da associação comercial.



José Augusto Gomes, superintendente da Acim, comenta a mudança de comportamento por parte dos lojistas no crediário

Você vende pela internet?

SAIBA PORQUE TER UMA LOJA VIRTUAL FAZ TODA DIFERENÇA PARA SEU NEGÓCIO



Quanto você faturou hoje em sua loja virtual? Se ainda não tem esta receita digital, prepare-se: a sua concorrência pode estar ganhando antes e mais do que você simplesmente porque decidiu não ficar de fora deste grande corredor de compras chamado internet.

O aumento no número de negócios online também passa por Marília, onde empresas especializadas em e-commerce têm feito a diferença, seja para quem já experimenta um ‘up’ no faturamento através do e-commerce como também aos que estão ingressando no mercado online.

Uma das principais soluções do mercado é a integração entre a loja física e a digital desenvolvida pela Mercosistem. Há 18 anos no mercado, a empresa mariliense tem oferecido esta mesma estratégia para seus clientes espalhados por todo o país.

“As soluções da Mercosistem visam ajudar grandes, médias e pequenas empresas a evoluírem em busca de inovação para concorrer no mercado online com redução de custos, aumento de produtividade e oferta de melhores serviços aos seus clientes”, afirmou o diretor da Mercosistem, José Luis Leite.

“No mundo físico, tem que receber o pedido, emitir nota, fazer venda, controlar estoque, embalar produto, colocar etiqueta, mandar para os Correios ou transportadora. A Mercosistem automatizou tudo isso na loja virtual”, explicou José Leite.

Outra vantagem operacional do sistema da Mercosistem, ainda segundo o diretor, é a economia de tempo e dinheiro. “Uma simples venda, que demandaria horas, nós reduzimos a poucos segundos. Basta embalar e despachar”.

A praticidade do sistema favorece o giro do estoque. “A regra de ouro do negócio, seja física ou virtual, sempre será comprar e vender rápido”, orientou José Leite. “O sistema permite administrar cada item do estoque de acordo com a sazonalidade e a quantidade de venda por mês, dia e horário”.

LOJA FÍSICA + LOJA VIRTUAL

O sistema de integração da Mercosistem possibilita que as empresas automatizem a gestão de suas lojas físicas e virtuais de forma integrada com as principais plataformas de e-commerce como Amazon, B2W, Magazine Luiza, Mercado Livre, Tray, entre outras.

LUCRO OU PREJUÍZO?

- ✓ QUANTO CUSTA SEU PRODUTO?
- ✓ QUANTO FATUROU HOJE?
- ✓ QUANTO GANHA EM CADA VENDA?
- ✓ COMO VAI O FLUXO DE CAIXA?
- ✓ QUANTO TEM NO ESTOQUE?



A SOLUÇÃO É **MERCOSISTEM**
Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

MERCOSISTEM
Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

14 3402 8484
Av. Santo Antônio, 483 - Centro - Marília/SP

www.mercosistem.com.br
/mercocistem
@mercocistem

Carro e moto sorteados pela primeira vez



Sorteados pela primeira vez na campanha promocional desenvolvida pela Associação Comercial e Industrial de Marília, denominada "Sorte Grande", iniciada em Março deste ano e com término em Dezembro, automóvel para consumidora e motocicleta para comerciar como prêmios principais, além dos vales compra e "smarthphones", em sorteios realizados dentro da segunda edição do Connect Acim, realizado na última terça-feira, nas dependências do Golden Palace, nas presenças de 1,3 mil pessoas que compareceram ao evento organizado pela entidade associativa. "Foi a primeira vez que realizamos o sorteio com tantas testemunhas", disse o presidente da instituição, Adriano Luiz Martins, ao mostrar como acontecem os sorteios que a associação comercial realiza, já que este foi o quarto sorteio do ano, dos oito programados até o final do ano, sempre transmitido ao vivo pelo Facebook.

Os contemplados no sorteio foram: a consumidora Angela Renata Bagnol de Marco que ganhou o automóvel zero quilômetro, enquanto que a vendedora da Drogaria Esmeralda, Juliana receberá a motocicleta, também zero quilômetro; O consumidor Rogério Giandomenico, receberá o "smarthphone" Iphone, enquanto que a vendedora Ivone, do Posto Cidade Joia, receberá o vale compra no valor de R\$500,00, que será o prêmio para: a consumidora Angela Renata Bagnol de Marco e a vendedora Juliana, da Drogaria Esmeralda; do consumidor de nome Lilian e da vendedora Hellen, da Novabel e da consumidora Isabela de Souza Gouveia e da vendedora Marina da Relojoaria Rosane.

Os três sorteios anteriores aconteceram nos dias 27 de Maio, 24 de Junho e 29 de Julho, e os próximos que acontecerão serão nos dias: 30 de Setembro, 28 de Outubro, 25 de Novembro e 26 de Dezembro. "Nossa campanha visa estimular as vendas no varejo mariliense e é a única cidade do centro-oeste paulista que promove campanha com sorteio de prêmios mensalmente", afirmou Adriano Luiz Martins, satisfeito com a performance da promoção que tem participação de um grande número de comerciantes que aderiram a campanha eletrônica com preenchimento dos cupons através do aplicativo "Clu-

"smarthphone" do consumidor e seguir os passos: 1 - Baixar o APP "Clube do Associado"; 2 Selecionar "perfil" e preencher os dados uma única vez; 3 - Selecionar "Campanha de Prêmios" e preencher os dados; e 4 - Clicar no ícone "Foto" e enviar uma foto do documento fiscal e finalizar em "Salvar". O cupom é impresso de forma imediata na sede da Acim, onde estão todos os cupons preenchidos e que concorrerão aos prêmios em todos os sorteios programados. "São esses cupons impressos eletronicamente na Acim que utilizamos para os sorteios", explicou José Augusto Gomes, superintendente da associação comer-



Todos os sorteios dos prêmios da Acim deste ano são transmitidos pelo Facebook

be do Associado". "São três automóveis, três motocicletas e 16 "smarthphones", além de três hoverboards como equipamentos e 47 vales compra, como quantidades de prêmios", contabilizou o presidente da associação comercial de Marília que considera atrativo para consumidores e comerciantes.

A campanha com preenchimento eletrônico utiliza o aplicativo "Clube do Associado", que precisa ser instalado no

cial, ao criar toda uma logística para que qualquer pessoa veja e participe do sorteio, que além de ser feito com testemunhas, seguindo os critérios do Ministério da Justiça, ainda faz as transmissões ao vivo pelo Facebook disponibilizando a gravação para qualquer interessado. "Tudo é feito de forma a mostrar a seriedade da campanha", reforçou Adriano Luiz Martins, que desta última vez fez no palco do Connect Acim.



Venda Simples

Simplifique, organize!

O Sistema de Gestão Web Feito para você que é

MEI ou SIMPLES NACIONAL

Planos

A PARTIR DE R\$

29,90



vendasimples
vendasimples.com.br



desenvolvido por:

BREDAS

SISTEMAS

SOFTWARES PARA DIVERSOS SEGUIMENTOS

<p>COMÉRCIO Amplie suas vendas garantindo a satisfação de seus clientes.</p>	<p>SERVIÇO Eleve a qualidade do seu negócio e conquiste contratos rentáveis.</p>	<p>ESCOLA Gerencie sua escola com qualidade, segurança e flexibilidade.</p>
<p>INDÚSTRIA Automatize todos os processos para agilizar sua produção.</p>	<p>CLÍNICA Eleve a qualidade de seus atendimentos e aumente a comodidade para seus pacientes.</p>	<p>PET SHOP Gerencie seu pet shop com uma solução completa, segura e intuitiva.</p>
<p>LOCAÇÃO Faça locação com mais facilidade e controle para você e seus clientes.</p>	<p>FORÇA DE VENDA Maximize suas vendas, com a agilidade e a facilidade do B-Force, um sistema para tablets, de fácil locomoção.</p>	<p>ADMINISTRE SEU NEGÓCIO COM MAIS FACILIDADE!</p>

TECNOLOGIA A SERVIÇO DA SUA EMPRESA

(14)3413-3244 (14)99613-7057

Av. Pedro de Toledo, 120 - Palmital, Marília-SP



bredassistemas
www.bredas.com.br

Black Friday: Aproveite o melhor dessa data e aumente suas vendas

O final de ano já tem automaticamente o aquecimento natural das vendas por conta do Natal e as tradicionais trocas de presentes, mas de alguns anos para cá mais uma data tem se tornado um marco positivo nas vendas, a Black Friday. Ela acontece no final de novembro, mais especificamente na última sexta-feira do mês ou na última semana.

Essa data teve sua origem nos Estados Unidos, em meados do século XIX, e vem para marcar a abertura da temporada de compras natalícias com grandes e imperdíveis promoções. Os preços são bastante atrativos, o que faz os consumidores passarem horas e até dias nas filas aguardando a abertura das lojas para aproveitarem os melhores produtos e preços.

No Brasil, a Black Friday começou em 2011, em uma loja online e cresce anualmente, onde cada vez mais empresários aproveitam essa data para aumentar suas vendas, tanto em lojas online, como em lojas físicas. Atualmente, tanto no Brasil quanto fora, a data tem sido explorada não apenas em um dia, mas muitas vezes a semana toda (como a Black Week).

Por outro lado, sabe-se que algumas empresas aproveitam a data de forma errônea ou tentando tirar vantagem, anunciando descontos inexistentes, ou aumentando o preço dias antes e voltando ao preço normal como se fosse uma liquidação. Os consumidores estão cada vez mais espertos, atentos, o mercado mais concorrente e inovador, e o que parece uma estratégia de vender mais, pode ser o fracasso da sua empresa ou o início de um “boca boca” negativo, revelando que o que parece vantagem pode trazer um resultado indesejado.

Mas o que fazer para ter sucesso nessa data? Na sequência vou apresentar algumas dicas, erros e acertos para aproveitar melhor este período, que pode trazer ótimos resultados se bem trabalhado.

APROVEITE A BLACK FRIDAY

Mesmo ganhando força, ainda tem comerciante que deixa passar essa data em branco. Mas é o momento de você renovar os estoques, atrair novos clientes para conhecer sua loja e construir relacionamentos para que estes clientes possam retornar nas vendas de natal e outras ocasiões. E o principal, A BLACK FRIDAY TEM UM MARKETING GRATUITO E AUTOMÁTICO. Essa é uma data de vendas mundial, então a própria mídia (e até os concorrentes) fazem com que automaticamente os consumidores saiam às compras nesta semana em busca de promoções. Se possível, estenda os seus dias de promoções e aproveite a semana toda para essa data.

PLANEJAMENTO É TUDO

Planejamento é a palavra de ordem para tudo na vida, principalmente no mundo dos negócios.

Para uma campanha de marketing não é diferente.

Você precisa planejar os seguintes:

- Se a Black Friday da sua loja será para vendas físicas, virtuais ou ambos.
- Determinar qual o mix de produtos serão ofertados e qual a quantidade em estoque de cada um. Esse é um ótimo momento para aproveitar a oportunidade e queimar estoques de itens de menor giro e assim liberar capital e espaço físico para o Natal.
- Estabelecer qual estrutura necessária, parcerias interessantes, o investimento que será necessário e de onde será tirado esse recurso para não comprometer os compromissos financeiros. Com essas informações, já estabelecer metas e o retorno esperado com essa ação.
- Definir a faixa de desconto que vai aplicar em cada item.

Descontos muito altos e sem planejamento podem colocar em risco a saúde financeira da empresa.

- Se você vai vender pela internet, cuide do software para evitar problemas no site com o pico de acessos, faça um bom controle de estoques, o atualize conforme as compras e planeje a logística de compra e entrega.

- Estabeleça antecipadamente a política de recebimento. Como as compras muitas vezes são altas, aceite mais de uma bandeira de cartão de crédito e planeje as formas de pagamento de acordo com a gestão do seu negócio, para que fique bom para você e seu cliente, não gerando um desconforto no momento da venda.

APOSTE NO MARKETING E NO VISUAL DA LOJA

Os descontos tradicionais dessa data fazem com que os consumidores vão atrás de oportunidades pontuais e assim realizem aquele sonho de consumo que não tiveram condições de comprar. Com isso, pesquisar os itens mais desejados no seu ramo de atividade será um bom diferencial e trará uma boa previsibilidade do que os consumidores estarão procurando.

A Black Friday é uma ótima oportunidade de aumentar a base de clientes, e por isso é interessante não pensar apenas no lucro que se pode ter, mas no potencial dos consumidores à longo prazo. Por isso apostar no visual da loja, bom atendimento, pós-venda e no marketing é tão importante.

Cuide das vitrines para que elas sejam atrativas, aposte nos cartazes e divulgação das promoções. Esse espaço deve ser trabalhado de acordo com o perfil do seu cliente. Se a sua loja for mais popular, o foco são os maiores e melhores descontos. Já se você tiver uma loja mais sofisticada, o simples anúncio de Black Friday basta.

Essa mesma ideia de layout da vitrine deve ser seguida dentro da loja:

- No interior da loja aumente a quantidade de mercadorias à mostra. Se você tiver mais itens em exposição, maior será a percepção dos preços baixos (só cuidado com a disposição dos produtos para não ficar tudo amontoado e deixar o ambiente visualmente poluído).
- Exponha as ofertas mais atraentes do lado direito da entrada da loja ou da vitrine (lado direito de quem entra na loja), pois estudos comprovam que os consumidores olham primeiro para este lado.
- Outra estratégia é incentivar a compra por impulso, deixando itens de menor valor a preços cheios em locais estratégicos da loja, como próximo ao caixa.

gicos da loja, como próximo ao caixa.

- Pacotes promocionais também são ótimas estratégias de vendas.

Não deixe de orientar e treinar seus vendedores pois é no momento da venda que se pode fechar com sucesso tudo que foi trabalhado até aqui ou colocar tudo a perder com um mal atendimento.

CUIDADOS ESSENCIAIS

Algumas coisas devem ter uma atenção especial e serem evitadas:

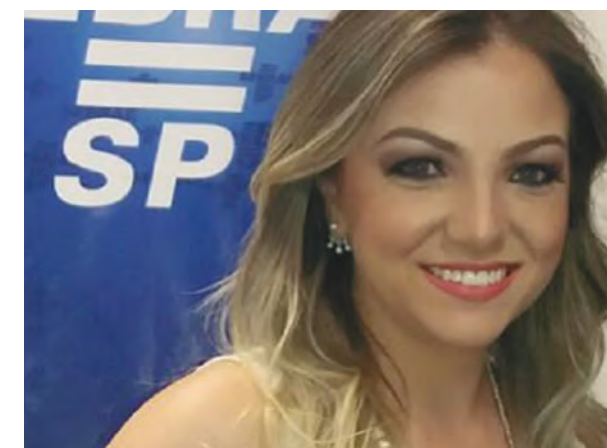
- Não engane seus clientes, não tente maquiagem os preços e faça boas ofertas.
- Não crie falsas promoções ou descontos irrisórios.
- Não ofereça prazos impossíveis de serem cumpridos.
- Fuja da tentação de anunciar a Black Friday de forma grandiosa se você não tem estoque suficiente para atender os clientes. Se for para divulgar com meia dúzia de produtos, é melhor deixar para a próxima oportunidade e se planejar melhor.

Quando o cliente se sente enganado (ou é enganado) o prejuízo é muito maior, pois além de não voltar, ele pode falar mal da sua empresa, ou dependendo do quanto se sentiu lesionado, pode até acionar o Procon.

Para finalizar, não deixe de coletar os dados dos seus clientes e fazer um banco de dados para futuros contatos, pós-vendas e trabalhar na fidelização deles.

Não se esqueça, clientes fiéis trazem a maior parte do seu lucro e se bem atendidos vão indicar sua loja para novos clientes.

Agora é só colocar tudo em prática e arrasar nas vendas! Sucesso a todos!



Patrícia Mosconi Lacerda – Analista Senior do Sebrae Marília

Desburocratizando

SIMPLIFICAR PARA CRESCER

O PRESIDENTE DA JUCESP **WALTER IHOSHI** APRESENTA O PROGRAMA DE DESBUROCRATIZAÇÃO QUE TEM COMO FOCO O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO PAÍS.



A cidade de Marília foi palco na primeira quinzena de Setembro com o lançamento do programa “Empreenda Rápido”, lançado em grande estilo na Avenida das Indústrias, em frente ao Ganha Tempo e ao Procom, com as presenças da secretária estadual de Desenvolvimento Econômico, Patrícia Ellen da Silva, do Prefeito Daniel Alonso, do presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo, Walter Ioshi; Mauro Miranda, da Desenvolve São Paulo, Vinicius Camarinha, Deputado Estadual; Ricardo Borcheresi Calil, do Escritório Regional do Sebrae e do

presença do programa na cidade de Marília se deve muito a articulação de Walter Ioshi, que na qualidade de mariliense e presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo, reforça a oportunidade de crescimento e desenvolvimento empresarial na cidade de Marília. “O Empreenda Rápido terá tudo o que o empreendedor precisa num só lugar”, reforçou o secretário municipal. “Quem participar vai aprender a gerir a empresa de uma maneira melhor, inscrevendo-se nos cursos e se qualificando, além de ter as melhores linhas de crédito para o próprio negócio; mais facilidades para a abertura da empresa;



Walter Ioshi visita constantemente a sede da associação comercial de Marília

secretário municipal de Desenvolvimento e Turismo, Nelson Mora, que participaram da solenidade de abertura do evento em Marília, apesar do Programa Empreenda Rápido ter sido lançado oficialmente pelo Governo do Estado dia 19 de julho, no Palácio dos Bandeirantes, pelo Governador João Dória. “Nossa cidade está dentro da programação estadual por ser uma cidade com perfil empreendedor”, disse Adriano Luiz Martins, presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília ao destacar que o programa será realizado em parceria com a Prefeitura Municipal, por meio da Secretaria Municipal do Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico; com Associação Comercial e Industrial de Marília, Desenvolve SP, Sebrae e Banco do Povo, além do Governo do Estado.

Para o secretário municipal do Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico de Marília, Nelson Mora,

e saber como criar e gerir soluções inovadoras”, disse o secretário municipal, ao confirmar 14 serviços disponíveis, inicialmente, para a população empreendedora mariliense.

Com o objetivo de facilitar o início de novos empreendimentos ou até mesmo assessorar aqueles que recentemente foram iniciados, o programa lançado tem como foco principal: qualificar um milhão de pessoas em gestão empreendedora por ano; conceder R\$ 1 bilhão em microcrédito, por meio do Banco do Povo, nos próximos 4 anos; formar 250 mil pessoas em cursos técnicos alinhados à gestão empreendedora; promover melhores condições aos empreendedores de acesso ao mercado; prestar apoio, incentivos e acesso ao ecossistema de Inovação e P&D às PMEs; promover, até o final de 2019, a abertura de empresas de baixo risco em até 24 horas e

formalização para empreendedores; e conceder empréstimos para 175 mil empreendedores. “É um programa pragmático”, disse Walter Ihoshi em passagem por Marília. “São mais de 13 milhões de desempregados que precisamos reverter”, falou ao elogiar o programa lançado recentemente em Marília com apoio do Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bradesco, Desenvolve SP, Banco do Povo, Cooperativa de Crédito Sicred, Acim, Asserti (Associação de Empresas de Tecnologia da Informação), Banco Boa Vista, Sala do Empreendedor, Ceprom (Centro Profissionalizante de Marília), Secretaria Municipal da Saúde, Secretaria Municipal de Agricultura, Pecuária e Abastecimento e Cartório Eleitoral (Biometria).

Formado em Administração Pública pela Fundação Getúlio Vargas e especializado em Comércio Internacional pela Universidade da Califórnia, em Los Angeles, Walter Ihoshi foi presidente e co-fundador da indústria de cosméticos Shizen e introdutor da marca Shiseido no Brasil. Em 2003, assumiu a vice-presidência da Associação Comercial de São Paulo, a convite do então Presidente da Associação Comercial de São Paulo, Guilherme Afif Domingos.

No ano de 2005, Walter Ihoshi assumiu a subprefeitura do Jabaquara, na zona sul de São Paulo. Em 2006, deixou o cargo para concorrer às eleições, quando iniciou o primeiro mandato como Deputado Federal. “Ele obteve importantes conquistas nos primeiros quatro anos, tanto para o Estado de São Paulo, como para a comunidade nipo-brasileira”, recordou Marcos Santana Rezende, atual presidente da Câmara Municipal de Marília, amigo pessoal de Walter Ihoshi há muito tempo. Como parlamentar ele apresentou projetos de lei, relatou matérias relevantes, solicitou audiências públicas e se envolveu em importantes movimentos, como a luta pelo fim da Contribuição Provisória por Movimentação Financeira (CPMF) e pela aprovação do Microempreendedor Individual (MEI) no regime do Simples Nacional,

conhecido como Supersimples. Ajudou mais de 80 municípios com emendas parlamentares, destinadas às áreas da saúde, educação, infraestrutura e turismo. Walter Ihoshi também foi um dos responsáveis pela regulamentação das profissões de cabeleireiro, barbeiro, manicure, pedicure, esteticista e depilador, e ainda comemorou a aprovação do cadastro positivo no Brasil, e a assinatura do acordo bilateral previdenciário entre Brasil e Japão.

No segundo mandato, em 2011, Walter Ihoshi trabalhou pela desburocratização e desoneração tributária do Brasil, defendendo projetos que incentivam o setor produtivo brasileiro, pois, acredita que o desenvolvimento do país – aliado à educação – como sendo a melhor maneira de se diminuir as desigualdades sociais, já que gera economia forte, trabalho e renda e à população.

Em 2013, Walter Ihoshi lançou a Frente Parlamentar para a Desoneração dos Medicamentos, com o objetivo de reduzir a carga tributária sobre remédios no país, que é a mais alta do mundo. “A Frente fundada e presidida por Ihoshi é, hoje, uma das maiores da história do Congresso Nacional, e conta com o apoio de todo o setor farmacêutico brasileiro e da sociedade civil”, acrescentou Nelson Mora, atual secretário municipal do Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico de Marília, companheiro do ex-parlamentar de muitos anos.

Em fevereiro de 2015, deu início ao seu terceiro mandato na Câmara dos Deputados dando continuidade ao trabalho voltado para o desenvolvimento econômico e social do Brasil, trabalhando de forma contundente ao empreendedorismo. “Mas é como presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo, em 2019, que ele vem sendo agente direto no trabalho da desburocratização”, falou Adriano Luiz Martins, que esteve na cerimônia em que Walter Ihoshi assumiu o cargo de presidente do órgão paulista, e inaugurou a nova sede na Água Branca. “Quase todos os serviços são eletrônicos, rápidos e fáceis de serem acessados”, lembrou o dirigente mariliense que conta com um Escritório Regional da Jucesp na sede da associação comercial de Marília. “Os custos estão cada vez mais acessíveis o que estimula, simplifica e agiliza qualquer serviço que mesmo precisando do profissional contábil, reduz tempo, documentos e prazos”, admitiu o presidente da associação comercial.

Considerada a maior junta comercial do Brasil, a Jucesp concentra mais de 40% dos processos de abertura, alterações e fechamento de empresas no país. O novo espaço da Jucesp foi redesenhado para disponibilizar ao empreendedor um layout moderno e otimizado, possibilitando rapidez no atendimento. A Junta Comercial oferece: certificação digital, identidade eletrônica para pessoas ou empresas que equivale a carteira de identidade do mundo virtual. “Agora contamos com uma estrutura que permite uma melhor distribuição dos setores da autarquia. Isso resultará na otimização do atendimento e do fluxo de processos, somando-se a um moderno data center”, disse o presidente Walter Ihoshi.



Sendo de Marília, sempre participa, quando possível, de eventos empreendedores da cidade

VESTIBULAR
UNIMAR 2020

PERMITA-SE
VIVER

O QUE TE ESPERA
NO FUTURO?

UMA TRAJETÓRIA
DE SUCESSO PARA
O SEU DESTINO!

PROVA
20 de outubro

Unimar
UNIVERSIDADE DE MARÍLIA

unimar.br

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

- BRASIL REPRESENTAÇÕES
- CAFÉ DELÍCIAS DO SÍTIO
- CANTINA UNI AMICI
- CASA DE CARNES JULIETA
- CORADI E CORADI
- DOG SHOW
- DONA ELENA
- GOVEIA RODRIGUES TRANSPORTES
- JANAINA FONTINELLE ODONTOLOGIA
- JORDANA CAFETERIA
- QUALITAS
- SUCO MANIA
- VASTA SOLUÇÕES TELEFONIA CORPORATIVA



SCPC

Dirigente alerta para registros do SCPC



O secretário da diretoria da Associação Comercial e Industrial de Marília, Carlos Francisco Bitencourt Jorge, ao verificar queda no número de incluídos e excluídos do banco de dados do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da entidade associativa, fez o alerta aos comerciantes em geral para que o abastecimento de dados no sistema de proteção contra a inadimplência no varejo ampliado seja maior e melhor para a garantia das vendas dos próprios lojistas. “Quem alimenta o sistema é o comerciante”, alertou o dirigente ao constatar queda de 17,19% nas inclusões e outra queda de 1,75% nas inclusões de CPF’s do sistema de consultas do varejo nas vendas a prazo. “Isso quer dizer que as dívidas não estão sendo registradas, deixando os comerciantes vulneráveis a inadimplência”, alertou o dirigente da associação comercial de Marília.

De acordo com Carlos Francisco Bitencourt Jorge toda e qualquer dívida no comércio mariliense deve ser registrada no banco de dados do SCPC da associação comercial. Com esse registro o devedor passa a ter restrição de compras no crediário em qualquer loja do Brasil, sendo uma forma simples de fazê-lo quitar o débito assim que possível. “Quando não se faz o registro, esse devedor sente-se a vontade em fazer mais dívidas em outras lojas”, comentou o secretário da associação comercial ao lembrar que o registro é uma “arma” de proteção entre os comerciantes que adquiriram o hábito

de consultar o sistema do SCPC antes de aprovar a venda pelo crediário, que segundo ele, deveria ser uma norma obrigatória. “Ao consultar o sistema a possibilidade de vender e não receber é mínima”, garante o dirigente da associação comercial mariliense.

Segundo os dados do SCPC da associação comercial de Marília, foram realizadas nos sete primeiros meses deste ano 11.207 registros de CPF’s de consumidores que não quitaram dívidas nas lojas da cidade. São 2.326 CPF’s a menos do que em 2018 que assinalou 13.533 CPF’s em igual período do ano passado, o que representa 17,19% de diferença a menos. “Certamente estamos mais vulneráveis do que no ano passado”, acredita Adriano Luiz Martins, presidente da associação comercial mariliense que não enxerga numa elevação no número de pessoas que liquidaram dívidas e saíram do sistema, de acordo com os números apresentados, que mostram queda neste sentido de 1,75%. Nos sete meses de 2018 foram excluídos do sistema 9.106 pessoas, diante das 7.100 pessoas deste ano. “Por isso todo cuidado é pouco ao vender pelo crediário”, alertou Adriano Luiz Martins ao sugerir aos comerciantes que registrem os débitos existentes na loja para que o comércio em geral fique protegido e a inadimplência do varejo mariliense não cresça. “Assim todos estarão protegidos”, ensinou.

O sistema do SCPC da associação comercial é o mais completo, rápido e abrangente existente no mercado. Uma vez registrado a pessoa passa

a ter restrição em qualquer loja do Brasil em segundos, e o acesso pode ser via telefone fixo, celular, internet e através de atendente, ou aplicativo móvel, a qualquer momento do dia em frações de segundos. “A proteção é algo que precisamos ter no comércio, pois, corremos muito risco desnecessário”, disse Carlos Francisco Bitencourt Jorge ao mostrar a possibilidade de se evitar perdas desnecessárias. “Quando vendemos e não recebemos, o comerciante é o que mais perde”, enfatizou Adriano Luiz Martins que não vê cabimento em continuar perdendo e deixar que outros percam também. “Ao registrar a chance de perder menos aumenta”, acredita o dirigente ao sugerir o registro e a consulta de maneira automática. “Um hábito que precisa ser adquirido dentro da empresa”, frisou.



Carlos Francisco Bitencourt Jorge, secretário da associação comercial, fala sobre a importância do registro de dívidas

DICAS ACIMA

Especial Mês das Crianças

CONECT



ESTOQUE

Identifique os itens com maior potencial de venda e negocie um volume maior junto aos fornecedores. Isso vai evitar a ruptura de estoque, ao mesmo tempo em que elevará o poder de barganha junto aos fornecedores.



TEMA

Escolha os temas do momento. O tema ou o momento escolhido para compor sua vitrine tende a proporcionar para os pequenos ou para quem compra para presentear, uma experiência positiva.



CROSS SELLING

Cross selling é a técnica de fazer uma oferta de um produto complementar ao que o cliente decidiu comprar para aumentar o faturamento da loja. Por exemplo: Produtos de menor valor na fila do caixa.



DIFERENCIADOS

Promova seus produtos mais diferentes que casam com a temática de Dia das Crianças! Às vezes eles podem não ser os que mais giram na sua loja, mas com certeza são chamariz e ajudam a fechar outras vendas.

É MAIS IMPORTANTE ECONOMIZAR OU CRESCER?

COM OS SERVIÇOS DA ACIM VOCÊ CONSEGUE AS DUAS COISAS



PARA CRESCER

CLUBE DO ASSOCIADO

APLICATIVO OFICIAL DA ACIM



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 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 NEGOCIÇÃO DE DÍVIDAS PARA A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA

*USO GRATUITO PARA O ASSOCIADO.

acim.org.br

acimariliasp

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

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

ACIM
MARÍLIA/SP

Varejo

Vendas crescem e animam comerciantes de Marília



O segundo semestre do ano sempre foi mais estimulante que o primeiro, quanto as vendas no comércio varejista em geral. De acordo com o tesoureiro da Associação Comercial e Industrial de Marília, Gilberto Joaquim Zochio, este ano a tendência é que seja melhor que o ano passado em virtude das definições políticas e econômicas que o País vive. “No ano passado o Brasil vivia uma instabilidade maior”, acredita o dirigente ao observar que as vendas crescem 1,3% na primeira quinzena de agosto no varejo paulistano, frente ao mesmo período de 2018. “São Paulo mostra a tendência de todo o varejo brasileiro”, defende o dirigente mariliense ao mostrar a importância da capital paulista na economia em geral. A informação é do Balanço de Vendas da Associação Comercial de São Paulo (ACSP). Isoladamente, o sistema a prazo apresentou alta de 0,6%, enquanto que o sistema à vista expandiu 2%. “Isso é bom sinal”, acredita o tesoureiro da associação comercial mariliense.

De acordo com Marcel Solimeo, economista da associação comercial paulistana, é preciso ter cautela para observar esses dados. “A leve alta das vendas a prazo pode ter ocorrido por causa da variação climática, que possivelmente levou alguns consumidores a comprar itens específicos, como por exemplo, os aquecedores”, alertou o experiente economista paulistano. “Por outro lado, as vendas à vista cresceram impulsionadas pelas baixas temperaturas dos primeiros dias do mês e podem ter sido sustentadas pelas vendas

de agasalhos, cobertores e artigos de inverno”, explica Marcel Solimeo, economista da ACSP há vários anos analisando as tendências do varejo em geral.

Para ele, no entanto, o consumidor continua cauteloso, evitando contrair novas dívidas. “A cautela segura muito o investimento do consumidor nas lojas da cidade”, falou Adriano Luiz Martins, presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília ao mostrar-se preocupado com a falta de emprego. “Com o poder de compra das famílias enfraquecido fica mais difícil as vendas”, comparou o dirigente mariliense ao apontar as altas dos juros, a falta de empregos e a carga tributária como sendo os três itens mais fortes para a estagnação da economia do Brasil que o Governo não consegue desatrelar. “O País está travado por causa disso, e ainda tem os escândalos políticos e econômicos causando instabilidade de confiança em investimento e no futuro”, frisou o dirigente que vem acompanhando os últimos aconteci-

mentos que fazem a oscilação do dólar a agitar o comércio e assustar os mercados interno e externo.

Para Gilberto Joaquim Zochio independente do comportamento econômico e político que vivemos o comerciante deve ser otimista e prever um final de ano com boas vendas. “A injeção de investimento que o Governo fez com FGTS vai refletir no comércio e dentro de mais alguns dias virão o 13º salário e ainda as vendas do Black Friday que antecipa as vendas do Natal”, calcula o dirigente ao chamar a atenção para os preparativos. “Outubro tem as vendas do Dia das Crianças que são fortes, Novembro o Black Friday e Dezembro o Natal”, apontou o trimestre forte de vendas no varejo em geral em que o comerciante deve preparar as equipes de vendas de forma constante e permanente.

O Balanço de Vendas é elaborado pelo Instituto de Economia da ACSP com base em amostra da Boa Vista SCPC.



Gilberto Joaquim Zochio acredita num último trimestre do ano com boas vendas em 2019

Associação Comercial e Industrial de Marília

ACIM

23

Adriano Martins agradece o sucesso do evento realizado



Segundo Connect Acim termina com lições para o setor empreendedor que já se prepara para a terceira edição

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília, Adriano Luiz Martins, não encontrou palavras para agradecer o sucesso da realização da segunda edição do Connect Acim, realizado nos dias 19 e 20, nas dependências do Golden Palace, na celebração dos 85 anos de fundação da entidade que representa os comerciantes da cidade de Marília. “Para uma entidade como a nossa não haveria forma melhor de celebrar essa data como aconteceu essa grande festa de aniversário”, acredita o dirigente que na realização do Connect Acim, a entidade cumpriu com o próprio objetivo que é estimular o desenvolvimento empresarial através do conhecimento. “Criamos conexões, fortalecemos relacionamentos e esse impacto o evento proporcionou”, disse o dirigente ao lembrar da programação criteriosa do encontro realizado na segunda e terça-feira.

Adriano Luiz Martins lembra que este ano foram mais apoiadores, expositores, patrocinadores e colaboradores envolvidos o que fortalece a grandiosidade do evento que foi maior do que a primeira edição em todos os sentidos. “Além disso o primeiro dia do evento teve uma função social, com arrecadação de alimentos com mais de uma tonelada”, apontou outro diferencial, além do espaço kids, praça de alimentação e exposição que foram maiores, sem contar a parceria com o Sebrae e a participação de um palestrante internacional. “O 1º Connect Startup também foi uma novidade que deve ter prosseguimento nos próximos anos”, falou ao lembrar do concurso realizado na segunda-feira que apresentou ideias, serviços e projetos empreendedores e que conquistou um espaço importante no varejo da inovação.

Para Adriano Luiz Martins foram vários os fatores que conduziram o evento para que atingisse o sucesso e os elogios recebidos. “Quem está na organização sempre acha que pode mais, e que deveria ter feito mais”, disse. “Mas isso nós vamos deixar para a terceira edição”, brincou ao iniciar os preparativos para o ano que vem em que pretende surpreender novamente com uma programação diversificada. “O Rick Chesther foi uma grata surpresa em que muitos não o conhecia”, citou o dirigente da associação comercial ao apontar Josep Piqué como outro destaque, principalmente por ser espanhol. “Na parte da manhã, as mulheres foram surpreendentes com a Tatiane Souza e a Vivinne Vilela que mostraram o quanto elas são importantes para a economia e para a gestão”, acrescentou o presidente da Acim. “E os dados apresentados pelo Marcos Boldrin aliados a liderança?”, lembrou e ressaltou o nível do debate sobre as “criptomoedas” em que a plateia ficou hipnotizada. “Não tenho medo de errar de que perdeu quem não esteve lá”, brincou.

As apresentações de Marco Bertaiolli, Clovis de Barros Filho, Valter Ihoshi e Oscar Schmidt foram diferentes. “Bertaiolli e Ihoshi foram pontuais. Específicos com temas políticos e econômicos na área empre-

enedora”, explicou Adriano Luiz Martins ao elogiar a performance de ambos que cumpriram o papel planejado, por serem parlamentares especialistas na área, enquanto que os outros dois estavam inspirados. “Professor Clóvis nos fez refletir

aliando a história com o nosso dia a dia, enquanto que o Oscar Schmidt nos fez ver que a superação deve acontecer todos os dias em todos os momentos”, resumiu o dirigente ao avaliar sobre a segunda edição do Connect Acim 2019.



Adriano Luiz Martins, presidente da Acim, agradece o grande público presente na segunda edição do Connect Acim



Professor Clóvis de Barros foi o destaque do primeiro dia do evento com o encerramento do encontro



Oscar Schmidt encerra o evento em grande estilo com o público desejando a terceira edição em 2020

Falando abertamente sobre suicídio

MOMENTO DE DERRUBAR TABUS

As razões podem ser bem diferentes, porém muito mais gente do que se imagina já teve uma intenção em comum. Segundo estudo realizado pela Unicamp, 17% dos brasileiros, em algum momento, pensaram seriamente em dar um fim à própria vida e, desses, 4,8% chegaram a elaborar um plano para isso. Na maioria das vezes, no entanto, é possível evitar que esses pensamentos suicidas virem realidade.

A primeira medida preventiva é a educação: é preciso deixar de ter medo de falar sobre o assunto, derrubar tabus e compartilhar informações ligadas ao tema. Como já aconteceu no passado, por exemplo, com doenças sexualmente transmissíveis ou câncer, a prevenção tornou-se realmente bem-sucedida quando as pessoas passaram a conhecer melhor esses problemas. Saber quais as principais causas e as formas de ajudar pode ser o primeiro passo para reduzir as taxas de suicídio no Brasil, onde hoje 32 pessoas por dia tiram a própria vida. Por isso, é essencial deixar os preconceitos de lado e conferir alguns dados básicos sobre o assunto.

EM UMA SALA COM 30 PESSOAS, 5 DELAS JÁ PENSARAM EM SUICÍDIO

PENSAR EM SUICÍDIO FAZ PARTE DA NATUREZA HUMANA

1. COMO PODEMOS DEFINIR O SUICÍDIO?

Suicídio é um gesto de autodestruição, realização do desejo de morrer ou de dar fim à própria vida. É uma escolha ou ação que tem graves implicações sociais. Pessoas de todas as idades e classes sociais cometem suicídio. A cada 40 segundos uma pessoa se mata no mundo, totalizando quase um milhão de pessoas todos os anos. Estima-se que de 10 a 20 milhões de pessoas tentam o suicídio a cada ano. De cada suicídio, de seis a dez outras pessoas são diretamente impactadas, sofrendo sérias consequências difíceis de serem reparadas.

2. O QUE LEVA UMA PESSOA A SE MATAR?

Vários motivos podem levar alguém ao suicídio. Normalmente não é um motivo único, e sim um conjunto de situações e a pessoa tem necessidade de aliviar pressões externas como cobranças sociais, culpa, remorso, depressão, ansiedade, medo, fracasso, humilhação etc.

32
BRASILEIROS
MORREM POR
DIA VÍTIMAS DE
SUICÍDIO

3. COMO SE SENTE QUEM QUER SE MATAR?

No momento em que tem ideias suicidas, a pessoa combina dois ou mais sentimentos ou ideias conflituosas. É um estado interior chamado de ambivalência. Ela busca atenção por se sentir esquecida ou ignorada e tem a sensação de estar só – uma solidão sentida como um isolamento insuportável. Muita gente tem um desejo de revide ou imposição do mesmo sentimento negativo aos outros, querendo que sintam o mesmo que ela. Outras pessoas sentem vontade de desaparecer, fugir ou de ir para um lugar ou situação melhor. Quase sempre, sentem uma necessidade de alcançar paz, descanso ou um final imediato aos tormentos que não terminam, resumindo quer parar de sofrer.

4. O SENTIMENTO E O IMPULSO SUICIDAS SÃO NORMAIS?

Pensar em suicídio é uma coisa que faz parte da natureza humana, e é estimulada pela possibilidade de escolha. O impulso também é uma reação natural, porém é mais comum nas pessoas que estão exaustas por dentro e emocionalmente fragilizadas diante de situações que despertam possibilidade de suicídio.

5. QUEM SE MATA MAIS: HOMENS OU MULHERES?

Os homens normalmente se matam mais, embora as mulheres tentem mais vezes. Outro dado relevante é que homossexuais, bissexuais e transexuais têm índices maiores de suicídio. Essas tendências estão ligadas a causas culturais e preconceitos sociais.

1
SUICÍDIO
A CADA 40
SEGUNDOS

6. O SUICÍDIO ESTÁ VINCULADO A ALGUMA DOENÇA MENTAL?

Quem tenta suicídio, pede ajuda. O suicídio resulta de uma crise de duração maior ou menor, que varia de pessoa para pessoa. Especialistas em saúde mental podem identificar sintomas de transtorno mental na maioria das pessoas que optaram pelo suicídio ou fizeram tentativas, sendo que os sintomas podem ser leves, moderados ou severos.

Os principais transtornos são:

- 1) depressão, na forma simples ou na forma bipolar, que é a depressão alternada com períodos de mania (euforia);
- 2) dependência química - álcool e drogas;
- 3) esquizofrenia.

Seja qual for o transtorno e a sua gravidade sempre haverá um momento crítico que pode ser superado e, o principal, as pessoas correm menos risco de se matar quando aceitam ajuda.



TEM ALGO QUE EU POSSO FAZER PARA TE AJUDAR?

7. PESSOAS QUE AMEAÇAM SE MATAR PODEM DESISTIR DA IDEIA?

Sim, podem. Ao receber ajuda preventiva ou oferta de socorro diante de uma crise, elas podem reverter a situação ao colocar para fora seus sentimentos, ideias e valores, alterando, assim, seu estado interior. Essa ajuda pode vir de pessoas comuns ou ligadas a organizações voluntárias como o CVV, que se dedicam à prevenção do suicídio – são voluntários que têm um papel importante ao conversar com quem estiver passando por um momento de desespero. O apoio pode vir também de profissionais, contribuição muitas vezes indispensável, especialmente nos casos de descontrole e transtornos emocionais. Essas duas possibilidades de ajuda são reconhecidas no mundo inteiro, pois apresentam bons resultados.

8. AS PESSOAS QUE TENTAM SUICÍDIO PEDEM SOCORRO?

Sim, é normal pedir ajuda em momentos críticos, quando o suicídio parece uma saída. A vontade de viver aparece sempre, resistindo ao desejo de se autodestruir. De forma inesperada, as pessoas se veem diante de sentimentos opostos, o que faz com que considerem a possibilidade de lutar para continuar vivendo. Encontrar alguém que tenha disponibilidade para ouvir e compreender os sentimentos e pensamentos suicidas fortalece as intenções de viver.

QUEM TENTA SUICÍDIO, PEDE AJUDA

9. QUEM ESTÁ POR PERTO PODE AJUDAR? COMO?

Sim, pode. É preciso perder o medo de se aproximar das pessoas e oferecer ajuda. A pessoa que está numa crise suicida se percebe sozinha e isolada. Se um amigo se aproximar e perguntar “tem algo que eu possa fazer para te ajudar?”, a pessoa pode sen-



tir abertura para desabafar. Nessa hora, ter alguém para conversar pode fazer toda a diferença. E qualquer um pode ser esse “ombro amigo”, que ouve sem fazer críticas ou dar conselhos. Quem decide ajudar não deve se preocupar com o que vai falar. O importante é estar preparado para ouvir respeitando o momento e a forma de pensar desta pessoa.

10. COMO O SUICÍDIO É VISTO PELA SOCIEDADE?

O suicídio foi e continua sendo um tabu entre a maioria das pessoas. É um assunto proibido e que agride várias crenças religiosas. O tabu também sustenta porque muitos veem o suicida como um fracassado. Por outro lado, os homens, por natureza, não se sentem confortáveis para falar da morte, pois isso expõe seus limites e suas fraquezas. Esse tabu piora a situação de muitos. Muitas vezes, mesmo aqueles que seguem religiões que condenam o suicídio não conseguem respeitar suas crenças e acabam dando fim à própria vida.

11. O MUNDO ATUAL TEM INFLUÊNCIA NO NÚMERO DE SUICÍDIOS?

As estatísticas mostram que o suicídio cresce não somente por questões demográficas e populacionais, mas também por problemas sociais que prejudicam o bem-estar de cada um e que estimulam a autodestruição. Nossa sociedade vive com diversas situações de agressão, competição e insensibilidade. Campo fértil para que transtornos emocionais se desenvolvam. O principal antídoto para combater essa situação é o sentimento humanitário.

90% DOS SUICÍDIOS PODEM SER PREVENIDOS

WWW.CVV.ORG.BR

CENTRO DE VALORIZAÇÃO DA VIDA
PROGRAMA DE PREVENÇÃO DO SUICÍDIO E APOIO EMOCIONAL

12. QUAIS AS ESTATÍSTICAS SOBRE SUICÍDIO NO BRASIL?

A média brasileira é de 6 a 7 mortes por 100 mil habitantes, bem abaixo da média mundial – entre 13 e 14 mortes por 100 mil pessoas. Mas o que preocupa é que, enquanto a média mundial permanece estável, esse número tem crescido no Brasil. E o maior aumento de suicídios é registrado entre jovens de 15 a 25 anos.

13. O SUICÍDIO PODE SER PREVENIDO?

Sim. Segundo a OMS – Organização Mundial de Saúde, 90% dos casos de suicídio podem ser prevenidos, desde que existam condições mínimas para oferta de ajuda voluntária ou profissional. No Brasil, o CVV – rede voluntária de prevenção – atua nesse sentido há mais de 50 anos. Recentemente, foi retomado um movimento de políticas públicas para traçar planos integrados de prevenção.

14. QUEM OFERECE AJUDA PARA PESSOAS COM INTENÇÃO DE SE MATAR?

As pessoas que precisam de ajuda podem recorrer ao CVV, grupo de voluntários que oferecem apoio emocional gratuito. E já existem programas de saúde pública que oferecem esse serviço em algumas regiões do país. O CVV atende por telefone, chat, Skype, e-mail e pessoalmente, além de realizar atendimentos especiais em casos de eventos e catástrofes. É um grupo de 2.000 voluntários preparados para conversar e compreender pessoas que estão abaladas emocionalmente e que correm sério risco de morte.

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM



Aniversariantes do mês celebrado mensalmente entre os colaboradores e dirigentes da associação comercial.



Reunião entre os representantes do Sebrae e da Prefeitura de Marília sobre detalhes de mega evento em conjunto na cidade



Recepcionando dirigentes da associação comercial da cidade de Leme que conheceram as instalações e departamentos da ACI de Marília



Visita agradável e divertida de Oscar Schmidt na sede da associação comercial, após apresentação na segunda edição do Connect Acim



Entrega de vale compras da premiação Sorte Grande em mais um sorteio realizado pela associação comercial este ano



Mais premiações entre consumidora e comerciária, ambas participantes da campanha promocional no comércio de Marília



Entrega de aparelho celular para contemplada ao prêmio da campanha Sorte Grande no comércio de Marília



O automóvel zero quilômetro foi entregue e testemunhado por boa parte da diretoria da associação comercial

Fundo Social recebe donativos de ação da Acim com o Sebrae

Representantes da Associação Comercial e Industrial de Marília, Escritório Regional do Sebrae e do Fundo Social de Solidariedade do Município de Marília, estiveram reunidos na solenidade de entrega de aproximadamente uma tonelada de alimentos conseguidos na iniciativa conjunta da Acim e do Sebrae, em realizarem o primeiro do 2º

uma iniciativa positiva, que deu certo e que o resultado foi muito proveitoso”, festejou o presidente da associação comercial, Adriano Luiz Martins, ao lembrar das mais de mil pessoas presentes no evento naquele dia. “Foi muito bom, apesar da noite gelada que fez e do vento forte que tivemos”, recordou o dirigente mariliense

O primeiro dia de atividades do

gional e nacional, principalmente diante das recentes leis e regulamentações existentes para o setor produtivo brasileiro. Além dele, o professor Clóvis de Barros Filho fechou as atividades do primeiro dia com a exposição do tema: “A vida que vale a pena ser vivida”, título de um dos livros que escreveu. “Além destes dois expositores, tivemos neste dia o primeiro startup “pitch day” para inovação no varejo, com a disputa dos prêmios para os melhores trabalhos a serem apresentados”, recordou Adriano Luiz Martins ao lembrar da programação daquele dia.

A escolha do Fundo Social de Solidariedade do Município de Marília se deve ao fato de ser uma organização filantrópica devidamente especializada no setor que faz um trabalho específico na área e que saberá, segundo os dois parceiros na atividade realizada no mês passado, investir melhor os produtos conseguidos. “Poderíamos fazer a distribuição, mas talvez não seria de forma equilibrada”, lembrou Adriano Luiz Martins, ao considerar o Fundo Social mariliense como excelente para a distribuição dos donativos. “Com a presença do Fundo Social de Marília, as entidades da cidade receberão de forma equilibrada e mais instituições serão beneficiadas” acrescentou Ricardo Borgheresi Calil, gerente regional do Escritório do Sebrae. “O Fundo Social saberá dar mais para quem precisa de mais”, acredita o responsável pelas atividades do Sebrae nas 62 cidades do centro-oeste paulista.



Adriano Luiz Martins e Walter Ithoshi conversam na nova sede da Jucesp na capital paulista

Connect Acim, no dia 19 de Agosto, nas dependências do Golden Palace, um ato de solidariedade, em que o ingresso para participar do maior evento sobre empreendedorismo no centro o este paulista seria um quilo de alimento não perecível, somente para este dia. “Foi

Connect Acim deste ano contou com as presenças de Marco Aurélio Bertaiolli apresentando o tema: “Mudanças econômicas a favor do empreendedorismo”, quanto teve a oportunidade de mostrar o quanto o setor varejista é importante para o empreendedorismo local, re-



SOLUÇÕES EM DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS

ATUAMOS COM TRILHAS DE DESENVOLVIMENTO PARA TRAZER A VOCÊ ALTO VALOR



WORKSHOP DE INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E RESILIÊNCIA

Evento de alto impacto com 3 horas de conteúdo e praticidade

08/10 | 19 horas



DESPERTA AÇÃO

Curso em imersão de 6 horas para fazer você despertar o seu propósito de vida e planejar ações

09/10 | das 9h às 16h30min



FORMAÇÃO INTERNACIONAL EM COACHING | GLOBAL COACH CERTIFICATION

21 a 24/11 - Módulo I
12 a 15/12 - Módulo II



FORMAÇÃO INTERNACIONAL LIDERANÇA EM ALTA PERFORMANCE LEADER COACH

07 e 08/12

www.iavdesenvolvimento.com.br

Entre em contato no (18) 98204-7401 ou pelo contato@iavdesenvolvimento.com.br

@iavdesenvolvimento

REGISTRE E RECUPERE SEU DINHEIRO

Associado, registrando seus inadimplentes na **Boa Vista SCPC** você tem muito mais chances de recuperar seu dinheiro e ainda contribui para o cadastro geral de devedores do comércio de Marília.



Dúvidas?

Entre em contato com a Acim

📍 Rua 24 de dezembro, 678
Centro - Marília/SP

📞 (14) 99702-7146

acim.org.br

ACIM
MARÍLIA/SP

BoaVista
SCPC