

REVISTA

CONNECT

A C I M

ACIM
ZONA SUL

CRESCER, DESENVOLVER E EXPANDIR JUNTOS

ACIM PREPARA LANÇAMENTO DO POSTO DE ATENDIMENTO NA ZONA SUL 16

DIRIGENTE DA ACIM APONTA ELEVACÃO NAS VENDAS 08

23 CONSUMIDORES AVALIAM LOJISTAS POR APLICATIVO DA ACIM



Luverci Pires da Silva
Comerciante pioneiro
na Zona Sul

ACIM
MARÍLIA/SP

Setembro/2018 • Nº 73 • Ano 06

Quinzena do Consumidor

MARÍLIA ESTÁ COM
AS MELHORES OFERTAS!
ESPERANDO POR VOCÊ!

em mustache



#emMarília
temdesconto

ACIM
MARÍLIA/SP

suas escolhas
seu futuro



EAD

www.mustache

CATÓLICA



PRE
SEN
CIAL



SEMI
PRESENCIAL

21 DE OUTUBRO

VESTIBULAR

2019

14 3422 1815

14 9 8826 5000

Faça sua inscrição pelo site:

uca.edu.br

FACULDADE CREDENCIADA PELA PORTARIA
739/2013 DO MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO

MAIS DE
50 CURSOS
À SUA ESCOLHA



FACULDADE
CATÓLICA
PAULISTA

Acim expande para apoiar o crescimento de Marília

É indiscutível o crescimento da cidade de Marília em ritmo acelerado. Pelo menos do ponto de vista populacional e territorial. E desta maneira novas práticas e comportamentos são necessários para a manutenção deste crescimento e desenvolvimento. Assim sendo, a partir deste mês um novo marco se registra na história da associação comercial: passa-se a ter uma filial na Zona Sul.

Esse desejo é antigo. Há tempos que diretorias anteriores sinalizavam para esta necessidade, porém, o receio era quanto a certeza do crescimento, principalmente da Zona Sul, exigindo a necessidade de um posto da Acim naquela região da cidade. Hoje é inevitável. Com uma área territorial e populacional superior ou igual a qualquer outra cidade de pequeno porte, a Zona

Sul hoje está quase que auto suficiente em diversos segmentos, tornando-se a região mais populosa da cidade.

Por contar com milhares de pessoas, o comércio é lógico vem se fortalecendo nos últimos tempos. Não tem como concentrar uma certa quantidade de pessoas sem que haja um comércio pontual, primeiramente para as primeiras necessidades básicas e depois com a vinda das agências bancárias e outros setores empreendedores como correios, escolas, creches, centros de lazer, e tantos outros sinais de desenvolvimento, por haver uma comunidade fixa na região. O comércio aparece desorganizado num primeiro momento e depois vai se moldando com o perfil da região.

Neste momento chega a associação comercial para ajudar nesta organização, e a partir de agora, passa a

ter uma base da Acim na Zona Sul e já existem estudos para que tenhamos algo semelhante na Zona Norte que também prospera em ritmo acelerado. Este posto na região sul da cidade é o princípio de tudo, quanto a assessoria que a Acim já oferece no comércio varejista em geral, e agora, passa a se dividir entre a sede no centro da cidade e a primeira filial na Zona Sul.

A diretoria da Acim está ansiosa com este fato, que agora é realidade. Aos poucos encontraremos o caminho natural de como assessorar o empreendedor da Zona Sul, no entanto, os mais de 20 serviços existentes na Acim, agora estão mais próximos do comerciante daquela região da cidade que se sentirá mais forte e seguro para novas iniciativas empreendedoras.

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 Cavaleiro Bassan
Celso Eduardo Moreira
Cesar Augusto Bettini
Claudemir Torres Prizão

Diego Mazuqueli Alonso
Dielson Morais Trindade
Edvaldo Nunes de Oliveira
Eduardo Souza Martins
Evandro Zaha Noda
Fatima Talal Zayed
Hederaldo Joel Benetti
Humberto Ferreira da Luz
Ilma Maria Aires de Lucena
José Antonio Gasparini
José Raimundo Souza Azevedo
José Roberto Guimarães Torres
Libânio Victor Nunes de Oliveira
Mario Luiz Giroto
Marli Aparecida Espadoto
Mauro Celso Rosa
Oswaldo Fernandes De Souza
Regina Lúcia Ottaiano Losasso Serva
Valder Renato Martins
Vera Lucia De Aguiar Miranda
Vicente Giroto Filho
Wanderley Rossilho D'Avilla
Webber Jo Ibara
Wilson Mattar



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

SEGURANÇA PÚBLICA PARA O SÉCULO XXI

10

IMPOSTÔMETRO

DIRIGENTE APONTA R\$ 1,3 TRILHÃO EM PAGAMENTOS DE IMPOSTOS

12

INADIMPLÊNCIA

NÚMERO DE CONSULTAS SOBRE CHEQUES CAI 70% NO ANO

14

ARTIGO

A IMPORTÂNCIA DA ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

20

ARTIGO

OTIMISMO INEVITÁVEL... E SAUDÁVEL!

24

ARTIGO

SUCESSOS E FRACASSOS DAS GOVERNANÇAS DA SOCIEDADE CIVIL ORGANIZADA

26

AGENDA

CONFIRA ALGUMAS DAS ATIVIDADES REALIZADAS PELA ACIM

28

INDICADORES ECONÔMICOS

29

HISTÓRIA ACIM

CONHEÇA O MASCOTE UTILIZADO EM 2004

30

MULHER EMPREENDEDORA

CONSELHO DA ACIM PROMOVE ENCONTRO MOTIVACIONAL

ÍNDICE

08



INVERNO - COMÉRCIO

DIRIGENTE DA ACIM APONTA ELEVAÇÃO NAS VENDAS

23



MELHORES DE MARÍLIA

CONSUMIDORES AVALIAM LOJISTAS POR APLICATIVO DA ACIM

16

ACIM

ZONA SUL



LUVERCI PIRES DA SILVA
COMERCIANTE PIONEIRO NA ZONA SUL

CRESCER, DESENVOLVER E EXPANDIR JUNTOS

ACIM PREPARA LANÇAMENTO DO POSTO DE ATENDIMENTO NA ZONA SUL

Segurança pública para o século XXI

A Polícia Militar do Estado de São Paulo (PMESP) é convicta de que o desenvolvimento da sociedade paulista, quer sob a perspectiva econômica, social, política, ambiental ou tecnológica, está firme e diretamente ligado à capacidade de uma saudável gestão de nossas organizações, micros, grandes, médias ou pequenas, públicas ou privadas, atuando detidamente no cumprimento de seu “core competence”: proteger as pessoas, fazê-las cumprir as leis, combater o crime e preservar a ordem pública.

Assim, garante-se clima social saudável permitindo ambiente favorável aos negócios, gerando-se condições empresariais mais competitivas e melhores serviços públicos prestados.

O desafio é imenso e, para isto, a PMESP conta com uma rede de parceiros que contribui para um modelo consistente de excelência em gestão no setor estratégico da segurança pública. Especificamente nos 25 municípios da nossa região de Marília, sob responsabilidade da força de trabalho do 9º Batalhão de Polícia Militar do Interior, são os diversos atores do comércio e da indústria quem nos auxiliam no fortalecimento e expansão de nossos programas, formalizados em parcerias regionais, garantindo-se, assim, o rapport necessário e suficiente ao nosso sucesso.

Temos como princípio e estraté-

gia institucionais a aproximação e o aprofundamento do diálogo: princípio porque permeia todos os níveis de planejamento, execução e fiscalização de nossas atividades, que deve ser absorvido por todos os nossos Policiais Militares com a internalização dos conceitos de a todos mobilizar para a solução dos problemas associados aos delitos, à ordem pública e às incivildades, sempre em respeito à pluralidade cultural e social; estratégia porque deve direcionar esforços, medidas e programas no sentido de criar continuamente condições de aproximação comunitária, validando nossas ações.

Um ambiente de consumo organizado e saudável para se viver e conviver é resultado desta filosofia que postula a atuação conjunta das Comunidades e da Polícia Militar, sendo a salubridade e seu efeito mais salutar sobre o controle do ilícito penal e na manutenção de uma sociedade mais harmoniosa e isenta de incivildades o resultado alcançado.

Como fazer isto?

Já começamos: no último dia 29 de junho, nos reunimos, representantes da Polícia Militar e da Acim (pelo seu presidente, Sr Adriano Luiz Martins, e seu diretor superintendente, Sr José Augusto Gomes) na sede da própria Associação, iniciando tratativas de mais melhorias no segmento. A ideia é pensarmos global e agirmos localmente, inte-

grando os Oficiais comandantes territoriais – reais planejadores na arte da segurança pública – e usuários – representantes da Associação e interessados – no encontro de soluções adequadas e conjuntas a eventuais inconsistências que ainda persistam em nossas comunidades.

Fica aqui o convite. Venha. Participe: uma forma de fazermos uma Marília e região melhores e que responda aos desejos das pessoas de bem.

Consulte a Acim quanto ao seu calendário de reuniões.



Marcos Boldrin é Tenente Coronel comandante do 9ºBPM/I.

Contatos: www.marcosboldrin.com.br
www.facebook.com/marcos.boldrin



+vantagens +educação

DESCONTOS ESPECIAIS PARA
ASSOCIADOS E EQUIPE

DISPONÍVEL NA MAIORIA DAS ESCOLAS E FACULDADES

ECONOMIA DE
10% A 50% SOBRE O
VALOR DAS MENSALIDADES

ACIM educa

 **ACIM**

acim.org.br   [acimariaSP](https://www.facebook.com/acimariaSP)

Dirigente da Acim aponta elevação nas vendas



Toda mudança de estação aumenta a expectativa do comércio varejista em geral. Infelizmente, segundo o secretário da diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Carlos Francisco Bitencourt Jorge, a tendência foi de queda nas vendas a vista na ordem de 4% em julho em São Paulo, que dita a tendência do varejo brasileiro. “As vendas a vista caíram, mas as vendas a prazo subiram 8,4%, resultando em crescimento médio de 2,2% do varejo da capital paulista sobre julho do ano passado”, avaliou o dirigente brasileiro ao observar recente pesquisa do Balanço de Vendas promovido pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP), que faz pesquisas de tendências regularmente.

De acordo com os dados apresentados o inverno irregular em julho na capital paulista foi a principal causa da queda de 4% no movimento de vendas à vista no varejo sobre igual período de 2017. “O sistema à vista reúne os segmentos de roupas, calçados e acessórios”, analisa Emílio Alfieri, economista da ACSP. “As lojas foram prejudicadas pelos poucos dias consecutivos de frio mais intenso em Julho”, completou o dirigente paulistano. “A coleção Outono-Inverno ficou parada nas prateleiras, o que inclusive antecipou e intensificou as liquidações de inverno”, acrescentou o economista. “A cada ano estamos com o inverno com períodos menores”, constatou Carlos

Francisco Bitencourt Jorge.

Já as vendas a prazo - que abrangem bens duráveis, de maior valor - subiram 8,4%, beneficiadas por juros mais baixos, alongamento de prazos e base fraca do ano passado. Assim, o varejo registrou crescimento médio de 2,2%. “O resultado reforça que o setor ainda não se recuperou totalmente do susto provocado pela paralisação dos caminhoneiros”, lembrou Emílio Alfieri. “Os reflexos da paralisação ainda são sentidos”, reforçou Carlos Francisco Bittencourt Jorge. “A confiança do consumidor, embora tenha retomado tendência de elevação, permanece no campo do pessimismo”, justificou o dirigente paulistano ao enfatizar, que, de forma geral, a economia não apresentou condições para um crescimento das vendas na faixa de 3% a 5%, que era a previsão inicial para o período.

O dirigente paulistano ressalta que a alta de 2,2% de julho representa leve arrefecimento em relação à primeira quinzena do mês (2,8%). E que “a eliminação do Brasil da Copa do Mundo e o calor atípico da segunda metade de julho podem explicar esse enfraquecimento”. Segundo o secretário da diretoria da associação comercial mariliense, esses comportamentos devem ser superados com o Dia dos Pais, e Dia das Crianças, nos meses de Agosto e Outubro. “Depois o foco é o Natal, o principal período do varejo em geral”, lembrou Carlos Francisco Bittencourt Jorge.

NA CAPITAL - No contraste com

junho, o comércio de SP caiu 4,1% nas vendas a prazo e 0,7% à vista, resultando em diminuição média de 2,4%. Trata-se de uma queda sazonal, visto que junho conta com uma forte data comercial: o Dia dos Namorados. No período acumulado de janeiro a julho, o setor teve um aumento médio de 2,8% nas vendas. Para o economista da ACSP, se a confiança do consumidor melhorar nos próximos meses e as lojas investirem em boas promoções de fim de ano, o comércio pode fechar o ano com alta superior a 3%. Em junho, a ACSP divulgou projeção de crescimento de 3,6% do varejo brasileiro em 2018. Tradicionalmente, o varejo paulistano tende a acompanhar o desempenho nacional.



Carlos Francisco Bittencourt Jorge, secretário da diretoria da Acim, fala sobre as tendências do comércio

EMPRESAS E CLIENTES JUNTOS EM TODOS OS MOMENTOS



Ajude o seu cliente a ficar com a conta em dia

Utilizando a inteligência da informação, desenvolvemos a primeira plataforma de negociação de dívidas online para a pequena e média empresa.

Ofereça condições especiais e diversas possibilidades de negociação para recuperar os seus clientes antigos.

ContaemDia



★★★★★

ISO 9001

Acesse www.contaemdia.com.vc e saiba mais.

Dirigente aponta R\$ 1,3 trilhão em pagamentos de impostos

O tesoureiro da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Gilberto Joaquim Zochio, demonstrou surpresa pela quantidade de impostos pagos pelos brasileiros até a segunda semana do mês de Julho, quando o total do valor pago em impostos, taxas e contribuições desde o primeiro dia do ano alcançou R\$ 1,3 trilhão, segundo o Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP). De acordo com cálculo da entidade, o montante equivale à compra de 26 milhões de carros populares. “Não é o valor que me assusta e sim, o que foi pago por um péssimo trabalho oferecido pelo Poder Público”, reclamou o dirigente mariliense ao tomar conhecimento dos dados.

Segundo o painel, que informa quanto os consumidores destinam aos cofres da União, dos estados e dos municípios brasileiros, o valor está acima do normal. A marca de R\$ 1,3 trilhão chega com 18 dias de antecedência em relação ao ano passado, o que aponta para um aumento da arrecadação na passagem de 2017 para 2018. “A paralisação dos caminhoneiros causou perda de R\$ 2,4 bilhões de arrecadação”, lembrou o presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp). “Mesmo assim vemos agora uma elevação tributária,

que resulta principalmente da alta de preços do combustível, que tem tributação muito elevada”, explicou o dirigente paulista. “Também contribuíram o aumento da inflação de alimentos, transportes e habitação e a recuperação tímida da atividade econômica”, analisa Alencar Burti, também em tom de surpresa.

Para ele, o governo precisa aplicar melhor o dinheiro dos impostos, focando nas prioridades nacionais: educação, saúde e segurança. “Cabe aos eleitores avaliarem a idoneidade e os projetos dos candidatos e, então, votar de maneira consciente, escolhendo quem priorize essas áreas. Só assim poderemos melhorar a situação do País”, falou o presidente da Facesp e da ACSP. “Pagar é obrigação”, lembrou Gilberto Joaquim Zochio. “Mas ser explorado e ainda receber um péssimo serviço público, ai vira caso de polícia”, falou ao mostrar-se indignado com os valores elevados a cada ano mais antecipado. “Um país como o nosso deve recolher bem, mas a contrapartida que é o problema”, reforçou o pensamento. “Se tivéssemos um serviço público melhor, certamente os valores seriam maiores”, acredita.

O Impostômetro foi implantado em 2005 pela ACSP para conscientizar os brasileiros sobre a alta carga tributária e incentivá-los a cobrar os governos por serviços públicos de

melhor qualidade. Está localizado na sede da ACSP, na Rua Boa Vista, centro da capital paulista. Outros municípios se espelharam na iniciativa e instalaram painéis, como Florianópolis, Guarulhos, Manaus, Rio de Janeiro e Brasília, entre outros. No portal www.impostometro.com.br, é possível visualizar valores arrecadados por período, estado, município e categoria.



Gilberto Joaquim Zochio, tesoureiro da Acim, critica a qualidade dos serviços públicos pelo valor arrecadado



FESTIVAL DE CALDOS



DOCES, CAFÉ DA MANHÃ E UM CARDÁPIO VARIADO!

Já imaginou comprar um pão quentinho ou um café expresso sem sair do carro?
O Armazém dos Pães traz para Marília e toda região uma grande inovação, que é o atendimento Drive-Thru, com dedicação em todas as etapas de produção, criatividade nas receitas e o cuidado em cada detalhe!
Além de possuir um espaço aconchegante e familiar. Venha conferir!

(14) 34340-786 armazenospaes

Rua dos Mandis, 256 - Jardim Marajá - Marília/SP

Número de consultas sobre cheques cai 70% no ano

Um dos índices apresentados pelo Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, no levantamento mensal realizado pela entidade de classe, mostra que o número de consultas sobre os cheques emitidos no comércio varejista da cidade vem caindo muito, segundo o superintendente da associação comercial local, José Augusto Gomes, ao notar que dos sete meses do ano, o número de consultas caiu 70,83% no mesmo comparativo ao período do ano passado. “Isso demonstra, mais uma vez, que a prática das vendas através dos cheques vem deixando de ser utilizada de forma acentuada”, comentou o dirigente que mensalmente faz o acompanhamento do comportamento do consumidor mariliense.

Diante dos números apresentados, este ano foram realizadas 51.865 consultas sobre os cheques que foram emitidos em algumas lojas da cidade de Marília. Essa quantidade é 70,83% menor do que as 177.825 consultas realizadas em 2017, também nos sete primeiros meses do ano. “Esses números já são percebidos há anos, com a evolução do uso dos cartões de crédito, débito e de benefícios”, afirmou José Augusto Gomes, sem ao menos esconder a surpresa do elevado índice. “Os quatro primeiros meses mar-

caram, em média, mais de 60% a menos”, apontou. “Nos outros três meses foram mais de 70% a menos, em média”, comparou ao considerar óbito o índice assinalado neste período.

Para o presidente da ACI de Marília, Adriano Luiz Martins, o uso dos cheques está diminuindo, sendo uma prática de alto risco que os lojistas estão deixando de usar, preferindo os sistemas eletrônicos e outras formas de pagamento. “A tendência é cada vez mais usar menos os cheques para compras e vendas, sendo substituídos pelos cartões”, falou ao lembrar que mesmo havendo um custo operacional com a utilização eletrônica, é preferível diante do risco existente. “Com o cheque não há certeza de recebimento posterior, enquanto que com o cartão os riscos inexistem”, disse ao admitir taxas e custos elevados por parte das operadoras, que sabem da comodidade por parte do lojista. “Sem contar que o consumidor também aderiu ao uso dos cartões, o que torna uma relação meio que obrigatória as vendas eletrônicas”, falou com experiência no mercado.

Apesar do elevado índice de queda nas consultas sobre os cheques, em termos gerais, a queda de 8,53% no número de consultas ao banco de dados do SCPC da Acim é considerada normal, diante da modernidade e das novas práticas protecionistas

na abertura do crediário. Nos sete primeiros meses do ano foram realizadas 174.277 consultas sobre o CPF do consumidor, diante das 190.531 consultas realizadas no ano passado. “Percebe-se que o lojista está sendo mais cauteloso no momento do crediário, exigindo mais informações cadastrais, pessoais e até referências, sobre o consumidor, tendo mais segurança na análise do crédito”, comentou José Augusto Gomes ao lembrar que todas as informações do SCPC da Acim são nacionalizadas, ou seja, uma vez com restrição no comércio de Marília, o inadimplente passa a ter restrição em todas as lojas do País.



José Augusto Gomes, superintendente da Acim, analisa dados do SCPC da Acim, quanto ao uso dos cheques

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 645 2519.

 **Sicredi**

A importância da administração do capital de giro



Quando uma empresa inicia as suas atividades, os sócios investem recursos que serão aplicados, parte em investimentos fixos ou imobilizado, que servirá para a aquisição das máquinas, móveis, prédio, ferramentas, enfim, para investir em itens do ativo patrimonial.

Outra parte dos investimentos dos sócios serve para compor uma reserva de recursos financeiros para serem utilizados conforme as necessidades financeiras da empresa ao longo do tempo. É o chamado capital de giro. Esses recursos ficam alocados nos estoques, nas contas a receber, no caixa ou na conta corrente bancária.

O estoque de uma empresa é formado e mantido em função das necessidades do mercado consumidor, portanto, este está sempre sofrendo mudanças de investimentos, seja em tipos de itens ou em quantidades. Quanto maior a necessidade de investimento nos estoques, mais recursos financeiros a empresa deverá ter como capital de giro. Em virtude da relevância dos recursos investidos no estoque, é necessário um controle completo que permita acompanhar as movimentações de entradas, saídas e saldos ao longo do tempo. A ideia principal é poder gerenciar os investimentos, de forma a comprar o que realmente é preciso, que tem potencial de girar com as vendas gerando lucros para o negócio.

Outra dúvida frequente quanto a compras tem a ver com o fato de comprar à vista ou a prazo, e a recomendação básica é que depende sempre das vantagens de custos reduzidos por comprar a vista e da existência de saldos suficientes para tal. Caso o saldo de caixa seja insuficiente ou faça falta em momentos seguintes é melhor comprar com prazo, pois haverá fôlego para o caixa. Fica como dica final de estoques, o cuidado e o planejamento das compras, pois compras erradas promoverão um excesso de estocagem e acúmulo de capital de giro parado.

As contas a receber, são resultados das vendas realizadas a prazo, ou seja, o seu cliente leva o seu produto ou serviço e lhe devolve o recurso financeiro depois. Portanto, quanto mais prazo você oferece ao cliente ou quanto maior for a parcela de vendas a prazo

no seu faturamento, mais recursos financeiros a empresa deverá ter para suportar tal operação.

Outro fator importante no que se refere a contas a receber é a existência de inadimplência. Pior que não vender, é vender e não receber. Portanto, é necessária uma análise do cliente na hora da venda, utilizando formas de se conhecer e avaliar o potencial do cliente honrar seus compromissos, buscando sempre a máxima segurança, e no caso do não recebimento, uma ação de cobrança efetiva, respeitando a legislação, mas tomando uma atitude pró-ativa.

É nas contas correntes bancárias e no caixa que fica concentrado a parcela dos recursos financeiros disponíveis da empresa, ou seja, que a empresa pode utilizar a qualquer tempo para honrar os seus compromissos diversos. Dependendo do saldo inicial do caixa e bancos, das entradas e das saídas, pode ocorrer uma falta ou uma sobra desses recursos em um momento específico, dia ou semana. Essencial o planejamento financeiro de caixa para buscar conhecer as necessidades atuais e futuras de recursos financeiros e poder tomar atitudes mais efetivas para um melhor gerenciamento desses recursos disponíveis.

Neste sentido as decisões de compras e vendas não podem ser tomadas sem nenhum critério. É necessário que quando uma decisão de compra ou de venda a prazo for tomada, que seja feita uma análise e uma avaliação dos impactos nas necessidades de capital de giro e se a empresa dispõe de recursos financeiros para isso. Se for tomada uma decisão de compra em excesso, a empresa deverá ter uma quantidade maior de recursos financeiros. Se for tomada uma decisão de dar mais prazo para os clientes nas vendas a prazo, também a empresa precisará de mais recursos financeiros. Se esse recurso não existe a empresa acabará tendo de utilizar recursos emprestados, de bancos, fornecedores ou outras fontes, o que irá gerar uma necessidade de pagamentos de juros, diminuindo a margem de lucro do negócio.

Portanto, administrar o capital de giro da empresa significa avaliar onde está sendo investido tais recursos, as faltas e sobras de recursos financeiros, e os reflexos gerados por decisões to-

madas na empresa. As informações gerenciais de estoques, contas a receber e fluxo de caixa demonstrarão os erros e acertos e embasarão a tomada de novas decisões.

Recomenda-se portanto, a implantação e utilização gerencial de controles como:

Controle de compras e estoques gerais;

Controle de contas a receber;

Controle de contas a pagar;

Controle e fluxo de caixa e conta corrente bancária.

O Sebrae – SP através de seus serviços, oferece orientação empresarial em diversos formatos com o objetivo de preparar o empresário a utilizar as informações gerenciais para poder tomar melhores decisões promovendo uma evolução em seus resultados.



Rosendo de Sousa Júnior
Consultor financeiro do Sebrae – SP.
Email: rosendoj@sebraesp.com.br

Acim prepara lançamento do posto de atendimento na Zona Sul



O comerciante **Luverci Pires da Silva** é considerado como uma referência na Zona Sul de Marília, por ter sido o **primeiro comerciante a se fixar na Zona Sul de Marília**. De 9 a 11 anos de idade, esteve como entregador de jornais, do tradicional “Correio de Marília”, quando aos 17 anos de idade começou a trabalhar no ramo de farmácias, inicialmente na Farmácia União, atualmente onde está localizada as “Lojas Americanas” na Rua 9 de Julho. Depois do alistamento militar, trabalhou durante 7 anos na Farmácia Noturna e outros 4 anos no Posto de Medicamentos São Jorge. Em 1980 abriu a Farmácia Nova Marília, no Bairro Nova Marília, na Zona Sul da cidade, posterior passando o nome para Farma Luver, até os dias atuais. Filho de Rosália Cabeça da Silva e Antenor Pires da Silva, é casado com Cleuza Souza Silva, com quem teve os filhos: Ana Paula Souza Silva, André Pires da Silva e Fernanda Souza Silva. Atualmente está com seis netos: Gabriel Souza Marques, João Francisco Souza, Yasmin Souza Custódio, Helena Souza Custódio, João Vinicius Silva e Isabele da Silva

CIM SUL

A diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília esteve em grande número conhecendo as futuras instalações do primeiro Posto de Atendimento da entidade que passa a funcionar em sua plenitude a partir deste mês. O local está pronto restando apenas os últimos detalhes para começar o atendimento personalizado. “Um desejo antigo, e hoje necessário, que passamos a ter para melhor atender nossos associados ali localizados”, disse o presidente Adriano Luiz Martins, que esteve acompanhado da maioria dos diretores executivos da entidade para apresentar a extensão da entidade na Zona Sul de Marília. “Em breve iniciaremos os atendimentos, mas antes, queria muito que todos vocês conhecessem este local”, disse o dirigente que reuniu todos os diretores na Rua Dr. Carlos Vilalva, 32 onde será o Posto de Atendimento da Acim.



Toda a diretoria da Acim esteve presente, para conhecer o futuro Posto de Atendimento da Acim na Zona Sul

No espaço personalizado haverá sempre um atendente em sistema de plantão e rodízio da equipe da associação comercial. “Será um local onde poderemos atender de forma imediata o nosso associado, mostrando a quantidade de serviços que oferecemos, ou esclarecendo dúvidas sobre qualquer outra necessidade empresarial”, explicou Adriano Luiz Martins, ao agradecer pessoalmente o vice presidente da diretoria da Acim, Manoel Batista de Oliveira, que coordenou todo o trabalho de criação do Posto de Atendimento da Acim na Zona Sul da cidade. “Graças ao entusiasmo dele, e a perseverança, hoje é uma realidade”, reconheceu Adriano Luiz Martins, ao lembrar do trabalho antigo que Manoel Batista de Oliveira faz em favor da Zona Sul de Marília, em todos os sentidos.

Para Libânio Victor Nunes de Oliveira a Acim cumpre mais uma etapa de crescimento. “A cidade cresce, o comércio cresce e a associação acompanha este crescimento”, disse o dirigente. “O comércio aqui é forte e representativo, e para isso precisamos estar juntos”, disse Odair Aparecido Martins. “É unir a experiência da Acim com o empreendedorismo da região”, completou Luiz Carlos Macedo Soares. “A Zona Sul sempre foi de vanguarda”, recordou João Gonçalves. “Essa região tem uma história

rica de detalhes e de perseverança”, ressaltou Reinaldo Miguel. “Este Posto de Atendimento mostra a preocupação da Acim com os empresários desta região da cidade”, lembrou Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil. “Estando aqui, estaremos mais próximos dos associados da Zona Sul”, acredita Gilberto Joaquim Zochio. “Mostrar o que fazemos e atender quem precisar de forma personalizada”, sugere Ilma Maria Aires de Lucena. “Lembro-me quando comecei no comércio que foi aqui na Zona Sul”, recordou

Carlos Francisco Bittencourt Jorge.

O comerciante Luverci Pires da Silva esteve presente na visita da diretoria da Acim ao futuro Posto de Atendimento da Acim na Zona Sul. Ele se fixou na região em 1972 e é considerado uma referência quando se trata do comércio da Zona Sul. Proprietário da Farmácia “Farmaluver”, quando lá chegou, a região era bem diferente. “Lembro-me da mata; da vegetação; dos caminhos complicados de terra batida; ou apenas do Clube dos Bancários; da Igreja Guadalupe; da



Dirigentes da associação comercial de Marília presentes na frente do futuro Posto de Atendimento da Acim no Nova Marília

enorme erosão que existia; da Associação dos Motoristas e do pontilhão da rodovia”, disse em tom de saudade o comerciante que será homenageado pela Acim, com o Posto de Atendimento da Zona Sul. “O comércio é quem foi responsável por todo esse desenvolvimento, fixando as pessoas aqui, que passaram a morar e trabalhar por aqui mesmo”, falou o comerciante ao lembrar do amigo Aldo Pedro Cognlian, que lhe ajudou no início nos trabalhos farmacêuticos.

Adriano Luiz Martins também recordou o início das próprias atividades comerciais há 20 anos atrás na Zona Sul, porém, considera importante a presença da Acim em

pontos estratégicos no crescimento do comércio varejista mariliense. “Hoje estamos iniciando uma nova etapa, na Zona Sul. Em breve será na Zona Norte”, anunciou o presidente da associação comercial, que também se formou como comerciante naquela região da cidade. “Já estamos estudando a possibilidade de nos fixarmos na outra região de Marília, que também tem crescido de forma sólida e constante”, admitiu ao planejar dois Postos de Atendimento da Acim nesta gestão: Zonas Sul e Norte. “É a Acim mais próxima dos problemas, dos anseios e das expectativas do comércio varejista de Marília”, defende Adriano Luiz Martins que

prevê para este mês a inauguração do primeiro Posto de Atendimento da Acim.



Ao conhecerem o local, dirigentes destacam a importância da região para o comércio varejista de Marília

CONHEÇA OS SERVIÇOS OFERECIDOS PELA **ACIM**

www.acim.org.br



SCPC

CONSULTA PESSOA FÍSICA,
JURÍDICA E VEÍCULOS PROSPECÇÃO
QUALIFICADA DE MERCADO

GARANTIA DE CHEQUES E CREDIÁRIOS

MAIS SEGURANÇA PARA O EMPREENDEDOR

ACIM-MED

PLANOS DE SAÚDE

ACIM-ODONTO

PLANOS ODONTOLÓGICOS

JUCESP

CONSTITUIÇÃO, ALTERAÇÃO E
ENCERRAMENTO DE EMPRESAS

ACIM EDUCA

DESCONTOS ESPECIAIS PARA CURSOS DE
GRADUAÇÃO E TECNOLÓGICOS

ACCERTIFICADO

CERTIFICADOS DIGITAIS ICP-BRASIL
PARA PESSOA FÍSICA E JURÍDICA

CARTÃO ACCREDITO

GESTÃO ELETRÔNICA DE CONVÊNIO

CARTÃO ALIMENTAÇÃO

ACEITO NA MAIORIA DOS ESTABELECIMENTOS

CONNECT ACIM

CONTEÚDO PARA O CRESCIMENTO E
DESENVOLVIMENTO DO EMPRESÁRIO

DEPARTAMENTO JURÍDICO

ORIENTAÇÕES EMPRESARIAIS

CAMPANHAS PROMOCIONAIS

AÇÕES INSTITUCIONAIS PARA O COMÉRCIO

GESTÃO EM GRUPO

CONSULTORIA PARA IMPLANTAÇÃO
DA NORMATIVA ISO 9001

AUDITÓRIO

LOCAÇÃO, EVENTOS E TREINAMENTOS

APRENDIZ DE TALENTO

TRABALHO E APRENDIZAGEM PARA JOVENS

EMPREENDER

UNIR PARA CRESCER

SICREDI

COOPERATIVA DE CRÉDITO

INTAL

PROGRAMA DE ESTÁGIO

ACCELULAR

ECONOMIZE NA CONTA DE CELULAR

Otimismo inevitável... e saudável!



Dias destes, ao assistir matéria feita por uma emissora de TV sobre os índices de abertura de empresas em nossa cidade, fato que chamou a atenção da mídia: aumento de 56,5% na abertura de empresas e 17,5% de MEI's – Micro-Empreendedores Individuais no acumulado do ano em comparação em idêntico período de 2017, ouvi de um amigo e economista entrevistado ao final da matéria, que recomendava cautela da análise em questão, pois creditava que grande parte destes números poderiam se referir a pessoas que perderam seus empregos e buscavam abrir seu próprio negócio em meio à crise, como alternativa de subsistência.

Ocorre que a mesma matéria, trás também números divulgados por esta Secretaria (Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico) sobre dados do CAGED que apontam Marília com saldo muito positivo de geração de postos de trabalho, não só no acumulado do ano (+792 postos de trabalho), como no acumulado dos últimos 12 meses (+2070 postos de trabalho) cuja observação é muito importante, pois capta a sazonalidade e particularidade de todas as atividades econômicas de nosso município, revelando que além destes bons números, dos 12 meses acumulados, 10 deles foram de saldo positivo. Acompanhamos de perto, outras 4 (quatro) cidades por terem perfil econômico semelhante e geograficamente distante no máximo 200km daqui, revelam números que sequer ficam com status positivo. A única destas quatro cidades que apresenta saldo positivo, próximo do nosso na geração de emprego, tem população que chega a 1,5 vezes a de Marília.

Outro aumento expressivo na análise da abertura de empresas, no tocante ao Capital Social destas ao abrir, que no acumulado dos sete primeiros meses de 2018, ultrapassou a cifra de R\$ 41 milhões, e 102% (cento e dois) superior a idêntico período de 2017!!! Muito provavelmente, parte do aumento do Capital Social, tem relação a muitas incorporações imobiliárias que ocorrem aqui em função do lançamento de inúmeros

condomínios residenciais, para diferentes perfis sócio-econômicos, o que trás a expectativa de aumento populacional acima do que a cidade vem apresentando desde o senso de 2010, quando tínhamos 216 mil habitantes.

O IBGE estima hoje a população de Marília de 235 mil hab.; mantendo estes números chegaremos em 2020 com população acima dos 240 mil facilmente, com crescimento acima dos 10% entre 2010-2020. Todo esse crescimento e números positivos, estimulam a geração de riquezas. O SEADE informou que Marília obteve o maior crescimento percentual do PIB (Produto Interno Bruto – soma de toda riqueza produzida aqui) de todas R.A.s (regiões Administrativas) do Estado – 2017 com base no ano anterior, superando regiões muito fortes como Sorocaba, Baixada Santista e São José dos Campos, entre outras e ficando acima da média estadual de todas R.A.

Não bastassem tantos índices e resultados positivos, temos ainda muitos fatores que corroboram para o otimismo indisfarçável e inevitável. Temos atualmente uma sinergia muito forte entre setores público e privado, na formulação de políticas públicas, para que esse cenário se consolide definitivamente e melhore ainda mais. Podemos citar, desta secretaria, a participação de importantes representantes da sociedade civil organizada, nos diversos Conselhos e Comissões que ajudam a produzir bons números. No COMCITI (Conselho Municipal de Ciência, Tecnologia e Inovação temos a frente da diretoria a participação de Chikao Nishimura, Diretor do CIESP local; na C.M.E. (Comissão Municipal do Emprego) a presidência cabe a Mitom Breda, Vice Presidente da ASSERTI; no COMTUR (Conselho Municipal de Turismo) temos a direção de Gilberto Rossi Junior, Consultor e gerente do Marília e Região Convention & Visitor's Bureau.

Muitos projetos & programas dos referidos conselhos, comissão e entidades parceiras, já produzem bons frutos para a gestão do Prefeito Daniel Alonso que tem dado apoio incondicional, como a Lei de Incentivo

a Inovação, reconhecimento como APL-TI (Arranjo Produtivo Local de Tecnologia de Informação – único em toda região), Credenciamento Provisório do Parque Tecnológico de Marília e em breve o reconhecimento como M.I.T. (Município de Interesse Turístico) e já sendo modelado, o primeiro Mutirão do Emprego a ser realizado pelo poder público através da C.M.E., para setembro/2018, entre outros projetos & programas em estudo ou sendo preparados.

Isto posto, ainda temos a “cereja do bolo” sendo articulada e incentivada pela ACIM, que através do Presidente Adriano Luiz Martins, vem permitindo as diversas lideranças locais, conhecer o modelo do CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO da cidade de Maringá – CODEM, para que possamos ter aqui em Marília, uma entidade semelhante. Visita técnica e palestras já realizadas com diferentes lideranças e setores representados, mostram que estamos em um caminho sem volta, onde a sociedade terá papel determinante para o desenvolvimento planejado e célere do município, assumindo papel protagonista do desenvolvimento local e não mais somente de expectadores ou torcedores prós ou contras.

Avante Marília, cidade cada vez mais LINDA, LIMPA e PRÓSPERA!



Cássio Luiz Pinto Junior, Secretário do Trabalho, Turismo e Desenvolvimento Econômico



FB

Flávia Boutique
A moda perto de você

ATENDIMENTO EXCLUSIVO
E PERSONALIZADO
DO 40 AO 56

AGENDE SEU HORÁRIO

RUA MECENAS PINTO BUENO, 1033
JD. MARIA IZABEL - MARILIA/SP

(14) 99722.0337

/FLAVIABOUTIQUEMARILIA

FLAVIARPSESCRITORIO@HOTMAIL.COM



Consumidores avaliam lojistas por aplicativo da Acim



A diretoria da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília colocará em breve a disposição dos consumidores, uma ferramenta dentro do aplicativo “Clube do Associado”, que avaliará a performance das lojas associadas, através da opinião de consumidores que responderão um pequeno questionário de avaliação. “Estamos finalizando o aplicativo e nas próximas semanas poderemos iniciar os testes e colocá-lo em funcionamento”, disse o presidente da associação comercial local, Adriano Luiz Martins que premiará as lojas melhores avaliadas. “Vamos criar com este programa uma forma justa de destacar aqueles que realmente merecem, por terem realizado um atendimento correto com o consumidor”, comentou o dirigente.

As regras para a participação do programa não estão finalizadas e serão apresentadas assim que o aplicativo estiver pronto. “Vamos promover o lançamento assim que as normas e o aplicativo estiverem finalizados por completo”, disse o dirigente que vem tratando pessoalmente deste detalhe. “A proposta deste programa é estimular as boas práticas e desenvolvimento profissional e empresarial dos nossos associados”, falou. “As empresas terão a oportunidade de serem identificadas através de um selo, que ficará em local bem visível, mostrando que ela está participando deste programa de avaliação”, explicou o presidente da Acim. “A avaliação do estabele-

cimento será feito pelo consumidor através do aplicativo quando o consumidor comprovado quiser”, argumentou ao desenvolver a ideia básica do programa. “Será simples e rápido com poucas perguntas, e dentro de 12 meses, a Acim colherá as informações e apresentará o resultado deste levantamento realizado”, argumentou o dirigente mariliense que fará o reconhecimento das melhores avaliações às empresas que se destacarem.

Ideia semelhante já existe em algumas redes de farmácia ou até mesmo em bancos e repartições públicas, quando o consumidor avalia o atendimento realizado pela instituição, quase de imediato. “No nosso caso o consumidor saberá que pode avaliar e fará a avaliação pelo aplicativo”, acrescentou Adriano Luiz Martins que pretende enfatizar as empresas que forem bem avaliadas com publicidade e mérito. “Servirá, também, para que todas as empresas participantes avaliem a performance da equipe de trabalho, através do cliente, e possam efetuar as correções que se fizerem necessárias”, disse ao lembrar que todos os envolvidos serão beneficiados de alguma maneira. “Formaremos um banco de dados bem interessante para ser trabalhado pelas empresas”, disse ao acreditar na proposta que começará ainda este ano, tendo pela frente datas importantes como Dia das Crianças, Black Friday e Natal, por exemplo. “Será num período de 12 meses”, avisou.

Ao ser avaliada pelo consumidor que apontará o que a empresa está fazendo de bom e onde deve melhorar, outra proposta da diretoria da Acim é oferecer condições para as empresas participantes do programa que necessitam de melhoria, de acordo com a avaliação, possam se recuperar no mercado. “De acordo com a opinião da maioria dos consumidores que estiveram na loja, e avaliaram, a Acim pretende oferecer cursos de capacitação específicos para que o lojista prepare melhor a equipe de vendas ou de atendimento, e melhore a performance na avaliação seguinte”, disse Adriano Luiz Martins ao indicar o programa “Escola de Negócios”, como subsídio de aperfeiçoamento empresarial. “Um programa está ligado ao outro”, reforçou.



Adriano Luiz Martins, presidente da Acim, desenvolvendo programas para melhorar a performance do comércio varejista

Sucessos e fracassos das governanças da sociedade civil organizada



Nos últimos anos, impulsionados pela situação de desequilíbrio econômico, institucional, social, ético e político do país, várias lideranças da iniciativa privada presentes nos municípios, nos seus mais variados tamanhos, têm buscando engajar a sociedade civil em uma ação de atuar, de forma mais efetiva e contínua, no plano de futuro das cidades. O processo de fortalecer e formar uma governança encontra-se em fases distintas nas cidades, algumas iniciaram há poucos meses, outras há dois ou três anos, e outras estão observando o processo para entender por onde começar.

Governanças existentes há mais de dez anos no Brasil são poucas, sendo o Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, na ativa há 22 anos, um dos exemplos. Nas duas últimas décadas, algumas cidades tentaram formalizar a participação da sociedade civil e darem sequência à formação de um plano de desenvolvimento de futuro que fosse contínuo na linha do tempo e imune às mudanças de governos municipais, mas a grande maioria declinou. Os motivos que levaram à situação de declínio são os mesmos que podem atingir as governanças que atualmente estão sendo formadas, com o agravante ou impulsionador de que hoje estamos inseridos em um contexto de transformações tecnológicas e vulnerabilidades pouco visto na história nacional.

Descrever sobre os motivos de fracassos e os de sucessos na formação, implantação e perenidade de uma governança da sociedade civil pode contribuir, de forma substancial, para os cidadãos que estão interessados, independente da fase em que se encontram.

Inicialmente, ao organizar a sociedade civil, seus integrantes deverão passar pela quebra da cultura protecionista, em que o Estado cuidará de cidadãos, para serem protagonistas, com novas atitudes, responsabilidades, pensamentos, planos e ações coletivas em prol do futuro da cidade. Citando José Bernardo Toro e Nísia Maria Duarte Furquim Werneck, “A escola pública é a escola de todos e não a escola do governo, os espaços públicos são espaços de todos e não espaços do governo e assim por diante”. O resultado da confusão que fazemos é ficarmos, muitas vezes, esperando que o governo cuide do que nós, coletivamente, deveríamos cuidar. Encaramos coisas e atitudes como dádivas e favores do governo, não como coisas públicas, conquistas e direito da sociedade”. Além de vencer a cultura protecionista, três barreiras devem ser rompidas para se alcançar a efetividade da governança, segundo José Bernardo Toro e Nísia Maria Duarte Furquim Werneck: o fatalismo, a desesperança e o “costume com a ruindade”.

O fatalismo, quando se aceita conviver com situações que se con-

denam, e o antídoto é o apelo ao compromisso, ao comportamento e aos valores éticos das pessoas. Para a desesperança, o remédio é trabalhar o conceito de cidadania. É ele que aumentará a segurança, despertará a capacidade empreendedora coletiva e fará com que as pessoas se sintam poderosas para produzir mudanças. O “costume com a ruindade”, o sentimento de que sempre foi assim, que outros já tentaram (“eu já vi este filme”...).

Transpor esse sentimento exige aceitar que é cada cidadão que o cria, com suas ações, suas omissões e suas permissões e delegações para que outros atuem em seu nome e que, por isso, se pode modificá-la. Os cidadãos, sensibilizados para um pensar e agir na construção de um futuro coletivo, deverão sensibilizar tantos outros pares e, para tal, o grupo deve estar convencido e comungar do mesmo discurso e de um material de apresentação com um futuro atrativo, desafiador e com objetivos claros. “Ele deve tocar a emoção das pessoas. Não deve ser só racional, mas ser capaz de despertar a paixão. A razão controla, a paixão move” (José Bernardo Toro e Nísia Maria Duarte Furquim Werneck).

A exclusão de alguma entidade, formador de opinião, liderança pode gerar indisposições que desestimulem o avanço do movimento. Trata-se de uma ação em que não há espaço para heroísmo. É uma missão coletiva, construída a várias

mãos, por pessoas comuns e com propósitos compartilhados. Pode ser que, de início, o número de engajados nem seja tão expressivo, porém, à medida que avançam na formação da governança, nos projetos e nas discussões, outros integrantes virão, pois verão que é possível agir e conseguir resultados coletivamente, estando seguros das razões das ações e de que os outros agirão com o mesmo propósito. O desligamento ou afastamento das lideranças da governança também pode ocorrer e não deve se constituir em problema, cada qual goza de total autonomia, seja como pessoa ou como representante de uma entidade, e o que cabe à governança é formar representantes para estarem aptos a ocuparem posições e minimizarem os impactos das alternâncias. É um aprendizado constante de confiança, coletividade e viabilização de ações.

Após a sensibilização, há a fase da mobilização, que é a transformação desse desejo e dessa consciência em disposição para a ação e na própria ação. Para que a governança avance, é necessário também designar pessoas como responsáveis por esta ou aquela providência, geralmente por meio de eleições, cada um pode assumir à medida que se sentir necessário, disponível e capaz. Outros dois aspectos a considerar é o fato que todos serão voluntários, com horários limitados, portanto, algum voluntário ou técnico terá que fazer a gestão de forma permanente na condução dos projetos, deliberações e estudos demandados. O segundo aspecto é pensar na sustentação financeira da governança, podendo ser com o aporte público e privado, privado ou só público, sendo essa uma questão relevante pela qual várias declinaram.

À medida que a governança caminha, haverá momentos de administração de conflitos de ideias e de condutas. De ideias, quando há a polemização, devendo-se buscar o diálogo e, quando isso não for possível, procurar ampliar as discussões, evitando que as pessoas sejam rotuladas de problema, o que as afastaria ainda mais. Não permitir que as crí-

ticas e as dificuldades sejam personalizadas. As propostas devem sempre refletir o que une as pessoas, não os seus pontos de discordância. Em conflitos de condutas, é necessário acionar as lideranças precursoras do movimento para que contribuam na geração de um clima de aceitação e interação. A solução não é medir força ou contrapor outra autoridade, mas dialogar com a entidade a qual representa para buscar um realinhamento de conduta ou a substituição, se for o caso.

O apartidarismo, o não envolvimento direto com partidos políticos tanto das entidades quanto dos conselheiros será fundamental para a continuidade da governança. A política a ser feita é o chamamento de todos os candidatos e políticos eleitos para serem sensibilizados, mobilizados, conhecerem os projetos e colaborar com suas forças nas alçadas municipal, estadual e federal. Em havendo baixa adesão em um primeiro momento, a governança poderá trabalhar na ampliação dos sensibilizados, na mobilização e na formação de um plano de desenvolvimento de longo prazo, à espera de um momento mais adequado para uma nova abordagem, certamente mais fortalecida e organizada. Não se trata de imposição, nem mesmo da destituição de comando do gestor público, mas de uma parceria entre o público e a sociedade, buscando o desenvolvimento contínuo da cidade.

A comunicação tem contribuições fundamentais no processo de coletivização. Por meio da divulgação dos propósitos da mobilização e das informações e dados que justificam seus objetivos ampliarão as bases do movimento, dando-lhe abrangência e pluralidade. O cuidado deve vir em não sobrepor o escopo de outros movimentos, se não for previamente acordado, e também com a gestão pública. A governança deve administrar as expectativas criadas pela comunidade e pelo poder público, afinal, quem tem orçamento, mão de obra e estrutura é o Executivo. A governança tem articulação, representatividade (legitimidade), conhecimento do

que quer para a cidade e direcionamentos para tal. Por certo a sociedade civil também fará seus investimentos, unirá projetos com o público, buscará, em conjunto, boas práticas e fundos, mas não com a robustez de recursos que o setor público tem. Esse pensamento crítico garantirá coerência e longevidade à governança.

Formada a governança, esta necessita se apropriar de uma pauta de trabalho, preferencialmente de um plano de desenvolvimento para a cidade de tal forma a se desenvolver de forma ordenada, antecipando as necessidades, coordenando esforços e estabelecendo um caminho para um horizonte que se constrói de forma coletiva.

Estruturar a governança e não organizá-la em suas tarefas, a partir de um plano estratégico, pode incorrer em projetos segmentados e que não convergirão para iniciativas que efetivamente contribuirão para o desenvolvimento, com os riscos adicionais de sobrepor outras iniciativas e não ser legitimados por todos os interessados no tema.



Márcia Santin – Consultora e palestrante na área de formação de governança da sociedade civil e planejamento estratégico de cidades. Ex-diretora Executiva do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá (CODEM).



Confira algumas das atividades realizadas pela Acim



• Reunião mensal da diretoria executiva da associação comercial sobre a gestão administrativa da entidade



• Reunião de presidentes e executivos das associações comerciais do centro-oeste paulista



• Audiência com o Prefeito Daniel Alonso sobre assuntos relacionados ao comércio varejista



• Recepção ao vice presidente da Fapesp, Marco Aurélio Bertaiolli, vice presidente da federação e comitiva



• Curso de PNL com Sheila Limão, realizada na sede da Acim durante quatro semanas



• Palestra "Equipe Motivada para Mulheres" numa parceria com Sebrae de Marília



Grupo
PARADIGMA
Segurança e Serviços



Vigilante - Portaria

Zelador - Limpeza



Novo Seguimento -
Segurança Eletrônica



14.3432-2003



www.paradigmasecursos.com.br



Rua Paraná, 281 - Centro - Marília/SP

Indicadores econômicos

OBS: índices atualizados até o fechamento desta edição, em 05/2018

Fonte: www.empresario.com.br/indicadores

COTAÇÕES	MAI.18	JUN.18	JUL.18	12 MESES
TAXA SELIC	0,52%	0,54%	0,57%	7,09 %
TR	0,0000%	0,0000%	0,0000%	0,00%
INPC	0,43%	1,43%	-	3,53%
IGP-M	1,38%	1,87%	0,59%	8,24%
TJLP	0,55%	0,55%	0,55%	6,90%
UFESP	R\$25,70	R\$25,70	R\$25,70	-
INCC-DI	0,23%	0,97%	-	3,64%
POUPANÇA	0,5000%	0,5000%	0,5000%	6,17%
IPCA	-	-	-	2,86%
FGTS	0,2466%	0,2466%	0,2466%	3,00%
ICV-DIEESE	0,07%	1,38%	-	4,24%

Salário Mínimo Estadual SP (R\$)

ATUALIZADO A PARTIR DE 18 DE JANEIRO DE 2018

1.108,38

Salário Mínimo Federal (R\$)

A PARTIR DE 1º DE JANEIRO DE 2018 (DECRETO PUBLICADO NO DIA 29/12/2017)

954,00

Os pisos salariais mensais mencionados acima são indicados conforme as diferentes profissões e não aplicam a trabalhadores que tenham outros pisos definidos em lei federal, convenção ou acordo coletivo e a servidores públicos estaduais e municipais, bem como a contratos de aprendizagem regidos pela lei federal nº 10.097/2000.

Comércio: Pisos Salariais criados pela convenção coletiva 2017/2018

FUNÇÃO	EMPRESAS GERAIS	ME C/ ADESÃO AO REPIS	EPP C/ADESÃO AO REPIS
SALÁRIO DE INGRESSO (POR 180 DIAS)	-	1.102,00	1.163,00
EMPREGADOS EM GERAL	1.352,00	1.239,00	1.295,00
OPERADOR DE CAIXA	1.450,00	1.347,00	1.393,00
FAXINEIRO / COPEIRO	1.190,00	1.108,00	1.139,00
EMPACOTADOR / OFFICE BOY	994,00	994,00	994,00
COMISSIONISTA	1.583,00	1.451,00	1.522,00
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	COM ADESÃO AO REPIS		
EMPREGADOS EM GERAL	R\$ 1.102,00		

Fonte: Sincomércio Marília

Imposto de renda

LEI FEDERAL Nº 12.469/2011 CÁLCULO DO RECOLHIMENTO MENSAL DA FONTE

BASES DE CÁLCULOS (R\$)	ALÍQUOTA	PARC. DEDUZIR
ATÉ 1.903,98	-	-
DE 1.903,99 ATÉ 2.826,65	7,5%	R\$ 142,80
DE 2.826 ATÉ 3.751,05	15,0%	R\$ 354,80
DE 3.751,06 ATÉ 4.664,68	22,5%	R\$ 636,13
ACIMA DE 4.664,68	27,5%	R\$ 896,36

*Deduções: A. R\$ 189,59 por dependente; B. pensão alimentar integral; C. R\$ 1.903,98 para aposentados, pensionistas e transferidos para a reserva remunerada que tenham 65 anos de idade ou mais; D. contribuição à previdência social; e. R\$ 3.561,50 por despesas com instrução do contribuinte e de seus dependentes. (lei nº 11.482/2007)

Contribuição dos segurados do INSS

(EMPREGADO, EMPREGADO DOMÉSTICO E TRABALHADOR AVULSO)

SALÁRIO DE CONTRIBUIÇÃO (R\$)	ALÍQUOTA PARA FINS DE RECOLHIMENTO AO INSS (1 E 2)
ATÉ 1.693,72	8%
DE 1.693,73 ATÉ 2.822,90	9%
DE 2.822,91 ATÉ 5.695,80	11%

*Os valores das tabelas foram extraídos da Portaria Ministerial MF nº 15, de 16 de janeiro de 2018 e terão aplicação sobre as remunerações a partir de 1º de janeiro de 2018.

1. empregador doméstico: recolhimento da alíquota de 12%, somada à alíquota de contribuição do empregado doméstico; 2. em função da extinção da cpmf, as alíquotas para fins de recolhimento ao inss foram alteradas de 7,65% para 8% e de 8,65% para 9% em 1º/1/08.



História

Em 2004 o então Grupo de Promoção da Acim lançou o mascote do comércio de Marília, o boneco “Sacolinha” que passou a desfilor pelos principais corredores comerciais da cidade chamando a atenção dos consumidores que frequentam as lojas da cidade, principalmente nas datas comemorativas durante todo o ano

Conselho da Acim promove encontro motivacional

Dezenas de mulheres empreendedoras da cidade de Marília e região estiveram reunidas nas dependências do Estoril Hotel, quando em dois períodos, manhã e tarde, compartilharam momentos de emoção, conhecimento e motivação, com exposição de temas bem oportunos para o empreendedorismo em geral. “Foi um encontro válido, que fortalece o trabalho da mulher empreendedora, que começa de forma ativa e contundente dentro da diretoria da Acim”, disse o presidente da Associação Comercial e Industrial (ACI) de Marília, Adriano Luiz Martins, satisfeito com o excelente encontro realizado pelo grupo recém formado na associação comercial. “Esse grupo terá uma missão importante, nesta gestão, em fazer com que a mulher tenha voz e vez em nossas atividades”, comentou o dirigente mariliense.

Com as presenças de: Joana D’arc Félix de Souza e Sheila Limão, o encontro foi um misto de lição de vida com depoimentos de sucesso na área empreendedora, além de conceitos importantes em gestão e relacionamentos. “Elas tiveram a oportunidade de refletirem sobre uma série de questões bem pontuais”, argumentou Manoel Batista de Oliveira, vice presidente da diretoria da Acim, presente no encontro. “O evento foi bem prestigiado com um bom número de mulheres que ainda não fazem parte do Conselho da Mulher Empreendedora”, falou a empresária Flávia Mascarim, uma das coordenadoras do encontro realizado em Marília, no último dia 18. “Estamos em formação do Conselho em nossa cidade que será praticamente

oficializado somente dia 14 de agosto no “Acim Connect”, que acontecerá no Golden Palace”, explicou a empresária que já faz parte do Conselho da Mulher Empreendedora da Associação Comercial e Industrial de Marília.

Durante aproximadamente 60 minutos a cientista e PHD em Química, pela Universidade de Harvard, Joana D’Arc Félix de Souza, uma das convidadas para explanação, comentou sobre a própria história de vida emocionando a todos pela simplicidade e grandes conquistas. “A cada dificuldade que a vida lhe colocava ela se superava e fortalecia”, admitiu Manoel Batista de Oliveira que se emocionou em alguns momentos e vibrou em outros. “Uma excelente história de sucesso”, afirmou o vice presidente da diretoria executiva, ao saber que o grupo feminino conta com aproximadamente 30 mulheres interessadas em fazer parte do conselho. “Foram mais de 70 empreendedoras no encontro, que ainda desconhecem o potencial do nosso grupo”, falou o dirigente com a expectativa de elevar o número de participantes para breve.

Certificada pela Leader Art International Self & Coach, e formada pela IBC com reconhecimento internacional e Praticitioner em PNL, Sheila Limão apresentou o tema: “Mulheres que fazem a diferença”, quando em aproximadamente 60 minutos “conversou” com as participantes sobre a presença forte e marcante que a mulher detém no mundo dos negócios. “Ela conseguiu não só mostrar como explicar a importância da mulher no mundo empreendedor”, apontou Manoel Batista de Oliveira ao lembrar da presença da própria Sheila Limão, no “Acim Con-

nect”, no dia 14 de agosto, no Golden Palace, como uma das expositoras ao lado de Leandro Karnal, Marcos Zanqueta, Carla Soares, entre outros, no encontro regional de empreendedores que a Acim está promovendo.

Para o presidente da associação comercial mariliense este grupo de mulheres empresárias que participará de forma efetiva no Conselho da Mulher Empreendedora da Acim está se preparando há meses e em breve concluirá o Estatuto e Regimento Interno do grupo, quando a diretoria executiva e consultiva serão constituídas. “Recentemente elas estiveram em Franca, participando de evento semelhante”, recordou Adriano Luiz Martins. “Queremos que este encontro em Marília, diante do sucesso obtido, se torne, também um evento anual em nossa cidade”, planeja o dirigente entusiasmado com a formação do novo conselho.



Mulheres Empreendedoras de Marília e região participam de encontro que deve ser realizado anualmente

BEM-VINDOS NOVOS ASSOCIADOS

ACIM
MARÍLIA/SP

- ANJOS COLCHÕES
- BLUEWEB TELECOM
- CESTA BÁSICA MARÍLIA
- CLÍNICA SORRISO
- CONSTRUTORA INOVAREE
- DOMOTYK ENERGIA SUSTENTÁVEL
- GICELIA GONÇALVES FERREIRA
- GOOD LANCHES MARÍLIA
- LOJAS ROTH
- MC FORROS E DIVISÓRIAS
- MERCEARIA E MARMITARIA TAISE
- ROPEL EMBALAGENS
- S.O.S ALERGIA
- SOROMED
- SORVETES BOLA DE PRATA
- SUPERMERCADO PREÇO CERTO
- SUPERMERCADO SANTA TEREZINHA
- SUPERMERCADOS KAWAKAMI



MERCOSISTEM

Sistemas e Consultoria para Gestão Empresarial

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

**CHEGOU A HORA DE
MUDAR SUA EMPRESA!**

14 3402-8484

www.mercosistem.com.br



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



ACIM-MED
MARÍLIA - SP

www.mutualde

CUIDAR DE VOCÊ ESSE É O PLANO



 acim.org.br

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

 **ACIM**

Consulte os diferenciais
exclusivos para associados

Unimed 
Marília