

Informativo

ACIAL

A Casa do Empresário

ANO 2015 • TRIMESTRAL • N° 10

10 de
maio



Dia das Mães



EDITORIAL



Consulte o SCPC
todos os dias e a
qualquer hora!

0800 70 740 24

sábados, domingos e feriados

E 3159-0120
faça a sua
consulta no
horário comercial.



www.acial.org.br

Foram três anos à frente da presidência da ACIAL das quais pudemos implantar várias ações, claro dentro das nossas possibilidades, para beneficiar os empresários de Lorena. Destaco os variados treinamentos, palestras e cursos oferecidos para a qualificação dos empreendedores e de seus funcionários. A parceria importante com o Sebrae-SP para uma atuação itinerante e as visitas em cada estabelecimento comercial, possibilitando aos nossos empresários a melhorar as ferramentas da sua gestão.

Para incentivo ao comércio tivemos promoções nas datas comemorativas como Dia dos Pais, Dia das Mães, a tradicional Festa do Dia das Crianças e a Parada de Natal com grande aceitação e participação da nossa população.

Outra atuação importante da Associação Comercial é junto aos Conselhos como o do Meio Ambiente, do Direito das Crianças e Adolescentes, da Educação, do Turismo, da Preservação do Patrimônio Histórico, Paisagístico e Cultural, da Segurança, da Comunidade, do Desenvolvimento Econômico do Município. Com apoio da nossa diretoria em parceria com outras instituições buscamos decisões positivas em benefício do comércio, dos serviços e da indústria de Lorena. Agora estamos debatendo a implantação da Lei Geral da Micro e Pequenas Empresas junto ao poder público municipal, com apoio da Câmara Municipal e do Sebrae-SP que pode vir somar com as leis de incentivos à vinda de novas empresas, como aconteceu com a Comil, lojas âncoras como É D+, e agora o Shopping que se beneficiam da mão de obra qualificada do nosso município, o que reflete nos números do Caged do Governo Federal. O trabalho das comissões requer dedicação, muita conversa, conhecimento e tempo para ser bem aplicado, como a mobilidade urbana que em parceria com a FATEA e UNISAL está em desenvolvimento. Muita coisa acontece dentro da nossa entidade que não aparece junto à sociedade, mas que é importante pois contamos com o apoio dos empresários associados para alcançarmos estas conquistas.

Apesar da situação econômica no cenário nacional, Lorena nestes últimos anos fez a sua parte correu atrás de investimentos, o setor econômico local sente os efeitos dos problemas brasileiros, mas não de forma tão grave como muitos outros municípios, justamente por ter trabalhado visando o seu crescimento nas áreas de comércio, indústria e serviços. Acredito que se não fosse este trabalho iniciado lá trás a situação do nosso setor produtivo seria muito pior, assim como do comércio. Ainda teremos crescimento, talvez num ritmo menos acelerado em razão da economia brasileira, mas Lorena tem se planejado para atrair novos negócios.

Para os próximos anos o desafio da ACIAL é participar deste fortalecimento empresarial de Lorena, atrair novos associados e promover a qualificação dos nossos empresários. Juntos somos fortes.

Sérgio Rocha
Presidente



EXPEDIENTE

Boletim Trimestral - Informativo ACIAL - Associação Comercial, Industrial, Autônomos e Liberais de Lorena

Endereço: Rua Cel. José Vicente, 132 - Centro - Lorena/SP
Tel.: (12) 3159-0120

Site: www.acial.org.br - e-mail: acial@acial.org.br

Presidente: Sérgio Rocha

Jornalista Responsável - Luciana Silva (Mtb. 25.317)

Impressão: i9 Design e Soluções Gráficas

Tiragem: 2.000 exemplares

Promoção

POUPAR NO

SICREDI

É TUDO DE BOM.

SICREDI VANGUARDA PR/SP

Aplicou, ganhou na hora!

POUPANÇA • DEPÓSITOS A PRAZO



Além de solidez, tradição e rentabilidade, **você ainda ganha prêmios.**

Saiba mais e confira o regulamento na sua unidade de atendimento.

Promoção válida para os associados da cooperativa Sicredi Vanguarda PR/SP, no período de 23/02/2015 até o dia 30/06/2015 ou até esgotarem os estoques. Consulte regulamento completo da promoção e condições de contratação dos produtos participantes nas unidades de atendimento da cooperativa Sicredi Vanguarda PR/SP. Imagens meramente ilustrativas. SAC Sicredi - 0800 724 7220 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria Sicredi - 0800 646 2519.



POLÍCIA MILITAR ALERTA PARA OS CUIDADOS NA HORA DAS COMPRAS

- 1) Evite fazer compras sozinho;
- 2) Prefira realizar compras durante o dia;
- 3) Prefira pagar com cheque ou cartão, para não ter consigo grandes quantias em dinheiro;
- 4) Não deixe a bolsa, carteira ou outros objetos comprados de forma descuidada. Mantenha sua atenção, nunca perca contato visual, deixe sempre próxima a você;
- 5) Evite aglomerações, inclusive em ruas ou lojas;
- 6) Procure fazer suas compras em dias e horários de menor movimento;
- 7) Evite retirar sua carteira em público, principalmente em bares, lojas, locais de grande movimento, etc;
- 8) Bolsas, carteiras ou sacolas de compras devem ser transportadas junto e a frente do corpo, para o lado de dentro da calçada;
- 9) Evite carregar muitos pacotes ou sacolas, para não chamar atenção e evitar ter as duas mãos ocupadas;
- 10) Desconfie de empurrões ou esbarrões;
- 12) Preferencialmente dê referências comerciais;
- 13) Mantenha atenção aos seus objetos pessoais (carteiras, bolsas, sacolas, etc);
- 14) Não perca as crianças de vista enquanto olha vitrines ou faz compras; Identifique crianças pequenas que estejam com você;
- 15) Evite utilizar jóias e roupas que



- chamem a atenção;
- 16) Use roupas leves e confortáveis;
- 17) Tenha dinheiro separado para pequenas despesas;
- 17) Leve consigo somente cartões e cheques necessários;
- 18) Separe dinheiro em diferentes bolsos, preferencialmente em bolsos da frente;
- 19) Avise imediatamente a perda, o roubo ou o extravio de cartões ou talões bancários;
- 20) Tenha muita atenção a pessoas estranhas que se aproximam;
- 21) Suspeite de atrações públicas (cantores e demais artistas). Elas podem servir para tirar sua atenção e facilitar uma ação criminosa;
- 22) Pague com cheque cruzado e nominal ou cartão, evitando, assim andar com quantias elevadas de dinheiro;
- 23) Cuidado no momento de efetuar o pagamento com cartões para evitar a clonagem. Não perca seu cartão de vista e certifique-se de sua utilização apenas na máquina de sua operadora;
- 24) Evite abrir a carteira em público. Se precisar fazê-lo, seja discreto e não permita que outras pessoas vejam seu conteúdo;

No caso de furto ou qualquer ocorrência policial, não perca tempo, comunique imediatamente à Polícia Militar mais próxima da área.

O seguro que você precisa tem endereço certo!



CENTRAL SEGUROS
Corretora de Seguros

A **CENTRAL SEGUROS** tem para você as mais variadas especialidades de seguros, com contratação simplificada, sem burocracia e muitas vantagens.

<p>Garantias básicas Pensão total do veículo Danos materiais corporais e acessórios.</p>	<p>Automóvel</p>	
<p>Um seguro desenhado para oferecer a mais ampla garantia nos casos de morte e acidentes pessoais, pois combina as coberturas que você precisa. Esse seguro pode ser estendido a toda família, com a inclusão do cônjuge e dos filhos no mesmo seguro do titular.</p>	<p>Residencial</p>	<p>Várias opções de contratação, ampla rede filial para o seguro de sua Residência.</p>
	<p>De Pessoas</p>	
	<p>Condomínio</p>	
	<p>Vida</p>	
	<p>Previdência Privada</p>	
	<p>Saúde Empresarial</p>	<p>Várias opções de contratação, ampla rede filial e assistência 24 horas. Os segurados ainda podem contar com centros médicos oferecidos por cada seguradora.</p>
	<p>Cascos</p>	
	<p>Aeronáutico</p>	
	<p>Agrícola</p>	
	<p>Transporte</p>	

Garantia
Riscos de Engenharia
Profissional
Empresarial
Consórcio

Seguro feito especialmente para pequenas e médias empresas. Oferece várias garantias em um só plano, para proteger seu patrimônio.

20 anos

Nossa equipe Sempre pronta para lhe atender



Trabalhando com as melhores seguradoras do mercado, levando a tranquilidade que sua família merece.
Solicite a visita de um dos nossos técnicos.

www.centralseg.com.br | centralseg@centralseg.com.br

Aparecida/Guaratinguetá
(12) 3133-8731 / 3122-5510
Lorena
Av. Peixoto de castro, 1561, V. Zélia
Fone (12) 3159-3535

POR QUE DEVO DOAR O MEU IMPOSTO DE RENDA?

R\$ 0,11, R\$ 0,09, R\$ 0,07. Caro leitor, você sabe o que estes valores representam? O que significam? Aumento do combustível? Conta de energia? Passagem do transporte coletivo? IPTU? Talvez não represente absolutamente nada, afinal o valor é ínfimo, concorda? E se você pudesse dizer a alguém o que fazer com este dinheiro, qual seria sua sugestão?

Talvez você pense: “Ahhh, com isso aí não dá nem para pensar em algo”. Pelo menos, este seria meu pensamento. Olhando bem para estes valores, realmente eles são insignificantes. O que fazer com menos de 10 centavos de real? Talvez você pergunte o que isso tem a ver com Imposto de Renda. Pasmem: estes valores tem tudo a ver com o Imposto de Renda, e também com nosso papel de cidadão. Explico: Os valores apresentados no início deste artigo representam o quanto nos é devolvido pelo Governo Federal, por intermédio do Fundo de Participação dos Municípios, a cada R\$ 1.000,00 pagos de imposto de renda. Isso mesmo, você não leu errado: de cada R\$ 1.000,00 pagos em Imposto de Renda, retornam para o município, centavos de real, dependendo de cada município.

No exemplo acima: o valor de R\$ 0,11 é o que retorna para cidades do porte de Blumenau, Chapecó, Criciúma, Itajaí, Jaraguá do Sul, Joinville, Lages e São José. Já o valor de R\$ 0,09, para cidades como Balneário Camboriú e Brusque. E o valor de R\$ 0,07, para cidades como Caçador, Camboriú, Concórdia e São Bento do Sul. O processo é o seguinte: O contribuinte (pessoa física e jurídica) paga ao governo federal IR pela DARE. Um percentual deste valor é destinado ao Fundo de Participação dos Municípios (FPM), onde os mais de 5 mil municípios

têm direito a uma pequena parcela.

Anualmente, o Tribunal de Contas da União (TCU) emite um quociente de participação para cada Estado e para cada município. Percebam que o funil vai ficando cada vez menor... até praticamente “minguar” quando chega ao município. Agora um pergunta importante: Será que esse valor vai financiar as necessidades do meu município? Responda em silêncio. Mas vamos pensar numa outra perspectiva. E se eu tivesse o poder de decidir sobre uma parte do meu Imposto de Renda? Em que município ele deve ficar? Em qual programa/projeto ser investido? Qual instituição beneficiar? Que tipo de ação eu apoiaria?

Caro leitor, eu quero dar-lhe uma boa notícia: Você tem este poder!!! No Brasil temos diversas leis de incentivo (Lei Rouanet, Lei do Audiovisual, Lei de Incentivo ao Esporte, FIA – Fundo da Infância e Adolescência, Fundo Nacional do Idoso, PRONAS – pessoas com deficiências, PRONON – ações de combate ao câncer), que nada mais são do que poder discricionário dado ao contribuinte, ou seja, eu, enquanto contribuinte posso destinar parte do meu IR utilizando as leis de incentivo. Mas, e os R\$ 0,11? Deixemo-los seguirem seu curso normal... Vamos falar em R\$ 60,00, para pessoa física, e R\$ 80,00 para pessoa jurídica? Não pense que escrevi errado. R\$ 60,00 de cada R\$ 1.000,00, que a pessoa física pode doar, ou seja, 6% em média, se analisarmos em percentual e 8% para pessoa jurídica.

Gostaria de propor ao leitor a seguinte reflexão: R\$ 1.000,00 terão de ser pagos de qualquer maneira. O desembolso é certo. Por que não usar do meu poder e destinar parte deste IR em



ações que conheço e que posso fiscalizar? Existe um abismo gigantesco entre o que é devolvido aos municípios e o que posso deixar no meu município: compare: R\$ 0,11 (0,01105%) ou R\$ 60,00 (6%).

Confesso que o 6% sempre me pareceu muito pouco para doar. Mas diante desta nova perspectiva e valores, a minha visão mudou, e ficaria feliz se o leitor assim também entendesse. Estamos às vésperas da entrega da declaração da pessoa física. Ainda é possível utilizar-se deste poder discricionário. Aproveite o momento e utilize-o. Não vai doer nada a mais no seu bolso. Procure seu contador!

Até 30 de abril a pessoa física pode destinar este 3% para o Fundo da Criança e do Adolescente de Lorena, depois deste prazo é possível destinar a parte do imposto do ano que vem. Entre em contato com a ACIAL ou com o Conselho Municipal da Criança e do Adolescente para saber mais.

Autor: Loriberto Starosky Filho é Doutorando em Administração e Mestre em Contabilidade.



DICAS ORIENTAM VAREJISTAS A VENDER MAIS NO DIA DAS MÃES E NAMORADOS

O Dia das Mães e Dia dos Namorados se aproximam e é a oportunidade de aumentar as vendas, conquistar e reter novos clientes.

Pensando nisso, o Sebrae-SP elaborou dicas para aproveitar a data comemorativa e elaborou o guia “Venda Melhor” uma importante ferramenta para auxiliar o empresário a se planejar.

Confira dicas do Sebrae-SP para vender mais nas datas comemorativas:

- O cliente quer ser percebido e valorizado: seja exclusivo ao seu cliente, ouça-o com cuidado, identifique suas necessidades e demonstre interesse real em atender às suas demandas;
- Redes Sociais: As redes sociais são grandes parceiras na promoção de sua empresa, especialmente em datas comemorativas. Dê prioridade aquelas mais utilizadas. Convide o cliente para visitar a empresa e ofereça uma senha para garantir um brinde ou desconto especial.
- Mailing list/cadastro: Faça uma relação de clientes com fichas, cadernos ou no computador desde o início do negócio. A clientela cativa recomenda seu negócio espontaneamente. Quanto maior o cadastro, maior o lucro com a



clientela cativa. Se ainda não fez, comece agora mesmo;

- Invista na vitrine: ela é elemento mais importante para atrair consumidores. Uma vitrine tem 30 segundos para provocar o interesse, despertar o desejo e levar à ação. Ouse na composição da vitrine, mas evite excessos para não gerar poluição visual;
- Planeje a localização dos produtos nas gôndolas, prateleiras, expositores, cabides, araras, ilhas e pilhas. Considere características físicas: tamanho, peso, cor, numeração e a necessidade ou não de cuidados especiais como refrigeração;
- Vale Presente: Comprar presente

não é uma tarefa fácil. Que tal então oferecer um vale presente para facilitar a tarefa do comprador e do presenteado?

- Brindes: Um brinde alegre, promove, facilita a venda e ainda faz o cliente carregar sua marca onde quer que ele esteja. Oferte-os também como vantagem extra e dê desconto para compras acima de determinado valor. É uma ótima maneira de atrair mais clientes.

- Atendimento geral: Facilite a circulação dentro da loja. Organize a fila do pacote. Preocupe-se com o caixa. Não deixe nada para última hora. Faça um check-list dos equipamentos antes de abrir o estabelecimento.

Certificado Digital

e-CPF
Certificados Digitais CPF-Símbol para Pessoa

e-CNPJ
Certificados Digitais CNPJ-Símbol para Pessoa

DESCONTOS ESPECIAIS PARA ASSOCIADOS

Mais segurança e rapidez para o seu negócio.
www.acial.org.br

ACIAL

O que você precisa saber antes de fazer um financiamento

O financiamento é o crédito para quem quer antecipar uma compra, como uma casa ou um carro, e também a formação na faculdade. Mas esta deve ser uma decisão tomada com cuidado porque compromete o orçamento por um bom tempo.

Para fazer uma boa escolha, confira as dicas e conquiste seu sonho!

- 1) O financiamento compromete parte da renda por muitos anos, avalie antes se você precisa realmente assumir este compromisso;
- 2) Não considere apenas os valores da parcela, estude as taxas e os juros que estão na prestação;
- 3) Se você fez todas as contas, os planejamentos e o teste, mas o valor do financiamento que conhece pesa

muito no bolso, chegou o momento de procurar outros bancos onde você pode fazer esse crédito. Os juros e as taxas variam conforme a instituição e podem fazer diferença nas parcelas.

- 4) Tenha sempre uma reserva financeira, em caso de imprevisto você conseguirá pagar a dívida;
- 5) Faça o planejamento de gastos extras ao financiamento. Por exemplo, se você financiar um carro, deve calcular o que vai gastar com combustível, IPVA, seguro e manutenção;
- 6) Se perceber que será difícil pagar esse valor, faça um teste: por três meses guarde o dinheiro que corresponde ao valor da parcela e veja na prática o quanto o pagamento afetaria as suas contas;

Para a segurança dos



empreendedores o SCPC tem relatório de crédito mais completo que permite conhecer o perfil de risco dos consumidores antes de fechar o negócio. Basta inserir o CPF ou nome + data de nascimento que o sistema informa as dívidas vencidas e não pagas, ações, os últimos consultantes e a participação do CPF consultado em empresas e em falências, seja a pessoa acionista, sócia ou administradora. O maior benefício: redução de inadimplência e maior credibilidade do negócio.

Se o seu filho acredita em um futuro melhor para todos, ele já é um Cidadão do Mundo.

Get up e traga-o pra viver o mundo inteiro sem legenda.

**TURMAS PARA CRIANÇAS
A PARTIR DE 3 ANOS**

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA SEU FILHO



VOCÊ CIDADÃO
DO MUNDO.

3153-2115

INGLÊS | ESPANHOL | INTERCÂMBIO
www.yazigi.com.br

**GET UP
KIDS**

ANIVERSARIANTES

Maio

01/05 - Elza R. Figueiredo - Auto Posto Avenida
02/05 - Elisabete M. da Silva - Casa Elisabete
03/05 - Alexandre Luiz S. Rabello - Bazar Rejan
04/05 - Armando M. Souza - Armando M Souza
08/05 - Guilherme Mendes Eskelsen - Eskelsen
14/05 - Marcelo A. S. Torres - Triangulo A. Educacionais
14/05 - Marcello Ferreira Bellini - MBD Informática
18/05 - Maria Aparecida Gomes - Ikebana Flores
1805 - Mariangela Pereira - Chut's Presentes
20/05 - Sergio G. O. Pereira - Anaser
20/05 - Adriana Nascimento Borges - Borges Material Elétrico
21/05 - Claudemir D. Buosi - Central Minérios Lorena
21/05 - Silvia Aparecida Pinheiro - Silvia Pinheiro
22/05 - Elso Xavier Pereira - Libcan Integradora
22/05 - Lamarck de A. Gonçalves - Imobiliária Lamarck
25/05 - Vidal Serpa Leite - Triangulo A. Educacionais
27/05 - Ricardo Ferraz - Escritório Reunidos

28/05 - Maria Piedade R. da Silva - Avenida Pneus
30/05 - Paulo Alberto Barbeta - BMG Cargas

Junho

01/06 - Vania A. Coura Guimarães - CEI São Francisco de Assis
02/06 - Maristela R. G. G. da Silva - Stylus
03/06 - Francisco E. G. Fonseca - Valecap
06/06 - Marcos Roberto R. Scapini - Casa São Marcos
06/06 - Orlando Lucio Macrini - Revalle Veículos
07/06 - Adriano Souza Pires - Driline Sport Wear
08/06 - Adriano Rodrigues - Kauai
08/06 - Alexandre M. Eskelsen - Eskelsen
11/06 - Ivo Malerba - Drogany I
12/06 - Simone Aparecida A. Bonfim - Lorenfer
13/06 - José Antonio Mantovani - Cicle Peças
13/06 - Jorge Antonio Malerba - Auto Posto Malerba
13/06 - Rogério Mariano Rodrigues - Imobiliária Estrutura
13/06 - Vera Lucia R. Scapini - Casa São Marcos
15/06 - Ricardo Romeu da Silva Moreira - Ricardo R. S. Moreira
18/06 - Denise A. M. S. F. Gonçalves - Dom Bosco Imóveis
19/06 - Carlos R. Lescura - Berçário

Balãozinho
19/06 - Daniela Custódio Pugliesi - Precisa Cobranças
21/06 - Ester Benedita da Silva - Kelly Presentes
21/06 - Luiz G. O. Maia - Lorensseg
22/06 - Cleberson R. A. Costa - Loja da Dita
23/06 - Luiz Claudio O. Nunes - Loren Rodas
28/06 - Elísio José S. Silva - Portu Brasil

Julho

02/07 - Elisa Isuzu K. Ito - Lojas Japonesas
03/07 - Bruno de Assis Mello - Resistence
06/07 - Jussara P. Santos - JG Relojoaria
09/07 - Joaquim P. Barbosa - Farma & Cia
09/07 - José Eduardo A. Ribeiro - Nossa Ótica
10/07 - Luiz A. C. Vieira - Seculum
12/07 - Guiomar S. M. Pereira - R & G Contabilidade
15/07 - Paulo Sergio M. Reis - Pinha
16/07 - Manoel P. de Oliveira - Lorentur
18/07 - Sonia Maria L. da Silva - Criares Andaimos
24/07 - João Bosco A. Almeida - Casa Albano
25/07 - Fátima L C G Silva - Auto Posto Santa Edwidges
26/07 - Carlos E C Brandão - Imobiliária Millennium
27/07 - Rosali N C Almeida - Kadu Honda
31/07 - Osmir L. Figueira - Osmir Modas

“O espírito empreendedor está em nós e acreditamos que é em conjunto que se alcança mais. Somando força, podemos reverter crises, organizar ações e explorar melhor as oportunidades.

É por isso que somos associação: para integrar e unir e, assim, representar e desenvolver. Nossa força vem de cada um dos nossos associados, independente do seu porte e setor. Ela vem do compromisso dos nossos colaboradores e voluntários em mais de 400 associações que cobrem nosso Estado.

Com muita ética e transparência, construímos, ajudamos a crescer, representamos, informamos e formamos. Fazemos acontecer. Temos uma longa história de realizações. Juntos, já fizemos muito para nossas cidades, e ainda vamos fazer muito mais. Somos a Associação Comercial de São Paulo, e nossa força é ser...

A alma paulista/Fonte de inspiração/voz que representa e luta/justa/livre,/ que constrói o futuro.”

Paulo Goulart



Pense Nisso. Associe-se!

Conheça todas as vantagens que sua empresa e seus funcionários podem ter. Agende uma visita: 3159-0120