

## NATAL ILUMINADO

# Acim e Prefeitura fecham acordo



*Mário Bulgareli e Sérgio Lopes Sobrinho definem o Natal Iluminado de 2008*

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), Sérgio Lopes Sobrinho se diz entusiasmado com o novo projeto de ornamentação pública que será inaugurado no dia cinco de dezembro, com o Natal Iluminado de 2008.

Serão três modelos de enfeites, de acordo com a Rua ou Avenida, de acordo com os postes de iluminação pública. Um conjunto de enfeite será colocado nas avenidas: Sampaio Vidal,

Tiradentes, João Ramalho, Durval de Menezes, Esmeraldas e João Martins Coelho. Outro tipo de enfeite será instalado nas ruas: Mauá, Nove de Julho, Maranhão, São Luiz e nas avenidas: República, Brigadeiro Eduardo Gomes e João Calimam. Um terceiro tipo de enfeite será montado nas ruas: Nove de Julho, Prudente de Moraes, Quatro de Abril, Coronel Galdino de Almeida e no calçadão híbrido da Rua São Luiz.

Os prédios públicos: Prefeitura, Teatro e Biblioteca, receberão enfeites especiais como tem sido em todos os anos, por estarem na região central, fazerem parte da história da cidade e ainda por chamarem a atenção pela arquitetura. A Praça Saturnino de Brito, na Avenida Sampaio Vidal, será enfeitada com a montagem de uma árvore de Natal de 14 metros de altura com sete de largura, além da seringueira centenária, tombada como patrimônio público, naquela praça, que pela primeira vez receberá enfeites natalinos, fora o presépio a ser criado. As novidades deste ano são enfeites nas avenidas: Tiradentes, Durval de Menezes, Esmeraldas, João Martins Coelho, Brigadeiro Eduardo Gomes e João Calimam. A Rua Mauá, na frente da Galeria Atenas, novamente está incluídas na programação do Natal Iluminado.

## LISTAS TELEFÔNICAS

# Alerta sobre comportamento inadequado

*Página 03*

## CONTRIBUIÇÃO SINDICAL

# Pagamento de taxa é facultativo

*Página 05*

## CONTRA DENGUE

# Acim quer evitar epidemia no centro

*Página 07*

## COBRANÇAS INDEVIDAS

# Boletos falsos voltam a ser enviados

*Página 11*

## OPINIÃO:

## A crise e o Natal

O Natal é mágico em todos os sentidos. Não é a questão do clima, ou até mesmo a espiritualidade que ficam aflorados nesta época do ano. Mas o comerciante, de uma maneira geral, espera com grande expectativa esta época do ano, pois, é o melhor momento de vendas. O consumidor compra de qualquer maneira, desde que encontre preços competitivos e qualidade de atendimento.

No mês de dezembro o clima natalino estimula as pessoas a comprar e vender, nesta época do ano ouso em dizer que não há quem não venda no mês de dezembro. Se isso não acontecer é porque o preço está elevado ou o atendimento não é o adequado. No Natal sempre existe alguém que queira oferecer presente para uma pessoa especial.

A mídia de uma maneira geral procura índices que mostrem crescimento ou queda no volume de vendas. Costumo dizer que o melhor termômetro é observar o comércio e ver consumidores com sacolas em mãos. Quanto mais sacolas, mais sinais de que as lojas estão vendendo. Observem também os caminhões de entregas, pois, naturalmente, quanto mais caminhões carregando ou descarregando mercadorias, também demonstram que as vendas estão aquecidas. Consumidores na rua, nos shoppings e

nas galerias é o melhor índice de volume de vendas.

Este ano será a primeira vez que teremos vendas no Natal com o calçadão híbrido na rua São Luiz e também com a nova iluminação pública nas principais ruas do centro comercial. Sem dúvida alguma será um diferencial que o consumidor irá perceber, pois haverá mais espaço, segurança e conforto para que a população em geral possa visitar lojas, escolher produtos e passear com a família.

Não tenho dúvida alguma de que o volume de vendas deste ano será maior do que a do ano passado, como sempre acontece, apesar da crise anunciada com alarde pela mídia em geral, que

pode atrapalhar um pouco, mas não acredito que influenciará sobremaneira, até porque, dinheiro circulará e quem souber atrair o consumidor, levará vantagem.

Sempre digo que a Acim tem compromisso em atrair consumidores local e regional para as lojas localizadas nas ruas, nas galerias e nos shoppings. Quem tem que fazer com que o consumidor entre na loja e compre é o logista com a equipe de vendedores. Qualidade no atendimento e preços competitivos são os quesitos procurados pelos consumidores. Venderá mais, quem atender melhor e tiver bom preço.



*Sérgio Lopes Sobrinho é presidente da Acim e vice-presidente da Facesp*

## EXPEDIENTE

NOTÍCIAS DA ACIM, órgão informativo da Associação Comercial e Industrial de Marília.

Rua 24 de dezembro, 678 - Bairro Alto Cafezal - CEP 17.500-060 - Marília - São Paulo - Brasil  
Site: www.acim.org.br - E-Mail: acim@acim.org.br  
Telefone: (14) 3402 3301

Filiada a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)

## DIRETORIA EXECUTIVA

Sérgio Lopes Sobrinho (Transportadora Sabiá de Marília Ltda) - **Presidente**; Mauro Celso Rosa (Iris Rosa Produtos Eletrônicos Ltda - **Vice-Presidente**; Romildo Raineri Junior (Milfac Factoring Mercantil Ltda) - **Segundo Vice-Presidente**; Ailton Bezerra da Silva (Patibum Modas Ltda) - **Terceiro Vice-Presidente**; Manoel Batista de Oliveira (Manoel Batista de Oliveira - ME) - **Secretário**; Maria Aparecida Jorge Castro (Maria Aparecida Jorge Castro - ME) - **Segunda Secretária**; Cesar Jorge Elias José (Sport Shop de Marília Representações) - **Tesoureiro**; Waldemar Rodrigues (Camila Rodrigues Marília ME) - **Segundo Tesoureiro**; Taicir Khalil (TPC Soluções em Informática S/C Ltda) - **Presidente do SPCP**; João Gonçalves (Raminu Comercial Ltda) - **Presidente da Acim-Med**.

## CONSELHO FISCAL

Ivan Jacinto Zochio (Hidraulica HPM Comercial Ltda), José Roberto Guimarães Torres (Dallas Auto Posto de Marília Ltda), Roberto Borghette de Melo (Toca Administração de Imóveis), Luiz Alberto Minei Masatomi Minei Drogarias Ltda), Luiz Carlos de Macedo Soares (Fundação de Ensino Eurípedes Soares da Rocha) e Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil (Loja Ao Preço Fixo de Marília Ltda).

## CONSELHO CONSULTIVO

Daniel Alonso (Casa Sol Materiais para Construção) - **Presidente**, Elisa Vianna de Lima Pigozzi (Optica Líder de Marília Ltda) - **Vice-Presidente**; Adalberto Dezotti de Oliveira (Adalberto Dezotti de Oliveira ME), Aparecida Peres Frendenberg (Aparecida Peres Frendenberg ME), Benedito Antonio Freire (Comasa Comercial Mariliense de Automóveis), Carlos Alberto Lopes Pinto (Cantina Mamma Mia de Marília Ltda), Claudemir Torres Prizão (Loja Alba de Marília Ltda), Diogenes Pardo (Pardo & Cia Ltda), Nair Sumie Katakura (Salutar Saúde Ocupacional), Fabiane Kabbach de Castro (Hotel Max Plaza de Marília Ltda), Fabiano Ueda Simensato (A Cosmetil de Marília Ltda), Francisco Donizete Campos Granado (Granado & Marques Comercial Ltda), Heloisa Pardo Lopes (Maricopos Distribuidora de Copos Marília Ltda, Humberto Ferreira da Luz (Tecidos e Confeccões A Sensação Ltda), Ilma Maria Aires de Lucena (Eufrásio Fotoacabamento de Marília Ltda), Irma de Oliveira Lopes (Maia Materiais Eletro Técnica Ltda), Izabel Cristina Peres Burin (Izabel Cristina Peres Burin), João Marcelo Guilherme Gonçalves Raminu Comercial Ltda), José Marques Beato (*in memoriam*) (JM Beato Produções S/C Ltda), José Rubis Garla (Marilan Alimentos S/A), Marco Aurélio Batista Lopes (Transportadora Sabiá de Marília Ltda), Maria Tereza Amaro da Silva Marques (Auto Mecânica Nossa Senhora Aparecida), Marli Aparecida Espadoto (Marli Aparecida Espadoto ME), Odair Aparecido Martins (Odair Pneus Ltda), Sandra Márcia Bouche Cardoso (Móveis Cardoso & Cardoso Marília ME), Sílvia Elena Zam Biava (Biava Comercial de Marília Ltda), Solange Sayoko Nakamura Sasaki (Sasaki & Cia Confeccões Ltda ME), Sueli de Fátima Caetano Falcão (Falcão Figueiras e Cia Ltda), Vera Lucia Gomes de Melo (Vera Lúcia Gomes de Melo ME) e Wanderley Martins Mendes (Instituição Mariliense de Educação e Cultura S/C Ltda).

## SUPERINTENDENTE

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

## EDIÇÃO E PRODUÇÃO

Eficaz Comunicação Empresarial S/C Ltda - Marília/SP  
E-mail: marcio@medeiros.jor.br

## IMPRESSÃO

Impressora Marília S/C Ltda

## TIRAGEM

2.000 exemplares gratuitos

## LISTAS TELEFÔNICAS

# Alerta sobre comportamento inadequado

O presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), Sérgio Lopes Sobrinho, faz um alerta aos comerciantes associados, no sentido de tomarem muito cuidado com uma empresa de publicidades que diz promover uma Lista Telefônica que ainda será editada, que vem telefonando para os comerciantes de Marília de forma inadequada. “A abordagem é errada, a forma é agressiva e principalmente coagindo o comerciante a assinar um documento mal elaborado”, alertou o dirigente que constantemente vem chamando a atenção dos empresários para esse tipo de golpe que aproveita o vacilo do comerciante. “A pressão é exatamente para ganhar no erro do empresário”, avisou.

Neste caso da empresa que vem abordando os comerciantes marilienses, que nunca editou uma Lista Telefônica em Marília, é de telefonar para a loja, confirmar os dados e de forma imediata é enviado, por fax, um contrato mal elaborado em que confunde na parte do pagamento. “As pessoas imaginam que devam pagar uma parcela, mas na verdade se comprometem em pagar 12 parcelas do mesmo valor”, alertou Sérgio Lopes Sobrinho, que foi vítima da tentativa de golpe, quando esta empresa ligou para a Acim e tentou aplicar a propaganda enganosa por R\$ 120,00 que seriam pagas em 12 parcelas iguais. “Além disso, nossa funcionária foi ameaçada”, acusou ao se indignar com o comportamento do golpista.

Como é de praxe, os dados da empresa que tentou fazer a Acim de vítima

foram levantados e realmente o CNPJ, o telefone, o endereço, o nome da empresa e até de seus respectivos sócios, conferem. No entanto, a forma de abordagem é que é inadequada. “Num primeiro momento, achamos que se tratava do atendente mal preparado, mas em seguida outros comerciantes fizeram reclamação semelhante, valendo o alerta aos demais empresários que poderão ou que foram abordados”, falou Sérgio Lopes Sobrinho. “O importante é que todos estejam atentos e na dúvida não assinem nada”, aconselhou o dirigente que pede atenção para: boletos bancários indevidos, contratos de publicidades fictícios, cobranças de impostos que não existem, mensalidades de entidades fantasmas ou aquisição de produtos que não foram pedidos.

Na opinião do presidente da Acim não se deve generalizar. “Existem empresas sérias, corretas e éticas em todos os segmentos comerciais”, disse. “Mas o comportamento das ruins é que generalizam negativamente e os bons, normalmente pagam pelos maus”, opinou ao sugerir sempre a atenção e que todo documento duvidoso, que se perca um tempo conferindo os dados e constatando as informações, para não arrepende-se depois. “É melhor dedicar um tempo confirmando, do que perder dinheiro e tempo, querendo corrigir um erro que não tem volta”, ensinou.

Em virtude do grande número de reclamação, seja ao telefone ou no atendimento público na sede da Acim, a orientação é para



Atendente da Acim recebe telefonema estranho. Era um golpe de propaganda enganosa

que não se pague absolutamente nada, sem antes verificar o contrato assinado entre as partes. Qualquer dúvida não efetue o pagamento.

# SCPC

**SOLUÇÕES | PESSOA FÍSICA**

NÃO FAÇA NEGÓCIOS SEM ELE.

**SCPC | Serviço Central de Proteção ao Crédito**  
 Informações para tomada de decisão sobre a concessão de crédito para pessoas físicas no maior banco de dados eletrônico de registro de débitos do país e o único com abrangência nacional.

**SCPC | CHEQUE**  
 Oferece maior proteção às empresas que recebem cheques como forma de pagamento a vista ou pré-datado. É o mais completo e seguro serviço de informações de cheques do Brasil.

**SCPC | CHEQUE+**  
 Todo conteúdo do produto SCPC | CHEQUE, com um plus de informações on-line diretamente das Instituições Financeiras conveniadas, baseadas nos dados do cheque consultado.

**SCPC | INTEGRADO**  
 Reúne em uma única resposta as informações obtidas no SCPC e no SCPC | CHEQUE.

CONSULTE  
 NOSSOS AGENTES  
 DE NEGÓCIOS.  
 (14) 3402-3300  
 (14) 3402-3303

## CALÇADÃO HÍBRIDO

### Comerciantes pedem prolongamento na Rua São Luiz

Um grupo de comerciantes esteve na sede da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), reunido com o presidente da entidade, Sérgio Lopes Sobrinho, discutindo a possibilidade do prolongamento do Calçadão Híbrido na Rua São Luiz, para os quarteirões 1100 e 1200. A principal Rua do centro comercial da cidade conta com oito quarteirões com as calçadas estendidas e a passagem de um carro em fila. “Vamos iniciar os procedimentos do projeto, para execução somente no ano que vem”, disse o dirigente que gostou da iniciativa dos comerciantes, porém, relevou a questão das vendas de final do ano. “Neste momento, por causa das chuvas e do Natal não é hora para obras no centro comercial”, falou ao ser apoiado pelos comerciantes visitantes.

O Calçadão Híbrido é uma iniciativa desenvolvida pela Acim, numa parceria entre a Prefeitura de Marília e os comerciantes localizados no trecho construído. “Seguimos um cronograma de obras com o alargamento das calçadas, troca de tubulação terrestre de água e esgoto, instalação de hidrante, iluminação pública especial, calçamento padronizado, ornamentação e sinalização”, disse Sérgio Lopes Sobrinho ao destacar alguns detalhes do

pacote fechado criado para o desenvolvimento do Programa Calçadão Híbrido. “O investimento é dividido entre os parceiros”, frisou ao ressaltar a necessidade de unanimidade na aceitação entre os comerciantes do projeto já formatado.

No encontro realizado na sede da Acim a obra executada, até então, foi elogiada e os próprios comerciantes beneficiados constataram melhoria no atendimento ao consumidor. “Ficou seguro, bonito e hoje é uma obra necessária para o centro comercial”, confirmou Clau-

dinei Simão, comerciante com lojas instaladas na Rua São Luiz. “O centro ficou moderno, atrativo e bem simpático”, completou Luis Borguetti, que também participou do encontro. “O importante é que o comerciante observe a obra como forma de melhorar o potencial de vendas dos estabelecimentos que estejam na Rua São Luiz”, frisou Sérgio Lopes Sobrinho.

Na opinião do presidente da Acim será preciso, no ano que vem, desenvolver um planejamento em outras ruas do centro comercial,

para a implantação do calçadão híbrido. “Comerciantes das ruas nove de julho e Prudente de Moraes estão se mobilizando no sentido de articular o investimento naquelas ruas”, avisou Sérgio Lopes Sobrinho que considera o alargamento das calçadas necessário para a segurança, comodidade e estímulo para os consumidores. “Sem contar o embelezamento e a volta das famílias passeando no centro comercial”, opinou ao prometer expandir o Projeto do Calçadão Híbrido no centro da cidade.



Reunião na sede da Acim inicia ampliação do calçadão híbrido no centro comercial

Certificado Digital

ASSOCIADO TEM DESCONTO

- ▶ Desburocratize Processos
- ▶ Simplifique Procedimentos
- ▶ Segurança e Sigilo na Internet



**CONTRIBUIÇÃO SINDICAL**

# Pagamento de taxa é facultativa

A Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), encaminhou às associações comerciais paulistas, uma instrução do Instituto Jurídico da entidade, em que explica a questão da cobrança de contribuição sindical, confederativa, assistencial e associativa. “A contribuição social não tem natureza tributária”, disse o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), Sérgio Lopes Sobrinho ao receber a consulta de número 140/08 da Facesp que orienta sobre esta questão. “Esta taxa é uma contribuição convencional, combinada entre as partes e não compulsória”, disse o dirigente.

Segundo o presidente da Acim as receitas a que os sindicatos fazem jus são destacadas no artigo 548 da Consolidação das Leis do trabalho (CLT). Assim sendo, as contribuições confederativas, assistenciais e associativas, só ocorrem por vontade do associado (empregado ou empregador), manifestada através de autorização por escrito. “So-

mente a contribuição sindical é que é amparada por Lei, pelo artigo 545 da CLT”, explicou o dirigente. “É importante que isso fique claro para os empresários, pois existe muita confusão neste sentido”, disse o dirigente mariliense.

A consulta feita pelo Instituto Jurídico da Facesp é assinada pelo consultor tributário, Jaerson José Alves Cavalcante e pelo superintendente jurídico da Facesp, Carlos Celso Orcesi da Costa, ao comentar sobre o direito de livre associação e sindicalização. O documento recebido pela Acim afirma: a contribuição assistencial que está sendo exigida de todas as associações comerciais de São Paulo, através de correspondência dirigida pela Federação do Comércio do Estado de São Paulo, não deve ser paga, a não ser por decisão de cada associação individualmente. Referida contribuição é voluntária, daí que o recolhimento não é obrigatório. “Até mesmo as associações comerciais estão sofrendo com isso”, acrescentou Sérgio Lopes Sobrinho, ao procurar informar os

empresários e as associações comerciais da região.

Esta orientação por parte da Acim se deve ao fato de que a carga tributária é elevada e muitas vezes o empresário paga taxas sem saber do que se trata. “Taxa é sempre facultativa, enquanto que imposto, como o nome afirma, é imposto pelo Governo e ai sim é obrigatório”, comentou o presidente da Acim que é também o vice-presidente da Facesp. “Nos dias de hoje é de fundamental importância que o empresário seja organizado e bem assessorado na parte adminis-

trativa”, comentou Sérgio Lopes Sobrinho, que foi consultado por alguns comerciantes sobre o assunto, e desta forma, resolveu se informar, através dos advogados que formam o Departamento Jurídico da Facesp. “Muita gente faz confusão, e outras pagam sob pressão, pois a lei que rege os sindicatos não é muito clara”, falou ao se informar e alertar os empresários. “É preciso avaliar o custo benefício do pagamento”, avisou. “Pagar por pagar, não me parece uma atitude viável nos dias de hoje”, opinou o dirigente ao ser informado.



*Sérgio Lopes Sobrinho, presidente da Acim, faz alerta sobre a contribuição facultativa*

## DINHEIRO

## Comerciantes pedem moedas para facilitar troco

Os comerciantes da cidade de Marília estão sentindo a falta de troco nas vendas, reforçando o pedido da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), para que a população em geral ponha as moedas em circulação. “Com a extinção da nota de um real pelo Banco Central, os lojistas já começam a sentir a diferença”, disse o presidente da entidade, Sérgio Lopes Sobrinho, ao conversar com um grupo de comerciantes associados. “Falta o troco miúdo”, falou ao perceber a generalização da reclamação neste sentido. “Os consumidores precisam utilizar mais as moedas”, sugeriu o dirigente.

Pesquisas já demonstraram que o consumidor brasileiro não gosta de carregar as moedas no momento de efetuar uma compra. A argumentação é o peso, pois, naturalmente quanto mais moedas, mais pesado fica, em virtude de que o papel nada é percebido. “Não é muito fácil conseguir notas de dois reais”, disse o tesoureiro da Acim, o comerciante César Jorge Elias José que percebe esta dificuldade no próprio comércio que administra na região central de Marília. “A maioria dos consumidores aproveita as compras de R\$ 1,99 para trocar notas altas, principalmente as de R\$ 50 e R\$ 100”, falou ao observar este tipo de comportamento entre os consumidores.

Para o dirigente no começo do mês, época em que as pessoas recebem os salários, se torna mais complicada conseguir troco miúdo. “Realmente, falta troco e as notas estão se tornando raridade”, diz o diretor da Acim ao afirmar que tem sido constante trocar dinheiro no banco todas as semanas. “É preciso conscientizar o consumidor da importância das moedas para o comércio”, defendeu o dirigente da Acim ao propor uma ação neste sentido por parte da associação comercial. “As lojas populares são as que mais sofrem com o desaparecimento das notas de R\$ 1”, defendeu.

A Casa da Moeda do Brasil (CMB) parou oficialmente a produção das cédulas de R\$ 1 em 2005, com um total de 150 milhões de novas notas, mas no ano seguinte, para aproveitar o material (papel-moeda e tinta), foram lançadas mais quatro milhões de cédulas. No mesmo ano, o Banco Central cesou a fabricação das moedas de 1 centavo. Uma das explicações para a extinção das notas é a vida útil das cédulas, que se deterioram em cerca de 13 meses. Muitas não chegam nem à metade disso, devido à falta de cuidado que os brasileiros costumam tomar com as notas, frequentemente amassadas, dobradas, rabiscadas e até coladas com adesivos.

Segundo o Banco



César Jorge Elias José, tesoureiro da Acim, percebe a falta da Nota de um real no comércio

Central cerca de 80% das novas notas são produzidas exclusivamente para substituição. Já o prazo de validade das moedas é bem maior. Para durarem os cerca de 30 anos previstos, basta não serem expostas à corrosão e à ferrugem.

**MAIS CÉDULAS** – Com a inflação sob controle e com baixo índice de desemprego, a população se mostra mais confiante em gastar. Essa mudança econômica e de comportamento obrigou o BC

a dispor de maior volume de dinheiro circulante. Em 1994, primeiro ano do real, existiam 994 milhões de notas no mercado, correspondentes a R\$ 9,5 bilhões. Hoje, o número de cédulas em circulação é de 3,9 bilhões, que equivalem a R\$ 101,6 bilhões. Os cálculos apontam para um aumento médio de 363% no número de notas em circulação no País, e o valor monetário das notas disponíveis atingiu 911% de acréscimo em um período de 14 anos.



## LEI GERAL

### DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

SE É PELA PEQUENA EMPRESA É PELO BRASIL










**CONTRA A DENGUE**

# Acim quer evitar epidemia no centro

A Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), está preocupada com o risco de epidemia de dengue no centro comercial de Marília. Reunião neste sentido aconteceu na sede da entidade entre o Secretário Municipal da Saúde, Júlio Zorzeto; o Secretário Municipal do Verde e Meio Ambiente, Mário César Vieira Marques, e o presidente da Acim, Sérgio Lopes Sobrinho, quando houve uma ampla discussão neste sentido, principalmente com objetivo de conscientizar os comerciantes da região central, para evitar fiscalizações e multas por órgãos fiscalizadores. “O caso é sério e preocupante”, admitiu o dirigente que foi informado do risco existente na cidade, sendo o centro comercial um dos maiores potenciais ao perigo.

Segundo o Secretário Municipal do Verde e Meio Ambiente para haver casos de dengue é preciso que existam: o vírus, as pessoas

e o mosquito. “O vírus não tem como interferir nos”, disse. “As pessoas, não existe como evitar que elas se movim e n - tem”, completou. “Mas o mosquito tem como eliminarmos e evitar que ele surja”, apontou ao mostrar dados estatísticos de casos, desde a grande epidemia nacional em 2000 até a mais



*Reunião na sede da Acim apresentou radiografia preocupante sobre a dengue no centro comercial*

recente, em 2007. “O risco em Marília é da dengue hemorrágica”, afirmou ao apontar a possibilidade do município ter até 300 casos de óbitos, se algo radical não seja feito no combate contra o surgimento da dengue. “Não podemos deixar que isto aconteça”, completou Júlio Zorzeto, Secretário Municipal da Saúde, preocupado com o assunto.

Em recente pesquisa realizada no centro comercial da cidade de Marília, no mês de outubro, visitando 212 imóveis, o maior índice de avaliação entomológica foi por con-

tanta campanha, informação, demonstração e denúncias de que vasos e plantas devem ter atenção intensificadas”, alarmou Mário César Vieira Marques, ao dizer que observações constantes no centro comercial por via aérea e terrestre tem sido feito com frequência por parte dos órgãos públicos.

Sérgio Lopes Sobrinho demonstrou preocupação com os dados e disse

que a Acim fará uma campanha específica entre os comerciantes associados. “Algo precisa ser feito para que não tenhamos uma epidemia no centro comercial”, falou ao observar o trabalho desenvolvido pela Prefeitura de Marília que mostra a resistência na adesão dos cuidados contra a dengue por parte dos comerciantes e a resistência deles em retirarem criadouros do mosquito nos quintais. Segundo a legislação estadual, a Lei 12.342 (artigos 347, 351, 354, 355) e a Lei 10.083 (artigo 110, penalidades artigos 112 e 122) permitem notificação e multa após três dias para o comerciante infrator. “Não queremos isso para o comércio de Marília”, disse o presidente que estuda a possibilidade de criar uma Comissão de Trabalho na Acim especificamente para cuidar do combate contra a Dengue. “Vamos pessoalmente falar para os comerciantes”, prometeu.



ta de pratos e pingadeira de vasos com 35,4% dos casos, estando às bromélias em segundo lugar com 10,7% dos casos existentes. “Nos dias de hoje é inadmissível esses dados com

Informamos que para o melhor atendimento voltaremos a operar com os números anteriores.  
Veja abaixo a descrição dos números de telefone.

<b>SCPC - Call Center</b> (14) 3402-3300 (14) 3402-3303	<b>Secretaria</b> (14) 3402-3301
<b>ACIM MED</b> (14) 3402-3302	<b>Tesouraria</b> (14) 3402-3307
	<b>URA (para consultas SCPC)</b> (14) 3402-3304

Precizou, Marília com.  
**ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARÍLIA**  
www.acim.org.br e-mail: acim@acim.org.br

## PROGRAMA EMPREENDER

# Núcleo setorial recebe capacitação profissional

O Programa Empreender desenvolvido pela Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), numa parceria entre a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) e o Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (Sebrae), vem reunindo semanalmente na sede da entidade associativista, empresários dos ramos de auto mecânica e de ópticas da cidade de Marília, dentro das ações destes dois núcleos setoriais que estão em andamento. O grupo formado por auto mecânicas recebeu recentemente a capacitação profissional de empresas nas áreas de pas-



As reuniões do Programa Empreender são na Acim e abertas para qualquer interessado

tilhas de freios e embreagens, enquanto que os empresários de lojas ópticas estão concluindo a etapa de

planejamento.

Segundo o presidente da Acim, Sérgio Lopes Sobrinho, este programa visa reunir empresários de um mesmo segmento e discutir de forma coletiva os problemas comuns na busca de soluções em conjunto. “É mais fácil, mais detalhado e muito mais em conta”, afirmou o dirigente que considera o Programa Empreender de fundamental importância para novos e antigos empresários. “Para os mais novos é novidade, enquanto que para os mais experientes são novas alternativas”, disse o dirigente que vem acompanhando a performance de ambos os grupos em desenvolvimento na entidade.

Recentemente os empresários do núcleo de auto mecânica, denominado de Intermec, esteve se reunido na sede da Acim para palestras de capacitação profissional com uma empresa paulistana na área de pastilhas de freio e outra empresa no ramo de embreagens. Os participantes do núcleo tiveram a oportunidade de convidar os funcionários das oficinas para serem preparados por estas duas empre-

sas. “Isto faz com que as auto mecânicas se tornem mais capacitadas, profissionalmente, oferecendo um serviço de qualidade no mercado”, afirmou Giane Faccin, coordenadora do Programa Empreender da Acim. “Constantemente o grupo Intermec vem realizando eventos desta natureza”, disse ao demonstrar um dos focos do grupo, em termos de capacitação de mão-de-obra.

O grupo formado por empresários na área de comercialização óptica está concluindo a etapa de mapeamento, cadastramento, e planejamento estratégico, para iniciar a próxima temporada com ações efetivas. “Esse núcleo é mais recente e no início o trabalho é mais burocrático e didático”, explicou Giane Faccin ao colocar-se a disposição de outros segmentos comerciais que queiram se organizar. “A Acim está aberta a montagem de novos grupos, desde que, haja interesse de um determinado número de empresários de uma mesma área”, falou ao ressaltar que para esses dois núcleos em desenvolvimento, em qualquer momento, qualquer interessado pode participar. “O fato dos núcleos estarem em andamento, não quer dizer que eles são fechados”, afirmou ao deixar o telefone: 14 3402 3301 para mais informação a respeito.

Para a temporada de 2009 o desejo da diretoria da Acim é criar mais dois núcleos setoriais, com a manutenção dos atuais. “Para isso é preciso saber qual segmento tem o desejo de se organizar”, alertou Sérgio Lopes Sobrinho, presidente da Acim.

**ACIM-MED**  
MARÍLIA - SP

Plano de Saúde com cobertura ambulatorial e hospitalar com obstetrícia, destinado aos proprietários de empresas associadas, seus dependentes, funcionários e a população em geral.

**Vantagens:**

- 10 consultas/ano;
- Livre escolha entre os médicos cooperados;
- Atendimento em consultórios particulares com hora marcada;

**Urgência e Emergência:**

- Atendimento em todo Brasil, nos hospitais ou pronto atendimento convênio com a Unimed.

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MARÍLIA

# Novos Sócios

Empresas que se associaram na Acim nos meses de outubro e novembro de 2008:

- Adonis Sider
- Castadelli Aquecedores
- Cia do Suco
- Circuit Moto Pecas
- Computadores & Cia
- Dju Modas
- Effata Informatica
- Equus
- Estacionamento Central de Marilia
- Gdk Confeccoos
- Gemim Cosmeticos
- H & K Eventos
- Intercine Video Locadora
- Kamyplast Embalagens
- La Spezia
- M & B Fashion
- Marcia Modas
- Maxilabi
- M.F. Rural
- Mr. Kitsch
- Multipratica
- Nadal Pecas Automotivas
- Naturalle
- Opções Presentes
- Optica Brasileira
- Pagamento Digital
- Petshop Au-Au & Cia
- Placocenter
- Planeta Oculos
- Prosper Alimentos
- Raise & Cia
- Rbv - Rede Brasileira de Veiculos
- Rel D Ouro
- Renata Presentes
- Restaurante Do Derobio
- Shopping Popular
- Supermercado Nosso Pao
- Target Lanhouse E Informatica
- Tel Aviv Materiais de Construção
- Vision
- Visual Midia
- Vitrine Modas
- 99.Moveis Usado

# Aniversariantes de Dezembro

01/12 Rafael Francisco Ferreira Claudio Da Silva Pereira Plinio Junior Rodrigues Souto	Eron Roberto Garcia Martins Ezequiel Alves Damaceno Francisco Quirici Netto Gabriel Abdul Massih Neto Luiz Chiesa Marcia Barion De Padua Rosa Da Silva Oliveira De Moraes Neuza Soares	Fernando Aparecido Chiaramonte Genivaldo Da Silva Josefa Alves De Freitas Bissoli Milton Isamu Kuroda Wagner Pereira De Souza
02/12 Edilene Regina de O Silveira Ocanh Eduardo De Mello Pereira Maria P N de Oliveira Kuniyoshi Nilton Alves Rodrigues Ronaldo Monge	11/12 Claudio Marvulo Eliana Maria De Carvalho Mendonca Joyce Dos Santos Maran Maria E N dos Santos Farripas Tania Mara Freire Marconato	21/12 Alvaro Alessandre Fonseca Boica Edvaldo Jose Da Silva Ricardo De Mello Modesto
03/12 Hilda Oliveira Mensalieri Julio Hatsuyoshi Suenaga Maria Luiza Sampaio Sidinei Custodio Demori Silvia Regina Modelli	12/12 Alba Abreu Prizao Albino Alexandre De Pauli Josiane Cristina Mosca Yoshimi Marli Aparecida Espadoto Paulo Querino Da Paixao	22/12 Fabiano Henrique Marques Jose Maria Delcim Marcia Maesta Apelbaum
04/12 Danubia De Oliveira Spila Luisa Helena Zafred Marcelino Marcio S Kawamoto Paulo Rodrigues Da Costa Pedro Jose De Souza Junior Reinaldo Fernandes Rosane De Fatima Lima Rabelo	13/12 Carlos Akira Aoyagi Daiane Xavier De Souza Fabiola Meirelles Costa Lucia Maria Vicentino Natal Bergamo Neto Nely Regina Sartori	23/12 Adailton Moreira Alves Antonio Vicente Ferreira Celia De Fatima De Oliveira Darcy Gonçalves Ricardo Sato De Oliveira Wanderley Martins Mendes
05/12 Adriana Cristina Guimaraes Antonio Gregorio Neto Carlos Miranda Virissimo Geraldo Pelegrine Marcelo Luiz Dos Santos	14/12 Wagner Fernandes Silverio Rolando Battistetti Filho	24/12 Ademir Natal Raimundo Alexandre Pavan Andreia Oda Hirose Luciano Rossi Taicir Khalil Mario Minoro Toyama Natalina Cruz De Haidar Jorge Paula Zorzeto Torrente
06/12 Abilio Kempe Alencar Lima Cesar Augusto Bettini Claudia Maria Andrade Sichciopi Maria Tereza A da Silva Marques Roberto Bovolin	15/12 Ana Maria Ramires Fantacini Andre Moya Neto Catarina Manoel Balhe Joni Botelho De Carvalho Marcelo Merigue Maria Ongaratto Chiesa	25/12 Guido Modelli Mara Sandra Mastrofrancisco Do Maria Alice Stefanini Rodilha Maria Cristina Teixeira Da Silva Natalino Pravato Nilce Rodrigues De S de Campos
07/12 Bianca Rodrigues Barrionuevo Bruno Rosseto Pravato Marco Aurelio Batista Lopes Maria Emilia C Minzon Anversa Norival Cordeiro Paulo Francisco Alpino Hila	16/12 Fabio Hiromu Dalmazzo Nowaki Gustavo Esteves Quiquinato Joao Paulo Schmidt Da Silva	26/12 Jean Nantes Pito Patricia Brandao Simoes Benetti Tito Baia Da Silva
08/12 Ana Cristina da Silva Dirceu Amoris Francisco da Silva Jose Thomas Mascaro Jovelina De Souza Kenia Dayhana de Oliveira Rossi Leandro Miranda Marcio Martins Rosicler Roberto Da Silva	17/12 Andre Luis Soares Moita Miguel Argollo Ferrao Junior	27/12 Tsuneyoshi Ibara
09/12 Adilson M de Freitas Miranda Antonio Carlos Vidal Divani Abolis Bastos Helio Correa Fonseca Idelson Torres Siqueira Jose Eduardo Da Silva Juliana Cristina B Bruno Marcio Mesquita Serva Milton Silverio Accetturi Junior Valeria Cristina Guelfi Pinto	18/12 Amanda L Fernandes Tamiao Edson Marin De Mattos Izabel Cristina Peres Burin Marcia Idalgo G Carneiro Nelson Lucas Arraes Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil Suby Khalil Abud Ahamad Zelinda Margarida Destro Furco	28/12 Augusto Bertini Liria Eliene Chahade Baldi Elza Innocente Carneiro Glauco Maldonado De Azevedo Jose Antonio Gasparini Nicola Jose Reverete
10/12 Claudemir Ruy	19/12 Gilberto Abbonizio Gilberto Antonio Temple Luciane Ruzza De Souza Luiz Carlos Lopes Martins Marcelo Justiniano Alves Selma Cristina Daniel Sueli De Fatima Caetano Falcao Vicente Pereira De Souza Filho Willian Cesar Marcheti	29/12 Luiz Carlos Bernardes Ladeira Marco Tadeu M de Carvalho Maria Eliane Goncalves Colhados Silvia Cristina Sandrim Telma Maria B Castro de Padua Zenaide da Silva Siqueira
	20/12 Edvaldo Vanderlei Festucci	30/12 Ana Leda Higa Derci Comandini Maria Isabel De Matos
		31/12 Carlos Eduardo Livero Claudia Carolina Manoel Balhe Susana Granado Montini Vania Mara Crispim

**CONGRESSO CACB****Falta de crédito é tema central de discussões**

O superintendente da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), José Augusto Gomes, participou da 18ª Edição do Congresso Brasileiro da Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB), realizada em Porto Seguro, na Bahia, quando elegeram a falta de crédito como o principal desafio para combater os efeitos da instabilidade financeira mundial sobre o Brasil. “A falta de crédito foi o foco principal das discussões em plenária”, disse o dirigente local que considerou válida a presença no evento, em virtude de avaliar a performance da entidade mariliense no contexto nacional e observar sugestões para serem analisadas pela diretoria da Acim, com novos serviços.

O presidente da CACB, Alencar Burti, durante a abertura do evento ressaltou a preocupação em alguns pontos da economia brasileira. “Não pode faltar dinheiro para os setores imobiliário e automobilístico”, alertou o dirigente. “Se não houver recursos para o financiamento, o País pode parar”, frisou o presidente da CACB, que acumula os cargos de presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) e da Associação Comercial de São Paulo. A queda conti-

nuada dos juros, aumento das linhas de crédito para os exportadores brasileiros e discussão das reformas trabalhista, política e tributária, foram algumas das sugestões apresentadas no evento na Bahia.

Segundo José Augusto Gomes um documento foi elaborado no encontro, denominado como a Carta de Porto Seguro, com os detalhes sobre os debates sobre as discussões nos ambientes político e econômico e os reflexos nas micro e pequenas empresas de todo o País. “A Carta de Porto Seguro faz uma série de sugestões ao governo para enfrentar a crise econômica internacional e ações que contribuam para incentivar o desenvolvimento bra-

sileiro”, comentou José Augusto Gomes, ao participar do Congresso Brasileiro da CACB, que reuniu mais de 800 empresários, em Arraial D’Ajuda, Porto Seguro, Bahia.

**INCENTIVO**

O 18º Congresso da CACB foi também palco de premiações das melhores práticas de gestão das micro e pequenas empresas. Foram apresentados mais de 70 projetos inscritos no Prêmio Empreender. Para o secretário de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Edson Lupatini, ações como o Projeto Empreender, uma parceria da CACB com o

Sebrae, estão conseguindo reduzir no País o índice de empresas que vão à falência nos primeiros cinco anos de atuação. Para o diretor técnico do Sebrae, Luís Otávio Gomes, o Brasil é uma das 10 nações de maior empreendedorismo no mundo, com destaque para a atuação das mulheres empresárias, atualmente responsáveis por 38% dos novos empreendimentos brasileiros. Durante o Congresso, foi realizado o 6º Encontro Nacional da Mulher Empresária e houve a posse das presidentas dos conselhos estaduais da Bahia, Distrito Federal e São Paulo. “Vamos criar um conselho deste em Marília”, avisou o superintendente ao comentar sobre o grupo feminino.



*Congresso debateu assunto de interesse da micro e pequena empresa*



## COBRANÇAS INDEVIDAS

# Boletos falsos voltam a ser enviados

Como tem se tornado freqüente no comércio de Marília, sempre nas datas próximas ao início da segunda quinzena de cada mês, um elevado número de boletos falsos são encaminhados aos comerciantes marilienses, como forma de ser aplicado um golpe antigo, porém, de fácil assimilação das vítimas. “O golpista aproveita a ansiedade do empresário em liquidar as dívidas, e muitos pagam sem saber do que se trata”, explicou o vice-presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), Mauro Celso Rosa, que em todos os meses recebe reclamações neste sentido, de cobranças bancárias inexistentes e indevidas, encaminhadas ao comércio em geral. “A idéia do golpista é aproveitar a confusão”, avisou.

Segundo o dirigente no período de maior intensidade de cobranças, o golpista envia pelo correio com anuência de uma instituição bancária, uma cobrança em nome de uma instituição falsa, cobrando uma quantia sem critério e sem explicação. O comerciante afoito em se livrar das cobranças acaba pagando uma cobrança bancária imaginan-

do se tratar de algo sério e necessário, mas que se trata de um golpe. “Uma vez fazendo o pagamento, nunca mais o dinheiro é recuperado”, avisou o vice-presidente da Acim que insiste em orientar os comerciantes associados de que não pague nada sem saber a origem.

São muitos os comerciantes que procuram a Acim para serem informados sobre entidades que surgem como cedente na cobrança bancária. Outros comerciantes associados procuram a entidade para tentar reaver o dinheiro pago, enquanto que a maioria faz a denúncia como forma de alertar os demais. “É impressionante como é possível haver comerciante que titubeia e acaba efetuando o pagamento”, lamentou o vice-presidente da Acim que freqüentemente faz o alerta para que o empresário não efetue qualquer pagamento duvidoso. “Ao receber a cobrança bancária, independente de quem seja, procure o documento que determine a contratação do serviço ou compra de algum produto”, ensinou ao acrescentar as cobranças de impostos e parcelamento de instituições financeiras, para serem averiguadas constan-



Mauro Celso Rosa faz o alerta contra as cobranças bancárias falsas.

temente. Como forma de reforçar as denúncias a Acim tem recolhido algumas cobranças indevidas para ajudar na documentação de processo jurídico contra essas instituições falsas, por parte da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (FACESP). “Para o golpista quanto maior forem a confusão e a desorganização do lojista, melhor”, falou. “Por isso a necessidade do comerciante estar atento, organizado e só pagar aquilo que tem certeza”, comentou ao reafirmar a sugestão para que o comerciante ignore e não pague qualquer cobrança bancária duvidosa, ou em nome de entidade desconhecida.

“Procure a Acim, pois temos um banco de dados com os nomes de todas as entidades falsas que costumam enviar esse tipo de cobrança indevida”, informou Mauro Celso Rosa, ao demonstrar não ser novidade esse tipo de golpe, porém, ele é aplicado com muita regularidade. “A informação é a principal arma contra a ação desses bandidos”, falou ao perceber que somente com comerciantes bem informados e atentos o golpe não funcionará. “Porém, não é o que acontece na totalidade, por isso é sempre bom chamar a atenção de todos os lojistas”, disse ao ressaltar a importância do comunicado geral aos associados.



*Empresários nos ramos de: lojas ópticas, materiais de construção e auto mecânica, já conhecem a força do Programa Empreender. Se você quer aprender a se organizar e trabalhar de forma coletiva, procure a Associação Comercial e viabilize a formação de outro grupo de trabalho. Só seremos fortes se formos unidos.*

# SANTA CASA DE MARÍLIA Comunidade vai escolher as cores do prédio

A diretoria da Santa Casa de Marília vai lançar uma campanha junto a comunidade mariliense, para decidir qual a cor da nova pintura do prédio do hospital, em comemoração aos 80 anos de atividades na cidade. O objetivo é fazer com que a população, de uma maneira geral, participe das atividades comemorativas, sendo esta uma delas. “Vamos solicitar das pessoas a sugestão para que façamos algo que agrade a maioria”, disse o provedor do hospital, o empresário Milton Tédde, que esteve reunido com o presidente da Associação Comercial e Industrial de Marília (Acim), Sérgio Lopes Sobrinho, que será o parceiro na execução deste projeto. “Vamos contar com o apoio do comércio local para ajudar na escolha da cor oficial dos 80 anos”, disse o dirigente hospitalar.

No encontro realizado na sede da Acim foram apresentadas três propostas a serem apreciadas pela comunidade, com as cores: azul, verde e bege. O pensamento dos dirigentes é de criar postos de recepção em shoppings, galerias e em locais estratégicos do comércio em geral, recolhendo vo-

*Reunião discutiu e criou idéias para campanhas de melhorias na Santa Casa de Marília*



tos da população. “A cor que for mais votada será a cor do prédio da Santa Casa”, anunciou a superintendente do hospital, Kátia Ferraz Santana, presente na reunião realizada na sede da Acim. “Durante esta campanha vamos mostrar o potencial da Santa Casa, além de esclarecer questões que muitas vezes a população tem dúvidas sobre o atendimento Sus do hospital”, comentou o tesoureiro da Irmandade da Santa Casa de Misericórdia

de Marília, Norival Carneiro (Nori), também presente no encontro realizado na Acim. Até o dia 15 de dezembro a cor será conhecida.

O presidente da Acim definirá os locais onde uma equipe da Santa Casa de Marília ficará temporariamente recolhendo as sugestões e esclarecendo a população. “Este prédio da Santa Casa é um patrimônio da cidade”, disse entusiasmado o presidente da Acim ao elogiar a idéia e a estratégia apre-

sentada na reunião. “Quanto maior o envolvimento da comunidade melhor é a participação das pessoas nas questões de sus-tentabilidade do hospital que é da cidade”, completou Sérgio Lopes Sobrinho que apresentou idéias para campanhas de arrecadação de recursos para uma série de obras necessárias de infra-estrutura na Santa Casa. “Vamos elaborar uma ação entre amigos na cidade em favor do hospital que atende Marília e região, e nada mais justo que todos tenham a chance de ajudar”, opinou ao propor idéias que serão analisadas pela diretoria da Irmandade.

Uma reunião com as assessorias da Acim e Santa Casa deve acontecer nos próximos dias para a definição das ações executivas quanto a campanha de definição das cores do prédio. “Após a definição da cor padrão, vamos manter contato com empresários no ramo para conseguir doação para o material necessário para a pintura de todo o hospital, em abril, mês de aniversário de 80 anos da entidade”, explicou o provedor Milton Tédde que gostou do envolvimento da Acim.

## Calendário do Comércio

Dezembro de 2008						
D	S	T	Q	Q	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3
08 - Imaculada Conceição - 25 - Natal						

Das 9 as 17 hs.  
 Das 9 as 22 hs.  
 Das 12 as 18 hs.  
 Das 9 as 13 hs.  
 Fechado  
 Das 8 as 18 hs.