

FILIADA À FACESP

**ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL**

ACIAS

SALTO

(11) 4602-6767 - [www.aciasalto.com.br](http://www.aciasalto.com.br)

Revista Digital

# ACIAS

Fevereiro  
2022

## É HORA DE PLANEJAR

Aproveite esse início de ano e planeje as  
ações para seu negócio!

# Palavra do Presidente

Planejar. Toda ação em busca de um resultado necessita de planejamento, pois é através dele que podemos mensurar os resultados e alinhar as próximas ações.

O que não é medido não pode ser melhorado, por isso é importante o planejamento de cada etapa, para ajustar a rota sempre que necessário.

Nós da ACIAS estamos empenhados em planejar e construir um futuro próspero a todos os nossos associados, e dentro de nossos objetivos, fazer o melhor para alcançar o sucesso.

Wladimir Lara - Presidente



**Novo  
horário**



# ACIAS

**Horário de funcionamento:**

**De segunda à sexta-feira: Das 8:00h às 18:00h**  
**Aos sábados e feriados: Fechado.**

# Encontros

Saiba um pouco mais sobre as reuniões e encontros que ocorreram no mês de janeiro



## Visita do Presidente da Associação de Laranjal Paulista

Na manhã do dia 13/01 recebemos em nossa sede o Presidente da Associação Comercial da cidade de Laranjal Paulista Sr. Danilo José Franguelli, dando as boas-vindas a 2022 e fortalecendo nossa parceria.

Presentes ACIAS: Presidente Sr. Wladimir Lara, Vice-Presidente Sr. Paulo Takeyama e Gerente Neila Pranstetter.

## Palestra Empresário Rico x Empresário Pobre

Na noite de quinta-feira dia 20/01 realizamos a Palestra EMPRESÁRIO RICO X EMPRESÁRIO POBRE, conduzida pelo Sr. César Henrique, que trouxe para os participantes as diferenças marcantes entre os comportamentos dos empresários que desenvolvem bons resultados dos que não conseguem atingir suas metas, apresentando também o

Programa comportamental Desafio Empreendedor.

Presentes ACIAS: Presidente Sr. Wladimir Lara, Vice-Presidente Sr. Paulo Takeyama, Diretores Murilo Grivol e Renata Oliveira, estavam presentes.

As inscrições foram produtos de limpeza e higiene pessoal, que foram destinadas a Casa Naim Salto.

Agradecemos imensamente a participação de todos, Gestores, Empresário e equipe.

Apoiadores: ACIAS, The Place Sistemas, TranSom Áudio e música, FTP Locações - Locadora de Containers, Passo a Passo Calçados e Salto Lar.



## Planejamento ACIAS 2022

No dia 21/01 recebemos o Sr. Maurício Hiromi Matsumoto do Sebrae em nossa sede, fizemos o primeiro contato para o planejamento da ACIAS deste ano de 2022.

Presentes ACIAS: Presidente Sr. Wladimir Lara, Vice-Presidente Sr. Paulo Takeyama e Gerente Neila Pranstetter.



**4 de Fevereiro**

# DIA MUNDIAL DO CÂNCER

O Câncer é a doença que mais cresce no mundo todo.

A melhor maneira de tratar é a  
**PREVENÇÃO**



- 👤 Faça exames regularmente
- 👤 Pratique exercícios
- 👤 Mantenha uma dieta saudável
- 👤 Não ingira muita carne vermelha, álcool e não fume



**5 de Fevereiro**

# Dia Nacional da Mamografia

## Como prevenir

### Fatores de risco

- Casos da doença na família.
- Primeira gestação após os 30 anos.
- Não ter tido filhos.
- Primeira menstruação precoce.
- Menopausa tardia.
- Obesidade.
- Uso de álcool.
- Uso de cigarro.

- Coma alimentos que contenham vitamina A e reduza as gorduras.
- Mantenha o peso normal.
- Evite a primeira gestação após os 30 anos e só tome hormônios com acompanhamento médico.
- Realize o autoexame mensal, porém, o mais importante é o exame médico anual e a mamografia.  
Havendo casos de câncer de mama na família, use esse conhecimento para buscar orientação médica, principalmente, após os 30 anos.

# É hora de planejar

Aproveite esse início de ano e planeje as ações para seu negócio!



Após um ano difícil, social e economicamente, é tempo de se organizar e pensar nos próximos passos do seu negócio. Seja para retomar o crescimento ou expandir as operações, o planejamento comercial de 2022 é fundamental para a retomada econômica.

É o momento oportuno para traçar um plano estratégico nesse início de ano, compreendendo em qual patamar a empresa se encontra e onde deseja chegar. E, nesse caminho, analisar ações e processos a serem melhorados, além de tendências de mercado que podem gerar grandes oportunidades.

## **Identifique o cenário atual da empresa**

Não dá pra saber pra onde ir, sem saber onde está.

O primeiro passo para estruturar um planejamento eficiente é compreender como a empresa encerrou financeiramente o ano anterior. E, de forma honesta, avaliar a receita gerada, número de clientes impactados, número de novos clientes, capital de giro, entre outros pontos. Assim, você poderá estabelecer qual estratégia financeira é a mais adequada e quais pontos exigem atenção e mudanças.

A photograph showing a group of business professionals in a meeting. One person is pointing at a laptop screen displaying a bar chart, while others look on. In the foreground, a person is holding a clipboard with documents. The scene is set in a modern office environment.

# É hora de planejar

## **Esteja atento ao mercado**

Como anda o mercado dentro do seu segmento de atuação? Entender quais aspectos impactaram economicamente o setor no ano anterior e quais exigirão atenção em 2022 é parte essencial do planejamento estratégico.

Assim, você poderá compreender quais são os pontos fortes e fraquezas da sua empresa, além de descobrir novas oportunidades de negócio. Busque por ideias inovadoras, tecnologias que podem ser aplicadas no seu negócio e avalie quais funcionam para os seus objetivos.

## **Defina objetivos a curto e longo prazo de forma clara**

Estratégias, investimentos, capacitação de funcionários, infraestrutura. Estes são alguns dos aspectos fundamentais para o sucesso de um planejamento comercial. Após avaliar minuciosamente o cenário da sua empresa, comece a estipular os objetivos a serem buscados e em quanto tempo.

A meta é aumentar o número de vendas, o faturamento, melhorar o atendimento? Anote todos os desejos para o ano, e avalie o prazo para chegar ao objetivo: longo, médio ou curto prazo.

## **Conheça o seu cliente**

O bom relacionamento com a sociedade é decisivo para o sucesso de uma empresa. Por meio das redes sociais, o público se tornou ainda mais ativo em sua comunicação com as marcas. Seja por meio da interação com conteúdos, elogios ou críticas, ele tem a possibilidade de se manifestar acerca dos desejos e vivências com o seu negócio. Ouça o que ele tem a dizer. O que eles precisam? De que forma o seu produto/serviço pode auxiliá-los no cotidiano? A forma como você se relaciona com eles é positiva? O mesmo é válido para fornecedores, parceiros estratégicos e possíveis investidores.

## **Se adapte**

Passamos por profundas mudanças nas relações de trabalho e no funcionamento de empresas e indústrias de todos os setores. Seja pela adoção do trabalho remoto ou pelas exigências dos órgãos de saúde, a adaptabilidade foi capacidade primordial para gestores e colaboradores.

Estar preparado para novas mudanças já é uma habilidade primordial do novo empreendedor, a capacidade de adaptação virou pré requisito essencial aos negócios.

Pesquise, invista e fique atento as transformações do mercado, assim como na evolução das espécies, a empresa que melhor se adapta as mudanças é a que evolui.



# É hora de planejar

## Programe ações sazonais

Principalmente para o comércio, as datas sazonais são grandes impulsionadoras de vendas, fazer um planejamento de marketing para essas datas, ajuda a fortalecer sua estratégia de vendas. Abaixo segue um modelo de datas sazonais mais comuns para o comércio.

## Calendário Sazonal do Comércio

Datas que podem ser feitas ações promocionais

<b>Janeiro</b> Férias Volta as aulas	<b>Fevereiro</b> Dia do Esportista Carnaval	<b>Março</b> Dia Internacional da mulher	<b>Abril</b> Páscoa Dia do frete grátis
<b>Maio</b> Dia das Mães	<b>Junho</b> Dia dos namorados	<b>Julho</b> Dia do amigo	<b>Agosto</b> Dia dos Pais
<b>Setembro</b> Dia do Cliente	<b>Outubro</b> Dia das Crianças	<b>Novembro</b> Black Friday Cyber Monday	<b>Dezembro</b> Natal



MASTER CHASSI CABINE

desconto de  
**até 26%**

90 dias de carência da primeira parcela  
+ revisões inclusas

[www.valecrenault.com.br](http://www.valecrenault.com.br)

 (11) 97153-4010

CAMPINAS | (19) 3037-3200

JUNDIAÍ | (11) 2152-3200

SOROCABA | (15) 2102-3200

VALINHOS | (19) 3849-0225



Imagem ilustrativa

\*Consulte condições na concessionária



**RENAULT**  
PRO+

# Volta as aulas



## Cuidados que devemos ter com as crianças devido ao Covid-19

Acontece durante essa e as próximas semanas o início do ano letivo e a retomada das atividades das crianças nas escolas. . A maior parte dos estados não vai exigir comprovante de imunização dos estudantes ou não fará disso um impeditivo para frequentar as aulas. Esse é o cenário perfeito para muitas dúvida e preocupação em pais e responsáveis, e foi pensando na segurança de todos que separamos alguns cuidados essenciais nessa nova fase:

1-A recomendação é que crianças que tiveram contato próximo com positivado fique em casa de quarentena até a realização do teste.

2-O uso de máscara e distanciamento social ainda são importantes devido a taxa de transmissão do novo coronavírus ser alta. Em momentos de alta transmissão, todos os cuidados devem ser incentivados, independente da vacinação.

3-Informe sempre seu filho sobre os riscos de contaminação pelo coronavírus para que ele possa se cuidar longe de sua presença

4-Envie uma garrafa de água na mochila para que ele evite contato direto com o bebedouro.

5-Coloque também na mochila uma máscara reserva e o álcool em gel, incentivando o uso em sala de aula

Para que esse retorno seja tranquilo é essencial que todos sigam as normas de segurança, visto que a nova variante Ômicron se espalha rapidamente e precisa de atenção redobrada.

# Indicadores econômicos

Você sabe o que são indicadores econômicos e qual a importância deles para o seu comércio?

Os indicadores econômicos são fundamentais para que as empresas tenham um planejamento estratégico que ajude a conduzir as suas atividades no dia a dia. Acompanhe alguns índices importantes para o comércio varejista.

## ICC

Índice de Confiança do Consumidor



O Índice de Confiança do Consumidor (ICC) registrou alta de 0,6 pontos no final de 2021 ficando em 75,5 pontos

**75,5 PTS**

No total acumulado a queda foi de 2,6 pontos.

## Geração de empregos

Comércio

Dezembro/2021



O Brasil terminou o ano de 2021 com saldo positivo de 2.730.597 vagas de emprego com carteira de trabalho assinada.

**20.699.802 admissões**

**17.969.205 desligamentos**

O comércio foi responsável por 643.754 vagas:

**4.889.494 admissões**

**4.245.740 desligamentos**

## IPC

Índice geral de preços ao consumidor - Janeiro / 2022



O IPC subiu 0,40% em janeiro deste ano, uma leve queda em comparação a dezembro, quando o índice ficou em 1,08%.

**+0,40%**

As maiores altas foram puxadas por:

- combustíveis e lubrificantes
- passagens aéreas
- combo de telefonia, internet e TV
- alimentos para animais domésticos
- tarifa de eletricidade residencial

## Icec

Índice de confiança do empresário do comércio



O otimismo dos comerciantes se manteve em alta pela segunda vez consecutiva, subiu 1,4% em janeiro e atingiu 121,1 pontos, em uma escala que vai de zero a 200.

**+ 1,4%**

O destaque ficou com as Intenções de Investimento que, com a variação mensal positiva de 1,8%, atingiu 110,6 pontos, o maior nível desde janeiro de 2014.

## Pare de só tentar atrair novos clientes

Você achou estranha essa afirmação?

Pois não deveria. Todo mundo está o tempo todo tentando aumentar o número de novos clientes e acaba esquecendo da pessoa mais importante para seu negócio e para seus novos negócios. O seu cliente atual!

Você corre tanto atrás de seus novos possíveis compradores e esquece do cara que está lá com você há muito tempo, que te valoriza, que te recomenda, que se relaciona com você. Talvez você não precise captar esses novos clientes, talvez você precise reativar os antigos, entender o que os motiva a comprar de você, o que você pode fazer por ele para que ele fale sobre seu negócio.

Todos os nossos clientes em atividade tem uma rede de confiança que pode comprar de você por uma simples indicação. Pessoas gostam de comprar de pessoas, gostam de se sentir seguras e acolhidas, se eu tive uma experiência memorável em sua loja, com certeza vou querer que as



**Fidelizar é vender.**



pessoas do meu círculo também tenham. Construa uma relação de proximidade com seus clientes ativos, mantenha um cadastro atualizado, anote suas preferências de compra, quando chegar um produto que ele gosta, entre em contato, ofereça condições especiais, no aniversário desse cliente, agrade com um brinde especial, faça com que ele se sinta parte importante de seu negócio.

Não deixe que sua busca por novos clientes transforme os ativos em ex-clientes. Valorize quem te valoriza!

# Associado do mês

Esse espaço é dedicado a conhecer todos os meses um pouquinho da história de nossos associados. Histórias que inspiram e constroem todo o valor do comércio Saltense.



**Constru-Lar** R. Campos Sales, 145  
Vila Nova, Salto/SP

Hoje vamos conhecer um pouquinho da Construção-Lar, uma história que começou lá em 1976, quando foi inaugurada na Rua 24 de Outubro, no centro de Salto e assim permaneceu nesse endereço até julho de 1989.

A empresa hoje é administrada por Israel De Genaro e Dumian De Genaro e conta ainda com uma equipe de colaboradores muito competente, em sua fundação também tínhamos a parceria de nosso sócio Sr. Damacyr Bergamo, grande conhecedor do mercado de construção e que nos acompanhou por 19 anos.

No início trabalhávamos com materiais básicos apenas, hidráulica, pintura e ferramentas, e com o crescimento da empresa acabamos mudando para o endereço atual, onde aumentamos a linha de produtos, comercializando pisos, revestimentos, louças, elétrica, madeiras, telhas, tijolos, caçambas e mais uma quantidade muito grande de opções em materiais de construção, seja do básico ao acabamento, nosso objetivo sempre foi o de atender a todas as necessidades de nossos clientes, oferecendo variedade, qualidade e preços competitivos.

## O que te motiva a abrir as portas todos os dias?

Os desafios do mercado, a vontade de acreditar e vencer todos os dias, provando que sim, é possível superar as dificuldades.

## Qual seu maior orgulho?

É saber que, mesmo sendo uma pequena empresa familiar, fazemos parte da construção dos sonhos de nossa cidade, trazendo bem estar e realizações às pessoas

## O que é ser comerciante na cidade de Salto?

É se sentir parte importante e relevante da economia de uma cidade próspera, é participar e ser melhor a cada dia, sempre buscando trabalhar de forma eficiente e honesta.



# IPTU Digital



Os contribuintes tem até 2 de fevereiro para se cadastrar no IPTU Digital. É necessário ter o número da inscrição imobiliária.

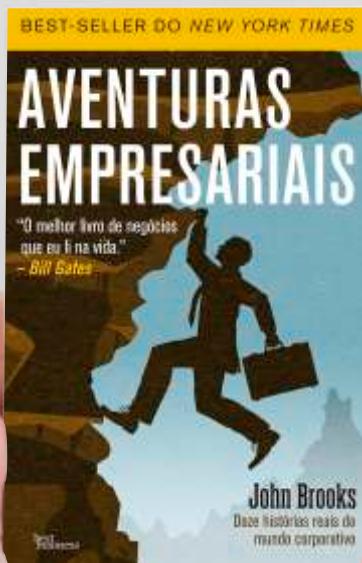
Além da vantagem de visualizar, imprimir as guias e fazer o pagamento, os contribuintes que optarem pelo carnê digital, terão um desconto de 12% na cota única ou 2% em cada parcela. Além disso é uma forma de atualizar o cadastro e contribuir com a sustentabilidade do meio ambiente.

A partir do dia 2 de fevereiro, a prefeitura fará a impressão dos carnês para quem não aderir ao IPTU Digital.

O pagamento terá início no dia 31 de março, tanto em cota única quanto parcelado.

**Para se cadastrar, acesse:**  
<https://cidadosalto.meumunicipio.digital>

**Em caso de dúvidas: 11 4602 8686 11 96842 6955**  
[atendimentofacil@salto.sp.gov.br](mailto:atendimentofacil@salto.sp.gov.br)



## Dica de Leitura

“Aventuras Empresariais” é considerado um clássico entre as publicações de negócios, obra do jornalista John Brooks tem sido exaltada desde seu lançamento, nos anos 1960, por leitores famosos como Bill Gates e Warren Buffett.

Tido como essencial para aqueles que querem entender o mundo dos negócios e suas engrenagens, o livro conta 12 casos corporativos em que os fracassos, muito mais do que os triunfos, aparecem em destaque.



# Seja visto!

Visibilidade é a receita para todo o negócio.

Nossa revista mudou e com isso surgiu uma ótima oportunidade para que os associados divulguem seus negócios.

Entre em contato com nosso departamento comercial e saiba mais!

☎ (11) 4602-6767

📞 (11) 94337-7005



## VENHA FAZER SUA DECLARAÇÃO ANUAL DO MEI!

**PRAZO: DE JANEIRO À 31 MAIO 2022**

Não necessita de agendamento

Sebrae Aqui Salto  
Atendimento:  
Segunda à  
sexta-feira:  
Das 8h às 18h

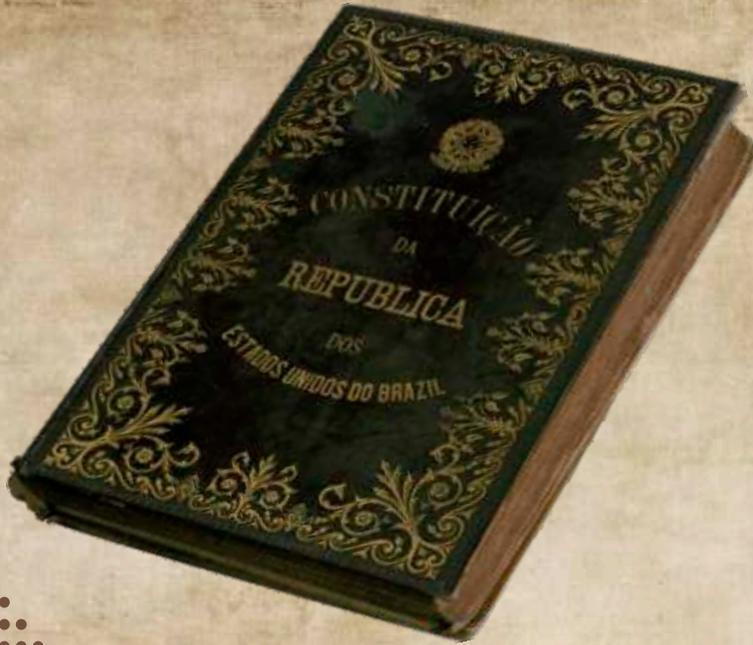


**SEBRAE**  
SP



(11) 4602-6764 Érica Fernanda  
(11) 4602-6765 Taynara Miranda

Rua 9 de Julho, 403, Centro, Salto/SP  
Nas dependências da Associação Comercial.



## 90 anos da constituição Republicana

Para compreender a importância desta data necessário entender o que é uma constituição, que é o conjunto de normas jurídicas que ocupa o topo da hierarquia do direito de um Estado e podem ser escritas ou não. Essas normas organizam o Estado e a divisão de poder, estabelecendo seus limites de ação e os direitos e deveres da população. Em resumo constituem a entidade que é esse Estado. Nossa Constituição é a Lei Maior, nossa Lei mais importante e todas as outras leis estão subordinadas a ela. Pelo menos assim deveria sê-lo.

### Quando?

Decretada e promulgada em 24 de fevereiro de 1891 pelo Congresso Constituinte a 1ª Constituição da República de 1891, Esta constituição vigorou durante toda a República Velha e sofreu apenas uma alteração em 1926.

### O que?

Institucionalizava o Estado brasileiro como República Federal, sob governo presidencial.

### Determinações

Dentre algumas determinações dessa constituição, estão:

- A instituição do voto para os maiores de 21 anos;
- A garantia do ensino primário obrigatório e a liberdade de culto.

### Quem?

Os principais autores da constituição da Primeira República foram Prudente de Morais e Ruy Barbosa.

A Constituição da República dos Estados Unidos do Brasil de 1891 foi a segunda constituição do Brasil e primeira no sistema republicano de governo, marcando a transição da monarquia para a república.

**A Constituição Brasileira de 1988**, deu forma ao regime político vigente. Manteve o governo presidencial, garantindo que fossem eleitos pelo povo, por voto direto e secreto, o Presidente da República, os Governadores dos Estados, os Prefeitos Municipais e os representantes do poder legislativo, **bem como a independência e harmonia dos poderes constituídos**. Ampliou os direitos sociais e as atribuições do poder público, alterou a divisão administrativa do país. Instituiu uma ordem econômica tendo por base a função social da propriedade e a liberdade de iniciativa, limitada pelo intervencionismo estatal.

## Importantes avanços da Constituição de 1988

Instituição de eleições majoritárias em dois turnos caso nenhum candidato consiga atingir a maioria dos votos válidos;

Implementação do SUS, o sistema único de saúde do Brasil;

Voto facultativo para cidadãos de 16 e 17 anos, maiores de 70 anos e cidadãos analfabetos;

Maior autonomia dos municípios;

Estabelecimento da função social da propriedade privada urbana;

Leis de proteção ao meio ambiente;

Garantia de aposentadoria para trabalhadores rurais sem precisarem necessariamente ter contribuído com o INSS;

Fim da censura a emissoras de rádio e TV, filmes, peças de teatro, jornais e revistas, etc.

**Temos de aproveitar esta data para exigir tratamento com respeito a Constituição. A responsabilidade de protegê-la é de todos os cidadãos brasileiros, em nome dos quais ela foi feita e por nós existe.**

Acesse o artigo na íntegra em  
nosso site:  
[www.aciasalto.com.br](http://www.aciasalto.com.br)

**Regina Celia de Souza Veloso**  
Advogada



# APROVEITE AS DATAS COMEMORATIVAS E VENDA MAIS!

ANUNCIE NO RÁDIO E  
ALCANÇE MAIS CLIENTES!

DUARTE

## Que tal planejar seus anúncios de acordo com as principais datas comemorativas do ano?



**Carnaval**  
01 de março



**Dia da Mulher**  
08 de março



**Dia do Consumidor**  
15 de março



**Páscoa**  
17 de abril



**Dia das Mães**  
08 de maio



**Dia dos Namorados**  
12 de junho



**Dia dos Pais**  
14 de agosto



**Dia do Cliente**  
15 de setembro



**Dia das Crianças**  
12 de outubro



**Black Friday**  
25 de novembro



**Natal**  
25 de dezembro

**Prepare-se para vender mais!**



FM 90, de bem com o sucesso!

Entre em contato conosco para planos de  
anúncios a longo prazo com ótimos preços!

(11) 4028-0459 | (11) 93096-6928

comercial@fm90.com.br

www.fm90.com.br

@/fm90.9 @/radiofm90

# Novos associados

Sejam  
bem  
vindos



VITTALLY ÓPTICA



MARTINS CARNES



MARTINS E LOPES SUPERMERCADO



AD VENDAS



AQUARELA MAGAZINE & MODAS



**ANABELLE<sup>®</sup>**  
COSMÉTICOS

E-mail: [contato@anabelecosmeticos.com.br](mailto:contato@anabelecosmeticos.com.br)  
Telefone: (11) 4021-2294



**CONFORSEG**  
SISTEMAS DE SEGURANÇA ELETRÔNICA

**ALARME - CERCA ELÉTRICA - CONCERTINA**  
**SISTEMAS DE CFTV - INTERFONIA - FECHADURAS**  
**ALARME DE INCÊNDIO**

(11) 4021-9736  
(11) 4021-9771  
(11) 99162-6004

Rua Rio Branco, nº 390 - Centro  
Salta/SP

# Negativação de Devedores

**Boa Vista**  
SCPC

## O que é:

A negativação de devedores é incluir e informar ao birô de crédito, nesse caso a Boa Vista SCPC, os dados da dívida e do cliente.

Esse registro de débito ficará visível por até 5 anos, ou quando o devedor realizar o pagamento do acordo.

## Qual sua funcionalidade:

A negativação realizada de maneira constante pelas empresas, evita que outros empresários, comerciantes, varejistas ou atacadistas ofereçam crédito para quem não tem condições ou intenção de pagar.

Beneficia sua empresa e as demais que realizam consultas nos órgãos de proteção ao crédito Boa Vista SCPC, possibilitando a vantagem de fazer vendas mais assertivas.

## Como aderir?

Para ter acesso as negativações na Boa Vista SCPC, é necessário que sua empresa seja associada às ACIAS.

FILIADA À FACESP



Entre em contato conosco e saiba mais:  
**Rua 9 de Julho, 403, Centro, Salto/SP**  
**(11) 4602-6767**  **(11) 9 4337-7005**