

CAMPANHA DE DIA DAS MÃES

Consumidor sorteado ganhará a transformação de sua sala

pág. 10

PREMIAÇÃO

ACIAS é uma das homenageadas do Prêmio Destaque Taperá 2014

pág. 08

NOVIDADE

Cartão Alimentação será implantado ainda neste ano

pág. 04

FALA PRESIDENTE!



Mais uma vez tenho a oportunidade de, por intermédio deste espaço, chegar até cada um de vocês para apresentar um pouco de tudo o que é feito por nossa Associação Comercial.

E nessa edição temos novidades especiais – como podem observar, nosso layout passou novamente por mudanças, as quais julgo sempre positivas e indispensáveis, visando acompanhar a rápida evolução dos nossos tempos.

Tais alterações foram sugeridas e incentivadas pelos diretores Ricardo Leite de Barros, Wlamar Cristiane S. Alves e

Adriano Gianotto, que no mês de março assumiram o Grupo de Trabalho responsável pela comunicação de nossa entidade.

Também quero aproveitar o espaço para falar sobre esse momento de recessão pelo qual passamos. Sei que, em épocas como essa, ficamos muito preocupados e às vezes nos deixamos levar pelas preocupações diárias, nos esquecendo de que, muito mais importante que lamentarmos, é não ficarmos parados e usarmos nossa criatividade. Afinal, é principalmente nessas fases que não somente garantimos a sobrevivência dos nossos negócios, mas, sobretudo, largamos à frente, com força, após a crise, minimizando os efeitos negativos da mesma.

Sendo assim, listo abaixo 03 sugestões que considero fundamentais para enfrentarmos esse ano e nos protegermos:

- **Invista em marketing** – Não podemos cair na armadilha de reduzirmos ou até mesmo sanarmos nossos recursos direcionados ao marketing. É justamente nessa situação que devemos investir ainda mais nessa área, para que possamos atrair novos clientes, aumentar as vendas e cuidar da nossa imagem. Uma boa dica são as ferramentas digitais (ou seja, pela internet), por conta do seu custo reduzido (sem impressão).

- **Participe de eventos setoriais** – Não fique isolado. Participe de encontros, reuniões, workshops ou quaisquer outros eventos relacionados ao seu setor, para ficar bem informado sobre o que está acontecendo, trocar experiências com outros profissionais, e até mesmo traçar estratégias conjuntas, para assim se preparar melhor para o futuro.

- **Seja criativo** – Avalie e coloque em prática suas novas ideias, sendo também aberto às propostas apresentadas por seus funcionários. Em épocas de crise é que paramos para analisar melhor que tipo de produto ou serviço estamos oferecendo, e de que forma podemos melhorá-lo ou inová-lo. E é aí que, muitas vezes, surgem as melhores invenções.

Então, vamos lá pessoal. Nossas ações e comportamentos é que determinarão de que tamanho será essa crise e de que forma sairemos dela: derrotados ou vitoriosos.

Um grande abraço a todos!

SCHNEYDER BONAFÉ DE BARROS

SUMÁRIO

03 DESTAQUE
Nova Diretoria e Conselho Consultivo

04 BENEFÍCIOS
Cartão Material Escolar e Alimentação

06 BATE-PAPO COM
DRA. ÉRICA
“Posso fazer Crediário?”

07 ACIASCARD
Ações são intensificadas

08 ATUAÇÃO
ACIAS é homenageada no
Prêmio Destaques Taperá

10 CAMPANHAS
Campanha de Dia das Mães
ocorre entre 20/04 e 09/05

14 ORIENTAÇÃO
Mudanças no sistema de
emissão de NF

15 NOSSA EQUIPE
Entrevista com Murilo Grivol

EXPEDIENTE

Revista da Associação Comercial,
Industrial e Agrícola de Salto

Rua 9 de Julho, 403 – Centro
Fone: (11) 4602-6767
Site: www.aciasalto.com.br
E-mail: acias@uol.com.br
www.facebook.com/acias.salto

Presidente – Biênio 2015/2016
Schneider Bonafé de Barros

Assessora Jurídica
Dra. Erica Meante dos
Santos Bergamo

Capa
Dyana Suzano

Conteúdo e Diagramação
KR Comunicação Integrada
www.krcomunicacao.com.br

Jornalista responsável
Karina Camargo – MTB 44332

Impressão
Gráfica Igil – Itu

Tiragem
3.000 exemplares

Periodicidade
Bimestral

Distribuição
Gratuita

Nova Diretoria e Conselho Consultivo da Associação Comercial são empossados

Os novos integrantes da Diretoria e do Conselho Consultivo da Associação Comercial de Salto, eleitos para o biênio 2015/2016, foram empossados em uma cerimônia oficial, realizada na própria entidade, no dia 06 de fevereiro.

Durante o evento, que contou com a presença de autoridades, colaboradores e convidados, Schneyder Bonafé de Barros, eleita como presidente pelo segundo mandato consecutivo, falou sobre as principais conquistas da gestão 2013/2014, bem como as metas de destaque para os próximos dois anos. Dentre elas, citou, por exemplo, a criação do Cartão Educação e a proposta de implantação do Cartão Alimentação (*vide pgs 4 e 5*); as novas ações colocadas em prática para o fortalecimento do ACIASCARD (*vide pg 7*); o aumento significativo de participantes nas Campanhas Promocionais realizadas no decorrer dos anos; a realização do 1º Bota Fora da cidade, que contou com a presença de quase 30 mil visitantes, e a expectativa pela segunda edição do evento em 2015.

“TRABALHO TEM MUITO E BOA VONTADE TEM MAIS AINDA, DE TODOS NÓS”, DISSE SCHNEYDER.

A secretária municipal do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo, Eliana Moreira, que na ocasião representou o prefeito Juvenil Cirelli, também enfatizou que a parceria do Poder Público com as associações locais é de suma importância para o desenvolvimento da cidade. “Nós estamos à frente de muitos municípios, e tudo isso representa o trabalho que fazemos, inclusive em parceria com as associações locais, como a Associação Comercial”.

Ao final do evento, todos os presentes foram agraciados com um buffet e apresentação do músico saltense Tatângelo.



ENTREGA DO CARTÃO MATERIAL ESCOLAR

O Cartão Material Escolar – iniciativa possível graças a um convênio firmado entre a Prefeitura da Estância Turística de Salto, a Associação Comercial de Salto e a FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo) - foi entregue, pelo segundo ano consecutivo, a milhares de alunos da rede pública municipal e trouxe inúmeras vantagens para a economia local.

No total cerca de 7 mil estudantes - 84% dos matriculados na rede, dentre eles crianças com deficiência - foram beneficiados.

R\$ 1,4 MILHÃO FORAM UTILIZADOS NO COMÉRCIO SALTENSE, CONTRIBUINDO DIRETAMENTE PARA O AUMENTO DAS VENDAS, GERAÇÃO DE EMPREGOS, FORTALECIMENTO E DESENVOLVIMENTO DO SETOR NA CIDADE.

As entregas dos Cartões ocorreram nos CEMUS (Centro Municipal de Educação) entre os dias 19 de fevereiro e 06 de março, e contaram com a presença de um público formado por aproximadamente 5 mil pessoas.

NOVIDADE: CARTÃO ALIMENTAÇÃO

Um dos grandes projetos da Associação Comercial para este ano é a implantação do Cartão Alimentação, cujo intuito principal também é o de fomentar o comércio e, conseqüentemente, a economia saltense. Tal Projeto, que está em processo final de criação e análise, será viabilizado em parceria com a FACESP e beneficiará mercados pequenos, médios e grandes de mais de 100 diferentes ramos de atividades empresariais, bem como os funcionários de tais locais, já que o Cartão substituirá os gastos com cesta básica, dando autonomia para a escolha dos produtos a serem adquiridos.

Mais informações serão divulgadas em breve!





Muitos estabelecimentos comerciais oferecem, como forma de pagamento, a opção de Crediário. Algumas orientações são necessárias, na adoção deste tipo de procedimento, a fim de trazer ao comerciante um mínimo de segurança.

P: Qual o procedimento comumente utilizado pelos estabelecimentos comerciais ao oferecerem a opção de Crediário?

R: Os estabelecimentos comerciais costumam realizar um cadastro dos consumidores, para a abertura do Crediário, exigindo do mesmo a assinatura de uma Nota Promissória, no valor total da compra, a fim de garantir o recebimento, no caso de não pagamento.

P: Esse tipo de procedimento é adequado?

R: Para a opção do Crediário, a Nota Promissória é, de certa forma, uma garantia ao comerciante de recebimento do seu crédito, por se tratar de título de crédito executável. Porém, o procedimento como um todo, precisa de ajustes.

P: Quais os problemas mais frequentes?

R: Principalmente no preenchimento da Nota Promissória, que geralmente não é preenchida corretamente. Outro problema é a não exigência de documento para a conferência das assinaturas nas Notas Promissórias, invalidando o título de crédito.

P: Quais as orientações para minimizar os problemas?

R: Importante, quando da realização do cadastro exigir cópias do RG e CPF do consumidor, imprimindo-se posteriormente o cadastro, para a assinatura do mesmo. Deve-se ainda observar o correto preenchimento da Nota Promissória, conferindo-se a assinatura. Interessante também que sejam emitidas Notas Promissórias referentes a cada parcela do crediário, a fim de viabilizar a execução direta de cada parcela. Por fim, importante adotar procedimentos de segurança, no caso de compras realizadas por terceiros, autorizados pelo titular do Crediário.

P: Como ocorre a mencionada compra por terceiro autorizado? Quais os problemas?

R: No momento da abertura do Crediário, o consumidor titular deixa nomes de terceiros autorizados a comprarem, utilizando seu cadastro. No entanto, essa compra é autorizada sem que ocorra a assinatura do cadastro do titular, como mencionado na questão anterior, ocorrendo inclusive equívocos no preenchimento da Nota Promissória, as quais são emitidas com o nome do titular e assinadas pelo comprador autorizado, invalidando a mesma.

P: Nesse tipo de caso, quais são as orientações?

R: Importante que no cadastro a ser assinado pelo consumidor titular venha mencionado que as informações fornecidas pelo titular correspondem à verdade e que o mesmo tem ciência de que o não pagamento das parcelas por ele ou por seu autorizado, gerará um competente processo de execução, onde o mesmo responderá inclusive solidariamente pelas compras. Deve-se ainda exigir cópia do RG e CPF dos terceiros autorizados, os quais também devem assinar as Notas Promissórias, emitidas em nome do terceiro comprador, a fim de garantir sua validade.

P: Dessa forma, pode-se garantir a segurança do Crediário?

R: A segurança na venda e compra só é garantida no caso de pagamento a vista (em espécie) ou através de cartões de débito e crédito. O Crediário, com Nota Promissória, traz garantia semelhante ao cheque, podendo ser protestado e executado na esfera judicial, sem que se possa vislumbrar, infelizmente, garantia efetiva de recebimento pelo comerciante.

Érica Meante dos Santos Bergamo
Assessora Jurídica - ACIAS



Novas ações fortalecerão o ACIASCARD em 2015

A Associação Comercial está aprimorando ainda mais os serviços oferecidos por intermédio do ACIASCARD, visando fortalecer essa ferramenta e ampliar a rede de credenciados.

Uma das ações realizadas é a atualização de dados e contratos de todos que utilizam o Cartão. O intuito desse trabalho é o de servir como um suporte para a implantação de um sistema de SMS, que disparará uma mensagem via celular ao consumidor, toda vez que utilizar o Cartão, possibilitando assim maior segurança nas transações.

IMPLANTADO HÁ POUCO MAIS DE UM ANO, O ACIASCARD JÁ É REFERÊNCIA NA CIDADE E REGIÃO

Além disso, a Associação também intensificou a divulgação e a oferta do ACIASCARD às empresas saltenses, para que ainda mais colaboradores o utilizem nos estabelecimentos comerciais, contribuindo para o fortalecimento dos mesmos.



◀ **Cresça e apareça**
FAZENDO INGLÊS ▶
NA WIZARD!


WIZARD
VOCÊ BILÍNGUE
Salto

Wizard Salto | Av. Dom Pedro II, 295

Tel. 11 4028.1454

www.wizardsalto.com.br

Aqui você vai Falar!

 INGLÊS  ESPANHOL  FRANCÊS  ITALIANO  ALEMÃO  JAPONÊS

Confira abaixo alguns acontecimentos de destaque ocorridos recentemente

DESTAQUES TAPERÁ

Devido aos 50 anos de atividades, comemorados em novembro de 2014, a Associação Comercial foi uma das homenageadas no Prêmio Destaques, do Jornal Taperá.

O evento festivo, realizado no dia 20 de março, no Clube dos Casados, foi animado pela Banda Eros e reuniu centenas de pessoas.

Na ocasião, o prêmio destinado à ACIAS foi entregue nas mãos da atual presidente da entidade, Schneyder Bonafé de Barros.



Fotos: Taperá



PALESTRA SOBRE DENGUE

A Prefeitura da Estância Turística de Salto realizou, na sede da Associação Comercial, uma reunião para orientar os associados sobre a problemática da dengue.

O encontro, que ocorreu no dia 26 de março, foi dirigido pela equipe da Vigilância Epidemiológica da Secretaria de Saúde de Salto e teve o objetivo principal de explicar ao público presente as principais formas de prevenção à doença.



Fotos: KR Comunicação



DOAÇÃO DE OVOS DE PÁSCOA

No dia 04 de abril a ACIAS fez a entrega de Colombas e Ovos de Páscoa no Lar Frederico Ozanam - entidade, que atua no município há mais de 60 anos, oferecendo moradia permanente a idosos carentes.

Na ocasião, o músico saltense Tatângelo também realizou uma bonita apresentação, alegrando ainda mais a festa.

A ação foi possível graças a contribuição de várias pessoas físicas e jurídicas, a quem a Associação muito agradece: Supermercado Sonda; Center Luz; Ideal Modas; Inana Presentes e Decorações; Niki Cosméticos; W.A. Moda Feminina; Loja Zinha; Ourivesaria e Óptica Ouro & Prata; Casa do Chinelo; Flamboyant; Sonia Modas; Loja Cris Bandeira; Pétales; Filomena Chic; Alecrim Dourado; Lucas Lopes - Posto PAE/SEBRAE;

Viambro: Arnaldo, Paula e Silmara; Pharmaderma; Portec; Fricote; Sol & Lua; Adilson A. Sampaio; FJF Mat. Construção; KR Comunicação Integrada; RDZ Usinagem; Teu Imóvel; Ariane, Karen e Cainã - ACIAS; Imobiliária Rodrigues da Rocha; Wlamar Cristiane S. Alves - Clínica Interage; De Barros Negócios Imobiliários; Castelinho Pet Shop; Márcia Mazetto; Clínica Vet. Osso Duro; Loja Campos; Fábio Calçados; Magazine 10; Nações Center Car; Dyana Suzano - UP Mídia Social; RG Sportsware; Casabianca; Lojas Vale a Pena I; Restaurante e Pizzaria Scalett; Estrela Papelaria I; Divert Brinquedos; Nanci Arruda Alvim; Depósito de Bebidas Gianotto; Weber Dalla Vecchia; D' Gentile; MSP Org. Contábil; Drª Érica Meante Bergamo; e Maxilens.

Foto:ACIAS



DIA DO DECORADOR

Devido a evolução e o aumento do número de profissões relacionadas à decoração de ambientes, muitas pessoas ficam em dúvida sobre as diferenças que existem nas funções de decorador e design de interiores.

A principal delas, talvez, seja quanto à formação. Para ser um decorador, o interessado não necessita de faculdade, podendo concluir um curso de menor duração ou até mesmo ser autodidata. Já o design de interiores requer qualificação, principalmente em cursos reconhecidos pelo MEC (Ministério da Educação), e com duração de, em média, quatro anos.

De qualquer forma, ambos os profissionais possuem a missão principal de transformar ambientes, deixando-os mais agradáveis e harmoniosos, sempre levando em conta padrões de estética, funcionalidade e perfil do cliente. Para isso, os decoradores trabalham na escolha e posição de móveis, acessórios e cores, enquanto os designers de interiores também desenvolvem projetos e coordenam equipes de outros profissionais, como marceneiros, pintores, eletricitas etc.

HISTÓRIA:

Os egípcios foram os primeiros a utilizar técnicas de pintura em ambientes. Já em 1888, na Inglaterra, William Morris fundou a "Arts & Crafts", que realizava trabalhos impressos em móveis e objetos, e foi a partir daí que surgiu a profissão de designer. Mais tarde, em 1908, veio a Art Déco em Paris, popularizando materiais e técnicas de decoração, e com o glamour de Hollywood teve início a profissão de decorador.

ATUALMENTE:

Entre 1925 e 1939 o desenho industrial, as artes visuais e gráficas, a moda e a pintura, bem como o cinema, começaram a ser explorados por todo o mundo, evoluindo até os dias de hoje, nos quais o design já é muito utilizado em diversas profissões, como publicidade e propaganda, arquitetura e moda.

ATUAÇÃO:

O profissional de decoração ou design de interiores pode trabalhar de forma autônoma, atuar em empresas especializadas ou até mesmo com consultorias. Para ter seus interesses representados e defendidos, pode também se filiar a uma entidade de classe, como por exemplo a ABD (Associação Brasileira de Designers de Interiores), existente desde 1980.

H grupo **Larofi**

Móveis planejados e Decoração



Rua Joaquim Nabuco, 338
Vila Teixeira - Salto/SP
(11) 4021-0000
(11) 4021-5690

LOJA CAMPOS



Loja 01 - Móveis Convencionais
R: Floriano Peixoto, 2963
Jd. Nações - Salto
Tels: (11) 4029-4881 / 4602-4639

Loja 02 - Móveis Rústicos e Decoração
R: Rio Branco, 640 - Centro - Salto
Tel: (11) 4029-8360

Loja 03 - Móveis Planejados
R: Rio Branco, 668 - Centro - Salto
Tel: (11) 4029-7695

TAMAROSSÍ
Decorações

Mão de Obra Especializada

tamarossi.salto@globo.com

- Box
- Vidro/Acrílico
- Vidro Temperado
- Persianas
- Tela Mosquiteira
- Porta Sanfonada
- Forro • Divisória
- Paviflex
- Decorflex
- Carpete de Madeira e Nylon
- Piso Laminado
- Artefatos em Alumínio

SALTO: Rua Rio Branco, 731 - Centro

Tel.: (11) 4028-1138

Indaiatuba - Rua 13 de Maio, 516 - Centro
Tel.: (19) 3834 4369 - e-mail: tamarossi.indaiatuba@globo.com
Itu: Rua Santa Rita, 1196 - Centro
Tel.: (11) 4023-6355 - e-mail: tamarossi.itu@globo.com

Dia das Mães

Mediante o sucesso das edições anteriores, a Campanha de Dia das Mães 2015 da Associação Comercial novamente apresentará a 1ª consumidora sorteada com a transformação de sua sala, incluindo novos móveis e artigos de decoração.

A 2ª e 3ª sorteadas, por sua vez, receberão um vale-compras no valor de R\$ 600,00 cada, enquanto a 4ª ganhará um dia de beleza, finalizado com um delicioso jantar. Além disso, a ACIAS também sorteará 01 jóia de 18 quilates, 02 relógios de pulso e 01 óculos de sol.

Confira mais informações sobre a Campanha:

Período de realização: De 20/04 a 09/05

Participantes: Center Luz; Ideal Modas; Belcris; Magazine 10; Niki Cosméticos; Pharmaderma; Traffinhos; Loja Zinha; Brinquedos da Hora; Cló Calçados; Casa do Chinelo; D' Gentile; ; Majurye; Vitri Modas; Flamboyant; Divert Brinquedos; Sonia Modas; Estilo e Conforto; 1000 Tons Kids; Belle Bras; Via Griff; Bazar Laser; Mimodon; Pétalas; Schoba; Filomena Chic; Estrela Papelaria; Malharia Selma; Passo a Passo; Loja do Altino; Flox Floricultura

Participantes e apoiadoras: Inana; Lojas Vale a Pena; W.A Moda Feminina; Ourivesaria e Óptica Ouro e Prata; Tutti Modas; Cris Bandeira; Fábio Calçados; Loja Campos; Timax; Maxilens; Nardelli; Clínica Interage

Acesse o regulamento da Campanha, a partir de 20/04, no site www.aciasalto.com.br



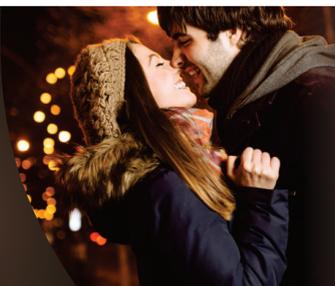
Aline Cristina da Silva foi a sorteada na Campanha 2014 e ganhou uma transformação total em sua sala



Dia das Mães

1º Lugar	Transformação da sala Valor da sala até R\$6.000,00
	2 vales compras no valor de R\$600 cada
	Dia da beleza e um jantar
	2 óculos de sol, 2 relógios de pulso e 1 jóia de quilates

De 22/04 à 09/05
Sorteio dia 12/05/2015 às 9h



Dia dos Namorados

1º Lugar	1 moto Honda Biz 100
2º Lugar	Jantar Romântico

De 25/05 à 12/06
Sorteio dia 16/06/2015 às 9h



Dia dos Pais

1º Lugar	Moto Honda CG 125
2º Lugar	TV 40"

De 20/07 à 08/08
Sorteio dia 11/08/2015 às 9h



Dia das Crianças

1º Lugar	4 caças ao brinquedo de R\$1.000,00 cada
----------	--

De 21/09 à 10/10
Sorteio dia 14/10/2015 às 9h



Natal 2015

1º Lugar	1 carro 0km e 1 moto 0km
	Prêmios Instantâneos (Secador, chapinha, cafeteira)

De 23/11 à 02/01



NÓS CRIAMOS E ANUNCIAMOS PARA VOCÊ

SE VOCÊ ACHA QUE SUA EMPRESA PODE APARECER MAIS E MELHOR NO **FACEBOOK**, ENTÃO SEJA BEM-VINDO!
NÓS TAMBÉM ACREDITAMOS NISTO! TENDE ALGO NOVO! FALE CONOSCO!



GERAR CONTEÚDO | GESTÃO DE RELACIONAMENTO
CAMPANHAS & ANÚNCIOS | ACOMPANHAMENTO E ANÁLISE
11 9.9795.1538 | atendimento.dyana@gmail.com



Dia Internacional da Mulher

Em homenagem ao Dia Internacional da Mulher, comemorado em 08 de março, a Associação Comercial realizou um evento especial em sua sede.

A iniciativa contou com demonstração e orientação de produtos, feita pelas Dras. Schneyder Bonafé de Barros e Wlamar Cristiane Sampaio Alves, maquiagens oferecidas pela Niki Cosméticos, sorteio de brindes, distribuição de rosas e coffee break.

As lojas apoiadoras do evento foram: Pharmaderma, Clínica Interage, Niki Cosméticos, De Coração Eventos, Krep's Café, Doces Bruno, Flox Floricultura, A.C Jóias, Fábio Calçados, Lojas Cris Bandeira, Grande Bazar Saltense, Casa do Chinelo, Cia do Livro, Ideal Modas, Inana Presentes e Decorações, Loja Barco, Loja Flamboyant, Loja Sol e Lua, Loja Zinha, Lojas Vale a Pena 1 e 2, Magazine 10, Ourivesaria e Óptica Ouro e Prata, Pétales, RG Sportwear, Schoba Presentes, Sonia Modas, Via Griff, Vitriini Modas e W.A Moda Feminina.



Fotos: KR Comunicação



CAPACITAÇÕES

No mês de março, o PAE (Posto Sebrae de Atendimento ao Empreendedor) de Salto, em parceria com o SEBRAE-SP, promoveu uma série de atividades na sede da Associação Comercial, voltadas à capacitação de empresários. Confira a seguir quais foram elas!



ENCONTRO EMPRESARIAL

Realizado em homenagem ao Dia Internacional da Mulher, esse evento contou com uma palestra sobre empreendedorismo feminino, ministrada por Davi Paunovic, do Escritório Regional do SEBRAE-SP, em Sorocaba, além de troca de cartões e coffee break. Na oportunidade também foram entregues fichas de inscrição do Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios 2015. O encontro foi prestigiado pela vice-prefeita Jussara Vilaça e pela secretária de Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Turismo, Eliana Moreira.

PAT – PROGRAMA DE ALAVANCAGEM TECNOLÓGICA

Disponibilizada pelo SEBRAE-SP, a apresentação desse projeto ocorreu no dia 17 de março e teve, como objetivo principal, mostrar a empresários de micro e pequenas indústrias como implantar melhorias voltadas à produtividade e otimização de processos.



Foto: KR Comunicação



CANVAS: “TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS”

Com conteúdos teóricos e práticos, esse curso, realizado nos dias 30 e 31 de março e 01 de abril, capacitou os participantes a desenvolverem um modelo de negócios, popularmente chamado de Canvas, visando auxiliá-los na construção ou aperfeiçoamento de ações empresariais.

CARAVANA

O PAE de Salto também levou dezenas de empresários à 4ª edição da Feira do Empreendedor, no Pavilhão de Exposições do Anhembi.

A caravana foi realizada no dia 10 de fevereiro e, durante a mesma, os visitantes tiveram a oportunidade de estabelecer contatos com fornecedores e parceiros, divulgar produtos e conhecer novidades do mundo empresarial, por intermédio de palestras e workshops.

AGENDA

Confira as próximas atividades realizadas pelo PAE-Salto, na sede da ACIAS!

04/05 – 19h30
Início do Curso
PAT (Programa de
Alavancagem
Tecnológica)

08/06 a 11/06
18h - Curso
“Na medida:
planejamento
estratégico”

10/06
Missão empresaria
l à FISPAL (*Feira
Internacional de Proces-
sos, Embalagens e Logís-
tica para as Indústrias de
Alimentos e Bebidas*)

Os eventos podem sofrer alterações de datas e horários. Informações e inscrições com Lucas/Darlei, nos e-mails lucas.pae@aciasalto.com.br/darlei.pae@aciasalto.com.br ou nos telefones (11) 4602-6764/6765. As vagas são limitadas.

A importância da negativação

A negativação de inadimplentes é uma prática muito importante. Ao incluir o cliente no SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) uma carta é enviada ao mesmo, informando-o sobre o débito. E, se essa inclusão for feita já no primeiro mês, as chances de recebimento são bem maiores.

Além disso, a inclusão é simples e não tem custo algum para o associado. Para solicitar esse serviço, de abrangência nacional, basta informar o nome completo do cliente, data de nascimento, endereço, CPF, RG, data do vencimento da dívida e valor e número do documento que originou o débito. A partir daí, uma cobrança só será emitida ao solicitante no momento da exclusão do registro, ou seja, após a negociação ou pagamento dos valores devidos e da retirada do nome do cliente do SCPC.

Podem ser registradas pessoas físicas ou jurídicas, contratos, títulos de crédito, duplicatas, notas promissórias, orçamentos devidamente aprovados nos termos da legislação vigente, e cheque sem fundos, desde que tenha sido reapresentado ao banco, sacado e devolvido por insuficiência de fundos (alíneas 12), a respectiva conta já esteja encerrada (alíneas 13), ou haja prática espúria (alíneas 14).

Mudança no sistema de emissão de nota fiscal

A partir de 1º de julho de 2015, os comerciantes que possuem, há mais de cinco anos, o Emissor de Cupom Fiscal – maquininha que imprime, em papel amarelo, a nota fiscal para o consumidor - serão obrigados a utilizar um novo sistema, chamado SAT-CF-e (Sistema Autenticador e Transmissor de Cupons Fiscais Eletrônicos).

O principal objetivo da Secretaria da Fazenda é acompanhar diariamente as vendas, inibindo a sonegação. A mudança também permitirá que o consumidor receba um comprovante da compra, o qual poderá ser utilizado posteriormente para consultas sobre a mesma.

Fonte: Diário do Comércio

FIQUE ATENTO!

Inadimplência de novos consumidores é menor

De acordo com informações divulgadas pela Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), a inadimplência do consumidor paulista caiu 6,2% em fevereiro de 2015. Além disso, a diferença entre a inadimplência de novos e antigos consumidores ficou em 16,5% nesse mesmo mês, ou seja, os novos consumidores estão 16,5% menos inadimplentes do que os antigos.

Segunda a Boa Vista, essa diminuição indica que, de um lado, os novos consumidores estão chegando ao mercado mais cautelosos com o orçamento, e por outro, que os ofertantes de crédito têm sido mais eficientes nas avaliações desse público – duas notícias positivas.

Para o presidente da Boa Vista, Dorival Dourado, os dados também apontam que “esse é um grande passo na construção de um mercado de crédito mais saudável”.

Fonte: Boa Vista

Entrevista

A cada edição trazemos, neste espaço, uma entrevista com uma das pessoas que compõem a equipe de gestores da Associação Comercial – biênio 2015/2016.

Confira abaixo o entrevistado desse bimestre!

Foto: KR Comunicação

Murilo Grivol - 2º Tesoureiro

Cidade onde nasceu: Nasci em Piracicaba, interior de São Paulo.

Formação Acadêmica: Sou formado em Administração de Empresas, pela PUC (Pontifícia Universidade Católica de Campinas) e pós-graduado em Finanças e Controladoria, pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), de Sorocaba/SP.

Atuação profissional: Sou sócio-proprietário da loja Tutti Modas, que possui três unidades em Salto e uma em Itu.

“ PROCURAMOS
ENCONTRAR
AS MELHORES
OPORTUNIDADES
DE NEGÓCIOS PARA
NOSSA ASSOCIAÇÃO ”

Carreira profissional: Trabalhei três anos como vendedor de doces no atacado e varejo da extinta loja Itapiru Doces, depois por doze anos no Banco HSBC, e atualmente sou sócio da Tutti Modas, em uma das unidades de Salto, localizada na rua Rio

Branco, nº 720, no Centro, e uma em Itu, na rua Santa Rita, nº 815, também no Centro.

Há quanto tempo você atua nessas lojas? Trabalho nessas duas unidades da Tutti há quatro anos, porém minha esposa está nas outras lojas do grupo há mais de dez anos.

Família: Sou casado há seis anos e tenho um filho de nove meses.

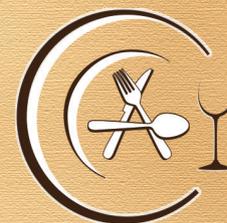
Desde quando você faz parte do grupo de gestores da Associação Comercial de Salto? Pertencço à ACIAS desde janeiro de 2013.

Qual sua opinião sobre a atual gestão da Associação? Hoje formamos um excelente grupo de diretores, no qual todos estão empenhados em prol do desenvolvimento, cada vez maior, da economia saltense. Nessa equipe cada um teve sua função muito bem distribuída pela atual presidente e, somados a um excelente quadro de funcionários, procuramos encontrar as melhores oportunidades de negócios para nossa Associação, que é voltada ao crescimento do comércio local.



Assessoria e treinamento
para bares e restaurantes

Consulte-nos!
(11) 98517-6334



ANDREAZZA CONSULTORIA
aposte na inovação

Em cada revista, a ACIAS reserva um espaço para a divulgação de seus associados. O critério de seleção ocorre mediante sorteio, que define 02 associados antigos e 01 novo. Confira abaixo as empresas desta edição!

Fotos: KR Comunicação



SAIBA MAIS

Endereços: Rua José Arruda Mello, 82 – Jd. Maria José – Salto/SP
Rua Maria Vicêncio Corazza, 84 – Jd. Corazza – Itu/SP
Telefone: (11) 9-9523-5881 | Whatsapp: (11) 9-8703-7422
Atendimento: De terça a sábado, das 7h às 18h
E-mail: saberdoriente@gmail.com | Skype: andrea corazza

ESPAÇO TERAPIAS SABEDORIA DO ORIENTE

Com o objetivo de oferecer um tratamento integrado às pessoas, trazendo harmonia tanto para o físico quanto para o emocional, Andrea Corazza iniciou seu trabalho como terapeuta holística no ano de 2006.

Seus atendimentos, realizados em horário agendado e de forma personalizada, oferecem técnicas específicas para cada pessoa, dentre elas Reiki, Florais, Auriculoterapia, Cromopuntura, Mesas Radiônicas, dentre outras, além de cursos livros e terapêuticos holísticos.



SAIBA MAIS

Endereço: Rua Espanha, 341 – Jd. Elizabeth – Salto/SP
Telefones: (11) 4028-2185 / 9-7315-8766
Atendimento: De segunda a sexta-feira, das 6h às 18h, e aos sábados, das 6h às 14h
E-mail: merceariastaelizabeth@uol.com.br

MERCEARIA SANTA ELIZABETH

A Mercearia Santa Elizabeth surgiu em 1993, ano em que Elisa Helena Corrêa Messias assumiu o estabelecimento do sogro e deu início ao seu próprio comércio, com o objetivo de atender as necessidades da população local.

Desde então, a mercearia se destaca como um ótimo local para a compra de alimentos, principalmente semi-prontos, como carnes e aves temperadas e recheadas, salgados, pizzas e saladas, dentre outros.



SAIBA MAIS

Endereço: Avenida Dom Pedro II, 295 – Centro - Salto/SP
Telefone: (11) 4028-1454
Atendimento: De segunda a quinta-feira, das 8h às 21h, sextas-feiras das 8h às 20h, e aos sábados das 8h às 17h.
Site: www.wizardsalto.com.br

WIZARD IDIOMAS

Instalada em Salto há 25 anos, a Wizard é especializada na oferta de cursos de idiomas: Inglês (a partir de 4 anos), Espanhol, Alemão, Italiano, Japonês, Francês e Português (para estrangeiros), nas modalidades Vip, Way, Class e Executive.

Sua tradição e reconhecimento, durante todo esse tempo, são mantidos pelos diferenciais de ensino que apresenta. Um deles é a qualificação de seus profissionais, todos com vivência no exterior. Além disso, a metodologia utilizada garante melhor aprendizado em menor tempo. O Sistema Way, por exemplo, permite ao aluno flexibilizar o horário das aulas, sem a necessidade de formação de turmas, enquanto no Programa Nação Bilingue o estudante fala Inglês fluente após 2 estágios cursados, passa pelo teste TOEIC, que comprova seu nível de habilidade e, ao atingir a pontuação mínima exigida, recebe um certificado – caso contrário, ganha da escola aulas gratuitas para atingir seu objetivo.

Confira a relação dos novos associados – Novembro/2014 a Março/2015!

Espaço Chic
Rua dos Mandis, 233
Bairro Salto de São José - Salto/SP
(11) 2840-1926

Gislene Lanzoni Professora
Rua Tiradentes, 599
Vl. Teixeira - Salto/SP
(11) 4456-9290

Balão Mágico
Rua Rio Branco, 1158
Centro - Salto/SP
(11) 4028-1167

Filomena Chic
Rua Rio Branco, 701
Centro - Salto/SP
(11) 2840-0588

Fernando Pereira de Castro Representações
Rua Agostinho Rodrigues, 84
Vila Romão - Salto/SP
(11) 4029-6736

Bazar Laser
Av. Padre Bartholomeu Tadei, 104
Jd. São João - Salto/SP
(11) 98315-7994

UP Social Media
Rua Mongólia, 126
Jd. Planalto - Salto/SP
(11) 99795-1538

Mercearia 9 de Julho
Rua Prudente de Moraes, 1.213
Vila Nova - Salto/SP
(11) 4028-2604

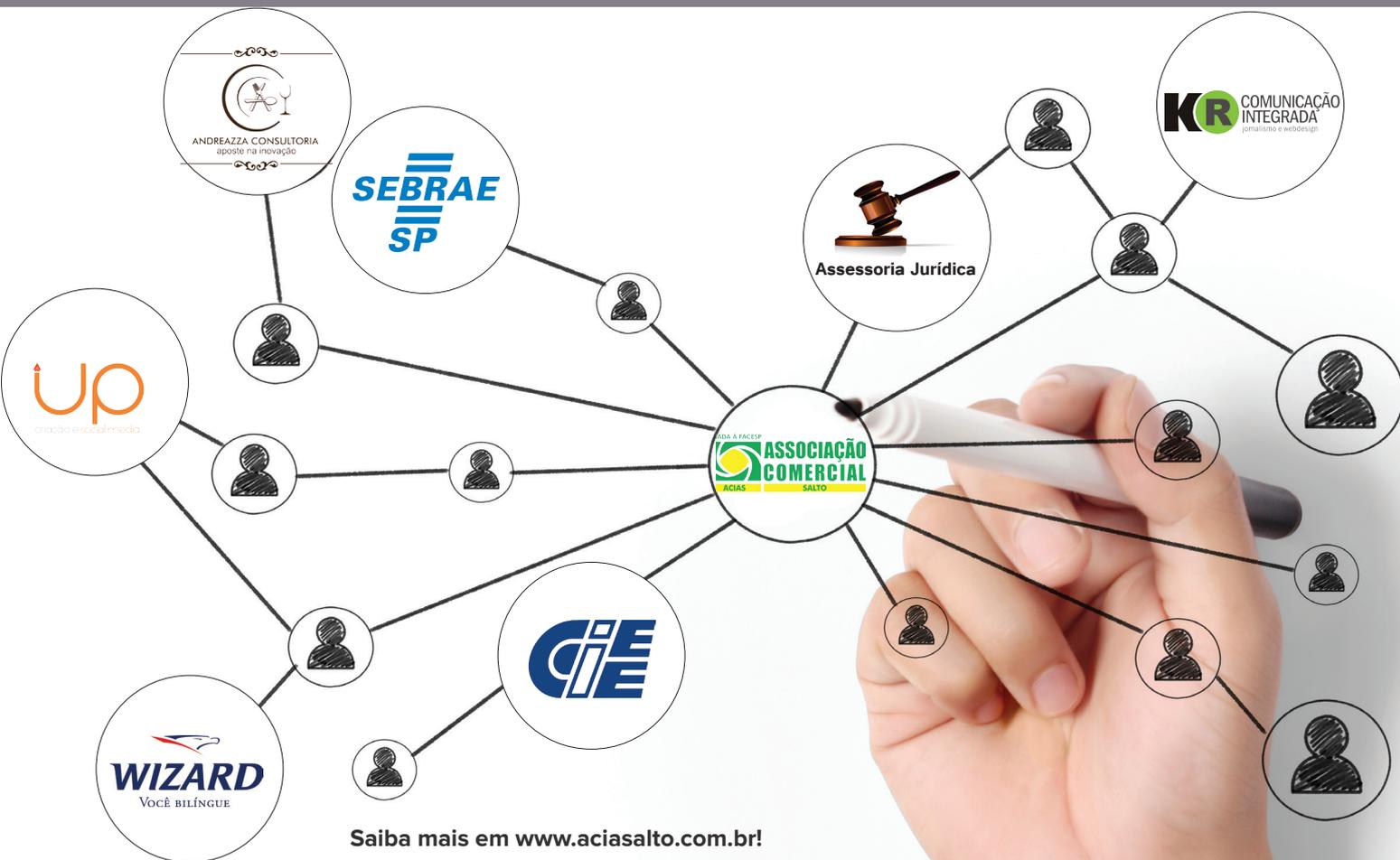
T e Z Original Multimarcas
Rua Dr. Barros Júnior, 403
Centro - Salto/SP
(11) 4456-5245

ASSOCIE-SE VOCÊ TAMBÉM!

CONVÊNIOS E PARCERIAS

Veja abaixo a relação dos conveniados e parceiros da Associação Comercial, que oferecem benefícios exclusivos aos associados!

Faça parte **VOCÊ TAMBÉM** dessa iniciativa de sucesso! Credencie seu estabelecimento!



Saiba mais em www.aciasalto.com.br!

Troca de estação altera visual dos comércios e hábito dos consumidores

O frio está chegando e, embora em nossa região e até mesmo país, ele perdue por pouco tempo, cada estação traz consigo mudanças no visual dos comércios e no comportamento dos consumidores. A procura por sorvete, milk shake, ventilador e ar condicionado, por exemplo, dá lugar aos cobertores, aquecedores, bebidas e comidas típicas. Ou seja, no girar da roda, em cada época do ano existem aqueles que se beneficiam e os que precisam recorrer a alternativas criativas para driblar as quedas.

De acordo com Olair Tonche, da Sorveteria Líder, por exemplo, nessa época do ano o recuo das vendas chega a 80%. Por isso, a equipe aproveita para participar de capacitações e também organizar o trabalho, já pensando no próximo verão. “Usamos esse período para fazer dedetização, limpezas e principalmente manutenções e reformas que sejam necessárias. Isso é a garantia de que passaremos um verão tranquilo. Aproveitamos esse período, ainda, para participar de cursos, testar novos equipamentos e produtos”, disse.

Mariana Figueiredo, da loja Salto Piscinas, também explica que as vendas caem cerca de 40% nessa estação, mas, “em contrapartida, é aí que as pessoas aproveitam para construir, pois chove menos, e as que já possuem piscinas também precisam dar continuidade ao tratamento da água, fazendo manutenções periódicas com produtos”.

Já a realidade de Osva Denis Hansol, da loja Xokolat, é outra. É justamente no inverno que suas vendas aumentam até 700%, tendo início já com a Páscoa. “Essa é a época de comer chocolate. Então, se no verão eu vendia 100kg, no inverno esse número sobe para 700kg, ou seja, sete vezes mais. Inclusive, nós quase paramos as vendas de material para sorveteria, que têm uma grande queda, para nos focarmos no chocolate”.

Por sua vez, nas lojas de roupas e sapatos, a mudança de visual nas vitrines é imensa - saias, shorts, vestidos e sandálias saem, enquanto calças, jaquetas, botas e os charmosos acessórios, como lenços e cachecóis, assumem seus lugares – porém, as vendas são menos afetadas, tanto positiva quanto negativamente, pois existem coleções específicas para cada estação. “No verão tudo é colorido e com grande variedade, ao contrário do inverno, que apresenta roupas mais clássicas e sofisticadas, mas em menor diversidade”, explicam as proprietárias da Loja Zinha, Roseli e Elizabeth Deblassi.

Bares e restaurantes - As baixas temperaturas também mudam os hábitos dos frequentadores de bares e restaurantes, que buscam por opções mais aconchegantes, como por exemplo, espaços cobertos e climatizados, e velas nas mesas, que criam um ambiente mais romântico. Também optam por massas e caldos, além de vinhos e o tradicional cafezinho, ao invés de bebidas frias, como cervejas.



Calendário de Feiras 2015

Confira abaixo o calendário de algumas feiras, de interesse dos comerciantes, que serão realizadas nos próximos meses, no estado de São Paulo!

Fitness Brasil Internacional

Últimas novidades e tendências do mercado de fitness
De 01 a 03 de maio
Santos/SP
www.fitnessbrasil.com.br

APAS - São Paulo

Feira de negócios em supermercados
De 04 a 07 de maio
Expo Center Norte
São Paulo
www.feiraapas.com.br

FCE Cosmetique

20ª Exposição Internacional de Tecnologia para o Setor de Cosméticos
De 12 a 14 de maio
Transamérica Expo Center
São Paulo
www.fcecosmetique.com.br

Hospitalar

22ª Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Farmácias, Clínicas, Consultórios, Hospitais e Laboratórios.
De 19 a 22 de maio
Expo Center Norte
São Paulo
www.hospitalar.com

Expo Disney Brasil 2015

Feira volta a setores de bens de consumo e entretenimento
De 27 a 28 de maio
Expo Transamérica
São Paulo
www.expodisneybrasil.com.br

6ª Natal Show

Feira de Artigos de Natal, Decoração e Presentes
De 30 de maio a 02 de junho
Expo Center Norte
São Paulo
www.feiranatalshow.com.br

FIT 0/16

45ª Feira Internacional do Setor Infante-Juvenil / Teen ° Bebê
De 31 de maio a 03 de junho
Expo Center Norte
São Paulo
www.fit016.com.br

Fispal Food Service

31ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar
De 09 a 12 de junho
Expo Center Norte
São Paulo
www.fispalfoodservice.com.br

Passeio a Campos do Jordão

Dia 12 de julho

Preço único: R\$ 100,00 por pessoa (incluso transporte Nardelli e acompanhamento de guia local)

Informações e reservas: (11) 4602-6767, com Maria Helena

E-mail: src@aciasalto.com.br

Roteiro: Ducha de Prata, Pico do Itapeva, passeio do lado de fora das mansões, visita a duas chocolaterias - Spinasi e loja de fábrica Cacau Show (com degustação), almoço, passeio livre no Centro do Capivari e Centro Turístico, com as atrações de inverno.



10 anos

contato@krcomunicacao.com.br
(11) 4028-4118

SE ATUALIZAR SEU SITE É UM



DEIXA QUE ISSO A GENTE
RESOLVE PARA VOCÊ!

ATUALIZAÇÃO DE SITES | REFORMULAÇÃO DE CONTEÚDOS



TEU IMÓVEL CONSULTORIA IMOBILIÁRIA

VEM AÍ:

Roberto Ferrari Office. Você nunca viu nada igual!

Você define o espaço ideal para seu negócio!!!



**Teu
imóvel.com.br**
Consultoria Imobiliária
CRECI 22386-J



Rua Dr. Barros Júnior, nº 536 – Centro – Salto/SP
 Telefones: (11) 4456-9613 / 4602-3474 - Whats'Up: 94361-4161
 Email: teuimovel2009@gmail.com
www.teuimovel.com.br