

FILIADA À FACESP



ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

ACIAS

SALTO

(11) 4602-6767 - www.aciasalto.com.br

Revista Digital

ACIAS

Julho 2022

Dia do

Comerciante



PENSOU RENAULT, PENSOU VALEC



CONDIÇÕES ESPECIAIS E AS MELHORES
FORMAS DE PAGAMENTO



VALEC

www.valecrenault.com.br



CAMPINAS | (19) 3037-3200

JUNDIAÍ | (11) 2152-3200

SOROCABA | (15) 2102-3200

VALINHOS | (19) 3849-0225

Palavra do Presidente

O mês de julho é um mês muito especial, hora de ajustar os planos e traçar as metas para o segundo semestre.

Nesse mês temos uma série de datas sazonais que podem ser muito exploradas pelo comércio e proporcionar mais um incremento nas vendas, fortalecendo assim cada vez mais o nosso setor.

Nós temos a celebração do dia do comerciante, uma data muito especial para todos nós, o dia da pizza, dia do Rock, dia do amigo, dia dos avós, enfim, mais do que simples datas, são verdadeiras oportunidades.

Vamos então preparar nossas promoções e fazer acontecer?

Não deixe passar em branco, prepare seu comércio e boas vendas a todos nós!



Wladimir Lara - Presidente

Cursos e orientação para os **MEI's**



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



(11) 4602-6764 Érica Fernanda
(11) 4602-6765 Taynara Miranda
(11) 93370-0701 WhatsApp

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

Encontros

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

324 anos da Cidade de Salto!

Nos dias 16,17 e 18 de Junho, ocorreu a comemoração pelos 324 anos da Cidade de Salto no Pavilhão das Artes. Contou com várias atrações musicais, praça de alimentação e entidades oferecendo seus serviços. A ACIAS e o SEBRAE estiveram presentes com orientações, cursos, consulta Boa Vista SCPC, o Serviço de Recuperação de Crédito entre outros.



Encontros

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

1º Feirão de Emprego e Cidadania!

Nos dias 27 e 28 de Junho/2022, a Prefeitura de Salto organizou o 1º Feirão de Emprego e Cidadania no Ginásio de Esportes Municipal, contou com a presença de centenas de pessoas, que vieram em busca de uma oportunidade de trabalho e aperfeiçoamento.

Várias entidades participaram oferecendo seus serviços.

A ACIAS e o SEBRAE estiveram presentes com cursos, consulta Boa Vista SCPC, o Serviço de Recuperação de Crédito e orientações para cadastramento de Currículos em nosso site, entre outros.



9 de Julho

Revolução Constitucionalista



Feriado em todo o Estado de São Paulo, o dia 9 de julho é marcado em homenagem a Revolução Constitucionalista e cairá em um sábado nesse ano de 2022.

Também conhecido por Dia da Revolução e do Soldado Constitucionalista, esse feriado comemora o movimento organizado pelo Estado de São Paulo contra a ditadura de Getúlio Vargas, realizado em 1932 pelos paulistas. Foi o mais importante movimento ocorrido em São Paulo e o último grande combate armado do Brasil.

10 de Julho

Dia da Pizza



Como aproveitar nos negócios?

O Dia da Pizza é celebrado neste domingo (10) em todo o Brasil e em diversos países. No Brasil, a data foi instituída primeiramente em São Paulo, em 1985, para marcar o último dia de um concurso estadual que elegeria das 10 melhores receitas de mussarela e marguerita. E como aproveitar essa data para turbinar as vendas? Confira.

Crie um ambiente temático. Sim, um ambiente com decoração temática e capriche nos detalhes, isso fortalecerá a imagem da sua marca e é algo que a freguesia sempre aprecia em datas comemorativas.

Ofereça promoções e descontos. Essa é uma data oportuna para criar promoções, combos, sabores especiais e muito mais. Calcule uma estratégia e ofereça uma condição diferente dos dias comuns. Quem que não gosta de promoção, né?

Inove. Está aí uma ótima oportunidade para fazer o lançamento de um sabor novo ou oferecer sabores alternativos como forma de atração para os clientes. Aproveite essa aposta nas embalagens ou brindes relacionados ao tema também.

Divulgue as novidades pelas redes sociais e demais meios de comunicação. Sabemos que hoje o digital tem um alcance muito grande de pessoas e é um meio muito bom de fazer vendas e manter um relacionamento com o público, aposte em publicações temáticas informando sobre a data comemorativa e as novidades de sua empresa. Caso sua empresa não esteja no digital, escolha o meio mais eficiente de contato e os convide. Não se esqueça de manter os dados cadastrais de seus clientes sempre atualizados para fazer valer.

E boas vendas.

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), medido pela Fundação Getulio Vargas (FGV), registrou alta de 3,5 pontos em junho deste ano. Com o resultado, o ICC atingiu 79 pontos, o melhor resultado desde agosto do ano passado.

79 PTS

IPC

Índice geral de preços ao consumidor - Março / 2022



O Índice de Preços ao Consumidor (IPC), que mede o varejo, subiu de 0,35% em maio para 0,71% em junho.

Grupos tiveram aumento da taxa:
Educação, leitura e recreação (3,12%)
Despesas diversas (0,91%).
Grupos registraram deflação:
Habitação (-1,37%)
Comunicação (-0,14%).

Geração de empregos



Levantamento feito pelo Sebrae, mostra que as micro e pequenas empresas expandiram a sua participação proporcional na geração de novos postos de trabalho no país.

Segundo o Sebrae, o segmento abriu 88,9% de todas as vagas.

Os pequenos negócios contabilizaram mais de 1 milhão de admissões e um saldo positivo de 121 mil empregos.

Icec

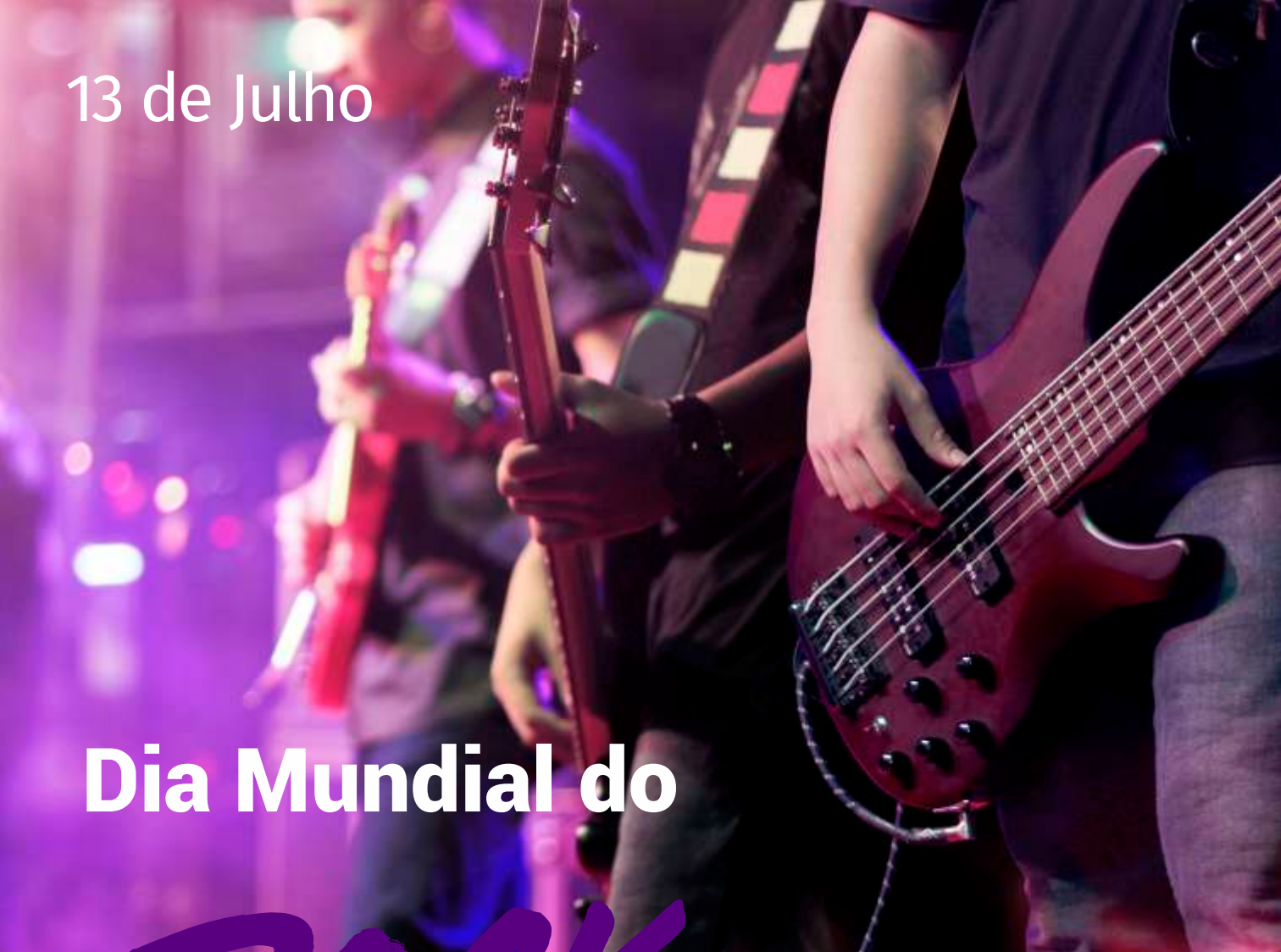
Índice de confiança do empresário do comércio



O Índice de Confiança do Empresário do Comércio (ICEC) subiu 5,1% de maio para junho deste ano e atingiu 122,4 pontos.

É o maior nível do indicador desde março de 2020 (128,4 pontos).

A confiança do empresário subiu 9,9%, principalmente pelo aumento de 12,4% da avaliação sobre o momento atual da economia.



13 de Julho

Dia Mundial do

ROCK

No Brasil o dia 13 de julho é reconhecido como o Dia Mundial do Rock. A comemoração acontece todos os anos e a data foi escolhida em homenagem ao Live Aid, um mega evento mundial com vários shows simultâneos que aconteceu nesse dia em 1985 e foi transmitido ao vivo em diversos países, contando com a presença de grandes artistas, como B. B. King, Madonna, Paul McCartney, U2 e Queen, que aconteceu nesse dia em 1985.

Durante o Dia do Rock, nas principais cidades brasileiras são organizados eventos com shows de importantes artistas representantes do rock n' roll nacional e internacional.

Um das práticas comuns pelos fãs de rock nesse dia é vestir a camisa da banda favorita, ouvir o álbum preferido, assistir vídeos dos shows mais icônicos da história, curtir um karaokê com os amigos e sair comemorar, afinal, nem todos os dias é o dia do rock.

Você compra produtos, ou compra a emoção que ele proporciona?

Vou contar um segredo pra vocês.

Se você está vendendo algum produto você está completamente equivocado.

Toda relação comercial envolve conexão, somos humanos, somos seres sociais, precisamos de troca, relacionamento e identificação.

Somos totalmente emocionais.

Se você busca sucesso em seus negócios é muito importante que você crie laços com seu público, entenda suas necessidades físicas e emocionais. Preste atenção naquilo que faz sentido para as pessoas, naquilo que realmente elas desejam.

Ninguém compra vestuário, adquire beleza, conforto, vaidade, luxo e auto estima.

Cobrir o corpo de alguma forma é o produto, a maneira como as pessoas sentem isso é a experiência.

E isso se aplica a todos os demais segmentos, qualquer que seja o produto ou serviço ele estará suprimindo uma emoção primária, pessoas não constroem casas, elas realizam sonhos, pessoas não compram motocicletas, elas adquirem liberdade, pessoas não compram cosméticos, elas se vestem de autoestima. Cada venda é uma resposta emocional a uma necessidade.

Você tem se conectado com as emoções de seus clientes?

“

**Pessoas não compram produtos.
Pessoas compram emoções.**

”

Novos associados

Seja
bem
vindo



NEO ONCO ESPECIALIDADES



Dica de Leitura

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira ergueram, em pouco mais de quatro décadas, o maior império da história do capitalismo brasileiro.

A fórmula de gestão que desenvolveram, seguida com fervor por seus funcionários, se baseia em meritocracia, simplicidade e busca incessante por redução de custos.

Uma leitura precisa da excelência na busca por resultados, **Sonho Grande** é o relato detalhado dos bastidores da trajetória desses empresários desde a fundação do banco Garantia, nos anos 70, até os dias de hoje.



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.

Clô Calçados



**Rua Prudente de Moraes,
188, Centro, Salto/SP**

Clô Padovani e seu marido Osvaldo, um de seus maiores incentivadores, são os nomes a frente dessa história de sucesso.

Desde 2004 o nome da loja está na cabeça e nos pés dos consumidores saltenses.

Clô já lecionou por alguns anos e trabalhou com vendas, e justamente essa experiência com as vendas despertou uma paixão pelo comércio, e foi assim que ela resolveu empreender na área, abrindo uma loja de calçados.

O trabalho além de ser o motivo de realização profissional, ainda permite exercer o seu hobby dentro da empresa, a confecção de caixas de presentes e necessários, entre outros trabalhos artesanais.

Para conseguir isso não foi um caminho fácil, mas com muito trabalho, amor e dedicação, foi possível conquistar seus sonhos.

O apoio dos colaboradores, seu engajamento e dedicação também foram fatores essenciais para construir esse negócio.

Ninguém caminha sozinho e quando caminhamos juntos, a jornada se torna mais agradável.

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

Abrir os olhos de manhã com saúde disposição é o combustível que me faz ir a luta empreender a cada dia, tentando fazer a coisa certa e melhorar sempre.

Qual seu maior orgulho?

Estar com uma equipe muito boa que contribui muito para o sucesso da empresa.

O que é ser comerciante na cidade de Salto?

Não é fácil!
Estamos bem próximos a grandes centros.
Porém nosso lema sempre foi e sempre será oferecer qualidade e preço justo aos amigos e clientes.

16 de Julho

Dia do Comerciante



O comércio é extremamente importante para o desenvolvimento do nosso país e é considerado um dos trabalhos mais antigos do mundo. Por isso, anualmente no dia 16 de julho é comemorado o Dia do Comerciante.

A data teve origem em 1953 a partir da criação da Lei nº 2.048, que homenageia o nascimento de José Maria da Silva Lisboa, mais conhecido por Visconde de Cairu, o Patrono do Comércio Brasileiro, responsável pela criação das primeiras leis que beneficiariam o comércio brasileiro, que antes era totalmente dependente de Portugal. Uma das suas principais ações foi aconselhar o rei português D. João VI a assinar a Carta Régia, em 28 de janeiro de 1808, abrindo os portos brasileiros ao comércio exterior. Vamos aproveitar essa data para fazer uma avaliação de como o comércio é essencial para o desenvolvimento da economia, das cidades e das pessoas.

O comércio é gerador de empregos, fonte de renda de muitas famílias e impulsionador da sociedade. Parabéns a todos os comerciantes que juntos fazem o nosso Brasil crescer!

Parabéns a todos os comerciantes!

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



Aniversariantes Julho

21/07

José Carlos Gentile

Diretoria ACIAS

25/07

Adilson Sampaio

Diretoria ACIAS



20 de Julho



Dia Internacional da Amizade

No dia 20 de julho, comemoramos o Dia do Amigo e o Dia Internacional da Amizade. A amizade é um dos pilares essenciais na vida de qualquer pessoa, oferecendo suporte emocional para todos os momentos da vida, felizes ou tristes. Por isso, em homenagem aos amigos, nessa data é muito comum o compartilhamento de publicações nas redes sociais com declarações, passeios e troca de presentes.

E se você é empreendedor ou comerciante nossa dica é que veja essa data como uma grande oportunidade de aumentar as vendas atraindo novos clientes, engajando o seu público e fortalecendo a marca da sua empresa. Para aproveitar melhor esse dia separamos algumas dicas:

Crie kits e vale-presentes. Nessa modalidade dá para criar bastante variedade e agradar diversos gostos. Além disso é possível nomear os kits de acordo com a personalidade e preferência de cada amigo. Por exemplo, se o seu comércio for de doces, pode ter o kit do "chocolatra", e assim segue.

Crie promoções. Promoção é sempre um atrativo, e se ela for bem planejada pode despertar ainda mais vontade no consumidor. "Compre e ganhe", "indique um amigo e ganhe", "combo para amigos", são bons exemplos para que você possa se inspirar.

Embalagens e cartões temáticos. Por ser comum a troca de declarações entre os amigos, é sempre bom oferecer junto a compra cartões temáticos para que o cliente possa preencher ou já preenchido com alguma mensagem bacana.

Divulgue a campanha. O resultado será ainda melhor se você fizer uma boa divulgação nas redes sociais e demais plataformas de comunicação. Incentive com antecedência a campanha para que os consumidores vejam como é importante reconhecer bons amigos e praticar atos simbólicos. Essa também é uma ótima oportunidade para aumentar o engajamento e reconhecimento da sua marca, você pode criar sorteios para a data ou concursos, incentivando amigos a postarem fotos e marcarem a sua empresa nas redes sociais.

Lembre-se, seu cliente é o centro do planejamento e precisa de um bom atendimento. Aproveite as dicas e boas vendas.



O empreendedor e seus direitos previdenciários

Você, empresário(a) ou microempresário(a), já parou para pensar que tão importante quanto cuidar da sua empresa é cuidar e zelar pela sua vida previdenciária?

É evidente que não se abre uma empresa ou começa um negócio, pensando em quebrar e/ou se aposentar somente pela Previdência Social (INSS), no entanto, infelizmente essa é a realidade de muitos empreendedores em nosso País.

Basicamente, a diferença entre os trabalhadores assalariados e o empreendedor, no que tange as suas contribuições previdenciárias e os benefícios concedidos, é o fato de que este último é quem deverá administrar suas contribuições, ao passo que no primeiro caso, essa incumbência é dos empregadores.

Pensando por esse prisma, é importante que todos os contribuintes, incluindo os empresários e microempresários saibam quais são os benefícios previdenciários que eles, seus dependentes e seu cônjuge/companheiro podem vir a usufruir da Previdência Social.



É certo, portanto, que o benefício previdenciário a ser concedido futuramente vai depender da forma em que as contribuições são feitas, do tipo de filiação desse contribuinte e do percentual que eles contribuírem. Explicaremos:

O MEI - Microempreendedor Individual, que tem faturamento anual de até R\$ 81.000,00 e no máximo 01 (um) funcionário contratado (por enquanto), via de regra, se filia a Previdência Social através da categoria de contribuinte individual, com recolhimento mensal através da DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), no percentual de 5% sobre o salário mínimo, mais ICMS ou ISS, a depender da atividade deste MEI.

Normalmente o contribuinte MEI não sabe que ele pode complementar suas contribuições com mais 15% (quinze por cento) sobre o salário mínimo, através de Guia Complementar de Recolhimento, Código 1910 ou somá-la com outras contribuições (CLT). Esse complemento servirá para que ele tenha direito a mais benefícios previdenciários e aumente o valor que receberá, incluindo quando se aposentar.

Já os demais empresários (por exclusão, os que não são MEI), que recebem pró-labore, esses também estão inscritos na categoria de contribuinte individual, no entanto, o percentual pago à Previdência Social é de 11% sobre o seu pro-labore.

Dessa forma, a depender do percentual pago e da forma de contribuição, o empreendedor, seus dependentes, cônjuge/companheiro, ex-cônjuge que recebe pensão alimentícia, podem ter direito aos seguintes benefícios previdenciários:

Aposentadoria
Benefício por incapacidade temporária
Benefício por incapacidade permanente

Salário-maternidade
Auxílio-acidente
Auxílio-reclusão
Pensão por morte

Importante mencionar que, quando falamos em aposentadoria, estamos incluindo aquela que conhecemos como:

- aposentadoria por tempo de contribuição;**
- aposentadoria por idade;**
- aposentadoria da pessoa com deficiência;**
- aposentadoria com reconhecimento de atividade especial;**
- aposentadoria com reconhecimento de tempo rural.**

Mas atenção: para ter direito a certos benefícios previdenciários, há necessidade de cumprimento de um período de carência, ou seja, de meses mínimos com contribuições (existem exceções), vejamos:



Aposentadoria
180 meses



Pensão por morte
24 meses



Salário-maternidade
10 meses



Benefício por incapacidade temporária
12 meses



Auxílio-reclusão
24 meses



Benefício por incapacidade permanente
12 meses

Existem casos ainda, em que é possível fazer o recolhimento das contribuições de forma RETROATIVA, para aqueles casos em que elas não foram pagas na data certa, no entanto, é necessário ter muita cautela com isso, para que não se perca dinheiro e essas contribuições não sejam desconsideradas pelo INSS.

Para aqueles que possuem o próprio negócio, todo esse cuidado com o futuro se mostra importante, tendo em vista que, como um trabalhador assalariado, ele também não possui a tão sonhada estabilidade financeira, tem maiores condições de se precaver e assim, conseguir um pouco mais de segurança, conforto e tranquilidade.

FABIANI BERTOLO GARCIA

Advogada, Professora e Especialista
em Direito Previdenciário

**Acesse o artigo na íntegra em
nosso site:**

www.aciasalto.com.br



26 de Julho Dia dos Avós



O Dia dos Avós é comemorado no dia 26 de julho e a data foi criada para homenagear Santa Ana e São Joaquim, avós de Jesus Cristo. Sabemos que os avós são sempre vistos como referência em sabedoria e resiliência, muitas vezes ajudando na criação dos netos e os tendo como filhos, por isso é visto como uma data especial para recreação entre netos e avós e também uma oportunidade de vendas no comércio.

Próximo ao Dia dos Avós, crie uma promoção especial e divulgue nos melhores canais de comunicação para o seu comércio, reforçando aos clientes a importância de presentear os avós para agradecer o carinho recebido durante os anos e também para apresentar as ofertas.

Invista também em produtos e estratégias que despertem lembranças ou expressem sentimentos, crie vitrines temáticas e desperte o interesse do público.

Você também pode criar eventos de lazer direcionada aos avós, como por exemplo, um Chá da Tarde ou Sessão de SPA, convidando seus clientes para passar momentos agradáveis em sua loja. Aproveite a oportunidade para vale compras, brindes e sorteios.

Lembre-se que a relação de avós com netos é sempre muito especial, por isso faça um planejamento estratégico para o seu segmento e tente proporcionar a troca de afeto junto com o seu produto ou serviço.

Boas vendas.

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAS

SALTO

**Conheça todas
as vantagens da
ACIAS e aproveite
nossos serviços**



Serviços no balcão ACIAS

Valores diferenciados para fotocópias, scanner e impressões.



Consultas Boa Vista SCPC

Consultas Boa Vista SCPC de CPF e CNPJ. As consultas irão trazer informações sobre o perfil financeiro dos clientes.



Negativação de devedores Boa Vista SCPC

Negative seus clientes devedores. A negativação evita que outros empresários, comerciantes, varejistas ou atacadistas ofereçam crédito para quem não tem condições ou intenção de pagar.



Serviço de Recuperação de Crédito - SRC

Um serviço gratuito para associados de negociação de dívidas, onde fazemos a cobrança e o acordo de seus clientes inadimplentes.



Campanhas promocionais

As campanhas realizadas pela ACIAS possuem como o principal objetivo estimular a população a consumir na cidade, e assim movimentar e aquecer o comércio e os negócios locais.



Revista Digital

Com publicações mensais a Revista ACIAS tem como objetivo levar informações, atualizações e dicas para melhoria do nosso comércio e nossa cidade. Anuncie conosco.



Locação do Auditório

Alugamos nosso auditório para realização de eventos corporativos, tais como reuniões, treinamentos, palestras, entre outros. Capacidade para até 100 pessoas.

**# juntos
somos
mais
fortes**



Aplicativo ACIA Salto Mobile

É um aplicativo de serviços da ACIAS para smartphone e tablets, que visa a praticidade e facilidade do dia a dia do empresário, efetue consultas da Boa Vista SCPC, acesso fácil a segunda via da mensalidade e de serviços, notícias, revistas entre outros.



Certificado Digital

O Certificado Digital é um documento eletrônico que serve como uma carteira de identidade virtual, tanto CPF como CNPJ, que permite identificar e representar uma pessoa ou empresa na Internet.

Contrate e renove seu Certificado Digital no site da ACIAS.



Cartão Accredito

É um cartão convênio com objetivo de fortalecer o comércio local. Com ele, os usuários poderão utilizar seu limite nas redes credenciadas. Os valores da utilização poderão ser debitados diretamente da folha de pagamento ou como benefício da empresa ao usuário.

Seja um estabelecimento credenciado, ofereça aos seus colaboradores o cartão!



Shopping Virtual ACIA Salto

É uma plataforma online que proporciona aos comerciantes um catálogo/vitrine com intuito de realizar vendas, assim proporciona comodidade e praticidade na palma da mão dos consumidores.



Instituto Talentos

Integração dos jovens ao mercado de trabalho, por meio de ações que complementam e fortalecem o processo de aprendizado e desenvolvimento profissional; estagiários e jovens aprendizes.



Banco de Currículos

Uma plataforma Digital que possibilita o cadastramento de vagas de empregos e a visualização dos currículos cadastrados, facilitando a escolha do perfil que mais se encaixe.



Lazer SESC Bertiooga

Uma parceria que visa trazer uma completa opção de lazer no litoral paulista, com uma localização privilegiada e muitas opções de diversão para toda a família.

