REVISTA
acirp
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP | EDIÇÃO 184 | MAI/JUN 2020

NOVAS RELAÇÕES DE CONSUMO

DITAM AS REGRAS NA ERA DO CORONAVÍRUS

FLEXIBILIZAÇÃO

Campanha "Flexibiliza Já" orienta e conscientiza comerciantes e consumidores sobre as exigências sanitárias estabelecidas pelos órgãos de saúde

AGRONEGÓCIO

Acirp e Cargill fecham parceria para execução de projeto que consiste na implantação de campos experimentais de cacau na região de Rio Preto

ENTREVISTA

RAUL CANDELORO aborda as novas formas de se relacionar com o cliente e como fica o cenário do consumo com a pandemia

NETSPEED
TECNOLOGIA EM SISTEMAS

Ideias que **melhoram a sua vida**,
sistemas que **transformam a sua empresa**.

inovação
NETSPEED

soluções essenciais para todas as tarefas de escritórios contábeis

gestão
NETSPEED

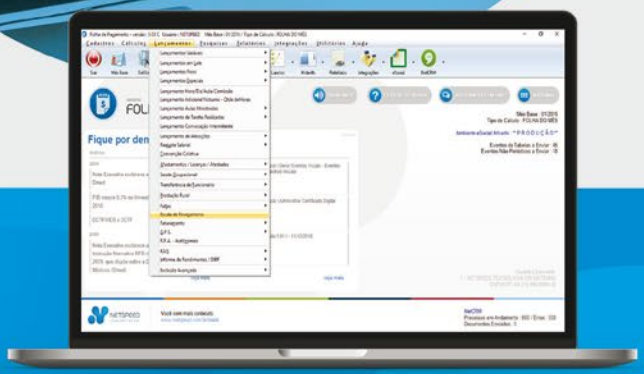
sistemas de gerenciamento para o sucesso de empresas diversas

comunicação
NETSPEED

plataforma de CRM que facilita o atendimento ao seu cliente

proteção
NETSPEED

recursos que protegem e armazenam a inteligência do seu negócio



Solicite uma demonstração gratuita

FALE COM NOSSOS CONSULTORES!

Central Comercial 0800 123 1184
www.netspeed.com.br

O TRABALHO NÃO É O VILÃO!

Chegamos a mais uma edição da Revista Acirp. Hoje, enquanto eu escrevo este editorial, já completamos quase 90 dias de quarentena por conta da pandemia. Estamos, sim, num cenário absolutamente inédito. E, desde o primeiro momento, a Acirp não mediu esforços para ajudar o setor produtivo a continuar vendendo. Lideramos inúmeras ações pensando em você, associado, no seu negócio e na economia de São José do Rio Preto, que não pode parar.

Mas, a pandemia trouxe outra vertente a que muitos consideravam apenas um complemento de vendas e que se transformou numa ferramenta fundamental para, inclusive, manter muitos estabelecimentos funcionando: os canais digitais. As relações de consumo, hoje, estão amplamente pautadas nesse mundo digital e os empresários estão se adequando cada vez mais para poder atender todo esse universo de consumidores. A Acirp, mais uma vez, saiu na frente e lançou o DIGITALIZA RIO PRETO, um programa de digitalização que reúne várias plataformas e está fazendo sucesso entre a classe empresarial. E o melhor: é gratuito e muito, muito simples. Nesta edição você confere tudo sobre essa ação e como participar. Todos os dias nossa entidade também batalha, frente ao Poder Público, para que Rio Preto possa ter seu horário flexibilizado e que os comerciantes, de todos os segmentos, possam trabalhar. Entramos com ação e conseguimos liminar, no dia 5 de junho, para que os associados dos ramos de salões de cabeleireiro e barbearias pudessem reabrir. Na ocasião, a entidade alegou que o Decreto Federal nº 10.282, de 20 de março de 2020, após alteração promovida pelo Decreto Federal n.º 10.344 de 11/05/2020, passou a definir como essenciais as atividades de salões de beleza e barbearias. Por este motivo, a Acirp sustentou que as atividades de tais setores não deveriam ser suspensas por Decretos Estaduais ou Municipais. Fizemos o mesmo com as academias: entramos com ação no dia 10 de junho, mas a Justiça negou o pedido de liminar; recorremos da decisão!

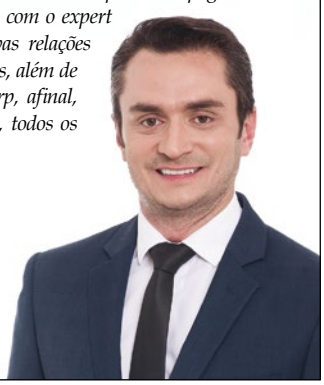
No dia 17 de junho, a Justiça também derrubou nossa liminar dos salões de beleza e barbearias; também recorremos. Enquanto houver recurso a Acirp vai trabalhar para que todos os negócios continuem funcionando. A cada dia, fica mais clara a convicção da entidade de que as medidas tomadas para barrar o contágio do coronavírus estão sendo direcionadas de forma errada. É preciso entender que o trabalho não é o vilão desta pandemia! Dentro dos estabelecimentos, os comerciantes seguem rigorosamente todas as normas sanitárias com uso de máscaras por todos os colaboradores e distanciamento. O contágio está, sim, nas festas, nos encontros pessoais, nos eventos esportivos que sabemos que continuam acontecendo. Está na hora do Poder Público e das autoridades entenderem que o trabalho de conscientização da população é o foco, e não o fechamento do comércio. A mira precisa ser direcionada para ações que mantenham a economia girando e a sociedade com emprego e renda para manter suas famílias.

Saúde e economia precisam estar em equilíbrio, em todos os momentos. E, desse jeito, está difícil para o setor produtivo manter seus negócios de pé. Muitos comerciantes não estão conseguindo abrir nesse modelo da fase 2, onde o comércio pode funcionar apenas por 4 horas e com as lojas atendendo somente 20% de sua capacidade. E o problema não para aí: poucas horas geram aglomeração nos pontos comerciais. Nossa proposta em ampliar os horários vai ao encontro dos anseios dos empresários e ajuda no fluxo de pessoas. Estamos nos reunindo há tempos com a Prefeitura para que essa solicitação possa ser feita junto do Governo do Estado.

O mais importante de tudo é entendermos que, em todo esse cenário, a colaboração da sociedade é fundamental para que a doença não saia do controle. É por isso que lançamos nossa campanha FLEXIBILIZA JÁ, com distribuição de kits para empresários contendo máscaras, adesivo e pôsteres com orientações para comerciantes e clientes. A conscientização é a parte essencial de toda essa pandemia e nossa entidade está trabalhando com afinco nisso. A campanha toda, do começo até a fase 4 onde faremos uma forte ação para a retomada do comércio, terá o investimento de R$ 100 mil.

Nesta edição, você confere também mais uma parceria de sucesso da Acirp junto à Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo – através da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) – e a Fundação Cargill, para execução do "Plantio Seringueira e Cacau no Planalto do Estado de São Paulo – Empreendedorismo Sustentável", que consiste na implantação de campos experimentais de cacau na região de São José do Rio Preto. Nas próximas páginas você confere, ainda, entrevista exclusiva com o expert Raul Candeloro abordando as novas relações de consumo e como se adequar a elas, além de outras matérias com ações da Acirp, afinal, nossa entidade não para e estamos, todos os dias, trabalhando por você!

Uma ótima leitura!



Kelvin Kaiser
PRESIDENTE DA ACIRP

DIRETORIA ACIRP - BIÊNIO 2020-2022

PRESIDENTE
Kelvin Kaiser

1º VICE PRESIDENTE
Gilberto Perez Mariano

2º VICE PRESIDENTE
Osvaldo Luis do Nascimento

3º VICE PRESIDENTE
Jorge Luis de Souza

4º VICE PRESIDENTE
Daniel Fernando Rodrigues

SECRETÁRIA GERAL
Daniela Brandi Fontes

1º SECRETÁRIO
Wilson Soubhia Junior

TESOUREIRA GERAL
Janaina Vanisia Franco

1º TESOUREIRO E DIRETOR DE OUVIDORIA
Alvaro Luiz Estrella

2º TESOUREIRO
Carlos Cesar Galvão Teixeira

DIRETOR DE RELAÇÕES PÚBLICAS
José Roberto Toledo

DIRETOR DE AGRONEGÓCIOS
André Luis Seixas

DIRETOR DE ASSUNTOS JURÍDICOS
Sérgio Henrique Ferreira Vicente

DIRETORA DE TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO
Ana Carolina Verdi Braga

DIRETOR DO SETOR DE SERVIÇOS
Alexandre Anbar

DIRETOR DE TI, STARTUPS E INOVAÇÕES
Jean Carlos Reinaldet Daher

DIRETOR DE AÇÃO SOCIAL
Thiago Fontana Côrrea

DIRETOR DAS EMPRESAS DE SAÚDE
Kássey Henrique Vasconcelos

DIRETORA DOS PROFISSIONAIS DE SAÚDE
Cecília Negrini de Souza Marques Cruz

DIRETOR DE COMUNICAÇÃO E MARKETING
Stefanos Georgios Alexakis

DIRETORA DE PROMOÇÕES
Cristina Bassitt

DIRETORA DO EMPREENDER
Cristiane Moreno Lobanco Villa

DIRETORA DE RECURSOS HUMANOS
Juliana Prado Ferrari Spolon

DIRETOR DO COMÉRCIO
Walter Carrazone Junior

DIRETOR DA DISTRITAL NORTE
Cezar Junior da Silva Souza

DIRETOR DE PATRIMÔNIO
Pedro Luiz Ribeiro Rodrigues

DIRETORA DO CMEE
Marilene de Carvalho Bernardo

DIRETORA DO NJE
Jackeline Maryon Vernil

DIRETOR DE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS
Mauricio Scarpassa

DIRETOR DAS INDÚSTRIAS
Ricardo Albertini Grespan

DIRETORA DE SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL
Mayara de Carvalho Carrasco Proto

DIRETOR DE COMPRAS PÚBLICAS
André Silva Gomes

DIRETORA DE TURISMO
Gislaine Galves de Freitas

PRESIDENTE DA CÂMARA MEDIAÇÃO E ARBITRAGEM
Eder Fasanelli Rodrigues

EXPEDIENTE

EDITORA E GERENTE COMERCIAL
Stella Coeli | 17 99771.7664
stella.coeli@hotmail.com

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Carol Soler | 17 3214.9434
arol.soler@acirpriopreto.com.br

REDAÇÃO COLABORATIVA
Bruno Almeida | 17 3214.9434
bruno.almeida@acirpriopreto.com.br

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
PX (Ivan Iggor Barreto - 17 99655.1313)
ivaniggor@gmail.com

FOTOGRAFIA
Paulo de Paula | 17 3214.9434
paulo.depaula@acirpriopreto.com.br

EMPREENDEDORISMO SUSTENTÁVEL

Acirp assina acordo para plantio de seringueira e cacaueiro

A Acirp, junto à Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo – através da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) – e a Fundação Cargill, fechou parceria para execução do "Plantio Seringueira e Cacau no Planalto do Estado de São Paulo – Empreendedorismo Sustentável", que consiste na implantação de campos experimentais de cacau na região de São José do Rio Preto.

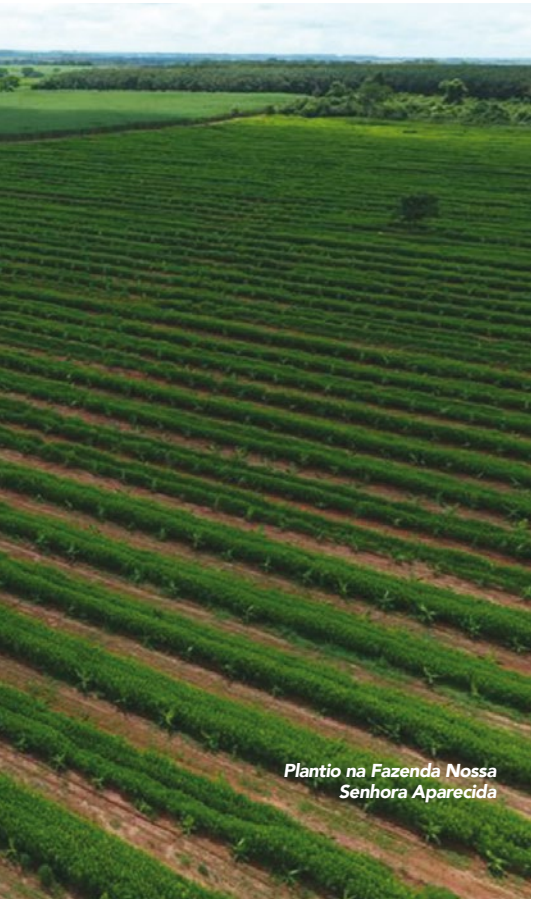
A parceria acontece com intuito de dar prosseguimento ao projeto de validação do plantio de SAF seringueira e cacaueiro no Planalto Paulista e permitir o acesso, de forma democrática, de toda comunidade regional (produtores, trabalhadores rurais, escolas técnicas e de ensino superior ligadas à área de agrárias e de produção de alimentos). "Neste segundo projeto estamos instalando duas novas unidades demonstrativas: uma é para avaliar o espaçamento de plantas de seringueira e plantas de cacau, um experimento que o IAC – Instituto Agronômico de Campinas vai, inclusive, montar um projeto de pesquisa em cima dessa área para poder fazer a avaliação do melhor desenvolvimento, tanto das mudas de cacau, como das de seringueira; a outra é uma unidade para avaliar o desenvolvimento e demonstrar que é possível utilizarmos esse cultivo de cacau, e aí, ao invés de consórcio com seringueira, faremos consórcio com plantas nativas. Então, como funciona: plantas de uma faixa de cacau, e uma faixa de floresta nativa, e, assim, sucessivamente entre faixas. Aquela área vai entrar como reserva legal da propriedade, e vai poder entrar na regularização ambiental da propriedade", explica o diretor de Agronegócio da Acirp, André Seixas.

Segundo o diretor, além de dar manutenção das unidades já implantadas no ano passado – são 4 unidades implantadas com a banana, o cacau e a seringueira – existe verba para divulgação e transferência de tecnologia para o pessoal. "Ano que vem também montaremos uma mini unidade de pós-colheita para podermos treinar os agricultores da região sobre como eles irão colher o cacau e como esse cacau vai ser fermentado e como será seco, para termos uma amêndoa de boa qualidade e, desta forma, conseguirmos ter prêmio em cima desse cacau – porque um cacau de boa qualidade vira chocolate de boa qualidade, aí paga-se mais do que um cacau comum", comenta.

"Temos, ainda, um cronograma de eventos para fazer, que não estamos

seguindo por conta da pandemia, mas a implantação e manutenção das unidades já instaladas estão mantidas e estão acontecendo. Importante ressaltar que a banana faz parte inicialmente do projeto, junto com a seringueira; no segundo ano, planta-se o cacau na sombra da banana e, no terceiro ano, a banana é praticamente eliminada e fica durante muito tempo para ser explorado o cacau e a seringueira. A banana paga boa parte do investimento: temos uma estimativa de que ela paga 80 a 90% dos custos de implantação de todo o projeto. Nossa estimativa é de que, aqui na região, além das áreas do nosso projeto, deve-se implantar entre este e o próximo ano, uns 50 hectares já deste modelo", completa o diretor.

Os empresários e sócios na Fazendo Nossa Senhora Aparecida, em Tanabi (SP), Enivaldo Mendes e Marcelo Franzine comentam que a aventura do plantio do cacau começou em 2012, na primeira vez em que ouviram falar sobre o plantio consorciado com a Seringueira e a possibilidade de ter o cacau em São Paulo, desde que irrigado.



Plantio na Fazenda Nossa Senhora Aparecida

"A primeira impressão que todos têm quando pensam nisto é de utilizar o grande espaço abaixo do plantio de Seringueira para plantar o "cacau cabruca". Levamos 7 anos estudando para entender que o sistema de alta produtividade no cacau não tem nada do que achávamos que sabíamos. Graças ao apoio das consultorias e a coragem para ser um dos pioneiros nesta paixão que se tornou o cacau, estamos entrando na fase de plantio das mudas e tudo tem corrido muito em linha ao projetado. As próximas fases deverão ser tão desafiadoras como estas até agora, pois tudo deve acontecer simultaneamente: o cuidado das mudas recém plantadas, a colheita das bananas que começam a produzir no final do ano, a condução das podas do cacau que é determinante para a produção esperada, e o preparo da infraestrutura da fazenda para a colheita e processamento do cacau que logo, logo, chega", explica Franzine.

SOBRE O MERCADO DA SERINGUEIRA

Segundo levantamentos realizados pela SAA/CDRS-Regional São José do Rio Preto-SP, o estado de São Paulo possui uma área plantada com cerca de 130.000 hectares de seringueiras, o que corresponde a 56% da produção nacional, sendo a região de São José do Rio Preto a principal produtora de borracha natural do Brasil, com uma área de cerca de 34.000 hectares, onde são produzidas cerca de 33.000 toneladas de borracha seca ou 30 % da produção estadual. De acordo com SAA/CDRS, a receita oriunda do setor da borracha movimenta a economia de pequenos municípios e é a principal geradora de empregos/unidade de área, gerando um emprego direto a cada seis hectares.

Porém, com o valor oscilando em função da queda do preço da borracha no mercado internacional, os produtores rurais vêm perdendo a motivação para o plantio e exploração da seringueira, impactando de forma negativa a economia regional. Por conta disso,

Enivaldo Mendes, na Fazenda Nossa Senhora Aparecida

profissionais da SAA/CDRS–Regional São José do Rio Preto passaram a buscar alternativas que viabilizem a atividade. Entre as opções encontradas, a implantação do SAF - Sistema Agroflorestal cacaueiro e seringueira em áreas experimentais na região têm demonstrado alto potencial do cultivo, onde ocorre o uso de recursos de forma racional (mão de obra, solo, máquinas, equipamentos, água e nutrientes) e cujos produtos possuem fácil comercialização. A implantação deste modelo em SAF tem despertado interesse dos produtores por conta da rápida amortização do capital investido, do retorno econômico atrativo, além de ser um modelo sustentável do ponto de vista sócio ambiental.

"Este trabalho permitiu a aproximação da SAA/CDRS-Regional São José do Rio Preto-SP com a Acirp, que entende a importância econômica da heveicultura para o município e região e vislumbra a possibilidade de implantar a cultura do cacau na região uma atividade de alto valor econômico com impacto positivo nos municípios", comenta André.

FLEXIBILIZA JÁ

Campanha da Acirp pela conscientização sobre o uso de equipamentos de segurança ganha pontos comerciais da cidade

A nova campanha da Associação Comercial e Empresarial de São José do Rio Preto (Acirp), a "Flexibiliza Já" começou a todo vapor em toda a cidade. O objetivo principal é fazer com que os comerciantes de centro, bairros e shoppings centers, além de toda a população consumidora, se conscientize e cumpra todas as exigências sanitárias recomendadas pelos órgãos de Saúde.

Colaboradores da Acirp estarão nas ruas do Calçadão, lojas de bairro e Shoppings Centers para entregar a empresários um kit de orientação e conscientização para uso de máscaras e demais itens de proteção para se proteger e proteger seus clientes durante a pandemia. A ação conta, também, com cavaletes em toda a área central com informações sobre os cuidados necessários. O investimento da entidade, contabilizando todas as fases da campanha, será de R$ 100 mil no total. A última fase, a verde, contará com ações para retomada do comércio.

Os associados receberão, sem custo algum, um kit contendo cartazes, adesivos e máscaras e poderão, também, fazer o download de todo o material pela internet. Mas, para isso, é necessário baixar o app Acirp Rio Preto, gratuitamente, e se cadastrar na campanha. É simples, rápido e muito fácil.

Opticas Afa - empresário Flávio Rossi de Assumpção

Gadugi Coworking

O principal objetivo da Acirp, com esta campanha, é que o comércio possa funcionar em seu horário normal ou, até mesmo, em horário ampliado. "O trabalho não é o vilão. O problema da contaminação pelo coronavírus, na maioria das vezes, não está no trabalho. O cenário de aumento do contágio não é por culpa da flexibilização, afinal, os indicadores de hoje refletem as ações de 15 dias atrás. A maior parte do contágio está acontecendo fora do ambiente de trabalho. A população está pagando um preço muito alto pelo fechamento dos negócios. E a conta só vai aumentar se não ampliarmos a flexibilização imediatamente", explica o presidente da Acirp, Kelvin Kaiser.

A entidade apoia a retomada geral do comércio, como forma, inclusive, de conter a aglomeração nos principais pontos comerciais da cidade. Mas, para isso acontecer, é preciso que toda a população esteja consciente dos cuidados necessários para que a curva da doença não aumente e a cidade não precise voltar à fase 1, onde funcionam apenas os serviços essenciais. "Vamos aprender a conviver com o vírus até a solução definitiva. Por isso, é necessário que os estabelecimentos abertos cumpram todas as exigências sanitárias para que possamos evoluir nas fases da flexibilização", comenta Kaiser.

"A preocupação das 4 horas de trabalho também é um agravante por conta da adequação do quadro de funcionários pela CLT", afirma o presidente. "Muitos empresários ainda não conseguiram reabrir seus estabelecimentos em virtude do novo Decreto. Como é que este empresário vai sobreviver com seu faturamento drasticamente reduzido, como é que vai pagar seu funcionário abrindo apenas por 4 horas e com 20% da sua capacidade apenas? A flexibilização do horário precisa acontecer em caráter de urgência para preservar empregos e garantir um cenário mais otimista para a classe empresarial".

Segundo o presidente, a economia está perdendo a saúde com os estabelecimentos funcionando desta forma. "Estamos trabalhando para que Rio Preto possa ter seu horário flexibilizado, até mesmo para evitar aglomerações, e

para que os empresários possam trabalhar com maior capacidade de atendimento. Do jeito que está, as empresas não se manterão e o estrago será ainda maior", comenta o presidente. "Mas, para isso acontecer, é essencial que a população fique atenta às normas sanitárias. O associado precisa cumprir todas as exigências e orientar funcionários e clientes. É muito importante. Pedimos também apoio ao Poder Público para direcionar a Guarda Municipal, soldados do Tiro de Guerra, e qualquer outro efetivo que consiga, nesse início de flexibilização, para ajudar na conscientização da população nas principais áreas de comércio de Rio Preto", completa Kelvin.

Loja Grãos e Cia - Matheus Matiolli

Empresa Taboka Veia Fashion

PASSO A PASSO FLEXIBILIZA JÁ

1

Baixe o aplicativo Acirp Rio Preto

2

Clique na aba Guia Comercial e Delivery

3

Clique na aba em destaque para receber seu KIT (os consultores da Acirp entrarão em contato para agendar o melhor horário para a equipe levar até você)

4

Acesse o site bit.ly/materialflexibiliza para baixar seu material gratuitamente

KIT FLEXIBILIZA

- 2 Máscaras
- Cartaz com orientação para consumidores
- Cartaz com orientação para comerciantes
- Adesivo

Mais informações:
17 3214-9433

AS NOVAS

RELAÇÕES DE CONSUMO

É fato: estamos diante de consumidores mais informados, exigentes e conectados. O que antes era visto como um complemento do mercado físico, hoje é essencial para a sobrevivência de segmentos e negócios de todos os portes. A pandemia do coronavírus está fazendo com que os empresários busquem novas formas para vender seus produtos e serviços, sem infringir as normas impostas pelo Decreto Estadual. "A pandemia do coronavírus tornou indispensável a digitalização do comércio. Sabemos que as empresas digitalizadas e com canais de distribuição estruturados estão sofrendo menos e vão se recuperar mais depressa", comenta o presidente da Acirp, Kelvin Kaiser.

O empresário do ramo joalheiro e também diretor de Comércio da Acirp, Walter Carrazone, precisou se adaptar quando entendeu que era fundamental para o desenvolvimento de seu negócio. "Desde que fechamos a loja por conta do Decreto, fui buscar informação e aulas de como entrar nesses canais digitais para ter mais conteúdo e mais audiência. Em 25 de março comecei aulas todos os dias para aprender. No começo é difícil, mas são ferramentas que vieram para ficar. São novos canais de vendas que conseguimos, devagar, alcançar mais audiência e conversões de venda que não tínhamos antigamente", comenta o empresário.

Na opinião do vice-presidente da Acirp, Daniel Rodrigues, a digitalização do comércio e o trabalho num sistema diferente do habitual, era uma tendência antes mesmo da pandemia. Segundo ele, várias empresas já eram adeptas do home office uma ou duas vezes por semana por entenderem que poderiam elevar a qualidade de vida dos colaboradores e, consequentemente, a produtividade. "A transformação digital dos negócios também já era uma tendência muito forte, tanto que negócios que já estavam transformados, ou em processo de transformação, acabaram estando mais preparados para passar por este momento. A pandemia, ao obrigar a todos forçosamente um modelo de home office e de contato estritamente digital com colaboradores e clientes, acabou apenas acelerando o que já era uma forte tendência. Quem conseguir se adequar melhor, reinventando seu negócio com essa crise e criando novas bases para o pós-pandemia poderá sair menos machucado e se recuperar mais rapidamente depois".

O vice-presidente, que também é empresário de uma escola de inglês, afirma que no planejamento estratégico de sua empresa, já existe a diretriz de transformação digital há dois anos. "Por isso, muito já tinha sido feito nesse sentido: sistemas de gestão em nuvem, ensino por videoconferência, materiais didáticos em nuvem, equipe treinada, home office opcional em alguns casos específicos. Enfim, a transição acabou sendo mais suave porque a empresa pode continuar funcionando com qualidade apesar de todas as restrições. Nosso foco principal foi em cuidar da equipe e dos nossos clientes buscando manter um canal de comunicação próximo, apesar do isolamento, e muito transparente. E claro que também estamos sofrendo os impactos negativos da crise e precisamos reinventar muita coisa como criar novos canais de prospecção de novos clientes, reforçar

nosso posicionamento digital da marca, reestruturar processos etc, para podermos nos manter competitivos nesse cenário adverso. Nossa equipe se uniu para nos ajudar a superarmos esse momento e criou os Clubes de Conversação Online que estão na sua oitava semana consecutiva com mais de 1000 inscritos, o que nos ajuda a manter e a criar relacionamento com o mercado aumentando ainda mais a relevância da marca neste período", comenta.

A psicanalista Telma Abrahão conta que o Conselho Federal de Psicologia e os conselhos regionais de psicologia suspenderam os atendimentos presenciais quando começou a pandemia, acompanhando as decisões da OMS e dos governos de Estado. Pensando na relação que se tem num atendimento psicológico a possibilidade de contágio era grande. Desta forma, se propôs o atendimento à distância, online. "O Conselho Federal de Psicologia já tem um segmento chamado e-Psi, em que alguns psicólogos são cadastrados. Como eu já atendo pessoas que moram em outros países de forma online, então eu já estava habilitada a atender nesse segmento. Agora, com essa situação, o CRP liberou para todos os psicólogos, mesmo os que não estavam inscritos, para que fizessem o atendimento. O atendimento online já é uma prática, já existe para facilitar a vida de algumas pessoas que têm vínculos com terapeutas, que se mudam ou estão em outros países. Já é uma prática, ela só não era usual e nem oferecida a todos, porque as práticas de psicoterapia exigem o contato próximo", explica a psicanalista.

Segundo Telma, este é um cenário delicado na relação profissional e paciente. "É uma situação diferente, é uma situação que exige todo um olhar para ser usado, todo um olhar para a gente investir e poder realmente acolher e ajudar o cliente", comenta.

A adequação não foi difícil, mas exigiu de Telma três importantes passos para conseguir se adaptar e trabalhar a adaptação de seus clientes. "Primeiro passo foi a disponibilidade: eu preciso ter essa disponibilidade, ou seja, não me sentir acanhada, me sentir solta diante da câmera, preocupada com a aparência etc.; o segundo requisito é saber mexer com informática e tecnologia, ter uma facilidade para lidar com essas questões. Isso para mim foi tranquilo porque eu gosto e tenho facilidade de aprender, mas tenho colegas que estão enfrentando dificuldades e não conseguiram se adaptar. A terceira é adaptar a técnica de atendimento, pois cada profissional segue uma teoria. Eu sou psicanalista, e o psicanalista tem um formato que é o setting terapêutico: a sala, o sigilo, a porta fechada, apenas você e o paciente, são técnicas de setting físicas que ajudam na possibilidade e criam um ambiente para que o cliente fale. Então, transportar isso para um atendimento online exige competência, exige cuidado, você precisa garantir para o cliente que você está sozinha, ele precisa confiar que não tem ninguém escutando, que você não está gravando a sessão e o áudio, ou seja, ele precisa ter uma garantia online de sigilo e de preservação daquele momento para que possa facilitar a fala dele e o processo acontecer", afirma Telma.

A psicanalista Telma Abrahão em casa, em seu novo escritório adaptado para trabalhar durante a pandemia

A psicanalista ainda explica que 60% de seus pacientes que eram atendidos de forma presencial interromperam a tratamento, ou por não se adaptar ao online, ou porque não quiseram o atendimento desta forma. "De um mês para cá, tenho sentido alguns pacientes voltarem a procurar. Realmente, essa é uma angústia muito grande e a psicoterapia colabora e ajuda muito a termos um entendimento sobre o que estamos vivendo", comenta.

Fazendo a diferença

As grandes marcas também estão buscando fazer a diferença na vida das pessoas diante deste cenário inédito. A empresária da Conebel, Adriana Neves, conta que hoje, não basta entregar seu produto apenas com a qualidade e com aquilo que foi prometido. "E fazer a diferença na vida das pessoas é, por exemplo, o que algumas grandes empresas estão fazendo e, inclusive, dando exemplo para outras. A Ambev, por exemplo, parou uma de suas fábricas para produzir álcool gel e já entregou mais de 1,5 milhão e meio de garrafas para doação. Depois, construiu uma fábrica para produzir máscaras de acrílico – aquelas que são colocadas na frente do rosto – feitas a partir de material reciclável dos produtos da própria companhia. Ajudou, também, o Hospital Albert Einstein a erguer 100 novos leitos no Hospital M'Boi Mirim, zona sul de São Paulo, tudo com recurso da Ambev. Isso é fazer diferença na vida das pessoas! Além de treinamentos com os cuidados sanitários, de saúde, em relação a todos os seus funcionários. Estamos usando protocolos de saúde de UTI! Higienizamos os caminhões, os carros, as empilhadeiras, as caixas, as baias dos caminhões, além de que todos usam máscaras (inclusive, usam desde quando não era obrigatório) e assim vamos trabalhando", comenta Adriana.

A empresária também acredita que as relações de trabalho vão mudar a partir de agora. "O comportamento do consumidor vai mudar. Tenho lido estudos sobre mudança de hábitos e uma delas é que o consumidor vai pedir mais coisas em casa, ele vai querer ficar em casa, e esses hábitos fazem com que as empresas tenham que se adaptar. Diante disso estamos adaptando ainda mais nossa entrega para o consumidor: lançamos o 'Zé Delivery', um aplicativo de entrega de bebidas e snacks, mesmo em quantidade pequena, um delivery rápido. Essa é a forma como estamos nos adaptando aos novos tempos para atender o cliente".

Segundo a empresária, com os bares e restaurantes fechados ainda, os supermercados e mercearias atendidos pela Conebel representam pouco mais de 18% do volume da empresa. "Dá pra imaginar o impacto. Mesmo assim, estamos orientando todos os clientes – que é outra forma de fazer diferença na vida das pessoas – com informações das medidas provisórias, medidas sanitárias e os protocolos de segurança de saúde. Todos os dias mandamos mensagens aos pontos de venda dando esse tipo de informação, e também informações sobre o acesso ao crédito", afirma

DIGITALIZA RIO PRETO VAI AJUDAR EMPRESÁRIOS A VOLTAR A VENDER

Para que empresários possam manter o seu negócio funcionando, a Acirp não poupa esforços para planejar e executar ações que ajudem comerciantes e também fortaleçam a economia. É aí que entra a iniciativa do DIGITALIZA RIO PRETO, um programa de digitalização com várias plataformas. Para esta ação, a Acirp negociou benefícios exclusivos com grandes parceiros da área de tecnologia. Empreendedores de todos os portes, ao participar do programa, poderão digitalizar o seu negócio, seus processos de venda e, o principal, poderão vender para todo o país!

Parceiros de diferentes segmentos estão presentes e a Acirp também está homologando outros novos para o programa. O empresário da Verdeplan Paisagismo, André Seixas, já iniciou suas vendas por meio do programa da Acirp e está bastante satisfeito. Segundo ele, com a obrigatoriedade de fechamento do comércio, os empreendedores acabaram tendo de encontrar outros mecanismos de venda para manter o faturamento. "Foi aí que encontramos o Digitaliza Rio Preto, que facilitou a comercialização digital dos nossos produtos e serviços. Já estamos vendendo e faturando", afirma.

Para participar, basta baixar, de forma gratuita, o aplicativo Acirp Rio Preto, disponível nos sistemas Android e IOS. Depois, o empresário deve acessar o link canal.acirpriopreto.com.br/digitaliza e preencher um formulário com informações sobre seu negócio. Uma equipe de consultores da Acirp vai entrar em contato identificando o estágio de digitalização deste comerciante, sugerindo ações com os parceiros. O programa é gratuito.

CONHEÇA OS PARCEIROS DO DIGITALIZA RIO PRETO

Ceofood

A Ceofood é uma plataforma de delivery que conecta bares, restaurantes, farmácias, pet shops, supermercados e outros lojistas com os seus clientes. O app oferece soluções que auxiliam empresários e empreendedores a venderem mais e melhor, além de atrair e fidelizar seu público, com uma plataforma de alta tecnologia e planos de baixo investimento.

Keepez Serviços

A Keepez transforma qualquer negócio em atendimento rápido; é uma espécie de drive thru inteligente. Um único app de tudo que te ajuda a aumentar as suas vendas usando um novo canal de vendas; catálogo digital; conexão direta do seu catálogo com os clientes no whatsapp; divulgação da sua marca (Facebook, Instagram, status do whatsapp da Keepez); gestão de pessoas, dentre outros benefícios.

Magalú

A Magalu Marketplace é composta por lojas virtuais parceiras do Magazine Luiza, autorizadas a vender produtos em seu site. Isso possibilita que o site tenha uma grande quantidade e variedade de produtos, fazendo com que o consumidor encontre tudo aquilo que procura no mesmo local. Ao comprar um produto das lojas marketplace, a entrega é realizada por elas.

WebNicho

A Idéia do WebNicho é dar condição a pequenos empresários para que todos tenham o seu próprio site de qualidade, com um domínio atrativo para sua marca. O Webnicho também tem outra função, que é produzir cartões digitais off-lines, gravados no celular do cliente, com acesso onde e quando ele precisar.

Perukas

O aplicativo Perukas é direcionado para Salões de Beleza, Barbearias, Clínicas de Estéticas, Manicures e Pedicures, e Profissionais da Beleza. Oferece solução completa de gestão, acesso a relatórios e dashboards; agendamento via whatsapp de forma automatizada; landing page disponibilizada para cada salão; envio de mensagens automáticas de compromisso de agendamento e incentivo de retorno ao salão; envio de sugestão automática de produtos para clientes; dentre outros benefícios.

SiteMercado

O SiteMercado é um aplicativo que conecta os supermercados associados ao SiteMercado com seus consumidores. Vários recursos estão disponíveis no app para consumidores: compra compartilhada; alerta de promoções; busca rápida; navegação por departamento. O lojista tem acesso a atualização automática de preços e estoque, cadastro de produtos com fotos, monitoramento de pedidos emitidos, publicidade direcionada, pesquisa de satisfação, dentre outros benefícios.

Tô aqui

Tô aqui é um aplicativo que conecta comerciantes aos seus clientes, de forma fácil e totalmente gratuita, ajudando no impulsionamento de atividades comerciais de modo geral, bem como facilitando a vida dos clientes em suas compras. Para os lojistas, as principais funcionalidades do aplicativo são: exposição, divulgação e links redirecionando para o site ou e-commerce da empresa.

RAUL CANDELORO

Autor, consultor e palestrante, Raul Candeloro é editor das revistas VendaMais, da Editora Quantum e Instituto VendaMais. É ainda Sócio-diretor da Solução Comercial e nesta entrevista aborda como ficam as relações de consumo neste momento inédito da economia.

AVALIANDO A QUESTÃO DA PANDEMIA MUNDIAL, QUAIS OS PRIMEIROS IMPACTOS NO QUE DIZ RESPEITO ÀS RELAÇÕES DE CONSUMO?

RAUL CANDELORO: São 3 grandes impactos: - Queda na demanda e no consumo, o que provoca uma reação em cadeia (desemprego, queda na renda, demissões e cortes de custos, etc.). - Falta de previsibilidade (o que cria incerteza e aumenta ainda mais contenção de gastos/despesas, reforçando o ciclo de queda na demanda).
- Transição para o digital.

O CONSUMIDOR SE VÊ, HOJE, RODEADO DE IMPEDIMENTOS DE ORDEM FÍSICA. O ACESSO, QUE ANTES ERA IRRESTRITO, AGORA IMPÕE NOVOS DESAFIOS DE VENDA AO COMÉRCIO. HOJE, AS EMPRESAS PRECISAM ENTENDER UM CONSUMIDOR QUE ESTÁ COM UM NOVO COMPORTAMENTO DE COMPRAS, PARA QUE A SUA COMUNICAÇÃO SEJA ASSERTIVA. COMO O EMPRESÁRIO PODE SE ADEQUAR A ESSE NOVO CENÁRIO PARA SUPRIR AS NECESSIDADES DOS CONSUMIDORES?

RAUL CANDELORO: Enquanto tivermos aberturas e fechamentos (que prevejo acontecendo pelo menos até o final do ano, olhando a curva de casos novos/mortes e pela experiência em outros países e pandemias do passado), a transição para o digital (ou pelo menos um modelo híbrido, menos baseado no encontro físico), envolvendo a prospecção de novos clientes, a própria venda, o atendimento fará com que pelo menos uma parte do dinheiro circule e novas oportunidades sejam criadas.

E NO QUE DIZ RESPEITO AOS NOVOS CANAIS DE VENDAS QUE ESTÃO SURGINDO, ELES SÃO UMA SAÍDA PARA QUE O COMÉRCIO CONSIGA FUNCIONAR DE ACORDO COM O DECRETO E NÃO FECHE AS PORTAS?

RAUL CANDELORO: Com certeza absoluta. Na verdade, isso mostra a lentidão, o atraso e a acomodação de muitos/as empresários/as em relação ao online, ao e-commerce, a ter um CRM com cadastro organizado de clientes, a receber pedidos, atender e vender de diversas formas. Empresas que já tinham os canais digitais/online sentiram muito menos a crise e fizeram a transição de maneira mais rápida e organizada. Mas ainda existe muito espaço para crescer nessa área, muita coisa ainda para ser feita. Minha recomendação é que os/as empresários/as comecem de forma simples, escolhendo UMA única ferramenta ou plataforma, dominando essa ferramenta e só depois ampliando os canais. Existem muitas opções nessa área e é fácil se confundir ou paralisar pelo excesso de informação. Simplicidade e foco nessas horas muito mais eficiente. Tudo que puder ser feito que facilite e acelere um processo de vendas sem contato físico será muito valorizado nos próximos meses e algo importante para as empresas dominarem no futuro.

"Minha recomendação é que os/as empresários/as comecem de forma simples, escolhendo UMA única ferramenta ou plataforma, dominando essa ferramenta e só depois ampliando os canais"

TRABALHAR EM SISTEMA DE HOME OFFICE, OU FICAR EM CASA, CAUSA UMA MUDANÇA DE CULTURA NO CONSUMIDOR COMO FALAMOS ACIMA. MUITAS EMPRESAS COMEÇARAM A CRIAR CONTEÚDOS ONLINE PARA ENVOLVER ESSE PÚBLICO E NÃO SEREM ESQUECIDAS. ESSA É UMA OUTRA VERTENTE QUE VEIO PARA FICAR?

RAUL CANDELORO: Sim, content marketing e inbound são muito fortes. Como sempre, teremos empresas fazendo isso de maneira mais amadora, outras mais profissionais, algumas mais consistentes, outros menos. Mas, educar e entreter o/a cliente é sempre uma excelente forma de fortalecer o relacionamento.

VÁRIOS MOVIMENTOS PARA QUE SE COMPRE DO PEQUENO COMERCIANTE GANHARAM ADEPTOS EM TODO O PAÍS. E ISSO GANHOU TAMBÉM A ATENÇÃO DE GRANDES MARCAS. VOCÊ ACHA QUE ESSE SENSO DE COMUNIDADE, IMPULSIONADO PELAS GRANDES MARCAS E PELA DIGITALIZAÇÃO DO MERCADO, VAI AJUDAR A MANTER DE PÉ OS PEQUENOS COMERCIANTES? O QUE ESSES COMERCIANTES PODEM FAZER TAMBÉM?

RAUL CANDELORO: Sinceramente? Não acho que seja suficiente. Sem ajuda financeira do governo a maior parte dos pequenos sofrerá muito (principalmente varejo). Vai ser necessário uma reinvenção forte do modelo de negócio e do modelo comercial da maior parte dessas empresas e, sinceramente, não sei se todos conseguirão fazer. Já estava difícil antes da pandemia. Imagine agora. Por outro lado, vejo um espaço ENORME para novas iniciativas e novos projetos. Por exemplo, o outro dia estava falando com um empresário do Nordeste, de uma grande empresa de refrigerantes. Contou-me que as empresas pequenas, com donos mais jovens, que já trabalhavam com aplicativos (ou tinham o seu próprio), com delivery e pick-up, já aceitavam cartões pelo celular, boleto por Whatsapp, pedidos online, esses estão indo bem e até crescendo. Quem está sofrendo são as empresas tradicionais, pesadas, lentas. Teremos uma 'destruição construtiva', inovação forçada. Duro, complicado, mas com oportunidades enormes para quem souber entender o movimento e fazer a transição.

SABEMOS QUE MUITAS EMPRESAS NÃO TÊM COMO FAZER GRANDES INVESTIMENTOS EM COMUNICAÇÃO. COMO FAZER PARA QUE A MENSAGEM CHEGUE AO CLIENTE GASTANDO POUCO?

RAUL CANDELORO: Seja interessante e seja interessado! Estas 7 coisas serão muito valorizadas nos próximos meses. Empresas que conseguirem alinhar sua proposta de valor com estas demandas de clientes terão muito mais probabilidade de sucesso:

- Ajude a reduzir CUSTOS.
- Ajude a diminuir INSEGURANÇA.
- Ajude a diminuir RISCO.
- Ajude a aumentar FATURAMENTO/RENDA.
- Ajude a melhorar MARGENS.
- Ajude no processo de ADAPTAÇÃO.
- Ajude no processo de TRANSFORMAÇÃO.

MUITOS ESTUDIOSOS COMENTAM QUE A PANDEMIA ESTÁ LEVANDO A UM CONSUMO MAIS CONSCIENTE, TANTO A QUESTÃO AMBIENTAL QUANTO A SOCIAL. MAS, AO MESMO TEMPO, SABEMOS QUE, PARA MUITOS EMPRESÁRIOS, NÃO É FÁCIL TORNAR UM NEGÓCIO SUSTENTÁVEL E AO MESMO TEMPO LUCRATIVO EM TEMPOS DE PANDEMIA. COMO VOCÊ ENXERGA ISSO?

RAUL CANDELORO: Se analisarmos bem, veremos que a pandemia, na verdade, não criou nada de novo, apenas acelerou (em algumas situações de maneira forçada) movimentos que já vinham acontecendo. Então, acredito que isso deverá continuar sendo fortalecido. Ao mesmo tempo, teremos uma recessão profunda, o que faz com que o cenário seja desafiador para as empresas. Manter as margens de rentabilidade exigirá muito foco em entender exatamente as demandas de clientes e trabalhar de forma intensa para reduzir custos e diminuir ineficiências, permitindo trabalhar com preços menores, mas margens ainda sustentáveis.

por JANAÍNA VANISIA FRANCO
Diretora Tesoureira Geral da Acirp

COMO OS EMPREENDEDORES DEVEM LIDAR COM AS RELAÇÕES DE CONSUMO HOJE

Todos nós já ouvimos a famosa frase: nada será como antes, o mundo pós-coronavírus não será mais o mesmo, estamos caminhando para um novo normal.

Mas, como essas mudanças vão, de fato, acontecer?

Mudanças graduais na maneira de consumir já vinham ocorrendo nos últimos anos. Agora, com a restrição do convívio social e as mudanças culturais decorrentes dela, espera-se que esses novos hábitos se transformem em tipos de normas sociais. Não estou dizendo que vai ser melhor ou pior. Será diferente. Após 60 dias de uma paralisação, estamos diante do nosso recomeço, mas a pergunta é: COMO RECOMEÇAR?

Sempre que converso com meus clientes e amigos, digo: estávamos correndo, correndo, correndo, a sensação era a necessidade de que precisávamos sempre de mais tempo e, de repente, tudo tem que parar. Estávamos diante do desconhecido, uma doença, uma situação simplesmente nunca vivida na história da humanidade, uma crise mundial.

Quando olho para nossas crianças penso "seus filhos irão estudar nos livros de história, sobre o que estamos vivendo hoje: A CRISE DA PANDEMIA DO CORONAVIRUS." Refletindo sobre todo esse contexto, penso em nossas empresas e o quanto as relações de consumo foram e ainda serão modificadas. Fomos obrigados pelo destino a mudar tudo, a repensar estratégias, organizações e valores. Não vejo outra alternativa a não ser uma nova missão e valores para as empresas, a palavra chave será: REINVENTAR-SE.

Teremos de fazer adequações aos nossos negócios, pois mesmo com a reabertura do setor produtivo, a obrigação do empresário em repensar seu estilo de negócio será sua maior ferramenta; tentar se colocar no lugar do cliente, por exemplo, pode trazer ideias inovadoras.

Será que teremos que repensar em preços?

Será que nosso cliente vai querer sair de casa?

Será que meu produto está atrativo?

Sem dúvidas, a tecnologia deverá ser utilizada com muita força, empregar as ferramentas de Marketplace, Mídias Sociais; fazer a diferença com a tecnologia será quase obrigatório para todos empreendedores. Crises exigem respostas rápidas, e nem sempre há know-how suficiente para elaborá-las da forma mais assertiva e ágil possível.

As parcerias sempre foram uma tendência, que hoje pode ser uma ótima solução. Empresas de todo o mundo e dos mais variados ramos de atuação estão olhando para o mercado em busca de parceiros para somar forças e criar um efeito de rede, de colaboração. Esse será o momento de formar ou renovar nossas parcerias, pois, juntos, todos seremos mais fortes, utilizando plataformas como Uber, Rappi, Uber Eats e Ifood, que estão crescendo e inovando neste momento, ou mesmo o simples serviço de motoboys.

Rever os custos sempre foi uma condição para que seu negócio esteja bem estruturado, agora, mais do que nunca, devemos refazer todo orçamento, todos os custos deverão ser reavaliados. Nesse cenário, grande parte das organizações terá que fazer uma profunda revisão de seus negócios, produtos e serviços. "Tente uma maneira mais ágil de trabalhar executando sprints semanais com equipes remotas, inicie uma nova proposição ou modelo de negócios, contrate um líder de crescimento com as habilidades necessárias para executar seu plano."

Gestão Trabalhista e Previdenciária

Gestão Contábil

Gestão Tributária

Estudos Tributários

Assessoria In Loco

CONTEP

CONTABILIDADE

ISO 9001

"Lugar de empresário de sucesso"

Desde 1974

SISTEMA CERTIFICADO ABNT ABNT NBR ISO 9001

PQEC PROGRAMA DE QUALIDADE DE EMPRESAS CONTÁBEIS SESCON-SP | 2018 EMPRESA CERTIFICADA ISO 9001

www.contep.com.br

Rua Coronel Spinola de Castro, nº 3769 | Redentora | S. J. Rio Preto - SP 17 21396600

Confira as condições exclusivas para associados Acirp:

Crédito Pessoal ou Capital de Giro

- Prazos de até **120 meses***
- Comece a pagar em até **150 dias***

Fale com seu gerente ou acesse o WhatsApp Sicredi:

(51) 3358.4770

*Sujeito a análise. Créditos com prazo de 120 meses condicionados a garantia de imóvel. Confira nossas taxas e outras condições em uma agência Sicredi.

Sicredi

Bastidores | por dentro da notícia

IN MEMORIAN

Referência máxima em Rio Preto ao se falar na indústria e venda de joias; José Paschoal Costantini elevou a potência do setor para além do perímetro municipal e ressignificou o valor do segmento. À frente da AJORESP, contribuiu para Rio Preto se tornar o segundo maior pólo joalheiro do Brasil com mais de 150 empresas. Na Acirp, sua história remonta à década de 1980 onde esteve ativamente ligado às atividades da entidade. De 1986 a 1988 foi presidente da Associação. Antes, entre 1984 e 1986, ocupou o cargo de vice-presidente. Sua atuação direta inicia em 1980 como conselheiro da Acirp. Em seu legado, é reconhecido, ainda, como uma dos empresários fundamentais para industrialização da cidade a partir dos anos 80. Tanto que entre os anos de 1990 foi diretor regional do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo - Ciesp Noroeste Paulista. No último dia 12 de junho, Paschoal faleceu aos 77 anos em virtude de uma parada cardíaca. À esposa Mariângela e aos filhos Matheus, Lívia, Stella e Giulia, as sinceras condolências da comunidade empresarial representada pela Acirp.

PAPO RETO

A convite da Tv Tem, o presidente da Acirp, Kelvin Kaiser, participou no fim de maio de um webinar com o vice-governador do estado de São Paulo, Rodrigo Garcia. Mediado pelo departamento jornalístico da emissora, o encontro virtual contou também com a participação de mais dois líderes empresariais de Jundiaí. Na ocasião, Rodrigo Garcia respondeu perguntas diretas dos participantes que puderam explicitar acerca de suas realidades locais e reivindicar a regionalização individualizada do Plano São Paulo para avanço na retomada das atividades econômicas. A Acirp transmitiu o conteúdo e para quem perdeu, basta acessar a página da Associação no Facebook e conferir o vídeo na íntegra.

BOM DIA, ASSOCIADO

Em virtude do distanciamento social imposto pelo momento, o tradicional evento mensal de networking da Acirp se adequou para a versão digital e continua ativo no calendário da Associação sempre na última sexta-feira do mês. É a oportunidade ideal para construir uma rede sólida de contatos, conquistar potenciais clientes e claro, fazer bons negócios. Os encontros virtuais acontecem em transmissão ao vivo, exclusivos para os empreendedores previamente cadastrados. De quebra, os participantes são recepcionados com uma pocket palestra que aborda temas inerentes ao momento. A participação é aberta e gratuita para todos os interessados. Fique ligado em nossas redes sociais para garantir sua inscrição. Neste mês, o evento virtual acontece no dia 26 e conta com palestra do mentor da KLA Treinamentos, Robson Penha.

EXPOSIÇÃO NEC / IGUATEMI

Com a reabertura dos shoppings em Rio Preto, o projeto "Hum+Hum" do Núcleo de Economia Criativa da Acirp reinaugura o Espaço Cultural do Iguatemi com a exposição "Lago Leste" da artista plástica Héstia Tenfuss. A seleção das obras tem curadoria de Patricia Reis Buzzini e o projeto do NEC acontece com o propósito de apresentar uma exposição, seguida pela intervenção de outro olhar artístico, complementando a retórica profissional adquirida ao longo da trajetória do artista. A exposição fica em cartaz de 18/06 até 15/07.

NÚCLEOS SETORIAIS

Mais do que nunca, a classe empresarial precisa unir forças para superar os desafios econômicos resultantes da pandemia. Por isso, dois Núcleos Setoriais apontam na Acirp para fomento dos mais diversos segmentos econômicos. Recém criado, o "Núcleo de Academias" reúne profissionais e empresas da área de esportes e atividades físicas que se encontram impedidos de trabalhar no momento por conta dos decretos municipal e estadual. Quinzenalmente o grupo irá se reunir para receber capacitações no momento de retomada das atividades. Já no dia 29, o Núcleo de Beleza da Acirp tem reunião virtual agendada às 10h a fim de criar a segunda edição do bem sucedido NUBE. Neste encontro em especifico, os profissionais ouvirão sobre as regras sanitárias e esclarecimentos da legislação para o segmento da beleza. A primeira edição do NUBE contou com a participação de 30 salões ao longo de oito anos de ações relevantes para o segmento, inclusive contempladas pelo projeto Empreender Competitivo onde desenvolveram dezenas de capacitações, como o curso PIVOT POINT internacionalmente conhecido.

MACRODADOS
Certificação Digital Serasa Experian

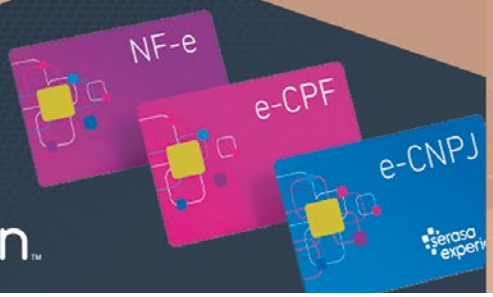
- e-Jurídico
- e-CPF
- e-CNPJ
- e-Saúde
- SSL

(17) 3235-4409

macrodadoscertificacaodigital

macrodadoscertificacao

Loja virtual: serasa.certificadodigital.com.br/parceiro/macrodados



serasa experian

BENEFÍCIOS

Validade Júridica em documentos Eletrônicos
Desburocratizar Processos - sem reconhecimento de firma
Economizar Tempo - serviços realizados pela internet

COMO POSSO UTILIZAR MEU CERTIFRICADO DIGITAL?

Assinar e enviar documentos pela internet.
Realizar transações bancárias.
Enviar as declarações de sua empresa como imposto de renda de PJ
Logar-se em ambientes seguros.
Assinar NF-e, Conhecimentos de CT-e e Manifesto do Destinatário.
Assinar escriturações contábeis e fiscais, etc.

Em até 12 vezes s/ juros

Boleto 21 dias

VISA MasterCard

serasa experian

R: Coronel Spinola de Castro, 3793 - Redentora
São José do Rio Preto - SP
CEP: 15015-500

Seguro Garantia Judicial

Substitua o **depósito recursal** em processos iniciais, ou já em andamentos, por uma **apólice de seguro**.

Para os **associados ACIRP** além de garantir **10% de desconto** na contratação de qualquer modalidade de **seguros**, daremos uma **consultoria** no que tange qualquer seguimento de **seguros**, tiraremos dúvidas e **auxiliaremos** na contratação, renovação e em como se posicionar diante de **eventualidades**, tudo isso buscando uma melhor precificação e cobertura.

Saiba mais entrando em contato conosco.

Simon Presta
CORRETORA DE SEGUROS
www.simonpresta.com

Fácil
Corretora de Seguros
www.facilseg.com.br

17 3234 6671
17 99648 6402
atendimento@simonpresta.com
facilseg@facilseg.com.br

Alô, associado!

por ROBERTO TOLEDO
toledoroberto@ig.com.br

PÉROLA DO DIA

"O homem superior atribui a culpa a si próprio; o homem comum aos outros".
(Confúcio)

SORRIA, BEBA MUITA ÁGUA E SEJA FELIZ!

ACONTECENOMEIO

VAI DAR TRABALHO! Parcela do setor produtivo pós "Corona" debaterá com as bases de trabalhadores novas relações e mudanças no mundo do trabalho. A criatividade ganhará ênfase. O home office será alavancado. O empreendedorismo no campo dos pequenos negócios será impulsionado. Novas áreas serão abertas, principalmente no setor de serviços. Os sindicatos, para ganhar legitimidade, tenderão a oferecer serviços úteis às suas bases. O mundo do trabalho, como se vê hoje, absorverá muitas mudanças.

QUESTÃO DE ORDEM 660 mil advogados foram aprovados no Exame da Ordem em 10 anos. É o que revela o estudo Exame de Ordem em Números da OAB Nacional em parceria com a FGV. De acordo com os números, entre os candidatos aprovados, 40% foram aprovados já na primeira tentativa, 22% precisou realizar a prova uma segunda vez e 13% prestaram a prova três vezes. 25% dos candidatos conseguiram a aprovação apenas depois da terceira tentativa. Que dureza!

BOTANDO BANCA A Banca do Fórum pode ganhar um PLUS pra se reinventar. O Banco Santander anuncia o apoio "A gente banca", financiando anexos para floriculturas, manicures, chaveiros e cafés.

LEI DO RETORNO O Banco do Povo de Rio Preto totaliza R$ 4,8 milhões de reais em empréstimos liberados pelas linhas de crédito especiais para ajudar microempreendedores neste período de pandemia. Foram 328 operações de crédito.

TANQUE DE GUERRA Não sei se vocês sabem, mas, hoje, 2,9 mil militares atuam no Executivo, 1.595 do Exército, 680 da Marinha e outros 622 da Forças Aérea Brasileira. Mais: 42% da estrutura da Presidência é ocupada por militares, lotados especialmente no Gabinete da Segurança Militar. Não esqueçam de bater continência.

ÁLCOOL GEL A Droga Raia engoliu a Drogasil (no bom sentido). Espalhadas em 23 estados brasileiros, os funcionários de ambas ganham suporte físico e emocional porque o primeiro compromisso é o de manter o quadro de funcionários e a renda dos afastados. AS LOJAS só trocaram a cor e a logo: Fugiu a da Raia e ficou Drogasil e o objetivo e reforçar o canal de e-commerce, reduzindo o fluxo de pessoas.

RAUSTAPÉ A pandemia do coronavírus impôs aos brasileiros o dissabor de não poder realizar festas juninas, uma das manifestações populares e culturais mais importantes do país. Para o Grupo AUSTA, no entanto, a pandemia não é um impeditivo. Valendo-se de criatividade, o AUSTA pensou: "se nossos funcionários não podem ir a uma festa junina, a festa junina vai até eles"! E foi o que aconteceu no último dia 13 de junho, dia de Santo Antônio, com o "R'AUSTA'PÉ": uma festa junina convertida em live musical dedicada especialmente a colaboradores da empresa, familiares e amigos, com muito forró ao vivo do músico e compositor Luís Dillah, brincadeiras, sorteios, e transmissão pelas redes sociais do AUSTA: ***facebook.com/austaclinicas.***

ERRATA A Acirp informa que representantes da Maçonaria e do Sincomércio não puderam estar presentes à reunião da Acirp com entidades de classe, ocorrida no dia 4 de junho, para elaboração do ofício que foi enviado da manhã do dia 5/6 ao Prefeito Edinho Araújo e ao Governador João Dória solicitando a reclassificação da cidade para a fase 3, amarela. Desta forma, por não estarem presentes, as entidades não assinaram o ofício. Ambas foram convidadas, mas não puderam comparecer.

GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE DEPARTAMENTO PESSOAL

CONTÁBIL

FISCAL E TRIBUTÁRIO

LEGALIZAÇÃO E SOCIETÁRIO

TRABALHISTA

Comarc
CONTABILIDADE

20 ANOS

17 4009.1700
Rua São Carlos, 432 - Jardim Europa
São José do Rio Preto - SP
www.comarc.com.br

BRCONDOS

Quer administrar seu condomínio com maior tecnologia e segurança ?

A melhor parceira do Síndico para as tarefas do condomínio!

(17) 4009-1720 riopreto@brcondos.com.br brcondos.com.br

AWARD®

AUDITORES INDEPENDENTES

- Auditoria independente das demonstrações contábeis

  AUDITORES HABILITADOS JUNTO A CVM (COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS) E BACEN (BANCO CENTRAL DO BRASIL)

- Consultoria tributária, trabalhista e previdenciária
- Planejamento tributário
- Implantação e parametrização da escrituração digital

www.awardbrasil.com.br

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SP

(17) 3201-2510

CURTA NOSSO FACEBOOK

www.facebook.com/awardbrasil