

REVISTA ACEA

A Revista da Associação Comercial de Amparo
Fevereiro 2022. Ano 18. Edição 206



desde 1951
ACEA
70 anos



Você faz parte do imenso grupo de pessoas que colocaram no papel diversas metas para 2021, mas ainda não colocou em prática nenhuma delas? Vou ensinar a você como realmente começar a ser tudo o que você nasceu para ser e ter tudo aquilo que nasceu para ter com as suas metas.

Colocando as Metas para 2021 em Ação

Primeiramente, não adianta culpar ninguém por ainda não ter começado a colocar suas metas em prática. Esperar por um momento de inspiração para ter vontade de agir também não vai funcionar, sendo assim:

Comece a acreditar na sua capacidade de mudança, de alcançar aquilo que deseja e de crescer. Só assim você terá um novo caminho com grandes conquistas alinhadas àquilo que você realmente quer e nasceu para ter e ser.

Grau de Dificuldade de Uma Meta

O grau de dificuldade para colocar suas metas em ação depende do tamanho da mudança e do quanto isso irá afetar a sua vida e das pessoas ao seu redor.

Além disso, ela fica ainda maior quando enxergamos o processo como um todo, como sendo algo muito grandioso, pois, inconscientemente, podemos considerá-la como algo muito distante do que achamos capaz de atingir. Tudo isso já basta para encarmos a transformação como algo sofrido e de possível desistência.

Não deixe que essas resistências façam você desistir de si mesmo, nem deixar um sonho para trás só por medo de receber um não da vida. Se coloque como prioridade e comece a fazer por você para finalmente conseguir o que merece. Não é difícil, e vamos te ajudar.



Ser feliz pode ser questão de meta para 2021

Qualquer mudança precisa vir de dentro, assim como a motivação para fazê-la acontecer. Quando uma pessoa está determinada a conquistar o que quer, ser feliz e fazer sua vida andar, ela passa a ver a situação de outra maneira: com otimismo e como se tudo fosse possível. Isso é se capacitar.

Acredite que o sucesso vem de dentro de você e pare de depender de forças externas ou de outras pessoas para que as coisas comecem a dar certo na sua vida. E aceitar isso torna o aprendizado e o amadurecimento um processo muito mais fácil.

Não espere a próxima segunda-feira ou o final do ano chegar. Assim como não adianta ficar reclamando que as oportunidades nunca chegaram pra você. Vou dar uma dica: você precisa dar o primeiro passo para que o universo faça a parte dele. E o mais importante, mantenha sempre suas metas à vista, para não esquecer nenhuma delas.

Crescer e realizar serão muito menos doloroso do que olhar para trás e ver que não fez algo por medo. Experimente se colocar em primeiro lugar na sua vida, este merece ser o primeiro item de suas resoluções. Assim, ficará mais fácil conseguir atingir os outros objetivos.

Fonte: luzdaserra.com.br



Empreender segundo um Plano de Negócios

Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio. Aprenda o que é o plano de negócio, por que ele é importante e tenha em mãos todos os requisitos necessários para você mesmo criar um na sua empresa.

Muitos novos empreendedores acabam passando por várias dificuldades, nos meses iniciais de abertura do negócio, justamente por não terem um planejamento correto. Além de ter ideias, encontrar um ponto comercial e conhecer os custos, planejar o futuro da empresa é essencial. Para evitar riscos futuros, a elaboração do plano de negócio é indispensável.

O plano de negócios é o instrumento ideal para traçar um retrato do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor. É por meio dele que você terá informações detalhadas do seu ramo, produtos e serviços, clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua ideia e da gestão da empresa.

Por que o plano de negócio é importante para minha empresa?

O plano de negócios é importante tanto para quem está abrindo o negócio quanto para quem está ampliando o empreendimento. Vale ressaltar que esse planejamento não elimina os riscos, mas evita que erros sejam cometidos pela falta de análise, diminuindo as incertezas do seu negócio.

Organiza as ideias ao iniciar um novo empreendimento.

Orienta a expansão de empresas já em atividade.

Apoia a administração do negócio, seja em seus números, ou seja, em estratégias.

Facilita a comunicação entre sócios, funcionários, clientes, investidores, fornecedores e parceiros.



Captar recursos seja financeiros, humanos ou parcerias. A elaboração de um plano de negócio faz parte do processo empreendedor.

Como fazer o plano de negócio?

1. Iniciando o plano de negócio

Conhecer o ramo de atividade, definir produtos e analisar o local de estabelecimento constituem algumas medidas que o empreendedor tem de levar em consideração na hora de montar o seu negócio.

2. Análise de mercado

Analisar o mercado é uma das etapas para a elaboração do plano de negócios. É fundamental saber quem são os clientes, concorrentes e fornecedores, além de oferecer quais são os produtos ou serviços que vai oferecer. Definindo seu público-alvo e como chegar a ele da melhor maneira possível, você economiza recursos, dando um tiro certo no seu objetivo.

3. Plano de marketing

Marketing é um conjunto de atividades desenvolvidas pela empresa para que atenda desejos e necessidades de seus clientes. As atividades de marketing podem ser classificadas em áreas básicas, que são traduzidas nos 4 "Ps": Produto, Pontos de Venda, Promoção (Comunicação) e Preço.

É importante saber o valor que o seu produto carrega, tanto no preço quanto na qualidade, para tomar decisões específicas quando for anunciá-lo. Conhecer o que está vendendo ajuda a convencer outras pessoas a comprá-lo.

4. Plano operacional

Confira mais ganhadores do Sorteio de Natal



Yago dos Reis O.Dias - Japneus



Anderson M dos Santos- Clínica Vet São Francisco



Cláudia Cardoso - Kativas



Erica Franco de Moraes - Sempre Unidos



Caroline Ap Fantini Pozzebon - Kativas



Carina De Almeida - Sempre Unidos



Beatriz S Vilas Boas - Overlar



Aquilânia Maria da Silva- Tânia Modas

Confira mais ganhadores do Sorteio de Natal



Gabriela Mariane Binotti - Kativas



Giovanna Paiva Matanovic - Irmãos Carvalho



Isabel Cristina Boriassi - Academia Body Fit



Ivanete de Moraes - Sempre Unidos



Jefferson G. Ferreira - Duda Modas



João Luis Friso- Lojas ED+



Juliana B. Aparecido - Magazine Andorinhas



Leoni de Oliveira Souza- Duda Modas

Confira mais ganhadores do Sorteio de Natal



Lindomar Nunes - Japneus



Luis Andre de P. Lourenço - Sempre Unidos



Luis Augusto Ferreira - Ótica Amparo



Marcos Roberto Morato - Overlar



Maria José da Silva Santana - Dirceu Modas



Paulo S. Octavio - Bordignon Mat. Construção



Pedro Gilberto Turolla Junior - Camel



Priscila Ap Benedicto - Óticas Clara

CERTIFICADO DIGITAL

é na Associação Comercial de Amparo

Sabe por quê?

- ✓ Profissionalismo
- ✓ Responsabilidade
- ✓ Agilidade
- ✓ Credibilidade

Descontos Especiais para Associados

Adquira o seu e agende seu horário: www.aceamparo.com.br

Estamos atendendo normalmente durante a pandemia!





Varejo depende do auxílio emergencial para recuperar força

O varejo em dezembro continuou a perder fôlego, porém, terminou 2020 com um leve crescimento. Segundo os economistas da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), a perspectiva de concessão de novo auxílio emergencial poderia evitar que essa perda de ritmo se acentue ao longo dos próximos meses.

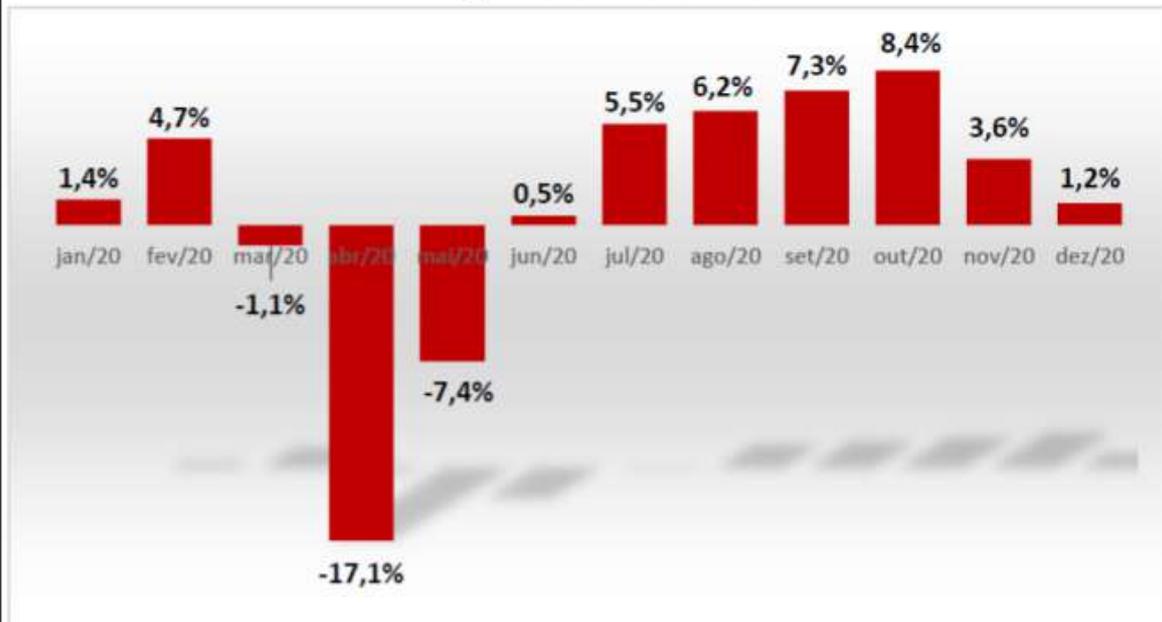
Uma recuperação mais consistente das vendas, contudo, dependerá de aumentos mais robustos da renda e do emprego, que, por sua vez, estão atrelados à evolução da pandemia e à realização das reformas estruturais, principalmente no campo das despesas públicas.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em dezembro, as vendas do varejo restrito (que não incluem veículos e material de construção) e do ampliado (que consideram todos os segmentos) mostraram recuos de 6,1% e 3,7%, respectivamente, em relação ao mesmo mês, muito acima das expectativas de mercado.

Esses dados mensais são corrigidos pelo IBGE, eliminando os principais fatores sazonais, porém, não eliminam o efeito da antecipação das compras, ocorrido em novembro, por conta da Black Friday. Por esse motivo, poderia ser mais indicativo de tendência o contraste com dezembro de 2019, que apresentou altas para ambos tipos de varejo (1,2% e 2,6%, respectivamente), embora de intensidade bastante menor em relação à leitura anterior.

VENDAS DO VAREJO

sobre igual mês do ano anterior



fonte: IBGE

De todo modo, em 2020 houve crescimento de 1,2% para o varejo restrito, em linha com a projeção do Instituto de Economia Gastão Vidigal, e retração de 1,5% no caso do ampliado. Esse leve aumento das vendas do varejo restrito pode ser explicado pela concessão do auxílio emergencial, pelos menores juros, pela maior disponibilidade de crédito e pelo aumento da confiança do consumidor.

A crise econômica decorrente da pandemia e as medidas de isolamento social tenderam a privilegiar as compras mais essenciais e relacionadas com a maior permanência nos lares, o que causou a expansão observada nas vendas de supermercados, farmácias, material de construção, móveis e eletrodomésticos.

Pelos mesmos motivos as maiores quedas foram registradas nas aquisições de veículos e tecidos, vestuário e calçados.



Como instalar o Certificado Digital A1?

Após a compra e validação do seu certificado, é preciso instalá-lo

1. Um e-mail com o título “Aprovação do Pedido” será encaminhado ao e-mail cadastrado.

2. Então, você será direcionado para outra tela e deve clicar no botão “Continuar”.

3. Após isso, é necessário inserir os códigos de emissão (CE1 e CE2), que foram entregues no dia da validação, e enviar.

4. Confirme os dados que aparecerem e, se estiverem corretos, clique em “Enviar” novamente. Caso você já tenha o plugin da Certisign instalado, é só clicar em “Enviar”

5. O sistema solicitará a criação de uma senha para cópia de segurança. Este procedimento pode se repetir por 3 vezes.

Após cadastro da senha, uma mensagem avisando que o certificado foi emitido

6. Irá aparecer na tela, clique em “Ok”. Uma cópia do certificado será feita (arquivo .pfx) e ficará disponível na área de trabalho. Guarde ela em um local seguro.



Abertura de empresas de entrega de alimentos cresceu 46,7% em 2020

De várias maneiras, a pandemia estimulou a criação de novos negócios no país ao longo de 2020. Foram abertas mais de 3,3 milhões de empresas no ano, um crescimento de 6% em relação a 2019, segundo o boletim Mapa de Empresas divulgado nesta terça-feira, 02/02, pelo governo Federal.

Em um período de estímulo ao isolamento social, o empreendedor foi rápido em adequar os negócios a essa nova realidade. A atividade que mais cresceu no ano passado em relação a 2019 foi a de fornecimento de alimentos preparados para consumo domiciliar, com alta de 46,7% no número de novos negócios.

Foram abertas 110,2 mil empresas desse tipo em 2020. São empreendimentos que operam basicamente por meio de delivery e que, segundo Gleisson Rubin, secretário especial adjunto de Desburocratização, espelham a mudança comportamental do consumidor durante a pandemia.

“Os dados do boletim sugerem um movimento de substituição de lojas físicas por outras que operam exclusivamente no ambiente virtual. Alimentação, objetos para o lar, vestuário e calçados, e tudo o que não exige uma logística onerosa tende a migrar para o virtual”, diz Rubin.

O governo começa a captar esse movimento com os dados de abertura de empresas, que já se mostrava uma tendência pelos números do crescimento do e-commerce no país, que teve alta de 40% no ano passado, segundo a Ebit.

Outra informação do boletim, que sugere algum impacto da pandemia na atividade empresarial diz respeito ao crescimento no número de negócios de pequeno porte, possivelmente estimulados pela elevada taxa de desemprego e apoiados financeiramente no auxílio emergencial.

Sem perspectivas de recolocação no mercado de trabalho, afetado pela fraca

atividade econômica, muitos brasileiros buscaram renda empreendendo. Nesse cenário, 2,6 milhões de MEIs foram abertos em 2020, alta de 8,4% sobre 2019.

Do total de empresas abertas no ano passado, 56,7% foram MEIs.

O crescimento das Sociedades Limitadas, normalmente compostas por microempresas, foi ainda mais impressionante. As aberturas nessa modalidade expandiram 39,5%. Foram efetivadas 400 mil Sociedades Limitadas em 2020.

O governo federal dá outras explicações, além da pandemia, para esse crescimento dos pequenos negócios. Antonia Tallarida, subsecretária de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas, diz que a alta tem relação com a melhora no ambiente de negócios.

No caso das Sociedades Limitadas, para o governo, o estímulo veio com a criação da Sociedade Limitada Unipessoal, que vem substituindo a Eireli.



AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Os números do Mapa de Empresas mostram que alguns aspectos do ambiente de negócios começam a melhorar no país. O tempo médio para abertura de empresas caiu de 5 dias e 9 horas, em janeiro de 2019, para 2 dias e 13 horas, em dezembro de 2020.

Esse resultado se trata de uma média: Gleisson Rubin afirma que 45% das empresas abriram em menos de 1 dia, por se tratarem de negócios de baixo risco. A meta do governo é baixar a média geral para 1 dia até o final de 2022.

Goiás se mantém como o Estado que abre empresas mais rapidamente, em 1 dia e 2 horas. Já na Bahia, o processo é o mais demorado, leva 6 dias e 20 horas.

Para ranquear os tempos de abertura, só são considerados os municípios integrados à Redesim. A cidade do Rio de Janeiro, por exemplo, não faz parte

Rubinho
AUTO CENTER

Rubinho
Auto Center

19 97405-3784
19 3817-2530
19 3817-2497

Av. Francisco Prestes Maia
961 - 971 | Centro | Amparo/SP

BRIDGESTONE Firestone

dessa rede que integra os sistemas de órgãos municipais, estaduais e Federal.

Além disso, o Mapa de Empresas não considera o período que o cidadão leva para apresentar a documentação aos órgãos públicos.



TEMOS 20 MILHÕES DE EMPRESAS

Um total de 3,3 milhões de empresas foram constituídas ao longo de 2020, um recorde para um mesmo ano. Como 1 milhão fecharam, o saldo do ano passado foi de 2,3 milhões de empresas, que elevaram a massa de negócios ativos no Brasil para quase 20 milhões.

Vale destacar que o Mapa de Empresas computa os CNPJs ativos e os encerrados. Muitos desses 20 milhões de negócios podem estar ativos, mas inoperantes porque não deram baixa no CNPJ.

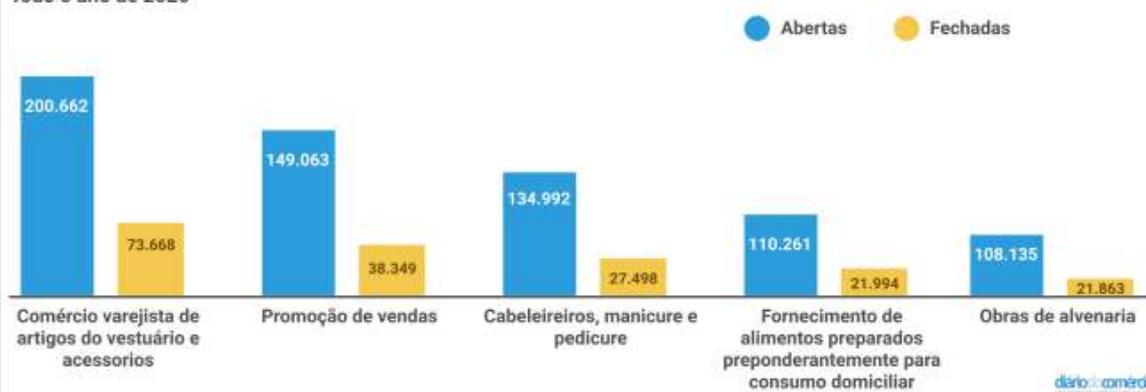
Das 3,3 milhões de empresas abertas no ano passado, a maioria atua nos setores de comércio e serviços, que concentram mais de 80% delas.

O comércio varejista de vestuário e acessórios encampou o maior número de empresas abertas em 2020. Foram mais de 200,6 mil, alta de 11% sobre 2019. Há mais de 1,1 milhão de empresas com esse perfil ativas no país.

Percentualmente, porém, a maior alta aparece entre a atividade de fornecimento de alimentos preparados para consumo domiciliar, com crescimento anual de 46,7% após a abertura de 110,2 mil empresas

ATIVIDADES COM MAIS EMPRESAS ABERTAS

Todo o ano de 2020



Comércio de vestuário e acessórios também foi a atividade que mais acumulou empresas fechadas no ano passado. Foram 73,6 mil encerramentos nesse segmento, ou seja, cerca de 30% do total de empresas abertas.

Mais de 50% dos negócios abertos em 2020 foram constituídos no Sudeste, basicamente em São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Mas os maiores crescimentos no número de novas empresas aparecem no Nordeste.

Enquanto em São Paulo as aberturas cresceram 2% em relação a 2019, no Amazonas a alta foi de 23,9%, no Pará de 20,3% e em Sergipe de 16,8%. O Estado com menor crescimento no número de empresas abertas em 2020 foi a Bahia, com alta de 0,7%.

IMAGEM: Agência Sebrae



LABORAVES

Supermercado Agropecuário



www.laboraves.com.br

Tel: 19-3808.8900

Av. Bernardino de Campos, 254 - Centro - Amparo - SP



UNiVERSO
CONTABILIDADE

GESTÃO CONTÁBIL
E EMPRESARIAL

www.universoconsult.com.br

(19) 3808.8890



Conectando empresas e candidatos.



Uma iniciativa da Associação Comercial de Amparo.

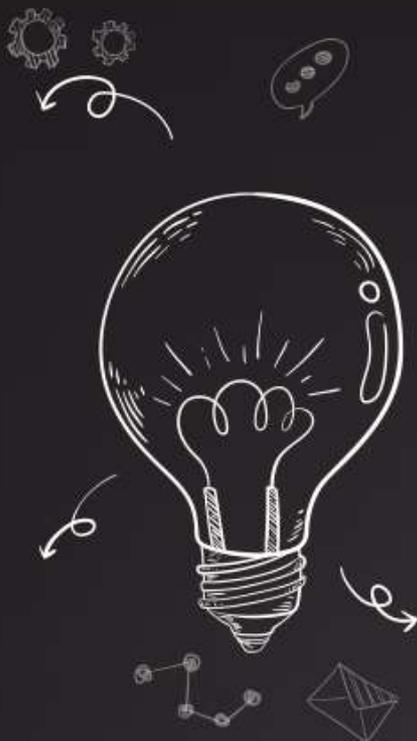
Anuncie suas vagas de emprego
gratuitamente!

SOLICITE SEU LOGIN E SENHA:

 **193807.3533**

www.amparoemprega.com.br





EDITORIAL

Editora Responsável: Karine Gallo

Publicidade: Departamento Comercial

Projeto Gráfico: Karine Gallo - Comunicação | Marketing

19 3807.3533 / 3808.6944 / 9 8257.6821

DIRETORIA

Biênio 2021/2022

Presidente: Larissa Demate

Vice-Presidente: Cláudia Martins

1ª Tesoureira: Adriana Flaibam

2º Tesoureiro: José Geraldo Augusto

1º Secretário: Nilton Elias Camargo

2º Secretário: Luciano Marcos de Siqueira

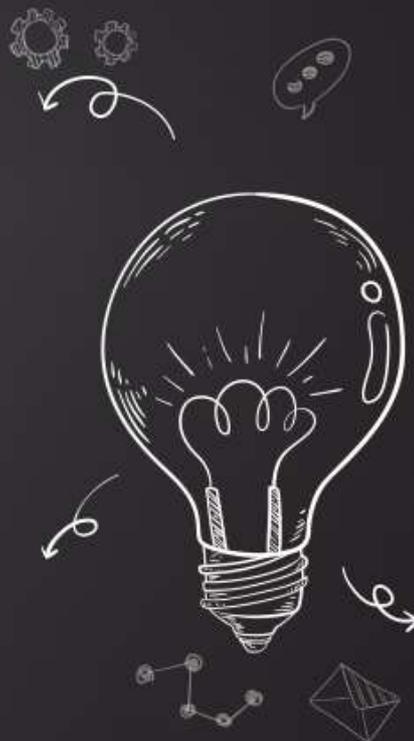
Diretor de Patrimônio: Fernando Garcia da Silva

Diretor de Marketing e Promoções: Mara Guilardi de Oliveira

Diretor de SCPC: Délcio Barros Briozo

Diretores Adjuntos: Elvio Caleffi Júnior | Rodrigo Barbosa

Conselheiros Fiscais: Luciano Micai | Sérgio Antônio Carra | Carlos Benedito Polidoro Frare



**REVELANDO MOMENTOS,
REGISTRANDO SENTIMENTOS!**

**FASHION
CASAMENTOS
RETRATOS
FAMÍLIA
EVENTOS
CORPORATIVOS**



**GUSTAVO SUZUKI
FOTOGRAFIA**

**(19) 98305-1930 / www.gustavosuzuki.com.br
[instagram.com/GustavoSuzukiFotografia](https://www.instagram.com/GustavoSuzukiFotografia)
[facebook.com/GustavoSuzukiFotografia](https://www.facebook.com/GustavoSuzukiFotografia)**