

REVISTA

DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE AMPARO

ACEA

OUTUBRO 2023 - ANO 20 - ED. 238

Matéria Especial

OUTUBRO
DIA DAS CRIANÇAS

- **Editora Responsável:** Karine Gallo
- **Presidente:** Larissa Demate
- **Vice-Presidente:** Cláudia Martins
- **1º Tesoureira:** Adriana Flaibam
- **2º Tesoureiro:** José Geraldo Augusto



- **1º Secretário:** Nilton Elias Camargo
- **2º Secretário:** Luciano M. de Siqueira
- **Diretor de Patrimônio:** Fernando Garcia da Silva
- **Diretora de Marketing e Promoções:** Mara Guilardi de Oliveira
- **Diretor de SCPC:** Délcio Barros Briozo

Conselheiros Fiscais

Luciano Micai
Sérgio Antônio Carra
Carlos Benedito Frare

Diretores Adjuntos

Hélvio Caleffi Júnior
Rodrigo Barbosa



**SUPER
HERO**

**CELEBRANDO
A INFÂNCIA**



O DIA DAS CRIANÇAS É UMA DATA QUE NOS LEMBRA DA MAGIA E DA ALEGRIA QUE PERMEIAM A INFÂNCIA. É UM DIA PARA CELEBRAR A INOCÊNCIA, A CURIOSIDADE E A IMAGINAÇÃO QUE FAZEM PARTE DESSE PERÍODO TÃO ESPECIAL DA VIDA.



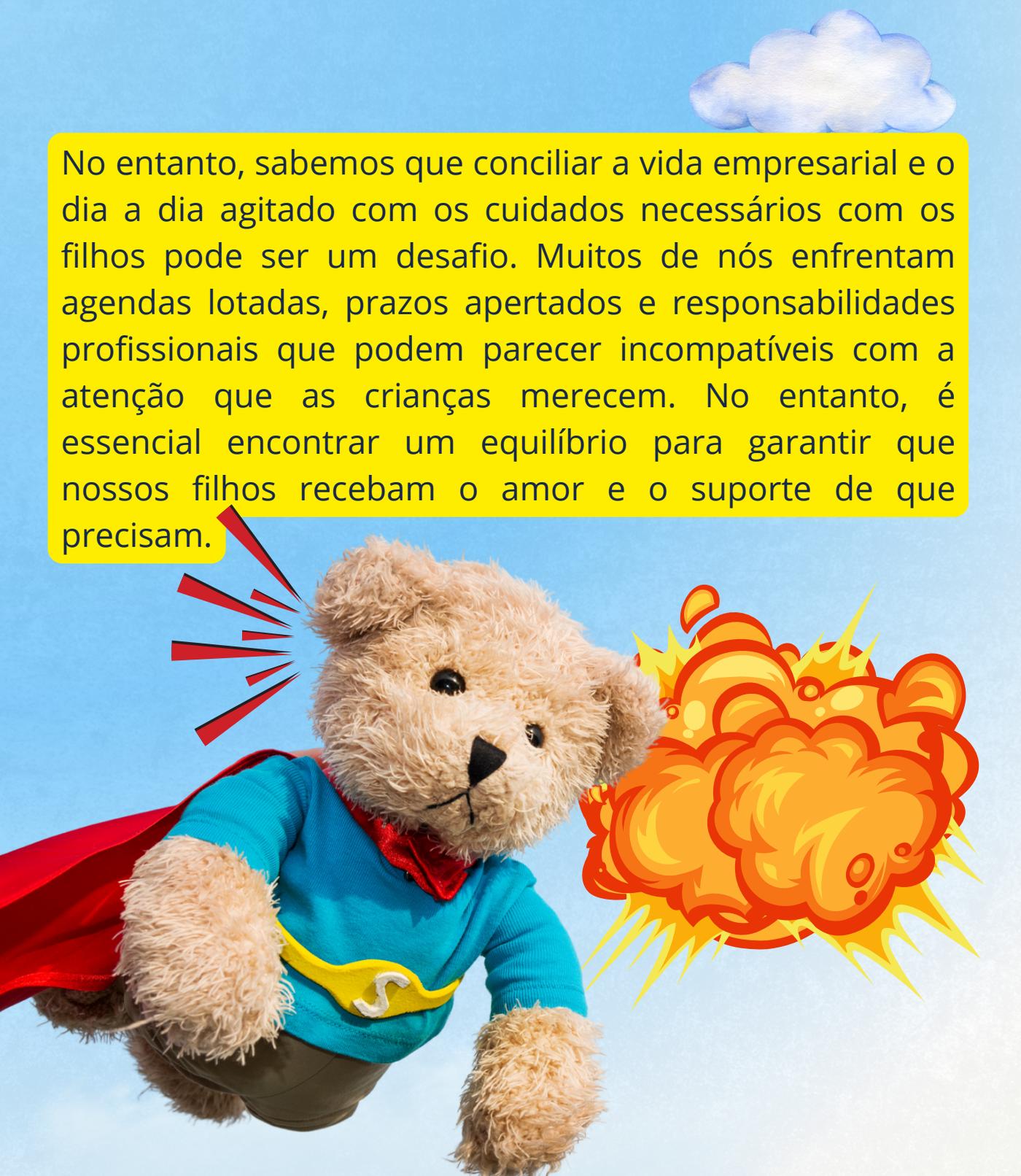
A INFÂNCIA É UM PERÍODO DE DESCOBERTAS, ONDE CADA DIA É UMA AVENTURA E CADA EXPERIÊNCIA É UMA LIÇÃO. **SEGUNDO DADOS DA ONU, MAIS DE 2 BILHÕES DE CRIANÇAS NO MUNDO ESTÃO VIVENDO ESSA FASE, E É NOSSA RESPONSABILIDADE PROPORCIONAR A ELAS UM AMBIENTE SEGURO E ENRIQUECEDOR PARA CRESCEREM E SE TORNAREM ADULTOS SAUDÁVEIS E FELIZES.**



Uma das coisas mais belas da infância é a imaginação sem limites. As crianças têm a capacidade de criar mundos inteiros em suas mentes, onde tudo é possível. De acordo com a UNICEF, a imaginação é um dos pilares do desenvolvimento infantil saudável. **Elas podem ser super-heróis, princesas, astronautas, ou o que suas mentes sonhadoras desejarem.** Neste Dia das Crianças, vamos incentivar essa imaginação. Seja brincando de faz de conta, lendo histórias fantásticas ou criando projetos artísticos, dar espaço para a imaginação é uma maneira de nutrir a criatividade e a autoexpressão.

Além disso, o Dia das Crianças também nos lembra da importância de passar tempo de qualidade com os pequenos. Segundo a ONU, as interações positivas entre pais e filhos têm um impacto significativo no desenvolvimento das crianças. **Às vezes, a vida cotidiana pode ser agitada, com compromissos, trabalho e tarefas domésticas, mas é fundamental reservar momentos para estar presente com as crianças.** Uma simples brincadeira no parque, um dia de jogos em família ou uma tarde de contação de histórias podem criar memórias que durarão para toda a vida.





No entanto, sabemos que conciliar a vida empresarial e o dia a dia agitado com os cuidados necessários com os filhos pode ser um desafio. Muitos de nós enfrentam agendas lotadas, prazos apertados e responsabilidades profissionais que podem parecer incompatíveis com a atenção que as crianças merecem. No entanto, é essencial encontrar um equilíbrio para garantir que nossos filhos recebam o amor e o suporte de que precisam.

Uma maneira de fazer isso é priorizar a qualidade sobre a quantidade. Mesmo que tenhamos compromissos profissionais, podemos reservar um tempo específico todos os dias para nos dedicarmos exclusivamente aos nossos filhos. Isso significa desligar os dispositivos eletrônicos, ficar presente, ouvir o que eles têm a dizer e participar ativamente de suas atividades. Esses momentos de conexão significativa podem compensar o tempo limitado e mostrar às crianças o quanto as valorizamos.



ALÉM DISSO, É IMPORTANTE ENVOLVER-SE NA VIDA DAS CRIANÇAS, MESMO QUANDO ESTAMOS OCUPADOS. PODEMOS AJUDÁ-LOS COM A LIÇÃO DE CASA, CONVERSAR SOBRE SEUS INTERESSES E PREOCUPAÇÕES, E ESTAR ATENTOS ÀS MUDANÇAS EM SEU COMPORTAMENTO. ISSO CRIA UM AMBIENTE EM QUE AS CRIANÇAS SE SENTEM APOIADAS E AMADAS, MESMO QUE NOSSAS AGENDAS SEJAM MOVIMENTADAS.



OUTRA ESTRATÉGIA VALIOSA É DELEGAR RESPONSABILIDADES E COMPARTILHAR AS TAREFAS DE CUIDAR DAS CRIANÇAS COM O PARCEIRO, FAMILIARES OU ATÉ MESMO COM CUIDADORES DE CONFIANÇA. **NÃO PRECISAMOS FAZER TUDO SOZINHOS, E CONTAR COM O APOIO DE OUTRAS PESSOAS PODE ALIVIAR O ESTRESSE E GARANTIR QUE NOSSOS FILHOS RECEBAM A ATENÇÃO DE QUE PRECISAM.**

LEMBRE-SE TAMBÉM DE QUE, AO EQUILIBRAR A VIDA PROFISSIONAL E A VIDA FAMILIAR, É ESSENCIAL CUIDAR DE SI MESMO. MANTER A SAÚDE FÍSICA E MENTAL É FUNDAMENTAL PARA SER UM BOM CUIDADOR E UM PROFISSIONAL DE SUCESSO. TIRE UM TEMPO PARA SI MESMO, PRATIQUE O AUTOCUIDADO E SAIBA QUANDO PEDIR AJUDA SE ESTIVER SE SENTINDO SOBRECARREGADO.



CONCILIAR A VIDA EMPRESARIAL E OS CUIDADOS COM OS FILHOS É UM DESAFIO, MAS É UM DESAFIO QUE MUITOS PAIS ENFRENTAM COM SUCESSO TODOS OS DIAS. O DIA DAS CRIANÇAS É UMA OPORTUNIDADE PARA REFLETIRMOS SOBRE A IMPORTÂNCIA DE ENCONTRAR ESSE EQUILÍBRIO E DEDICAR TEMPO DE QUALIDADE AOS NOSSOS FILHOS. E LEMBRE-SE DE QUE, **MESMO EM MEIO ÀS OBRIGAÇÕES PROFISSIONAIS, A INFÂNCIA É UM PERÍODO MÁGICO QUE MERECE SER CELEBRADO E APRECIADO AO MÁXIMO.**



POW!

A EDUCAÇÃO É OUTRO ASPECTO CRUCIAL DA INFÂNCIA. O DIA DAS CRIANÇAS É UMA OPORTUNIDADE PARA REFLETIRMOS SOBRE A IMPORTÂNCIA DE FORNECER UMA EDUCAÇÃO DE QUALIDADE PARA NOSSOS PEQUENOS. É O **MOMENTO DE APOIAR SEUS INTERESSES E PAIXÕES, ESTIMULANDO A APRENDIZAGEM DE FORMA DIVERTIDA E ENVOLVENTE.** LEMBRE-SE DE QUE APRENDER NÃO PRECISA SER CHATO; PODE SER UMA JORNADA EMOCIONANTE DE DESCOBERTA.

MAS O DIA DAS CRIANÇAS TAMBÉM É UMA OPORTUNIDADE DE LEMBRAR QUE NEM TODAS AS CRIANÇAS TÊM A MESMA SORTE. EXISTEM MUITAS CRIANÇAS AO REDOR DO MUNDO QUE ENFRENTAM DESAFIOS COMO A POBREZA, A FALTA DE ACESSO À EDUCAÇÃO E A FALTA DE CUIDADOS ADEQUADOS. NESTE DIA ESPECIAL, PODEMOS FAZER A DIFERENÇA CONTRIBUINDO PARA ORGANIZAÇÕES QUE AJUDAM CRIANÇAS EM SITUAÇÕES DIFÍCEIS, COMO ORFANATOS, HOSPITAIS PEDIÁTRICOS OU PROGRAMAS DE ALIMENTAÇÃO.

É O DIA PARA UMA CHANCE PARA OS ADULTOS SE RECONNECTAREM COM SUA PRÓPRIA CRIANÇA INTERIOR. LEMBRE-SE DE COMO ERA INCRÍVEL EXPLORAR O MUNDO COM OLHOS CHEIOS DE MARAVILHA E ALEGRIA. REVIVA ESSAS MEMÓRIAS, PERMITA-SE BRINCAR E RIR COMO UMA CRIANÇA NOVAMENTE. ISSO NÃO SÓ FORTALECE OS LAÇOS COM OS PEQUENOS, MAS TAMBÉM NOS LEMBRA DA IMPORTÂNCIA DE MANTER A ALEGRIA E A SIMPLICIDADE NA VIDA ADULTA.



POR FIM, NÃO SÓ NO DIA DAS CRIANÇAS, MAS TODOS OS DIAS **SÃO OPORTUNIDADES PARA CELEBRAR A INFÂNCIA, NUTRIR A IMAGINAÇÃO, PASSAR TEMPO DE QUALIDADE COM OS PEQUENOS, PROMOVER A EDUCAÇÃO E LEMBRAR-NOS DA IMPORTÂNCIA DE CUIDAR.**

VAMOS FAZER DESTE DIA UMA CELEBRAÇÃO MEMORÁVEL PARA OS PEQUENOS, REPLETA DE AMOR, CARINHO E ALEGRIA. AFINAL, A INFÂNCIA É UMA DAS FASES MAIS PRECIOSAS DA VIDA, E MERECE SER HONRADA E CELEBRADA COM TODO O NOSSO CORAÇÃO.

BAM!

**FELIZ
DIA DAS
CRIANÇAS**

OBRIGATORIEDADE DE EMISSÃO DE NFS-E DEVE REDUZIR TAXA DE MORTALIDADE DO MEI

SEBRAE APONTA QUE 29% DOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS FECHAM NOS PRIMEIROS CINCO ANOS DE ATIVIDADE, ESPECIALMENTE OS LIGADOS AO COMÉRCIO

FONTE: DC COMÉRCIO SP



DESDE O DIA 1º DE SETEMBRO PASSOU A SER OBRIGATÓRIO AOS MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEIS) A EMISSÃO DA NOTA FISCAL DE SERVIÇOS ELETRÔNICA (NFS-E) NO PADRÃO NACIONAL. ESTABELECIDADA PELO COMITÊ GESTOR DO SIMPLES NACIONAL (CGSN) POR MEIO DA RESOLUÇÃO 169/2022, A MEDIDA VISA FACILITAR O CUMPRIMENTO DE OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS.

DADOS DA RECEITA FEDERAL APONTAM QUE HÁ ATUALMENTE NO BRASIL MAIS DE 15 MILHÕES DE MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS.

A MEDIDA, SEGUNDO ESPECIALISTAS OUVIDOS PELO DIÁRIO DO COMÉRCIO, TEM POTENCIAL PARA REDUZIR A MORTALIDADE DOS MEIS. ISSO PORQUE, ANTES DA RESOLUÇÃO, A CATEGORIA ESTAVA DISPENSADA DA EMISSÃO DA NOTA, O QUE RESULTAVA EM PERDA DE ORGANIZAÇÃO E DA ORIGEM DOS RECURSOS, SITUAÇÕES QUE PODEM LEVAR À FALÊNCIA POR FALTA DE UMA BOA GESTÃO.

O ÚLTIMO RELATÓRIO “SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS MERCANTIS BRASILEIRAS”, REALIZADO PELO SEBRAE (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS), EM 2021, APONTA QUE O MEI É O SEGMENTO QUE MAIS SOFRE COM A MORTALIDADE. PELO ESTUDO, 29% DOS MEIS FECHAM AS PORTAS NOS PRIMEIROS CINCO ANOS DE ATIVIDADE.



A MAIOR TAXA DE MORTALIDADE É VERIFICADA NO COMÉRCIO (30,2% FECHAM EM CINCO ANOS) E A MENOR, NA INDÚSTRIA EXTRATIVA (14,3% FECHAM EM CINCO ANOS).

ENTRE AS EMPRESAS FECHADAS EM 2020, POR EXEMPLO, O SEBRAE VERIFICOU QUE A MAIOR PROPORÇÃO DE MEIS ERAM PESSOAS QUE ESTAVAM DESEMPREGADAS ANTES DE ABRIR O NEGÓCIO; TINHAM POUCO CONHECIMENTO/EXPERIÊNCIA ANTERIOR NO RAMO; ABRIRAM POR EXIGÊNCIA DE CLIENTES E FORNECEDORES; TIVERAM MENOS ACESSO AO CRÉDITO OU FIZERAM MENOS ESFORÇOS DE CAPACITAÇÃO.

PARA O CONSULTOR DE NEGÓCIOS ADRIANO HIRAMI, UM DOS MAIORES PROBLEMAS DOS MEIS, QUE OS LEVAM À FALÊNCIA, É A MÁ GESTÃO DO NEGÓCIO, PRINCIPALMENTE A FINANCEIRA. “ACREDITO QUE A OBRIGATORIEDADE DE EMISSÃO DE NOTA FISCAL PARA TUDO DARÁ UMA ORGANIZADA NA GESTÃO DESSAS EMPRESAS”, AFIRMA.

O SEBRAE, POR SUA VEZ, GARANTE QUE A OBRIGATORIEDADE VAI REDUZIR CUSTOS E AUMENTAR A EFICÁCIA PARA O MEI.

A FALTA DE ORGANIZAÇÃO PODE COMEÇAR DO MAIS BÁSICO, COMO REVELA O ESPECIALISTA EM FINANÇAS RICARDO HOLZ. “MUITOS MAL SABEM PRECIFICAR O SEU PRODUTO OU SERVIÇO. COLOCAM UM LUCRO MUITO BAIXO, NÃO TÊM O MENOR CONHECIMENTO SOBRE AQUISIÇÃO DE CRÉDITO E NÃO FAZEM UM MARKETING EFICIENTE.

TUDO ISSO JUNTO SÓ PODE DAR ERRADO. EMITIR NOTAS FISCAIS É UMA FORMA DE COLOCAR A CASA EM ORDEM”, ACREDITA.



GUIA DE SOBREVIVÊNCIA

OS ESPECIALISTAS EM GESTÃO AFIRMAM QUE MUITA GENTE DESISTE DO PRÓPRIO NEGÓCIO AINDA NO PRIMEIRO ANO POR NÃO TER CERTEZA DO QUE ESTÁ FAZENDO. PARA SE TER SUCESSO, É PRECISO TER EM MENTE A IMPORTÂNCIA DE UMA BOA GESTÃO. A SEGUIR, OS FATORES MAIS IMPORTANTES APONTADOS PELOS CONSULTORES PARA TER SUCESSO NESSA FASE:



1 PRECIFICAÇÃO

SEGUNDO OS ESPECIALISTAS, O PRIMEIRO PASSO É SABER PRECIFICAR O QUE SE ESTÁ VENDENDO. CADA CENTAVO FAZ A DIFERENÇA. PARA SABER O PREÇO DE VENDA, FAÇA O SEGUINTE CÁLCULO: PREÇO DE VENDA = CUSTOS + DESPESAS + LUCRO.

“VOU CITAR UM SALÃO DE BELEZA, POR EXEMPLO. A PROPRIETÁRIA NÃO COLOCA NO CUSTO FINAL O TEMPO QUE LEVA PARA COMPRAR OS MATERIAIS, O TRANSPORTE, A LIMPEZA DO LOCAL, ENFIM, COISAS PASSAM DESPERCEBIDAS E IMPACTAM O LUCRO FINAL”, DIZ HOLZ.

PARA O CONSULTOR DE NEGÓCIOS ADRIANO HIRAMI, O PREÇO DE VENDA PROPOSTO PELA EMPRESA NÃO DEVE CONSIDERAR APENAS O VALOR DAS MATÉRIAS-PRIMAS E DOS CUSTOS DOS SERVIÇOS. “NESTA CONTA, É PRECISO CONSIDERAR TODAS AS DESPESAS, COMO ENERGIA, ÁGUA, CELULAR, ALUGUEL, LIMPEZA, SALÁRIOS E OUTROS GASTOS.



2 CURSOS

SEGUNDO OS ESPECIALISTAS, O PRIMEIRO PASSO É SABER PRECIFICAR O QUE SE ESTÁ VENDENDO. CADA CENTAVO FAZ A DIFERENÇA. PARA SABER O PREÇO DE VENDA, FAÇA O SEGUINTE CÁLCULO: PREÇO DE VENDA = CUSTOS + DESPESAS + LUCRO.

“VOU CITAR UM SALÃO DE BELEZA, POR EXEMPLO. A PROPRIETÁRIA NÃO COLOCA NO CUSTO FINAL O TEMPO QUE LEVA PARA COMPRAR OS MATERIAIS, O TRANSPORTE, A LIMPEZA DO LOCAL, ENFIM, COISAS PASSAM DESPERCEBIDAS E IMPACTAM O LUCRO FINAL”, DIZ HOLZ.

PARA O CONSULTOR DE NEGÓCIOS ADRIANO HIRAMI, O PREÇO DE VENDA PROPOSTO PELA EMPRESA NÃO DEVE CONSIDERAR APENAS O VALOR DAS

MATÉRIAS-PRIMAS E DOS CUSTOS DOS SERVIÇOS. “NESTA CONTA, É PRECISO CONSIDERAR TODAS AS DESPESAS, COMO ENERGIA, ÁGUA, CELULAR, ALUGUEL, LIMPEZA, SALÁRIOS E OUTROS GASTOS.



3

OBTENÇÃO DE CRÉDITO

DE ACORDO COM O SEBRAE, QUANTO MENOR O PORTE DA EMPRESA, MAIS DIFÍCIL OBTER CRÉDITO PARA MANTER O CAPITAL DE GIRO.

HOLZ SE DEPARA FREQUENTEMENTE COM MICROEMPREENDEDORES QUE MAL SABEM ONDE BUSCAR DINHEIRO PARA COMEÇAR O NEGÓCIO. “HÁ RECURSOS PÚBLICOS QUE SÃO MAIS VANTAJOSOS DO QUE OS DOS BANCOS PRIVADOS, MAS A MAIORIA VAI NO BANCO ONDE TEM CONTA PARA PEDIR EMPRÉSTIMO E PAGA MAIS CARO POR ISSO.”

O ESPECIALISTA DIZ QUE O PODER PÚBLICO PODERIA AJUDAR MAIS NESSE QUESITO, AUXILIANDO COM CURSOS DE GESTÃO E CONTROLE FINANCEIRO, PALESTRAS E

WORKSHOPS. “O SEBRAE FAZ BEM ESSE TRABALHO, MAS TALVEZ AS PREFEITURAS PUDESSEM SER MAIS ATIVAS. A FALTA DE CONHECIMENTO PODE JOGAR O MEI EM DÍVIDAS IMPAGÁVEIS E, CONSEQUENTEMENTE, NA FALÊNCIA”, AVALIA.



4

CONTROLE FINANCEIRO

O MAIOR ERRO DO MEI É UTILIZAR A CONTA BANCÁRIA PESSOAL PARA MOVIMENTAR O DINHEIRO DA EMPRESA. "É DE EXTREMA IMPORTÂNCIA DEFINIR BEM O QUE É DO NEGÓCIO E O QUE É SALÁRIO. SE O MICROEMPREENDEDOR ABRIR UMA CONTA BANCÁRIA JURÍDICA, A GESTÃO DOS RECURSOS FICA MAIS EFICIENTE. ALÉM DE ORGANIZAR AS CONTAS, A CONTA JURÍDICA DÁ MAIS CREDIBILIDADE AO NEGÓCIO", ENSINA O ESPECIALISTA EM FINANÇAS HOLZ.

É ESSENCIAL MANTER UM RÍGIDO CONTROLE DAS CONTAS A PAGAR. SE O EMPRESÁRIO SABE EXATAMENTE QUAIS SÃO AS CONTAS QUE SERÃO PAGAS E QUANTO ELAS VÃO CONSUMIR DAS RECEITAS DA SUA EMPRESA, SABERÁ IMEDIATAMENTE QUANTO VAI SOBRAR PARA QUE PARTE DO DINHEIRO POSSA SER REINVESTIDO NO NEGÓCIO PARA COMPRA DE NOVOS MATERIAIS. A SEGUNDA PARTE É O CUSTO COM DIVULGAÇÃO E A TERCEIRA É O SALÁRIO EM SI.

É FUNDAMENTAL TRAÇAR UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO ANTES DE TOMAR QUALQUER DECISÃO NA EMPRESA. ISSO INCLUI TRAÇAR METAS E DEFINIR OS PASSOS A SEREM SEGUIDOS.



PARA HOLZ, O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DEVE INSTITUIR UMA MÉDIA DE SALÁRIO, O CHAMADO PRÓ-LABORE. “É FUNDAMENTAL DEFINIR UM VALOR MÉDIO DE RETIRADA. O MICROEMPREENDEDOR QUE PENSA EM PEGAR TODO O LUCRO QUE SOBRA, POR ELE SER O DONO, SEM UM LIMITE DEFINIDO, ESTÁ FADADO AO FRACASSO. ELE PRECISA TER UM PLANEJAMENTO PARA CRESCER. SEM ISSO, ELE PERDE A OPORTUNIDADE DE CONSTITUIR UMA RESERVA FINANCEIRA PARA EMERGÊNCIAS E DE REUNIR OS RECURSOS NECESSÁRIOS PARA INVESTIMENTOS COM FOCO NO CRESCIMENTO DO NEGÓCIO”, ACONSELHA. A SUGESTÃO É ADOTAR UMA PLANILHA PARA REALIZAÇÃO DO CONTROLE DAS ENTRADAS E SAÍDAS E ALIMENTÁ-LA DIARIAMENTE.



5 MARKETING

A PROPAGANDA É UMA DAS ESTRATÉGIAS MAIS EFICIENTES PARA AJUDAR O NEGÓCIO A CRESCER. ATUALMENTE, HÁ AÇÕES ÁGEIS E COM BAIXO CUSTO QUE AJUDAM OS MICROEMPREENDEDORES A DIVULGAREM SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS.

MUITOS MICROEMPREENDEDORES ACREDITAM QUE CONTRATAR PROFISSIONAIS DE MARKETING OU FAZER PROPAGANDA É APENAS UM GASTO DESNECESSÁRIO.

“MAS ISSO É UM INVESTIMENTO SE FOR BEM FEITO. O MARKETING MELHORA O ENGAJAMENTO AO NEGÓCIO E AUMENTA AS VENDAS, ALÉM DE CONSEGUIR RETER CLIENTES E CONQUISTAR NOVOS”, AFIRMA HIRAMI.

“ESTUDE AS REDES SOCIAIS E VEJA COMO SEUS POTENCIAIS CLIENTES SE COMPORTAM E ONDE COMPRAM. OBSERVE OS CONCORRENTES E CONVERSE DIRETAMENTE COM O CLIENTE PARA IDENTIFICAR ESSA ATUAÇÃO”, DIZ O CONSULTOR.

O INSTAGRAM E O FACEBOOK SÃO PLATAFORMAS MAIS VISUAIS QUE PERMITEM AO EMPREENDEDOR COMPARTILHAR VÍDEOS E FOTOS. JÁ O TWITTER É UMA MÍDIA UTILIZADA PARA TEXTOS CURTOS, EFICIENTE COM DIVULGAÇÃO DE PROMOÇÕES, POR EXEMPLO. E YOUTUBE, POR SUA VEZ, É APROPRIADO PARA QUEM DESEJA DETALHAR ESPECIFICIDADES SOBRE O USO DE PRODUTOS.

ESPECIALISTA RICARDO HOLZ TAMBÉM CONCORDA QUE O MARKETING DIGITAL É O CAMINHO MAIS CURTO E MAIS BARATO. “AS REDES SOCIAIS ESTÃO AÍ PARA AMPLIAR A ÁREA DE ATUAÇÃO DAS EMPRESAS E DIVULGAR O NEGÓCIO. É FÁCIL, BARATO E PERMITE ATUAR EM TODO O PAÍS EM ALGUNS CASOS. UMA LOJINHA DE BIQUÍNIS, POR EXEMPLO, PODE TER CLIENTES EM TODO O BRASIL SE PARTIR PARA UM E-COMMERCE OU VENDER PELO INSTAGRAM, POR EXEMPLO. MAS, PARA ISSO, PRECISA SABER FAZER E LIDAR CORRETAMENTE COM AS PLATAFORMAS, A LOGÍSTICA, AS ENTREGAS E RESPEITAR OS PRAZOS. SÓ ASSIM SE FIDELIZA CLIENTES”, AVALIA.



EMPRESÁRIOS DE AMPARO SE PREPARAM PARA AS MUDANÇAS NA EFD-REINF

EM EVENTO DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL



A CIDADE DE AMPARO FOI PALCO DE UM ENCONTRO INSPIRADOR NA NOITE DE TERÇA-FEIRA, DIA 3 DE OUTUBRO. NESSE EVENTO PROMOVIDO PELA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL LOCAL, OS EMPRESÁRIOS DA REGIÃO SE UNIRAM PARA DISCUTIR AS TRANSFORMAÇÕES SIGNIFICATIVAS QUE ESTÃO OCORRENDO NA ESCRITURAÇÃO FISCAL DIGITAL DE RETENÇÕES E OUTRAS INFORMAÇÕES FISCAIS (EFD-REINF). CONDUZIDO COM MAESTRIA PELO RENOMADO ESPECIALISTA ANTÔNIO SÉRGIO DE OLIVEIRA, CUJA EXPERIÊNCIA NA ÁREA ULTRAPASSA OS 40 ANOS, O EVENTO PROPORCIONOU INSIGHTS VALIOSOS SOBRE AS RETENÇÕES DE IR, PIS, COFINS E CSLL.

A EFD-REINF, TRADICIONALMENTE CONHECIDA POR SIMPLIFICAR A PRESTAÇÃO DE INFORMAÇÕES FISCAIS, ESTÁ PASSANDO POR UMA REFORMULAÇÃO ESSENCIAL. A PARTIR DE SETEMBRO DE 2023, A OBRIGAÇÃO DE ENTREGA DESSA DECLARAÇÃO DEIXA DE SER ANUAL, PASSANDO A REQUERER INFORMAÇÕES DETALHADAS E MENSAIS SOBRE PIS/PASEP, COFINS, CSLL E IR. ESSA É UMA MUDANÇA SIGNIFICATIVA QUE EXIGE PREPARAÇÃO E ADAPTAÇÃO POR PARTE DAS EMPRESAS, E O PRAZO ESTIPULADO PARA ESSA TRANSIÇÃO SE ESTENDE ATÉ 2025.

A CIDADE DE AMPARO FOI PALCO DE UM ENCONTRO INSPIRADOR NA NOITE DE TERÇA-FEIRA, DIA 3 DE OUTUBRO. NESSE EVENTO PROMOVIDO PELA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL LOCAL, OS EMPRESÁRIOS DA REGIÃO SE UNIRAM PARA DISCUTIR AS TRANSFORMAÇÕES SIGNIFICATIVAS QUE ESTÃO OCORRENDO NA ESCRITURAÇÃO FISCAL DIGITAL DE RETENÇÕES E OUTRAS INFORMAÇÕES FISCAIS (EFD-REINF). CONDUZIDO COM MAESTRIA PELO RENOMADO ESPECIALISTA ANTÔNIO SÉRGIO DE OLIVEIRA, CUJA EXPERIÊNCIA NA ÁREA ULTRAPASSA OS 40 ANOS, O EVENTO PROPORCIONOU INSIGHTS VALIOSOS SOBRE AS RETENÇÕES DE IR, PIS, COFINS E CSLL.

A EFD-REINF, TRADICIONALMENTE CONHECIDA POR SIMPLIFICAR A PRESTAÇÃO DE INFORMAÇÕES FISCAIS, ESTÁ PASSANDO POR UMA REFORMULAÇÃO ESSENCIAL. A PARTIR DE SETEMBRO DE 2023, A OBRIGAÇÃO DE ENTREGA DESSA DECLARAÇÃO DEIXA DE SER ANUAL, PASSANDO A REQUERER INFORMAÇÕES DETALHADAS E MENSAIS SOBRE PIS/PASEP, COFINS, CSLL E IR. ESSA É UMA MUDANÇA SIGNIFICATIVA QUE EXIGE PREPARAÇÃO E ADAPTAÇÃO POR PARTE DAS EMPRESAS, E O PRAZO ESTIPULADO PARA ESSA TRANSIÇÃO SE ESTENDE ATÉ 2025.

**AS
PRINCIPAIS
ALTERAÇÕES
NA EFD-REINF
A PARTIR DE
SETEMBRO DE
2023**



NESSE NOVO CENÁRIO, IMPOSTOS CRUCIAIS, COMO IMPOSTO DE RENDA (IR), PIS/PASEP, COFINS, CONTRIBUIÇÃO SOCIAL SOBRE O LUCRO LÍQUIDO (CSLL) E CONTRIBUIÇÕES PREVIDENCIÁRIAS INSS, ESTÃO SENDO INCORPORADOS À EFD-REINF. APÓS A TRANSMISSÃO DAS INFORMAÇÕES, UM ÚNICO DOCUMENTO DE ARRECADAÇÃO DE RECEITAS FEDERAIS (DARF) SERÁ GERADO, CONSOLIDANDO TODAS AS RETENÇÕES A PARTIR DE JANEIRO DE 2024.

PARA GARANTIR UMA TRANSIÇÃO TRANQUILA, AS EMPRESAS PRECISAM ESTAR ATENTAS ÀS ALTERAÇÕES NOS CÓDIGOS DE NATUREZA DO RENDIMENTO E AJUSTAR SUAS FERRAMENTAS DE GESTÃO. A QUALIDADE DOS DADOS ENVIADOS TORNA-SE CRUCIAL PARA EVITAR RISCOS FISCAIS.

O EVENTO PROMOVIDO PELA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE AMPARO TEVE COMO OBJETIVO CENTRAL PREPARAR OS EMPRESÁRIOS LOCAIS PARA OS DESAFIOS DOS PRÓXIMOS ANOS.

A man with a beard and mustache, wearing a white t-shirt, is smiling and pointing his right index finger towards a large, multi-part speech bubble on the left side of the image. The speech bubble contains text in Portuguese. Above the man's head, there are several white, curved brushstroke-like lines radiating outwards.

O PRIMEIRO PASSO
NESSA JORNADA É A
ORGANIZAÇÃO
INTERNA DAS
EMPRESAS,
ASSEGURANDO A
ENTREGA ÁGIL DAS
INFORMAÇÕES
NECESSÁRIAS. ALÉM
DISSO, É
FUNDAMENTAL
PROMOVER UMA
MUDANÇA CULTURAL
NAS ORGANIZAÇÕES,
COM FOCO NO
CUMPRIMENTO
RIGOROSO DE PRAZOS
E NA PRECISÃO DAS

INFORMAÇÕES FORNECIDAS. AS EMPRESAS
TAMBÉM DEVEM CONSIDERAR A NECESSIDADE
DE ATUALIZAR SEUS SISTEMAS INTERNOS PARA
GARANTIR A CLASSIFICAÇÃO CORRETA DOS
DADOS.

COMO SE PREPARAR PARA AS MUDANÇAS



- ORGANIZAÇÃO INTERNA PARA GARANTIR AGILIDADE NA ENTREGA DE INFORMAÇÕES.
- MUDANÇA CULTURAL NAS EMPRESAS, PRIORIZANDO O CUMPRIMENTO DE PRAZOS E A PRECISÃO DAS INFORMAÇÕES.
- ATUALIZAÇÃO DOS SISTEMAS INTERNOS PARA ASSEGURAR A CLASSIFICAÇÃO ADEQUADA DOS DADOS.

A ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE AMPARO CONTINUA COMPROMETIDA EM APOIAR OS NEGÓCIOS LOCAIS, FORNECENDO INFORMAÇÕES VALIOSAS E OPORTUNIDADES PARA O DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL. À MEDIDA QUE AMPARO SE PREPARA PARA AS MUDANÇAS SIGNIFICATIVAS NA EFD-REINF, A COLABORAÇÃO E A BUSCA CONSTANTE POR EXCELÊNCIA SE TORNAM FERRAMENTAS ESSENCIAIS PARA O SUCESSO DIANTE DOS NOVOS DESAFIOS FISCAIS QUE SE APRESENTAM.



Outu bro rosa

uma Jornada
de Conscientização
e Esperança

O mês de outubro é marcado por uma **importante campanha mundial de conscientização sobre o câncer de mama**, conhecida como **Outubro Rosa**. Essa iniciativa visa alertar a sociedade para a **prevenção, diagnóstico precoce e tratamento** desse tipo de câncer que afeta milhões de mulheres em todo o mundo. Nesta matéria, vamos explorar as origens do Outubro Rosa, seus objetivos, destacar dados alarmantes sobre a quantidade de mulheres que perdem suas vidas devido a essa doença e oferecer informações adicionais sobre a importância da prevenção.





O Outubro Rosa teve início nos Estados Unidos na década de 1990, quando a Fundação Susan G. Komen for the Cure distribuiu laços cor-de-

rosa aos participantes de uma corrida pela cura do câncer de mama em Nova York. *A cor rosa foi escolhida por ser um símbolo de esperança e força, e rapidamente se espalhou pelo mundo como um símbolo de solidariedade na luta contra o câncer de mama.*

O principal objetivo do Outubro Rosa é sensibilizar a população, mulheres e homens, sobre a importância da prevenção e do diagnóstico precoce do câncer de mama. Entre os objetivos da campanha estão:

- 1. Conscientização:** Informar a sociedade sobre a importância da mamografia e do autoexame como formas de detecção precoce do câncer de mama.
- 2. Apoio às pacientes:** Oferecer apoio emocional, informações e recursos para mulheres que enfrentam o diagnóstico e tratamento do câncer de mama.
- 3. Arrecadação de fundos:** Promover a arrecadação de fundos para pesquisas científicas, tratamentos mais eficazes e programas de prevenção.

A REALIDADE ALARMANTE

Infelizmente, o câncer de mama **continua sendo uma das principais causas de morte entre as mulheres em todo o mundo**. De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), estima-se que cerca de 685.000 mulheres morreram em decorrência do câncer de mama em 2020. *Essa estatística é um lembrete doloroso da urgência de se intensificar os esforços de conscientização, prevenção e tratamento.*

A IMPORTÂNCIA DA DETECÇÃO PRECOCE

O diagnóstico precoce é fundamental para aumentar as chances de tratamento bem-sucedido do câncer de mama. Quando o câncer é detectado em estágios iniciais, as opções de tratamento são mais eficazes, e a probabilidade de cura é maior. A mamografia e o autoexame são ferramentas cruciais nessa jornada, permitindo a identificação de anomalias antes que se tornem malignas.



Dados Adicionais

- Estima-se que uma em cada oito mulheres será diagnosticada com câncer de mama ao longo da vida.
- O câncer de mama é mais comum em mulheres, mas também pode afetar homens. No entanto, a incidência em homens é significativamente menor.
- Fatores de risco incluem histórico familiar, idade avançada, exposição a hormônios, consumo de álcool e obesidade.
- Além do diagnóstico precoce, avanços na pesquisa médica têm levado a tratamentos mais eficazes, incluindo terapias-alvo e imunoterapias.



O Outubro Rosa é uma campanha global que desempenha um papel vital na conscientização sobre o câncer de mama, suas origens e na divulgação de informações importantes para a saúde das mulheres. No entanto, **a quantidade de mulheres que ainda perdem suas vidas para essa doença é alarmante.** Portanto, é fundamental que a sociedade continue se unindo nesse esforço, promovendo **a prevenção, o diagnóstico precoce e o apoio às pacientes, na esperança de um futuro em que o câncer de mama seja uma ameaça cada vez menor para a vida das mulheres em todo o mundo.** A conscientização é a primeira linha de defesa na luta contra o câncer de mama, e cada um de nós pode desempenhar um papel importante nessa causa.



PRECISA CONTRATAR PESSOAL NO FINAL DE ANO?

CONHEÇA O
PROGRAMA
DE ESTÁGIO
DA ACEA

*
SAIBA
COMO
PODEMOS
AJUDÁ-LO!

QUEM PODE TER UM ESTAGIÁRIO? MICRO, PEQUENAS E GRANDES EMPRESAS!

Para estagiários do ensino médio, EJA e educação especial é estipulado que seja contratado o máximo de estagiários, de acordo com as especificações ao lado, conforme a lei do estágio (11.788/2008):

De 1 a 5 funcionários:

1 estagiário;

De 6 a 10 funcionários:

até 2 estagiários;

De 11 a 20 funcionários:

até 5 estagiários;

Acima de 25 funcionários:

até 20% de estagiários.

QUEM PODE SER UM ESTAGIÁRIO?

- ✓ A partir dos 16 anos
- ✓ Estudantes do Ensino Médio
- ✓ Estudantes do Ensino Superior ou Técnico
- ✓ Estudantes da Educação de Jovens e Adultos (EJA)





CARGA HORÁRIA LIMITADA POR LEI:

Estágio Ensino Médio, Técnico e Superior:

6 horas diárias e
30 horas semanais

Estágio EJA:

4 horas diárias e
20 horas semanais



ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo



O supervisor do estágio deve ser funcionário do quadro de pessoal, com formação ou **experiência profissional na área de conhecimento desenvolvida no curso do estagiário**, e pode orientar e supervisionar até **10 (dez) estagiários simultaneamente**.





INSTITUTO

TALENTOS

O Programa de Estágio é realizado dentro da Associação Comercial de Amparo por intermédio do Instituto Talentos, planejando e desenvolvendo ações para todas as fases do processo de recrutamento dos estagiários.

**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

Amparo

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo



BENEFÍCIOS PARA O SEU NEGÓCIO:

- ✓ Possibilidade de identificação de potenciais colaboradores, sem os custos de período de experiência;
- ✓ Redução dos custos de treinamento e desenvolvimento de pessoas;
- ✓ Agilidade no processo de contratação;
- ✓ Atendimento pessoal e personalizado em Amparo!

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo



ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo

INSTITUTO

TALENTOS



REDUZA EM
MAIS DE

60%

OS CUSTOS DE
CONTRATAÇÃO
NESSE
FIM DE ANO.



**O programa de estágio é
regulamentado pela
Lei 11.788/08**

que garante que a contratação,
desde que observados os
requisitos legais, não caracteriza
vínculo empregatício,
não sendo devidos
encargos sociais, trabalhistas
e previdenciários.

FALE CONOSCO
(19) 9 98257-6821

Karine Gallo

Coordenadora Comercial

R. Barão de Campinas, 675 - Centro, Amparo - SP

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

Amparo

INSTITUTO

TALENTOS





**anuncie
aqui**

(19) 9 8257-6821



#vocêvênaCAROL

ÓCULOS COMPLETOS
MONOFOCAIS
A PARTIR DE 10X DE

R\$ **26,90**
269,00
À VISTA

CENTRO • AMPARO - SP
RUA TREZE DE MAIO, 130
TEL.: (19) 3808.1344
📞 (19) 9.9417.4486

ÓTICAS|CAROL

VÁLIDO PARA LENTES VISÃO SIMPLES. Válido para lentes Supermax 1.56 incolor AR e armações da marca Tecnot selecionadas pela loja, no período de 01/09/2023 a 09/11/2023 ou enquanto durarem os estoques. A forma de pagamento parcelado é aceita somente com cartão de crédito. Consulte na loja bandeiras de cartão de crédito aceitas. Consulte as lojas aderentes à promoção. Promoção não cumulativa com outras promoções vigentes na Rede Óticas Carol. Consulte regulamento completo em www.otiscarol.com.br/brasil/oculospratodos. Imagens meramente ilustrativas.

pro
CORPO

Associada, você sabia?

A PROCORPO

Tem um desconto
exclusivo para você?



05% OFF

E ISENÇÃO MATRICULA

(19) 99610-9446

WWW.ACADPROCORPO.COM.BR

**anuncie
aqui**

(19) 9 8257-6821



(19) 3808-6122

ULTRAMAQ
REVENDA E ASSISTÊNCIA TÉCNICA
AUTORIZADA

3807.2939 / 3817.2125



VENDE
ALUGA
ADMINISTRA

  **Pitarello Imóveis**
www.pitarelloimoveis.com.br

Um ótimo negócio imobiliário você encontra aqui!

(19) 3807-3644

(19) 99387-4277 

RUA GENERAL OSÓRIO, 186 - CENTRO - AMPARO/SP



ACEAOFERECE

Consultoria Jurídica Gratuita



Contamos com contrato de consultoria jurídica extrajudicial com o escritório de advocacia do Dr. Adib Kassouf Sad. O contrato firmado com o escritório prevê, ainda, a pedido de nossa diretoria, atendimento de até 4 consultas por mês aos nossos associados, que serão encaminhados pela nossa entidade, sem qualquer custo na primeira consulta.

Para utilização e agendamento do benefício, entre em contato conosco pelo telefone (19) 3807.3533.



LABORAVES

Supermercado Agropecuário



www.laboraves.com.br

Tel: 19-3808.8900

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



UNiVERSO
CONTABILIDADE

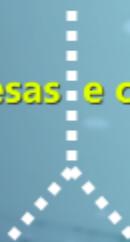
GESTÃO CONTÁBIL
E EMPRESARIAL

www.universoconsult.com.br

(19) 3808.8890



Conectando empresas e candidatos.



Anuncie suas vagas de emprego
gratuitamente!

SOLICITE SEU LOGIN E SENHA:

 **193807.3533**



AMPARO
EMPREGA

Uma iniciativa da Associação Comercial de Amparo.



www.amparoemprega.com.br