

## DEPOIS DA VIRADA É HORA DE AGIR

O Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) atingiu no dia 13 de setembro, às 11h30, R\$ 1 trilhão. Esse é o total de tributos arrecadado pelas três esferas de poder desde o início do ano. O montante foi atingido 35 dias antes do que fora alcançado em 2010. Isso significa cada vez mais dinheiro nos cofres dos governos.



“Essa complexidade tributária tem vários efeitos, um deles é estimular a informalidade.”

Alencar Burti, Sebrae-SP

“A nova fase da mobilização é fazer com que o contribuinte saiba que tem o direito de cobrar o bom uso do dinheiro que entra nos caixas do governo.”

Rogério Amato, ACSP e Fapesp

Centenas de contribuintes se reuniram em frente ao painel eletrônico, que fica na fachada da ACSP, na Rua Boa Vista, no Centro, e fizeram um apito – mostrando que a população está acompanhando de perto o crescimento da arrecadação.

Rogério Amato, presidente da ACSP e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Fapesp), disse que o ato marca uma nova fase das mobilizações pelo correto uso dos recursos públicos. Para ele, o objetivo da primeira fase, iniciada em 2005, quando o Impostômetro foi instalado na ACSP, era conscientizar a população de que ela paga imposto a cada compra de bens e serviços.

“Essa consciência já está formada em grande parte da população. A nova fase da mobilização é fazer com que o contribuinte saiba que é um direito dele cobrar o bom uso do dinheiro que entra nos

caixas dos governos”, afirmou Amato. Um estudo do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) apontava que em 2005 apenas 30% da população sabia que havia imposto embutido nos preços dos produtos adquiridos. Hoje, essa consciência é presente em 70% da população.

Uma das principais ferramentas dessa nova etapa da mobilização é o movimento Hora de Agir. Ele concentra suas ações no portal ([www.horadeagir.com.br](http://www.horadeagir.com.br)), por intermédio do qual o cidadão poderá veicular seu protesto contra o mau uso dos recursos públicos. A interação com o movimento é feita por meio das redes sociais e de vídeos, que podem ser gravados ou postados no próprio site.

Nele é possível pedir diretamente aos deputados federais que deem a devida atenção ao Projeto de Lei 1.472, de 2007, que propõe a discriminação, nas notas fiscais, dos impostos embutidos nos preços. O pro-

jecto foi aprovado pelo Senado, mas está parado na Câmara.

O ex-senador Jorge Bornhausen, coordenador do Conselho Político Social (Cops) da ACSP, apontou que o movimento Hora de Agir é uma oportunidade de a sociedade se mobilizar por ideais comuns. “A população precisa ter uma posição mais ativa. Ela tem o dever de atuar como um fiscal do governo”, comentou Bornhausen.

O movimento Hora de Agir e as ferramentas presentes em seu portal permitem que a população adote a postura fiscalizadora lembrada pelo ex-senador. O principal intuito da mobilização é justamente dar voz ao contribuinte. Rogério Amato lembra que o Hora de Agir já começa forte por estar disseminado pelas 420 Associações Comerciais presentes no Estado de São Paulo. “O movimento tem um grande potencial. Congregamos 10 mil lideranças dentro do estado. Agora elas têm de interagir

para cuidar de grandes causas”, disse o presidente da ACSP e da Fapesp.

**Apitos** – O apito de 1 trilhão também foi reforçado com a presença do ex-presidente da ACSP, Alencar Burti, que atualmente preside o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP). “A mobilização da sociedade é o primeiro passo para resolvermos o problema que é o cipoal tributário existente no País. Essa complexidade tributária tem vários efeitos, um deles é estimular a informalidade, que prejudica, em especial, as pequenas empresas”, disse Burti.

Durante o evento que marcou a entrada de R\$ 1 trilhão nos cofres públicos, o contribuinte pôde visitar o Feirão do Imposto, um espaço que simula um pequeno mercado onde é possível ver exatamente o percentual de impostos embutidos nos preços de produtos de uso cotidiano.

Renato Carbonari Ibelli

pag. 2 ..... informativo ACIA

## DICAS PARA COMPRAR MELHOR

Comprar bem exige negociação constante com os principais fornecedores, atenção às oportunidades, dinamismo e bons processos de controle.

O empreendedor deve considerar seu representante e o vendedor de seu fornecedor como parceiros do negócio. Eles podem oferecer preços ou condições diferenciadas para os seus concorrentes e são bons meios de comunicação com o mercado. Para obter boas condições de compras é preciso negociar permanentemente com os principais fornecedores, ter atenção às oportunidades, agilidade e bons processos de controle, para evitar perdas e compras desnecessárias.

- Encare seu representante e o vendedor de seu fornecedor como parceiros do seu negócio. Eles podem oferecer preços ou condições diferenciadas para os

seus concorrentes. Além disso, os vendedores das fábricas são bons meios de comunicação com o mercado e podem trazer informações importantes;

- Negocie pessoalmente apenas com os fornecedores mais importantes. Delegue as negociações menores a funcionários capacitados e use seu tempo para outras tarefas;
- Visite seus principais fornecedores tantas vezes quantas forem necessárias para negociar e obter vantagens e benefícios, parcerias e cooperativismo. Identifique seus fornecedores pelos volumes financeiros, por meio da análise das notas fiscais de compra. E atenção: pode ser que um representa-

te de várias pequenas indústrias seja o seu maior fornecedor;

- Esteja atento para as vendas realizadas pelas empresas dias antes de aumentos de preços. Aproveitando essas oportunidades, seus preços de venda ficarão competitivos sem perdas;
- Faça os cálculos e, se tiver segurança das vantagens, aproveite as ofertas de fornecedores com descontos ou melhores prazos para quantidades maiores. E não deixe de transferir os benefícios adicionais ao cliente;
- Seja dinâmico e rápido nas compras, utilizando a lista de mercadorias em falta (elaborada pelos balconistas);
- Controle seu patrimônio. As maiores perdas e

roubos ocorrem na entrega das mercadorias. Assim, todas as caixas devem ser abertas e seus conteúdos checados. Também devem ser confrontadas as notas fiscais.

### Se sua empresa tiver um comprador, verifique se ele:

- Tem tempo suficiente para receber vendedores e representantes, atender telefonemas e às solicitações do pessoal de vendas;
- Conhece o ramo e sabe quais são os produtos de combate, as mercadorias sazonais;
- Calcula os custos e os preços de venda, se os cálculos são corretos e se são feitas conferências;
- Tem algum vínculo

com as vendas (o comprador não pode atuar na comercialização);

- Tem autonomia e solicita opiniões e pareceres para grandes oportunidades de compra;
- Controla os estoques e os consulta para efetuar as compras;
- Participa de reuniões com a equipe de vendas;
- Trabalha com cotas de compras por departamento ou por loja e tem noção dos estoques mínimos;
- É levado pelas emoções quando recebe alguma gentileza dos vendedores e representantes;
- Instrui o pessoal do almoxarifado sobre a conferência dos volumes e das unidades conforme os pedidos.

Fonte: Sebrae

FIQUE ATENTO

## FRAUDES PELA INTERNET SÃO AS QUE MAIS CRESCEM

Reconhecida como a modalidade de crime que mais cresce nos dias de hoje, a fraude pela internet é o tema do recado desta edição. Uma dica simples, porém muito válida para todos os usuários é: nunca clique em um link recebido no corpo de um email e sempre desconfie de propostas que pareçam muito vantajosas para serem verdade.

informativo ACIA ..... pag. 3

## DIVULGAÇÃO DA SINISTRALIDADE DO PLANO DE SAÚDE UNIMED SÃO ROQUE, INTERMEDIADO PELA ACIA

Descando sempre a total transparên-

aplicação do reajuste pela média mensal

Tabela de sinistralidade:

divulga a taxa média base de apuração da SINISTRALIDADE que comporá o reajuste que será aplicado em 2012. A Sinistralidade ocorre quando as despesas para manutenção do plano pela UNIMED são maiores que a receita auferida no período (média é apurada dos últimos doze meses que antecedem ao reajuste) no caso de plano coletivo por adesão, como é o nosso, quando as despesas superam a receita acima de 80%, ocorre a sinistralidade e o equilíbrio se dá com a

de sinistralidade no período de apuração. Informamos ao lado a sinistralidade apurada:

**Observação:** ao final de doze meses que antecedem ao reajuste soma-se a sinistralidade mensal e divide pelos meses da apuração, o resultado ao final apurado que passar de 80% comporá o reajuste somando-se a este o IGPM acumulado do ano e obtém-se assim o percentual de reajuste para 2012 (nos termos da cláusula 9.1 do contrato vigente).

Novembro 2010	80,66%
Dezembro 2010	100,98%
Janeiro 2011	73,57%
Fevereiro 2011	113,72%
Março 2011	101,33%
Abril 2011	102,22%
Mai 2011	75,84%
Junho 2011	114,09%
SINISTRALIDADE	95,56%

## OS 10 MANDAMENTOS DA AMIZADE NO AMBIENTE DE TRABALHO

**1** Evite mencionar situações de fora do trabalho, como a festa no fim de semana ou uma viagem. É preciso disciplina para manter a conversa no campo profissional.

**2** Tenha cautela para sustentar a distância certa de acordo com as hierarquias, tanto para quem é subordinado como para os chefes.

**3** Atenção ao vocabulário para não usar palavras inadequadas.

**4** Esteja preparado para a relação mudar, mesmo fora do trabalho, já que existirão outros interesses envolvidos. Não espere que tudo continue igual.

**5** Se você é chefe, trate seu amigo da mesma maneira que trata os demais. E o faça pelo menos dentro do escritório.

**6** Se você é subordinado, não demonstre intimidade com o chefe na frente dos outros. Aceite críticas e sugestões sem abalar seus sentimentos.

**7** Se o seu colega tem passado por dificuldades e você percebe que o rendimento dele no trabalho está caindo por causa daquele problema pessoal, chame-o para uma conversa fora da empresa e ofereça ajuda.

**8** Evite uma intensa troca de e-mails, telefonemas ou mensagens instantâneas, como ICQ, com assuntos pessoais durante o expediente. O risco de cometer um engano e enviar para a pessoa errada é grande.

**9** Abra a comunicação para o grupo e não se isole com seu amigo. Procurem almoçar com outras pessoas e mostre que todos são importantes.

**10** Cada empresa tem uma filosofia, mas no geral é melhor evitar cumprimentos exaltados. Não deixe uma situação mal resolvida se desenvolver sozinha. Tenha um canal aberto e, se sentir algo estranho no ar, pergunte, converse e resolva.

Claudia Matarazzo

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE SÃO ROQUE Ano XI | Tiragem: 1200 exemplares | Projeto Gráfico: Claudio Donizett | Propaganda e Marketing: Silviane Júdice

pag. **4** ..... informativo **ACIA**



## PROMOÇÃO "VIVA O NATAL"

Vem aí a esperada Promoção de Natal da Associação Comercial de São Roque. Com início no dia 21 de novembro, a campanha "Viva o Natal" promete movimentar o comércio e atrair os consumidores, da cidade e da região, com

prêmios bastante atraentes e muitas novidades. Serão sorteados R\$30.000,00 em vale-compras, com prêmios diários; Todos os dias, na sede da ACIA, 2 vale-compras de R\$500,00 saem da urna para a mão de 2 clientes felizardos.

No último dia da promoção, 31 de dezembro, além dos vale-compras, mais 5 TVs LCD 32". A novidade é que todas as empresas participantes vão receber 1 Cesta de Natal Decorada, com produtos típicos, para sortear na semana do

Natal, apenas para seus clientes. Além disso, vão participar gratuitamente da campanha Dia das Mães 2012, também com premiação. Logo mais você receberá a visita de um representante da ACIA para informações e adesão.

### CLUBE DE DESCONTO ACIA

<p><b>ACADEMIAS</b> <b>MILLENIUM ACADEMY</b> 20% de desconto na mensalidade para associados e funcionários Av. Santa Rita, 45 - São Roque Centro Comercial Cidade Tel. 4784-1760</p>	<p><b>PETS / VET.</b> <b>DOGS WASH</b> 20% de desconto nos serviços de furú Associados e funcionários Tel. 4784-3488 - Rua Prof. Joaquim de Oliveira, 116 - São Roque</p>	<p><b>CURSOS</b> <b>PREPARA CURSOS</b> <b>PROFISSIONALIZANTES</b> Associados e funcionários Cursos Profissionalizantes 20% de desc. Rua Rui Barbosa, 225 - Sobrelaja São Roque - Tel. 4712-7984</p>	<p><b>DRA. JULIE L. D. M. RABELO NEVES</b> 20% de desconto nos tratamentos odontológicos Associados e funcionários R. José Bonifácio de A. Silva, 501 São Roque - Tel. 4712-4053</p>
<p><b>FISIOMED FISIOTERAPIA</b> 20% desc. na avaliação do PMS - Programa de Musculação Supervisionada - 10% desc. nas mensalidades até o vencimento - 10% desc. nas sessões de fisioterapia, RPG, pilates e estética (drenagem e massagem) Av. Bandeirantes, 224 - São Roque Tel. 4712-9424</p>	<p><b>S.O.S. ANIMAL</b> 10% de desconto em produtos anti-pulga, anti-carrapato, vermífugos e produtos de higiene - Rua Sotero de Souza, 425 Tel. 4712-6129 - São Roque</p>	<p><b>DENTISTAS</b> <b>DR. RIOVALDO CASTELANI</b> <b>DR. ANA CAROLINA D. CASTELANI</b> 10% de desconto - exceto prótese e implantes - Associados e funcionários Av. Tiradentes, 491 São Roque - Tel. 4712-3601</p>	<p><b>DR. GUSTAVO CARVALHO ROSA</b> 10% de desconto nos implantes odontológicos - Associados e funcionários Rua Dr. Stevaux, 25 Centro - São Roque - Tel. 4712-6904</p>
<p><b>IMPRESSÃO</b> <b>MI BALÕES DECORATIVOS</b> (impressões em balões) 10% de desconto para associados. Estrada São Roque / Araçariquema, 144 Tel. 4712-7235</p>	<p><b>CLUBE GRÊMIO UNIÃO SANROQUENSE</b> Isenção do valor do título para associados R. José Bonifácio de Andrada e Silva, 452 São Roque - Tel. 4712-2088</p>	<p><b>DR. CELSO DOS SANTOS ABREU</b> 10% de desconto - exceto próteses - Associados e funcionários Rua Cap. José Vicente de Moraes, 37 São Roque - Tel. 4784-1340</p>	<p><b>CLÍNICA DENTÁRIA RODOVIÁRIA</b> 15% de desconto em tratamentos e implantes (exceto ortodontia e prótese) - Associados e funcionários Tel. 4784-5013 - Av. Aracá, 26 Sala B - São Roque (ao lado da Rodoviária)</p>
<p><b>INGLÊS</b> <b>FISK</b> (Unidade Franqueada São Roque) 20% de desconto na mensalidade e material divididos em 4 pagamentos. Para comerciantes e funcionários. Praça da Matriz, 66 - Centro - São Roque Tel. 4784-6844</p>		<p><b>INFORMÁTICA</b> <b>CTI - Informática e Inglês</b> Isenção de Matrícula - 15% de desconto nas mensalidades para informática e idiomas Associados, funcionários e dependentes Rua Rui Barbosa, 519 - Centro Tel. 4712-9720</p>	