



### Novas profissões no mercado



trabalho vem efetuando mudanças significativas nas suas relações. Algumas profissões estão mergulhando na obsolescência, como por exemplo, o reparador de guarda-chuva, visto que tais produtos passaram a ter uma simplicidade e custo tão baixo que não

Com o aperfeiçoamento tecnológico e a acessibilidade maior a tecnologias, o mercado de guarda-chuva que se danifique é mais vantajoso consertar um guarda-chuva que se danifique

Página 5

### Como se tornar um empresário de sucesso

Se você já é empresário, com certeza já pensou várias vezes em achar a receita mágica de **como se tornar um empresário de sucesso**. Na verdade, não existe uma fórmula básica para ser bem sucedido e é importante ter isso em mente o quanto antes. Você pode não acreditar, mas cada empresário alcança o sucesso a sua maneira, que pode ser completamente diferente da de outro empreendedor. Para uns, arriscar na compra de um concorrente foi importante, para outros basta apenas algumas pequenas medidas. Entretanto, existem algumas dicas para te ajudar a **se tornar um empresário de sucesso** se este for o seu objetivo. Página 6

### Editorial - Eu e meus 163 anos! página 2

### Cinco motivos para consumir do pequeno comércio



Toda grande empresa já foi uma PME cheia de desafios – muitas vezes até maiores do que o empreendedor imaginaria poder superar. Fato é que para crescer e chegar lá, é preciso começar, ralar, sonhar grande, persistir e não desistir. Quanto mais

favorável o mercado estiver para fortalecer os negócios locais, mais longe o empreendedor pode ir. É com esse objetivo que surge o Movimento do Compre do Pequeno, uma iniciativa do SEBRAE para que os pequenos negócios não sejam tão afetados pela instabilidade econômica que estamos vivendo. E afinal, quando a gente ajuda o pequeno negócio a crescer, toda a economia cresce junto. Página 3

### 4 bons motivos para usar a Internet

Há pouco mais de 20 anos a internet explodia no mundo, desbravando novos cursos, abrindo novos caminhos para a globalização e se posicionando como uma ferramenta riquíssima para o relacionamento interpessoal. Atentos para toda essa mobilização, os empreendedores buscaram utilizar a internet como uma forma de angariar novos clientes, realizar novos negócios e, objetivamente falando, lucrar mais. A ideia foi positiva, pois quanto mais a internet crescia, mais recursos surgiam aos empreendedores e tem sido dessa forma até dias de hoje. Página 4



## EDITORIAL

Por Jorge Finelli

**Eu e meus 163 anos!**

Eu ainda nem era um povoado e pertencia ao município de Faxina, hoje Itapeva, do qual vim a se desmembrar posteriormente, devido a um grupo de pessoas que interessadas na geografia plana, terras férteis e clima ameno, ergueram uma modesta capela em louvor a Nossa Senhora do Bonsucesso, em 1856, que aconteceu graças a doação de um terreno próximo às águas do rio Paranapanema, que foi gentilmente doado pelo então Capitão José Pinto de Melo, assim, consolidou-se o meu nascimento. O ato de doação foi feito com a presença do vigário de Botucatu, Padre Modesto Marques Teixeira, tendo por testemunhas os senhores Pedro Soares de Barros e Martino de Oliveira. Em 1858 foi elaborada uma planta da minha povoação em direção à igreja recém -construída, distante três quilômetros da margem esquerda do Rio Paranapanema. Em 20 de Abril de 1859, pela Lei Provincial número 20, tornei-me freguesia e pela Lei Provincial número 33, de 10 de Março de 1885 fui elevada à categoria de Vila. A Lei Estadual número 1.038, de 19 de Dezembro de 1906, permitiu que eu saísse da condição de Vila e passasse a ser sede, foi quando surgiu o primeiro administrador como Prefeito, o Sr. José Bernardino de Souza Cardia. Diversos vieram após este primeiro, e lá em 1934 pelo Decreto-Lei número 6.530 de 03 de Julho de 1934, eu que já era um município e que se chamava Bonsucesso, decidiram extinguir-me e incorporar-me à Itai, onde permaneci atrelado até 1944. O decreto-lei Estadual 14.334, de 30 de novembro de 1944, restaurei-me, passei a ser novamente mu-

nicipio e até mudei de nome, passei a me chamar Paranapanema, ganhei instalação em primeiro de Janeiro de 1945. E ganhei ainda com administrador o Prefeito João Domingues de Oliveira de 1944 à 1947, o qual foi nomeado pelo Governador Estadual, Dr. Fernando Costa, lembrando que nesta época o presidente da República Getúlio Vargas, entregou as chaves da nossa casa. Hoje, prestes a completar mais um ano de vida, considero-me um jovem município apesar dos 163 anos, estou em franco crescimento e pretendo ainda se tornar uma estrela em meio ao turismo, já que o criador do universo me deu o presente de ter ao meu redor um mar de água doce. Ofereço através de minhas férteis terras a diversidade agrícola que alavanca a economia e a geração de emprego, estou "engatinhando" comercial e industrialmente falando, porém, vejo um futuro bastante promissor no quesito turismo, que vai impulsionar estes seguimentos. Sou modesto, pacato, acolhedor, sou bem "caipirão" mesmo, minha gente fala um "erre" arrastado, a pracinha ainda é o ponto de encontro e realizações de eventos, minhas ruas são tranquilas e minhas noites bem silenciosas, não sou dado a modernidades e nem mesmo temos a violência desenfreada dos grandes centros. Na nossa "casa" todos se conhecem, somos mesmo uma grande, ou melhor, uma imensa família, que temos belezas naturais e diversidade na fauna e flora, nas minhas veias corre "água" o dom da vida sem poluição, sem degradação e sem uso abusivo. Sou Paranapanema, a nossa casa!!!

**1**  
**6**  
**3**  
**ANOS**

*Se somarmos os numeros 1 + 6 + 3, teremos o seguinte resultado = 10, esta é a nota que nós associados, empresários e comerciantes da ACIAPAR damos ao nosso modesto, mas aconchegante município de Paranapanema.*

*Parabéns Princesinha do vale!!!*

## Diretoria:

Presidente: Vladimir Augusto Martins    Vice-Presidente: Fábio José da Rocha Soares    1º Tesoureiro: Antonio Luiz Gonçalves Mira  
2º Tesoureiro: Cedraique Alves de Sousa Filho    Secretário: José Luiz Stadelmann

**EXPEDIENTE**

*Esta é uma publicação independente de inteira responsabilidade da ACIAPAR, sendo as matérias de cunho particular, assinadas e de responsabilidade de seus idealizadores.*

**Diretor Presidente Responsável: Vladimir Augusto Martins**

**Edição e Diagramação: Jorge Finelli**

**Fotos: Acervo da ACIAPAR e Internet**

**Edição Exclusivamente Digital**

**E-mails: aciapar\_@hotmail.com - aciapar.agro@hotmail.com**

**marketing@aciapar.com.br - gerencia@aciapar.com.br**

**Rua Francisco Alves de Almeida, 605—Centro—Paranapanema - F:one 14 3713 1160**

**Rua das Copaibas, 82—Sala B—Campos de Holambra - Fone 14 3769 1880**



**Fone: (14) 3769 1331**

**E-mail: drogariasrdc@hotmail.com**

**Av. Das Posses, 229 - Campos de Holambra - SP.**

## Cinco motivos para consumir do pequeno empreendedor varejista



Toda grande empresa já foi uma PME cheia de desafios – muitas vezes até maiores do que o empreendedor imaginaria poder superar. Fato é que para crescer e chegar lá, é preciso começar, ralar, sonhar grande, persistir e não desistir. Quanto mais favorável o mercado estiver para fortalecer os negócios locais, mais longe o empreendedor pode ir. É com esse objetivo que surge o Movimento do Compre do Pequeno, uma iniciativa do SEBRAE para que os pequenos negócios não sejam tão afetados pela instabilidade econômica que estamos vivendo. E afinal, quando a gente ajuda o pequeno negócio a crescer, toda a economia cresce junto. **1. É perto da sua casa** A padaria da esquina, o mer-



cadinho do bairro, a borracharia, a lanchonete, a loja de calçados e uma

infinitude de outros produtos e serviços sempre pertinho de casa. É tão comum ter tudo isso ao nosso alcance que nem percebemos como os pequenos negócios fazem parte da nossa história, tornando o nosso dia mais simples. **2. Ele é responsável por 52%**



**dos empregos formais** Somam mais de 10 milhões, entre microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte – além de 4,2 milhões de produtores rurais. Juntos, são eles que mais geram empregos no Brasil. Isso faz muita diferença para milhões de trabalhadores que tiveram o primeiro emprego em um pequeno negócio e para milhões de brasileiros que sustentam suas famílias a partir do trabalho em uma pequena empresa. **3. O dinheiro fica no seu bairro** Comprar do pequeno negócio local faz que o dinheiro fique no bairro, possibilitando criar novas oportunidades, gerar mais empregos e distribuir melhor a renda. Além disso, valorizar o pequeno negócio da vizi-

nhança na hora da compra é uma decisão que resulta em menos deslocamentos pela cidade, menos stress no trânsito, menos poluição ambiental. Isso também é qualidade de vida! **4. O**



**pequeno negócio desenvolve a comunidade** Pequenos negócios valorizados movimentam o comércio local e promovem o desenvolvimento social. Ao comprar da pequena empresa, o consumidor ajuda os pequenos negócios a se fortalecerem. Isso estimula a empresa a inovar, a melhorar o seu desempenho, a diversificar a oferta de produtos e serviços, a atender melhor o cliente. A comunidade agradece a preferência. **5. Comprar do pequeno negócio é um ato transformador** O consumidor tem o poder de escolha. Eleger o pequeno negócio na hora da compra ajuda a fortalecer esses segmentos e impulsiona a economia. Portanto, a sua decisão de comprar dos pequenos negócios é um ato que pode transformar o país: ganha o pequeno negócio, ganha o consumidor, ganha o cidadão, ganha o Brasil. Comprar do pequeno negócio é um grande negócio para todos.

### NAKAYOSHI ASSESSORIA CONTÁBIL LTDA.

Fones: **14 3769 1666**  
**3769 1355**  
**3769 1344**

e-mail: nakayoshi@uol.com.br



Maria e Carmem Nakagawa

Nakayoshi

Rua das Copaibas, 82 - Campos de Holambra - Paranapanema - SP.

### PROMOÇÃO "VEM COM A GENTE"

Você é empresário ou comerciante e ainda não está filiado à nós?

Solicite um de nossos agentes e confira nossas vantagens!!!

**3713 1160 - 3769 1880**

REDE  
**TOP**  
Drogarias

**DROGA HOLANDA**

**14 3769 1551**

Rua das Copaibas, 63 - Campos de Holambra

## 4 ferramentas para usar a internet a favor de sua empresa

Há pouco mais de 20 anos a internet explodia no mundo, desbravando novos cursos, abrindo novos caminhos para a globalização e se posicionando como uma ferramenta riquíssima para o relacionamento interpessoal. Atentos para toda essa mobilização, os empreendedores buscaram utilizar a internet como uma forma de angariar novos clientes, realizar novos negócios e, objetivamente falando, lucrar mais. A ideia foi positiva, pois quanto mais a internet crescia, mais recursos surgiam aos empreendedores e tem sido dessa forma até dias de hoje. Porém é notório que ainda existem muitas empresas que não utilizam a internet para vender os seus produtos, ou até mesmo para posicionar melhor a sua marca no mercado, seja por falta de conhecimento, de acesso a informações vitais para esse uso ou até mesmo pela falta de uma empresa capacitada para atender esse cliente. Para ter sucesso com a internet o primeiro passo é um planejamento coerente com o seu negócio, fazendo um paralelo entre o seu público alvo e o seu ramo de atuação, extraindo dessa forma informações relacionadas ao perfil e quanto a forma que seu cliente – *em sua maioria* – utiliza a internet. Aqui estão as ferramentas que mais são utilizadas e suas van-

tagens: **1) Site** Ter um bom site é o primeiro e mais importante passo para se ter sucesso na internet. O site é a identidade da empresa, visto que a primeira impressão é a que fica, não é? Não adianta ter um site “mais ou menos” e investir milhões em publicidade online. É essencial para esse quesito ter uma empresa capacitada e parceira para realizar o desenvolvimento e a hospedagem deste site, e, desta forma apresentar todos os benefícios ao seu negócio de forma objetiva, clara, direta e chamativa a seu cliente, com um layout bonito e recursos de programação que irão posicioná-lo muito bem no mercado. **2) Blog** Um blog é importante para que você possa interagir constantemente com seus clientes, distribuindo informações e alimentando conteúdo, não com o objetivo direto de vender mais, mas sim de deixar seu cliente sempre muito bem informado sobre os seus produtos, para que ele possa sempre acessar seu blog e se lembrar constantemente da sua marca, como uma imagem positiva. **3) Redes Sociais** Nesse caso é interessante mapear de forma generalizada quais são as redes sociais utilizadas com maior frequência por seus clientes. Após obter esses resultados, se pode canalizar as ações to-

madadas de marketing digital e realizar um investimento centrado em uma ferramenta que seus próprios clientes utilizam. Existe uma infinidade de redes sociais, porém as que se destacam mais são: Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp, YouTube, Google Plus, etc. O uso dessas ferramentas como já citado anteriormente depende diretamente do área de atuação. É muito importante estar atento à política de privacidade dessas mídias para que se possa utilizá-las com inteligência, respeitando integralmente as suas determinações. **4) Sites de Busca** Podem ser utilizados de forma patrocinada (pago) ou não, dependendo do posicionamento orgânico do site. Milhões de pessoas acessam o Google diariamente para obter informações, seja para pesquisar algum dado ou para buscar alguma empresa para comprar algo, ou até mesmo para localizar um e-commerce que o atenda bem. Portanto é muito importante estar antenado a esse tipo de oportunidade, identificando, se possível, todos os recursos que se pode utilizar, além de trabalhar o marketing digital da sua empresa de forma correta.

**Graal**

# Holandez

**SEMPRE A MELHOR OPÇÃO**

 **14 3713 1325**  
**3769 1020**

**Avenida das Posses, S/N - Campos de Holambra**  
**Rodovia Raposo Tavares km 245 - Paranapanema**

## Novas profissões no mercado



Com o aperfeiçoamento tecnológico e a acessibilidade maior a tecnologias, o mercado de trabalho vem efetuando mudanças significativas nas suas relações. Algumas profissões estão mergulhando na obsolescência, como por exemplo, o reparador de guarda-chuva, visto que tais produtos passaram a ter uma simplicidade e custo tão baixo que não é mais vantajoso consertar um guarda-chuva que se danifique. O mercado de trabalho é dinâmico. Se desaparecem algumas funções com o aumento da tecnologia, esta sofisticação exige profissionais específicos para lidar com ela. **Exemplo de novas profissões no mercado** O Google é, de longe, a ferramenta de interação entre internet e usuário mais usada hoje. Para que o site da sua empresa fique sempre entre os primeiros resultados dentro da busca realizada, existe um processo chamado SEO

(Search Engine Optimization). Hoje, as empresas estão em busca de profissionais que dominem este processo para que possam competir dentro da busca do Google. **O Coaching também é uma nova profissão** O Coaching é uma dessas novas e promissoras profissões em crescimento. O coaching se consolida a cada dia como um motor para o desenvolvimento das aptidões. Muitos CEOs bem-sucedidos em suas carreiras passaram por este processo para poderem aprimorar a sua capacidade em liderar equipes, em um mundo onde as relações profissionais estão em transformação. E esta profissão é muito democrática: não é necessário ter experiência anterior. O coach, antes de mais nada, passará por uma sessão de coaching que o fará definir a sua própria meta e aprender como colocá-la em prática. O coach vive a profissão, e, portanto, tem a bagagem necessária para a transformação da vida das pessoas aplicando técnicas com base científica e também por experiência própria. A conceituada empresa de recrutamento especializado Robert Half apontou que uma das ações mais importantes para desenvolver a capacidade em liderar equipes é o coaching, porque desenvolve no profissional o conhecimento do que sabe fazer, como fazer e como quer fazer. Estimula a maximização da capacidade de relacionamento interpessoal para saber ouvir sua equipe, delegar as tarefas e inspirar os seus comandados a cumprirem de maneira com que o entusiasmo em alcançar o resultado seja o motivo da força que se criará para o trabalho. Uma pesquisa da PUC-Campinas, publicada pela Revista Você S/A, apontou que, dos 10 executivos analisados que passaram pelo processo de coaching, 100% aperfeiçoaram a capacidade de ouvir, 80% melhoraram a flexibilidade, 80% aprenderam a aceitar melhor as mudanças e 70% evoluíram a capacidade de se relacionar.

### PROMOÇÃO “VEM COM A GENTE”

**Você é empresário ou comerciante e ainda não está filiado à nós?**

**Solicite um de nossos agentes e confira nossas vantagens!!!**

**3713 1160 - 3769 1880**

**ELÉTRICA**

**Mirvai**

Telefax: (14) 3713-1617

Cel: (14) 99654-5656

email: eletrica.mirvai@hotmail.com

Rua Joaquim Vieira de Medeiros, 537 / Parapanema-SP

**REDE**  
**TOP**  
**Drogarias**

**Drogaria**  
**N. S. do Bom Sucesso**

**DISK ENTREGA**

**3713 1363**

Rua Francisco A de Almeida, 534 - Parapanema - SP.

## Como se tornar um empresário de sucesso

Se você já é empresário, com certeza já pensou várias vezes em achar a receita mágica de **como se tornar um empresário de sucesso**. Na verdade, não existe uma fórmula básica para ser bem sucedido e é importante ter isso em mente o quanto antes. Você pode não acreditar, mas cada empresário alcança o **sucesso** a sua maneira, que pode ser completamente diferente da de outro empreendedor. Para uns, arriscar na compra de um concorrente foi importante, para outros basta apenas algumas pequenas medidas. Entretanto, existem algumas dicas para te ajudar a **se tornar um empresário de sucesso** se este for o seu objetivo. **CONFIE EM SUAS IDEIAS**. A primeira dica é acreditar em sua ideia e nunca subestimar o que você pode fazer e realizar. Existem diversos empresários que entram neste meio por ter alguma grande ideia. É fato que muitos deles estão iludidos com um pensamento nada sólido, apenas uma mera viagem mental em busca de um sucesso baseado apenas em uma ilusão. Entretanto, se os números e seu estudo comprovam que sua ideia é realmente boa, acredite e invista nela. Começar um novo negócio com números e dados negativos é um **erro**, pois você pode fracassar antes mesmo de começar a caminhada. Ser um empreendedor é muito mais arriscado do que a rotina de trabalho convencional, mas pode ser o caminho de sucesso com a ideia certa. Um empreendedor de sucesso possui dois passos importantes: pesquisa para validar sua ideia e instinto. Na maioria das vezes, é preciso seguir a sua intuição, pois até mesmo uma boa ideia, quando mal executada pode ser um fiasco. Confie em sua ideia e, sobretudo em sua capacidade de executá-la. **CONTRATE AS PESSOAS CERTAS**. Pode ter certeza que com quem você trabalha faz toda a diferença. A maioria dos empresários sabe que uma boa equipe faz toda a diferença e uma má equipe pode te levar ao chão. Diversos empresários de sucesso garantem que a **receita do sucesso** pode ser bem simples em seu gerenciamento empresarial: trazer as pessoas que são realmente boas no que fazem e também para se concentrar

em garantir que os membros da equipe se deem bem um com os outros. Todo **novο empresário** já cometeu o erro de fazer a contratação de amigos e pessoas próximas pelo simples fato de ajudar no emprego e não trazer os melhores funcionários para a sua equipe. Quem não quer contar com parentes para trabalhar com você? É um erro comum. Se seu parente for bom no que faz, ótimo, mas se não for, melhor descartar. **SEUS FUNCIONÁRIOS DEVEM ESTAR LONGE DO APENAS "SIM SENHOR"**. Claro, todo bom empresário quer ter alguém que sabe cumprir ordens, bem como todo chefe, é um sonho. Mas ele só sabe dizer "sim senhor" a tudo e simplesmente executa ordens, ele é um ótimo empregado, mas não tão bom quanto um com boas ideias. Construa sua equipe com pessoas que possuem habilidades complementares, com capacidade de acrescentar valor a sua empresa e não retirar dela. **Como um empresário de sucesso**, seu propósito deve se ter em sua equipe colaboradores motivados, parceiros e mentores de confiança. Eles vão lhe dar o feedback honesto sobre suas decisões elevar sua empresa ao próximo nível, sempre acima e não abaixo. Se sua equipe diz "sim senhor" a tudo, mesmo quando você está comprando matérias demais e não ouve sequer um alerta, ela não é uma boa equipe de funcionários. Uma dica importante é ter uma equipe em sintonia. Se você está fazendo algo rodeado de pessoas com as quais você gosta de trabalhar o tempo passa rápido e é bem mais prazeroso, então você tem a maioria dos ingredientes para o **sucesso empresarial** aqui. Se não possui afinidade com um empregado, talvez não seja para ele estar lá. Como conversar com alguém abertamente com o qual você não curte? **SAIBA GASTAR O SEU DINHEIRO**. Para exemplificar este tópico, comecemos com um grande empresário chamado Silvio Santos, dono do SBT, Sistema Brasileiro de Televisão, a segunda maior emissora do Brasil de televisão. Com menos de 15 anos, Silvio Santos observou um homem vendendo capinhas para título eleitoral no centro comercial de sua cidade.

Quando as capas acabaram ele o seguiu para saber onde ele as comprou e simplesmente comprou a capinha para vender com o dinheiro de comprar balas que seus pais lhe deram em seu bolso e duplicou o valor em uma hora de trabalho. Quer maior lição de moral de como gastar seu dinheiro bem? É preciso ser sabido na hora de gastar o dinheiro e esta é a lição básica para ser um empresário de sucesso. Enquanto alguns empresários gastam tudo, correm para financiamentos de bancos ou empréstimos, um bom empresário cria suas poupanças quando o lucro aumenta e tem onde recorrer em momentos de crise. É uma regra simples: poupe o máximo que puder e deixe suas contas no azul, pois não se sabe o futuro da economia amanhã. Se o negócio falhar ou tiver uma queda súbita de vendas, há dinheiro guardado pra investir em outra coisa ou ao menos segurar as pontas em alguns meses. É tentador querer ter um escritório de luxo, uma mesa e cadeiras caras, mas isso é mesmo necessário? Sabemos que você está chegando ao empresariado agora e toda pequena mudança pode ser importante para o seu ego, mas não para o seu bolso. Melhor aguardar. **NÃO SE ESQUEÇA DE INVESTIR EM MARKETING** Quer ser um empresário de sucesso? Invista em **marketing** e vai estar se dando bem. Invista em propaganda, a alma do negócio e este jargão não é à toa. As pessoas precisam confiar em sua empresa e para isso nada melhor que uma boa propaganda. Sua mensagem tem de ser adaptada para atender as expectativas do cliente e isso pode ser feito com uma boa campanha de marketing. **SAIBA SER UM LÍDER**. Você é o dono do empreendimento, o empresário, o chefe. Então, seja um treinador, ao invés de um jogador estrela. Seja o líder e não o jogador mais brilhante do seu time. Saiba liderar, dizer não quando realmente for necessário e quando não acreditar na capacidade do seu funcionário. Saiba delegar tarefas, avaliar desempenhos e também cuidar da sua equipe. Seja um líder.



**NOVATEC**  
COPIADORAS

(14) 3733-4616 - 98124-7783  
nova.teccopiadora@terra.com.br

Venda-locação e assistência em  
copiadoras e impressoras a laser

Remanufatura completa  
em cartuchos de toner

Venda de cartuchos de toner e  
de tinta novos e compatíveis.



**JORGE UEBI MALUF**  
REPRESENTANTE COMERCIAL

Rua Espírito Santo, 1.289  
Avaré - São Paulo

## Confira 5 dicas de planejamento financeiro para se recuperar do primeiro trimestre

Ano novo, boletos novos. O primeiro trimestre é a época em que, além do já esperado vencimento de imposto como IPTU e IPVA, chegam também despesas extras como **reajuste de aluguel, renovação de matrícula** e compra de **materiais escolares**. Para evitar as **taxas de juros**, é preciso manter o **planejamento financeiro** pessoal e familiar em dia. “As pessoas sempre querem uma medida imediata para se livrarem de dívidas, mas não tem o que fazer. A verdade é que, para evitar isso, o planejamento deve ser feito bem antes.”, explica **Nathalia Arcuri**. Jornalista e educadora, Nathalia dá dicas de planejamento financeiro que ajudam a descomplicar a vida financeira dos mais de 3 milhões de seguidores que assistem ao seu canal “**Me Poupe**” no YouTube. Abaixo, o Estado separou algumas dicas de como evitar taxas e se recuperar financeiramente após o primeiro trimestre do ano. Confira: **Planeje Com Antecedência** - “Se você sentiu a dor do IPTU e do IPVA agora não quer sentir a mesma dor em janeiro de 2020, comece a se planejar agora”, diz Nathalia. Para ela, o ideal é levar como exemplo o provisionamento financeiro feito por empresas: “Eu sei que vou ter gasto X em janeiro de 2020, então já começo a juntar esse dinheiro agora, quanto eu preciso poupar todos os meses para não me enforçar em janeiro do ano que vem?”. Foi exatamente o tipo de atitude que Caren Muniz, 35 anos, tomou no final do ano, quando previu os gastos que teria nesse primeiro trimestre. Administradora do salão de beleza no qual trabalha com o marido, Crispiano Muniz, há 16 anos, ela conta que aproveitou o lucro do fim de ano para poupar: “Em dezembro, nós já trabalhamos pensando em fevereiro, que tem volta às aulas, até porque o movimento em janeiro cai”, explica. **Evite o cartão de crédito a todo custo**: Além de arcar com a volta

às aulas, Caren também precisou lidar com o IPVA, uma despesa que não entra no orçamento mensal da família. Para dar conta de tudo, acabou comprando o material escolar do filho no cartão de crédito. “Aprendi a não fazer dívida no cartão normalmente e a lidar apenas com o dinheiro que tenho em mãos”, explica, classificando o episódio como um a emergência. Nathalia avisa que parcelar no cartão é uma das piores decisões que a pessoa pode fazer na hora de lidar com gastos extras. “O problema de parcelar é que a pessoa faz uma dívida até meses à frente, o que prolonga os gastos extras”, observa. **Renegocie ou realoque suas dívidas** - Uma forma de escapar dos juros cobrados pelos bancos em cartão de crédito, cheques especiais e afins, é realocar essa dívida para lugares onde as taxas são menores ou inexistentes. “Se a pessoa se endividou, ela precisa negociar essa taxa de juros e trocar a dívida de lugar. Hoje, já existe até aplicativo para fazer isso online e trocar uma dívida por outra”, observa Nathalia. Ela cita empréstimos consignados e refinanciamentos (“Um crédito com garantia”) como linhas de crédito alternativas para quem se endividou. “O banco nunca vai oferecer esse tipo de crédito, por isso que muita gente nem sabe que ele existe. O consignado, que já é um dos mais baratos, tem juros que podem chegar a 0,8% ou 1%, que é um terço do crédito normal.” **Renda Extra** - Se ainda assim, a dívida acumulada ao longo do primeiro trimestre for maior do que o orçamento, o jeito é recorrer à renda extra. “É para apelar e ver o que tem de bico, o que pode vender em casa, se dá pra trabalhar no final de semana e semana e fazer o que quer que seja. Nessa hora, não pode ter vergonha”, aponta Nathalia. “E sempre se ocupar com essa renda extra antes que ela seja necessária.” Foi assim que Ca-

ren conseguiu adequar as despesas ao seu planejamento financeiro. Ela conta que, por ser dona do próprio salão, aproveitou dezembro para ganhar uma nova clientela: “A gente dá alguns benefícios aos clientes com técnicas de barber shop, como bebida grátis, etc., mas tudo a preços populares.”. Outra técnica utilizada por Caren foi estender sua jornada de trabalho ao longo do mês, aproveitando que ela e o marido são donos do próprio salão. “Se existe despesa, sempre trabalhamos de segunda a segunda. Como é nosso e embaixo da nossa casa, não abrimos só em horário comercial. Quando há necessidade, já abrimos às 5h e fechamos às 23h ou até mais tarde.” **Economize com criatividade** - Na hora de fugir das dívidas, vale tudo. Para Nathalia, por exemplo, uma boa saída é poupar nas compras. “Uma dica bacana é procurar alternativas. Quantos desses livros escolares já não são vendidos usados? Hoje, existem grupos de mães no Facebook que vendem materiais escolares. Dá também para juntar com várias mães e fazer compras no atacado.” Já Caren conseguiu fugir de gastos supérfluos e aproveitar o carro para poupar ainda mais. “Apesar de ele ter sido uma despesa, a gente sempre leva tudo de casa quando vai sair para ir à praia, ao parque ou ao cinema” explica, acrescentando que diminuiu até o número de saídas para economizar. “Eu preferi cortar, porque toda semana íamos para restaurante ou algo assim com as crianças.” As crianças, por sua vez, não sentiram tanto a mudança de hábito. “Com outras prioridades, isso é só supérfluo e elas entenderam. Até para os lanches, nós passamos a comprar as coisas no atacado e fazer em casa”. Como observa Nathalia, “é preciso usar a criatividade para gastar menos não dá para fugir”.

*Cada Cliente um Amigo*

**(14) 3769 1530 - Campos de Holambra**

**(14) 3713 1164 - Paranapanema**



**Comercial Agrícola HP Ltda**  
PEÇAS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS



**HP**  
AGRICOLA

FONE: (14) 3769 9900  
Rua das Epíceas, 218 - Campos de Holambra



**construmax**  
materiais para construção

(14) 3769 1537  
99626 4041

Av. Das Posses, 212 - Campos de Holambra



**ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL**  
[www.escriptorioaska.com.br](http://www.escriptorioaska.com.br)

**14 - 3769 1353**

**Avenida das Posses, 55 - Campos de Holambra**