



### Economia informal, importância e soluções



Muitos países tem uma economia informal grande, mas não mesuram seu impacto, no entanto a influência desses pequenos comércios na economia é grande, especialmente no Brasil. Estamos vivendo

uma época de desemprego tão grande que a economia informal está sendo a única forma das pessoas, desesperadas sem emprego, buscarem o sustento dos seus familiares. Página 4

### Como saber se posso ser MEI?

O Microempreendedor Individual (MEI) é o empresário que trabalha por conta própria e resolve se legalizar como microempresário. Esse é o mais recente modelo de empresa brasileira, mais barato e mais fácil de configurar, e tem como alvo os profissionais com renda bruta mensal de até R\$ 6.750,00. Página 5



### Campanha que destaca a doação de sangue

No dia 1º de junho, começou a campanha para doação de sangue, destacando a importância deste ato tão nobre, singelo e que é gratuito. O mês de junho conhecido tipicamente por um período de temperaturas baixas, desencadeia uma incidência de infecções respiratórias, as universidades estão geralmente em provas, as escolas também e ainda se iniciam as férias escolares. Página 7

### O que vender em sorveteria no inverno



Quem tem ou pensa em abrir uma sorveteria costuma temer o inverno. As vendas chegam a cair 70% nesta época do ano. O frio já está chegando de mansinho e com ele o medo da queda das vendas. Isto é comum porque a maioria das pessoas tem a ideia errada de que faz mal tomar sorvete no frio, que adoce, provoca resfriado ou inflama a garganta. Página 6.

### RG volta a ser tirado na Junta Militar

Confira tudo sobre RG em Paranapanema na página 3

*Na verdade, é um dia para ser comemorado todos os dias...*



*... Mas, como tudo tem o seu dia.*

**12 é dia deles, os eternos namorados, Felicidades!!!**

**Homenagem da ACIAPAR e seus associados**

## Associação Comercial torna pública as premiações para o segundo semestre de 2019

Um dos benefícios que podem ganhar oferecidos pela ACIAPAR durante o ano, é a premiação que acontece nas datas comemorativas. Para o segundo semestre de 2019 a Associação Comercial preparou uma gama de premiações de tirar o fôlego. Para o dia dos Pais serão sorteados R\$ 1.500,00 em vales compras, sendo 2 vales de R\$ 500,00 e mais 5 vales no valor de R\$ 100,00 cada um. O dia do Cliente é muito comemorado pelos comerciantes mais ano, onde a chance e R\$ 1.500,00 em premiações que seguem os mesmos critérios do dia dos Pais. O dia das Crianças não se comemora apenas com brincadeiras ou presentes, na ACIAPAR clientes que apostam e comemoram no comércio local.

FILIADA A FACESP

# ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

Paranapanema e Campos de Holambra

## Show de Premios 2019

**Sorteio - Sábado dia 17/08 (Festa da Padroeira)**  
 02 Vales Compras no valor de R\$ 500,00 (cada um)  
 05 Vales Compras no valor de R\$ 100,00 (cada um)

**Dia dos Pais**

**Sorteio - Sábado dia 14/09**  
 02 Vales Compras no valor de R\$ 500,00 (cada um)  
 05 Vales Compras no valor de R\$ 100,00 (cada um)

**Dia do Cliente**

**Sorteio - Sábado dia 12/10**  
 05 Vales Compras no valor de R\$ 100,00 (cada um)  
 20 Ingressos Park Sun set

**Dia das Crianças:**

**Sorteio - Sábado dia 16/11**  
 02 Vales Compras de R\$ 500,00 (cada um)  
 05 Vales Compras de R\$ 100,00 (cada um)

**Proclamação da República**

**Sorteio - Domingo dia 29/12**  
 02 Vales Compras R\$ 5.000,00 (cada um)  
 05 Vales Compras R\$ 1.000,00 (cada um)  
 10 Vales Compras R\$ 500,00 (cada um)

**Final de Ano**

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/MF: C.A. SEFEL Nº 06.003063/2019

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

**DROGARIA SANTA RITA DE CÁSSIA**  
 Desde 1987 cuidando de Sua Saúde!!!

**Fone: (14) 3769 1331**  
**E-mail: drogariasrdc@hotmail.com**  
 Av. Das Posses, 229 - Campos de Holambra - SP.

FILIADA A FACESP

# ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

Paranapanema e Campos de Holambra

## Show de Premios dia dos Pais



2 Sorteios de  
R\$ 500,00

**Dia dos Pais**  
**Sorteio: Sábado dia 17/08**  
(Festa da Padroeira)

*Prestígio o comércio local e de  
uma oportunidade para sua sorte*

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/IMF: C.A. SEFEL Nº 06.003063/2019

## Biometria, um dever do cidadão, um direito de todos



**Faça o seu agendamento - [www.tre-jus.br](http://www.tre-jus.br)**

**NAKAYOSHI ASSESSORIA CONTÁBIL LTDA.**

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

e-mail: [nakayoshi@uol.com.br](mailto:nakayoshi@uol.com.br)



*Maria e Carmen Nakagawa*

**Nakayoshi**

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

**Promover e divulgar para vender**

Oficina



**27 de junho de 2019**

**Das 19h00 às 23h00**

**R\$ 80 por participante**

Saiba como fazer o planejamento das ações de divulgação e promoção da sua empresa e avalie os resultados alcançados, para melhorar o desempenho de vendas dos seus produtos e serviços.

O que será abordado?

- Promoção
- Divulgação
- Planejamento de ações de promoção e divulgação

Informações e inscrições: (14) 3713-1160/ (14) 3769-1880 com Aciapar

**Local: Sala de Treinamento da ACIAPAR**

Rua Elizaro Pereira de Melo, 25 - Paranapanema

Realização:



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

**DROGA HOLANDA**

**14 3769 1551**

**Rua das Copaibas, 63 - Campos de Holambra**

## ***Economia informal, importância e soluções.***



Muitos países tem uma economia informal grande, mas não mesuram seu impacto, no entanto a influência desses pequenos comércios na economia é grande, especialmente no Brasil. Estamos vivendo uma época de desemprego tão grande que a economia informal está sendo a única forma das pessoas, desesperadas sem emprego, buscarem o sustento dos seus familiares. Entre contrabandistas e um vendedor de frutas de beira de estrada, não uma diferenciação no ponto de vista do governo. Ainda assim, legitimar a economia informal pode trazer um crescimento de 60% a 80% no PIB de uma nação. Afinal de contas, estes cidadãos tem um potencial enorme para criar novos postos de trabalho, isso, quatro vezes mais rápido que a economia formal. Uma pesquisa realizada no EUA por exemplo, diz que uma vendedora de roupas penduradas em um varal frente a sua residência, sozinha chega a comprar 20 mil dólares em roupas todos os anos, de fornecedores locais, fomentando a economia. Além disso, paga seus impostos como qualquer outro comércio e não recebe investimentos do governo, para gerenciar sua loja. Bom isso acontece lá nos EUA, mas e aqui no Brasil, qual é a forma que a economia informal funciona? Bom podemos dizer que a economia informal é invisível aos olhos do mercado, mesmo que esteja dentro da Lei, e nesta matéria vamos perceber que ela traz benefícios

da sua atividade diretamente na economia do país. Quem faz a economia informal? Quando se fala em economia informal logo se pensa no lado ilegal da coisa, o que não é assim que funciona. Vamos citar alguns negócios pequenos e informais, que agem em conformidade com a lei e não é contrabando: os mercadinhos de bairros, distribuidores de equipamentos eletrônicos e softwares, revendedores de autopeças, montadores de móveis, pequenas industrias entre outras. Esses trabalhadores têm habilidades especiais e são fornecedores de produtos e serviços que suprem as necessidades de muitas cidades, mas nem sempre são considerados em pesquisas e investimentos. Há pouco incentivo, por exemplo, para registro da empresa. No Brasil é comum que se passem 150 dias até que um negócio seja registrado. Esses obstáculos, além dos impostos, incentivam empresas a se manterem em um negócio extra legalidade, ou seja, a manutenção de atividades econômicas não registradas, não declaradas ao Estado, mas socialmente lícitas. Vamos citar alguns mitos e fatores para você entender melhor esse tipo de atividade comercial. É mito que vendedores preferem trabalhar nas ruas para fugir do pagamento dos impostos, e é fato que os vendedores de rua pagam impostos como qualquer outro negócio regulamentado. Além disso, muitas vezes, não tem o incentivo semelhante ao de grandes empresas, como cortes de impostos. É mito que comerciantes informais preferem não ser registrados. Nem sempre eles querem ficar no anonimato empresarial, muitos sofrem restrições dos governos e não se encaixam em nenhuma regulamentação disponível. Um exemplo disso é que em 2009 São Paulo tinha mais de 100.000 vendedores de rua com

cerca de 2.200 licenciados. Já entre 2001 e 2004 este número chegou a 23.000, o que mudou é que o governo passou a revogar gradativamente as licenças que haviam sido aceitas. É mito que comerciantes de rua contribuem para o aumento da criminalidade, e é fato que os empreendedores da economia informal, especialmente aqueles que trabalham na rua, sabem que crimes são péssimos para o negócio, por isso, contribuem para a segurança dos locais onde instalam seus negócios, tornando-se vigilantes do local. É mito que comércios de rua tornam o espaço público caótico, e é fato que os espaços públicos se tornam caóticos devido a falta de fiscalização e infraestrutura por parte dos órgãos governamentais. É mito que a economia informal não traz benefícios para a formal, e é fato que muitos trabalhadores de negócios informais compram suas matérias primas de empresas formalizadas. É mito que agentes da economia informal compram e vendem produtos ilegais, e é fato que pode se haver uma confusão entre o produto contrabandeado e o patenteadado, no entanto, estamos tratando aqui de empreendedores que são considerados marginalizados e pagam seus impostos e praticam atividades legítimas, mas nem sempre são considerados pelo Estado. Podemos considerar que a informalidade vem se fortalecendo economicamente, daí a importância da legalidade, porque existem muitas concepções equivocadas sobre a economia informal. Cidades perdem grandes chances de fortalecer a economia como um todo ao ignorar esses negócios na economia e na circulação de capital. Hoje, a formalização de quem está na informalidade é mais simples e rápida, vai ajudar no crescimento econômico do comerciante e do município.

**Graal**

# Holandês

**SEMPRE A MELHOR OPÇÃO**

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

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

## Como saber se posso ser MEI?



ções ao MEI. Os denominados serviços de natureza comum, que são os realizados sem a necessidade de formação superior específica, ou seja, sem regulamentação legal, podem se formalizar microempreendedores individuais. Como exemplos podemos citar: serviços de lavanderia, salão de beleza, lava-jato, reparação, manutenção e organização de festas, entre outros. Os serviços que dependem de uma regulamentação específica para serem prestados não podem se formalizar como MEI. Como exemplo podemos citar: médicos, advogados, arquitetos, engenheiros e dentistas. A única exceção que se faz são os serviços contábeis. Como se registrar como MEI? Para se registrar como um MEI, as únicas obrigações são possuir um CPF e uma autorização para fazer negócios, ou seja, um alvará. Quais as vantagens de se formalizar como MEI? Não há custo para se formalizar, basta acessar o [portal do microempreendedor individual](#). A formalização gera para a microempresa: Um número de CNPJ Inscrição na Junta Comercial Inscrição na Previdência Social Com o CNPJ em mãos, é possível realizar a emissão de notas fiscais. A inscrição na Junta Comercial é fundamental para a regularidade da empresa e a inscrição na previdência social permite a cobertura previdenciária. Quanto eu pago para ser MEI? O MEI possui redução tributária. Para ser MEI, é necessário pagar as seguintes taxas: INSS e ICMS/ISS, dependendo da atividade. Veja os valores para 2018: Para Comércio e Indústria Total: 48,70 (ICMS) Para Serviços Total: 52,70 (ISS) Para Comércio e Serviços Total: 53,70 (ICMS e ISS) Entendeu o que é MEI e se você pode abrir uma empresa neste modelo?

O Microempreendedor Individual (MEI) é o empresário que trabalha por conta própria e resolve se legalizar como microempresário. Esse é o mais recente modelo de empresa brasileira, mais barato e mais fácil de configurar, e tem como alvo os profissionais com renda bruta mensal de até R\$ 6.750,00. O MEI também vem sob a proteção do regime Simples Nacional e recebe o apoio direto do Sebrae, instituição já conhecida por apoiar as micro e as pequenas empresas. Mas é normal se perguntar: Como saber se posso ser MEI? Veja como descobrir! O MEI ainda se faz valer de mais isenções fiscais e menos regras funcionais que os outros modelos de empresa, mas cuidado com a possível não obrigatoriedade de contratar um contador registrado, por exemplo. A Lei diz que, para não ser tributado, o Microempreendedor Individual precisa, sim, de um contador. No entanto, o MEI não se aplica a todas as categorias de comércio, apenas aqueles listados no site da Previdência Social. Posso ser MEI? Para ser Microempreendedor Individual é necessário: Possuir uma renda bruta de até 81 mil reais por ano, ou seja, R\$ 6.750,00 reais de renda bruta mensal. Possuir somente um empregado registrado. Não ter participação em nenhuma outra empresa, seja como sócio, seja como titular. Quais atividades podem ser enquadradas como MEI? Não são todas as atividades que podem ser enquadradas como MEI. O MEI engloba qualquer categoria de atividade ligada ao comércio e atividades industriais, como por exemplo, pequenas confecções, fábricas de salgados, calçados e indústrias de artesanato. No campo de serviços, há uma série de restri-



**ELÉTRICA**

**Mirva**

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.

## O que vender em sorveterias no inverno.

Quem tem ou pensa em abrir uma sorveteria costuma temer o inverno. As vendas chegam a cair 70% nesta época do ano. O frio já está chegando de mansinho e com ele o medo da queda das vendas. Isto é comum porque a maioria das pessoas tem a ideia errada de que faz mal tomar sorvete no frio, que adoce, provoca resfriado ou inflama a garganta. Enquanto essa forma de pensar não muda, o melhor é encontrar alternativas para restabelecer o negócio. Não é necessário deixar de vender os sorvetes, apenas servir pratos diferentes para compensar a queda nas vendas. Assim, **petits gateaux**,



chocolates quentes, crepes e outros doces podem ser adicionados ao cardápio. Experimente também servir **sorvetes** de sabores exóticos, misturados com calda, pratos quentes ou licores. **Chocolateria:**



Que tal transformar a sorveteria em chocolateria? Muitas pessoas têm o costume de tomar chocolate quente no inverno. A sorveteria pode servir a bebida com receitas variáveis. Uma boa forma de divulgação é deixar uma cascata de chocolate exposta na entrada. Ela pode banhar frutas e biscoitos, vendidos em porções individuais ou no peso. Também podem ser servidos bolos, tortas e mousses, todos à base de cacau. **Crepe suíço:** Os crepes são típicos do in-



verno. Eles são produzidos em máquinas próprias, parecidas com as de waffles. São prensados junto com o recheio e ficam prontos em poucos minutos. A receita é simples e barata. O preço dos crepes pode variar de acordo com o recheio. Já as máquinas, podem variar entre R\$ 300 a R\$ 700, de acordo com o modelo, a marca e o número de unidades que podem ser feitas de uma só vez. **Lanches:**



Uma opção para o inverno e que pode ser mantida durante o ano inteiro, é dividir o espaço da sorveteria com uma lanchonete. Não é necessário nada muito elaborado, mas é até bom que as pessoas tenham uma opção salgada antes do sorvete, já que no Brasil eles são vistos como sobremesas, ao contrário de outros países, em que são tidos como prato principal. No caso de servir lanches, é melhor evitar as frituras, pois elas podem deixar cheiro nos sorvetes ou então fazê-las em local reservado. O melhor é servir tortas salgadas



ou **pizzas em cone**, que imitam o formato de sorvete e costumam ter boa saída no inverno. Balas, pirulitos, água e refrigerantes também são boas pedidas para ser oferecidas aos clientes. A personalização do local deve ser feita ainda no verão, destacando que a sorveteria tem diversas opções.



**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

## Campanha que destaca a importância da doação de sangue começou 1º de junho

No dia 1º de junho, começou a campanha para doação de sangue, destacando a importância deste ato tão nobre, singelo e que é gratuito. O mês de junho conhecido tipicamente por um período de temperaturas baixas, desencadeia uma incidência de infecções respiratórias, as universidades estão geralmente em provas, as escolas também e ainda se iniciam as férias escolares. É uma época que se costuma registrar quedas significativas nos estoques dos bancos de sangue, públicos e privados. A campanha iluminará com a cor vermelha, durante todo mês, instituições públicas e privadas, prédios históricos e monumentos em diferentes localidades do país. Serão feitas ações especiais durante a semana do Dia Mundial do Doador de Sangue, que é comemorado no dia 14 de junho. No estado de São Paulo, pela Lei 16.386/2017, a campanha junho vermelho, ganhou status e passou a ser promovida em todo país. Só mesmo quem passa por uma situação desesperadora de ver um ente querido ou amigo precisando de sangue para sobreviver e os estoques zerando, é que toma consciência da importância da doação de sangue, principalmente nesta época do ano em que as quedas são registradas em todo país. São inúmeros os fatos que ocorrem no cotidiano de um hospital, que atendem desde vítimas de acidentes de trânsito e da violência urbana até os portadores de doenças que requerem transfusões sanguíneas como câncer, anemia entre outras patológicas. Isso inclui também os procedi-



mentos cirúrgicos de alta complexidade, como transplantes e cirurgias cardíacas. Podemos destacar ainda que a demanda de sangue permanece inalterada, enquanto que a redução da oferta nos estoques dos hemocentros, cai consideravelmente. Buscando dados em pesquisas realizadas recentemente, uma de 2017, realizada em parceria por uma entidade voltada ao incentivo de doadores e o Datafolha, revelou que cerca de 92% dos brasileiros disseram não ter doado sangue entre junho de 2016 e junho de 2017. O levantamento revela também que, além do período de férias escolares o clima com temperaturas mais baixas, feriados e dias chuvosos também impactam negativamente nos hemocentros, que chegam a registrar queda de 30% em seus estoques. Outro dado importante apontado pela pesquisa, diz que 39% dos brasileiros afirmaram não conhecer o próprio tipo sanguíneo. O estudo ouviu 2771 entrevistados em

todo país, e mostrou que o desconhecimento entre os homens é de 44%, índice considerável em relação às mulheres com 35%. Já a maioria dos jovens, ou seja, 52% com faixa etária entre os 16 e 24 anos, desconhecem esse aspecto de seu próprio corpo. A recomendação da Organização Mundial de Saúde (OMS), é de que cada país tenha, entre 3% e 5% de sua população doadora de sangue frequente. No Brasil, o índice fica em 1,8%, enquanto em alguns países da Europa, cerca de 7%. O hemocentro de Botucatu, um dos mais destacados da região, sempre está realizando campanhas e pede às cidades da região para que colaborem, divulgando e levando os possíveis doadores. Os interessados em doar sangue, devem entrar em contato com a secretaria da saúde de Paranapanema, para saber os agendamentos e a disponibilização de transporte. Doar sangue é mais que um ato de amor, é salvar vidas!

*Cada Cliente um Amigo*

 (14) 3769 1530 - Campos de Holambra

 (14) 3713 1164 - Paranapanema



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



**HP**  
AGRÍCOLA

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**