

Campanha
COMPRAR
AQUI é bom
demais!

Confira os
ganhadores
do sorteio
final



Você é a chave!

Em 2015. Invista e aposte na sua empresa!



10 estratégias infalíveis de marketing
13 dicas para melhorar o atendimento de sua empresa

Feira com Produtores Rurais de Leme é inaugurada e recebe grande aceitação do público

Sua empresa está pronta para a Lei da Nota?

Conheça a Casa da Criança de Leme "Cecília De Souza Queiroz"

Expediente



Revista ACIL é uma publicação bimestral da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme.

Tiragem: 1.280 EXEMPLARES

Distribuição gratuita e dirigida aos Associados

Editoração: NATHÁLIA C. M. SILVA

Revisão: EQUIPE ACIL

Diagramação: NATHÁLIA C. M. SILVA

Projeto gráfico: MARCOS MARINHO

Composição, Impressão:

GRÁFICA BRILHO

(19) 3571-7999

Colaboração: EQUIPE ACIL

Os artigos desta revista não refletem necessariamente o ponto de vista da Acil sobre o tema.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Cláudio Beltram

1º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

1º Secretário

Francisco Geraldo Pinheiro

2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Orestes Luis Tambolin

Paulo Cesar Beltram

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

Índice

02 - Expediente

03 - Palavra da Gerência

04 - Confira os ganhadores do sorteio final da Campanha - COMPRAR AQUI é bom demais!

06 - Feira com Produtores Rurais de Leme é inaugurada e recebe grande aceitação do público

08 - Agenda de Eventos

09 - Associados participam de palestra de apresentação de nova Parceria

10 - Em 2015 invista e aposte na sua empresa

12 - Sua empresa está pronta para a Lei da Nota?

13 - Nossos Sócios: Agropeças Visconde e Oficina do Bertola, Viaconnect e Ousadia Modas

16 - Acil Responde - Lavagem de Dinheiro - Denúncia dos Contadores ao COAF - entenda melhor

17 - Casa da Criança de Leme "Cecilia De Souza Queiroz"

18 - Clube de Vantagens

19 - Amostragem - Pesquisa realizada com Associados

19 - Central de Avisos

DEPARTAMENTOS:

Recepção: Vanessa e Eduardo - (19) 3573-7100

PAE-SEBRAE: André (19) 3573-7124

EMPREENDER: Jéssica - 3573-7115 / Tânia - (19) 3573-7123

SCPC: Josefina e Lucas - (19) 3573-7102 / 3573-7113

Vendas/Filiação: Luiz Roberto (Beto) e Daiane -

(19) 3573-7108/ 3573-7120

C.R.C: Tayná - (19) 3573-7119

Financeiro/Adm: (19) 3573-7103 ou (19) 3573-7106

Convênios: Denise e Simone - (19) 3573-7104

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Relações Públicas: Nathália - (19) 3573-7107

Jurídico: Denis - (19) 3573-7114

Gerência: Sebastião - (19) 3573-7109

CANAIS DE COMUNICAÇÃO

 Facebook: <http://www.facebook.com/acildeleme>

 Canal Youtube: <https://www.youtube.com/acildeleme>

 Twitter: <https://twitter.com/acileme>

 LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

 Site: www.acileme.com.br

 Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106
CEP 13.610-238 - Centro - Leme-SP
Telefone: (19) 3573-7100



Sebastião Marcelino
Corteze
Gerente da Acil

2015 ano de Oportunidades!

O ano de 2014 para o Brasil foi marcado por incertezas para muitos empresários, que sentiram o reflexo de dois grandes eventos: Copa do Mundo e Eleições. Para alguns (a maioria), a atividade econômica caiu, enquanto para outros (minoria), o cenário permaneceu estável ou teve relativo crescimento.

Assim como em todos os anos, ele também começou recheado por previsões de analistas da área econômica que apontavam inicialmente uma evolução positiva, mas moderada, para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do país. No decorrer do ano as previsões foram sendo revistas, em sua maioria para baixo, e houve elevação da inflação. Sabemos que é crucial nos mantermos informados para o bom andamento de nosso negócio, mas será que devemos apostar todos os nossos resultados em dados, projeções, especulações e políticas governamentais?

Dias atrás li o seguinte trecho em uma entrevista: "O que pode motivar o empreendedor a seguir em frente? Infelizmente é a fé que motiva o Empreendedor a manter a Empresa aberta, e a acreditar nele e nos seus clientes. Agora no ponto de vista de governo, a gente quase se torna ateu."

Desde a implantação do Plano Real em 1994, até meados de 2007, o Brasil foi agraciado por um Plano Econômico que estancou o processo inflacionário e proporcionou estabilidade econômica. Porém, os índices econômicos, desde 2008, vêm se deteriorando e, como pudemos observar, 2014 fechou com evolução do PIB Nacional em torno dos 0,20%, enquanto que, aqui mesmo na América Latina, países vizinhos concluíram o ano com uma evolução bem acima da nossa, o que demonstra que estes países estão na direção certa. Nos últimos 10 anos, podemos sugerir que antes (período 2008) tínhamos os EUA enfraquecido economicamente, centenas de países, inclusive os Europeus, em condições medianas, e a China forte. Agora (período a par-

tir de 2013/2014) temos a China forte, os EUA médio, e centenas de fracos, dentre os quais se inclui o Brasil, pois é o que nos apresenta o mercado.

Isso requer de todos nós, empresários, empreendedores e empregados, inicialmente, uma profunda reflexão e, em seguida, uma reestruturação em nossas vidas para, na prática, sermos verdadeiros "guerreiros", no bom sentido da palavra, e fazer frente às possíveis dificuldades que se avizinham para os próximos anos. Considerando itens de relevada importância para este período, como por exemplo:

Dias atrás li o seguinte trecho em uma entrevista:

"O que pode motivar o empreendedor a seguir em frente?"

Infelizmente é a fé que motiva o Empreendedor a manter a Empresa aberta, e a acreditar nele e nos seus clientes. Agora no ponto de vista de governo, a gente quase se torna ateu."

a) prudência diante de um possível período econômico estressante e extremamente competitivo;

b) empenho de toda a equipe, visando inibir ao máximo a ocorrência de resultados ruins para as empresas; o que levaria a adoção de atitudes pouco populares;

c) investir em treinamento: pessoal, emocional e profissional;

d) investir em conhecimento, qualidade e novas tecnologias;

e) estabelecer rigoroso controle de desperdícios (seja de tempo, de recursos naturais ou econômicos, de produtos, etc.);

f) ficar atento às possíveis oportunidades de expandir negócios de sua empresa com o mercado "exterior" (seja da sua empresa para outros pontos da sua região, seja para outras regiões do seu Estado e País ou, ainda, para outros países).

Agregado a estas sugestões, e não poderia ser diferente, eu, na condição de colaborador da Acil e Cooperado da Sicoob CrediAcil, convido aos leitores, empreendedores e empresários, a efetivamente participarem como "sócios", observando que o Conceito do Cooperativismo e do Associativismo contribui para melhor organizar nossas empresas e atividades e nos fortalecer frente às dificuldades e adversidades que o mercado possa nos apresentar em nossa trajetória.

Confira os ganhadores do sorteio final da Campanha - COMPRAR AQUI é bom demais!

A Acil realizou o 3º e último sorteio da Campanha "COMPRAR AQUI é bom demais" no dia 03 de janeiro de 2015. O evento foi apresentado por Salles Café que interagiu com o público presente na Praça Rui Barbosa e anunciou os sorteados.

O evento contou com a presença do Presidente da Acil, José Cláudio Beltram, do Conselheiro da Acil, Marcelo Francisco De Freitas, do Secretário de Indústria e Comércio, Pedro Luis Bueno e dos Colaboradores Karen Lima, Lucas Wesley Vitorino, Eduardo Luiz dos Santos, Luiz Roberto R. da Silva e Nathália Carolina M. Silva.

A Acil agradece a todos que participaram e se empenharam para a realização da campanha: Associados, Apoiadores, Participantes, Diretoria e Conselho, Colaboradores, e principalmente, a população local.

Para finalizar, a Acil agradece também os apoiadores da Campanha: O Boticário, Farmácia Do Chico, Embaleme, Viman Contabilidade, M. G. Car Centro Automotivo, Cantilar, Bicicletaria Kawamura, Papelaria André, Honda Mundial Motos, Gabby Grill Restaurante, Ápia, iGUi Piscinas de Leme, Sapoti Moda Branca, Padaria da Paula de Santa Cruz da Conceição, Supermercado Nossa Senhora Aparecida, Glacê Real Gourmet, Magazine Luiza, Elo 29, Depósito Bom Jesus, Santa Inês Tecidos, Xocolata, De Carli Supermercado, Paulinho Joias, Espaço Animal, Prefeitura de Leme e Prefeitura de Santa Cruz da Conceição.

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



1º Prêmio:
Carro 0 Km
Volkswagen UP
Amanda Castilho
Comprou na
Casa Sonia Fashion



Confira o vídeo do sorteio em nosso canal do youtube



2º Prêmio:
Moto CG Honda 125
Fan KS
Isabel Cristina Camillo
Comprou na M.A. Motos



3º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
José Carlos Rodrigues - Comprou no Supermercado Beltram 2



4º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Renata B. Fernandes - Comprou na Óticas Carol



5º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Gilson José da Silveira - Comprou na Silvia Presentes



6º Prêmio: Vale Compra de R\$ 1.000,00
Márcia Regina Borges - Comprou na Renzo Presentes



7º Prêmio: Vale Compra de R\$ 500,00
Icaro Turatti - Comprou na Casa de Carnes Churrascão



8º Prêmio: Vale Compra de R\$ 500,00
Ana Cristina Rocha - Comprou na Mad Skull Rock Store



9º Prêmio: Vale Compra de R\$ 500,00
Maria Cristina Z. de Oliveira - Comprou na Iara Modas



10º Prêmio: Vale Compra de R\$ 500,00
Antonio Serra - Comprou na Calhas Confiança

Feira com Produtores Rurais de Leme é inaugurada e recebe grande aceitação do público

Este ano já começou com uma novidade “fresquinha” para a comunidade de Leme. Foi inaugurada no dia 10 de janeiro a Feira com Produtores Rurais de Leme. Já no primeiro dia de feira houve alta movimentação e grande aceitação do público presente, superando as expectativas de todos os envolvidos.

A iniciativa foi da APRUL – Associação dos Produtores Rurais de Leme (que é vinculada à Acil e faz parte do Programa Empreender), com o apoio da Sicoob Crediacyl, Acil, CATI e Prefeitura de Leme, através da Secretaria Municipal de Agricultura, Pecuária e

Desenvolvimento Agrário.

“Esse primeiro dia de feira foi gratificante para nós, a recepção do público foi muito boa, superou nossas expectativas. O movimento foi tão grande que os produtos terminaram rapidamente. Agora a cada edição estamos nos aperfeiçoando”, diz David Lourenço, Presidente da APRUL

Segundo Cristina Goulart, que visitou a feira e conferiu de perto os produtos, os consumidores aprovaram a iniciativa. “Adorei, estava faltando isso em nossa cidade, cheguei bem cedo e achei ótimos produ-

tos por bons preços, tudo muito bonito, parabéns aos envolvidos”.

Vale lembrar que desta feira só participam os Produtores Rurais associados à APRUL – Associação dos Produtores Rurais de Leme, que é formada apenas por produtores que possuem a DAP (documento que identifica o agricultor familiar).

Mais informações com a Tânia (19) 3573-7100 na Acil

Feira dos Produtores Rurais, todos os sábados, a partir das 7h30 defronte ao Museu Municipal

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



Conheça o Programa Empreender

Você é um profissional liberal e precisa desenvolver o seu negócio? Tem uma pequena empresa e precisa crescer? Quer começar um negócio novo e se tornar um empresário de sucesso?

Se o seu caso for algum dos citados acima, procure conhecer o Programa Empreender. Um dos objetivos do Programa Empreender é a troca de experiências com a finalidade de resolver problemas que são comuns aos empresários, mesmo que de diferentes segmentos.

A Acil conta atualmente com 06 grupos: Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme, ACPL - Núcleo dos Criadores de Pássaros de Leme, Rede Toda Obra – Materiais para Construção, Rede Serv Mais – Supermercados, AAPILEME – Associação de Apicultores de Leme e Região e APRUL – Associação dos Produtores Rurais.

Conheça mais sobre o Programa Empreender, mais informações (19) 3573-7100 Tânia ou Jéssica.



Associados participam de palestra de apresentação de nova Parceria

Parceria da Acil com a SGISO tem como objetivo oferecer de forma coletiva a implementação do Programa de Redução de Custos e Desperdícios "Programa 5S" aos Associados



No dia 22 de janeiro, empresários lemenses tiveram a oportunidade de conhecer melhor a nova parceria da Acil com a SGISO. Na ocasião os engenheiros consultores da SGISO, Clayton Sterzo e Lusivan Cambuim, apresentaram os benefícios do programa, que traz redução de desperdícios e custos, melhorias no ambiente de trabalho e relações humanas, troca de experiência entre empresas participantes e baixo investimento através desta parceria, que proporciona oportunidade para empresas de qualquer porte fazerem a implantação.

Os resultados deste programa são rapidamente visíveis e a evolução de cultura da empresa é melhorada de forma expressiva em todos os níveis.

A denominação 5S deriva das cinco atividades sequenciais e cíclicas iniciadas pela letra "S" e que, quando traduzidas, significam:

- SEIRI: Senso de Utilização
- SEITON: Senso de Organização
- SEISO: Senso de Limpeza
- SEIKETSU: Senso de Saúde
- SHITSUKE: Senso de Disciplina

Sobre a SGISO:

A SGISO Consultoria é uma empresa que atua há 07 anos em território nacional e possui referências de mercado em empresas de diversos segmentos de pequeno, médio e grande porte. Especialistas na implantação de empresas para certificação de Normas da série ISO, dentre as quais se destaca a ISO9001 "Sistema de Gestão da Qualidade". Essa norma é mundialmente reconhecida pelos resultados gerados na melhoria de desempenho e satisfação dos clientes.

Informações:

(19) 3573-7100 diretamente com a Acil ou com a SGISO
contato@sgiso.com.br | www.sgiso.com.br
(19) 3555-1270

Rua Dr. Gonçalves da Cunha, 708, sala 2, LEME- SP



Se inscreva em nosso mailing, acesse periodicamente o nosso site e nos siga nas mídias sociais

Em nosso site você encontrará comunicados, agenda de eventos, dicas empresariais, informações sobre o clube de vantagens, notícias da Associação, fotos e matérias de todos eventos realizados, e tudo isso, sempre atualizado.

Outra alternativa é curtir a nossa página no facebook ou nos seguir no twitter, mídias que também contam com informações rápidas, avisos importantes e orientações empresariais, além de remeterem e reforçarem o conteúdo de nosso site.

Para se manter atualizado, cadastre o seu email em nosso sistema para receber nossas notícias, você pode solicitar via site ou enviar um email para: eventos@acileme.com.br pedindo a inclusão.

E agora temos outra novidade, a Acil está presente no LinkedIn, a maior rede profissional do mundo.

Aproveite a praticidade da internet e fique sempre por dentro dos eventos da Acil!



Saiba mais sobre o Programa 5S em nosso Canal do Youtube e confira outros Programas feitos especialmente para você.

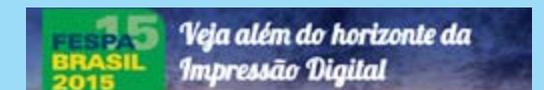
Agenda - Missões Empresariais



O maior evento de soluções em acabamentos da América Latina
Data: 05/03/2015
Local: Transamérica Expo Center (São Paulo/SP)
Localização: Van (vagas limitadas para no máximo 14 empresários)
Investimento: R\$ 19,00 (por empresário)
 *entrada no evento gratuita
Saída da Acil: 07h
Site do evento: <http://www.exporevestir.com.br/2015/>



A FEICON BATIMAT é o evento referência para o setor da construção civil na América Latina
Data: 12/03/2015
Local: Anhembi (São Paulo/SP)
Localização: Van (vagas limitadas para no máximo 14 empresários)
Investimento: R\$ 19,00 (por empresário)
 *entrada no evento gratuita
Saída da Acil: 08h
Site do evento: <http://www.feicon.com.br/>



Um evento completo, com soluções para a comunidade de impressão digital - de grandes formatos a sinalização digital.
Data: 19/03/2015
Local: Expo Center Norte (São Paulo/SP)
Localização: Van (vagas limitadas para no máximo 14 empresários)
Investimento: R\$ 19,00 (por empresário)
 *entrada no evento gratuita
Saída da Acil: 09h30
Site do evento: <http://www.fespabrasil.com.br/pt>



Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética
Data: 30/03/2015
Local: Expo Center Norte (São Paulo/SP)
Localização: Ônibus (vagas limitadas para no máximo 38 empresários)
Investimento: R\$ 15,00 de Transporte + Valor do Ingresso R\$ 36,00 (por empresário)
Saída da Acil: 06h
Site do evento: <http://www.hairbrasil.com/index.php>

***PAGAMENTOS E INSCRIÇÕES: PRAZO MÁXIMO ATÉ 20/02/2015 com o André – (19) 3573-7100**

Em 2015 invista na sua empresa 10 estratégias infalíveis de marketing

Durante encontro do varejo, consultores revelam técnicas para seduzir clientes

Por Marisa Adán Gil,
de Nova York

O consultor BJ Bueno, fundador da The Cult Branding Company (que tem entre seus clientes a Coca-Cola), e Dave Ratner, presidente da cadeia de pet shops Dave's Soda & Pet City, se juntaram no palco da NRF para dar dicas de marketing aos varejistas. Segundo eles, existem dez maneiras infalíveis de conquistar novos consumidores.



1 Adote ações de marketing não-convencionais. Em novembro do ano passado, a loja de departamentos Macy's elaborou uma tática pouco ortodoxa: em vez de expor artigos tradicionais na vitrine de sua loja em San Francisco, colocou ali gatos e cachorros que esperavam uma adoção. O público adorou e fez fila, tanto para adotar quando para comprar. Esse tipo de medida faz com que as pessoas se apaixonem pela sua marca.

2 Coloque sua loja no mapa. Utilize os mecanismos de busca de maneira inteligente. Cada vez que um usuário procurar sua loja, a primeira coisa que deve aparecer na tela é um mapa indicando sua geolocalização. É possível fazer isso gastando bem pouco.

3 Lance um vídeo viral. Ninguém sabe qual a fórmula do viral, mas existem algumas boas pistas. Ele precisa ter humor; as cenas devem passar espontaneidade; e o conteúdo precisa provocar identificação com o cliente. Alerta: faça piadas com você mesmo ou com a empresa, mas jamais com o cliente. Se ofender alguém, o tiro sai pela culatra.

4 Use e-mail marketing. Muitas pessoas consideram o recurso ultrapassado, mas a ferramenta funciona, desde que usada adequadamente. A Nike, por exemplo, manda e-mails personalizados, com produtos que interessam àquele cliente em particular. Detalhe: as mensagens devem ter como foco o relacionamento, e não as vendas.

5 Faça liquidações participativas. Em vez de apenas comercializar produtos com desconto, ofereça algo a mais – se for uma loja de alimentação, forneça receitas, ou ensine a combinar vinhos e pratos. Se

for de moda ou beleza, dê dicas de tendências. Faça o cliente sentir que está participando daquele momento especial.

6 Tire proveito da internet. Encontre blogs (ou páginas em redes sociais) com poder de influência relacionados à sua área de atuação. Procure formadores de opinião e estabeleça parcerias. Dessa maneira, poderá atingir seu público de forma orgânica e eficiente. Existem agências digitais que ajudam na tarefa de encontrar a melhor mídia.

7 Invista na sazonalidade. Aproveite um feriado, uma mudança de estação, férias ou datas marcantes para promover suas mercadorias. Se não há nenhuma data em vista, seja criativo e invente uma. Funcionou para o Alibaba, que inventou o Dia do Solteiro.

8 Aposte nos display ads. Os anúncios que seguem o usuário onde quer que vá são ferramentas eficientes de convencimento. Se ele precisa do que você está oferecendo, vai acabar comprando. O único perigo é seguir a pessoa errada, que simplesmente digitou uma palavra sem querer.

9 Forme sua tribo. Nada mais cativante do que fazer com que seu cliente acredite que faz parte de um grupo especial, com uniforme, gostos e hábitos próprios. A Ikea estimula seus compradores a usarem amarelo, considerada a cor da marca.

10 Promova ações sustentáveis. Use seu ponto de venda para criar iniciativas que tragam benefícios claros para a comunidade – e mostre para os seus clientes que está fazendo o bem.



Por Ricardo M. Barbosa para o portal administradores.com

O atendimento é mais que um diferencial, é uma necessidade básica em qualquer negócio. E para este ano que se inicia esse ponto se torna ainda mais primordial, pois, com as dificuldades econômicas conquistar e fidelizar clientes será o diferencial para sobrevivência.

Contudo, diferente do que muitos pensam, atender bem extrapola as premissas da boa educação. Atender bem é ter sensibilidade, entendimento e técnica para transmitir ao cliente todas as informações necessárias que o mesmo necessita saber.

Como está o atendimento em sua empresa? Seus funcionários são qualificados, motivados e treinados para atender os anseios dos seus clientes? O que os clientes falam de sua empresa?

1. Ser rápido e solícito com o cliente é uma necessidade para cativar o consumidor. O profissional deve ser treinado para atender a cada cliente como 'o cliente dele';
2. O colaborador deve conhecer a fundo todos os detalhes do produto ou serviço que está oferecendo ou que o cliente está pedindo;
3. É fundamental ter em mente que nunca é perda de tempo fazer demonstrações e prestar detalhadas informações;
4. Recepcione, identifique-se e deixe o cliente conhecer a empresa, fazendo com que ele se identifique com o que está oferecendo;
5. Ser verdadeiro é fundamental, tenha isso como preceito básico e exercite o perguntar mais do que falar;
6. Todo cliente tem seu tempo, se ele estiver com pressa, seja ágil, se for moroso, mantenha-se tolerante, paciente e calmo;
7. Só prometa prazos, horários e outros se realmente puder cumprir;

Em 2015 aposte na sua empresa 13 dicas para melhorar o atendimento de sua empresa em 2015

Diferente do que muitos pensam, atender bem extrapola as premissas da boa educação

O consumidor é implacável com os deslizes das empresas e dependendo da gravidade do deslize impactará diretamente nas vendas e até mesmo em uma desvalorização financeira de seus produtos e serviços. Para as pequenas e médias empresas a importância do atendimento se torna ainda mais relevante. A marca de uma pequena empresa não é tão divulgada como as das grandes corporações, assim, a repercussão de um atendimento inadequado pode ser desastrosa.

Assim, os colaboradores das organizações devem atuar para encantar os clientes, obtendo um melhor retorno financeiro a todos. Superar as expectativas sempre, esse é o caminho! Lembrando que cliente insatisfeito conta para dez pessoas e as satisfeitas para apenas duas pessoas.

Veja algumas orientações sobre o tema:

8. Seja ético, íntegro e sincero com todos os tipos de clientes e conquiste para sempre sua confiança;
9. Evite deixar o cliente esperando, se observar que irá demorar, pare por um instante o que está fazendo para dar um posicionamento pela demora;
10. Evite amadorismo e erros grosseiros de linguagem, isso vale tanto com atendimento pessoal como por telefone, busque reconhecer qual o estilo do cliente e adapte sua linguagem, se atentando para nunca ser vulgar ou inconveniente;
11. Evite transferências desnecessárias, entenda o que a pessoa necessita e caso tenha que transferir para outro colaborador, seja assertivo;
12. Cuidado com os valores ou mesmo produtos que serão apresentados, se o cliente sentir que estão tentando enrolar ou tirar vantagem a negociação ficará muito mais difícil;
13. Sempre faça um follow-up, ligue para ver se estava tudo em ordem e avalie o atendimento e a satisfação.

Fonte: <http://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/01/10-estrategias-infaliveis-de-marketing.html>

Fonte: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/13-dicas-para-melhorar-o-atendimento-de-sua-empresa-em-2015/83933/>

Sua empresa está pronta para a Lei da Nota?

A chamada Lei da Nota (nº 12.741/12), que determina que estabelecimentos comerciais informem aos clientes os impostos embutidos nos preços dos produtos e serviços, vai ficar mais rigorosa. A partir de janeiro, quem descumprir a obrigação estará sujeito à multa definida conforme o faturamento da empresa. A fiscalização será feita pelo Procon.

As punições começarão a ser aplicadas após um período de adaptação, já que a lei foi aprovada em dezembro de 2012, mas sem aplicação de penalidade.

Os impostos federais, estaduais e municipais cobrados deverão ser divulgados na nota fiscal ou em cartaz colocado em lugar visível na loja. A ideia é tornar mais transparente para o consumidor quanto ele gasta com tributos. Deverão ser informados valores aproximados ou percentuais. As micro e pequenas empresas enquadradas no Simples Nacional podem ficar com a segunda opção.

O dono de um pequeno negócio deve desde já se preparar para cumprir a obrigação. Começar o ano correndo o risco de ser multado e ter um gasto desnecessário é uma perspectiva nada agradável. Para o Microempreendedor Individual (MEI) o procedimento é facultativo.

Se o empresário fizer uso de sistemas informatizados para emitir nota fiscal terá de atualizar o programa. Se der nota de outra forma, deverá checar as alíquotas dos itens que vende e colocar uma tabela ao alcance dos olhares dos clientes.



Perguntas frequentes e respostas em nosso site <http://www.acileme.com.br/deolhonoimposto> ou acesse <http://deolhonoimposto.ibpt.org.br/> para mais informações.

Para um negócio que trabalha com um conjunto numeroso e diversificado de produtos (uma loja de conveniência, um minimercado, por exemplo), é melhor divulgar os impostos na própria nota. Já para o comércio que oferece poucos itens, um produto ou serviço apenas, é mais fácil usar um cartaz ou painel.

A lei não exige que conste na nota os tributos incidentes sobre cada produto, mas sim sobre o total da operação. Se em uma nota há cinco mercadorias

diferentes registradas, lança-se o valor estimado para o conjunto delas.

As regras estão postas. Organize-se para ajustar seu negócio a elas e entre em 2015 sem essa preocupação. Em caso de dúvida, o Sebrae-SP tem à disposição uma calculadora de impostos que permite imprimir material dentro das exigências da lei. Procure-nos.

Bruno Caetano, diretor superintendente do Sebrae-SP.
E-mail: bcaetano@sebraesp.com.br
Twitter - @bcaetano
www.facebook.com/bcaetano1



Palestras: Empreendedor Individual

Visando apresentar aos futuros Empreendedores e aos Empreendedores informais nos termos da lei as condições para o enquadramento como Empreendedor Individual, o Agente de Desenvolvimento André ministra palestras com o objetivo de orientá-los sobre as vantagens e benefícios oferecidos aos Empreendedores Individuais que buscam a formalização, tais como: cobertura previdenciária, tipos de aposentadoria, tratamento tributário diferenciado, capacitação para elaborar relatórios mensais entre outros. Toda 3ª feira das 15h às 16h - Inscrições e Informações com André no telefone (19) 3573-7124 - Palestra Gratuita

Agropeças Visconde e Oficina do Bertola

O empreendimento começou em agosto de 1978, quando Carlos Alberto Scherma fundou a Oficina do Bertola. Devido à alta procura de serviços e grande demanda de peças para manutenção, o empresário identificou a oportunidade de criar uma segunda empresa com o objetivo de suprir essa necessidade, desta forma, surgiu em outubro de 1982 a Agropeças Visconde, gerenciada por seu filho, Carlos Alberto Scherma Júnior.

No início, a Agropeças Visconde teve uma atuação mais interna, atendendo pedidos da Oficina do Bertola e algumas solicitações de outros clientes, porém, com o passar do tempo e a conquista de credibilidade no mercado, a procura naturalmente cresceu e com isso as duas empresas aumentaram a linha de produtos e serviços, ganharam novo endereço e aprimoraram suas estruturas.

"Atendemos clientes de Leme e região dos setores agrícola e industrial, procuramos sempre diversificar nosso leque de produtos e serviços e certificamos nossa qualidade através de fornecedores de confiança e colaboradores treinados para realizar os serviços e atendimento de forma especializada", diz Junior.

A Agropeças Visconde trabalha com rolamentos, retentores, parafusos,



mancais, anéis, correias, cardans e cruzetas agrícolas, peças para implementos agrícolas, gases industriais (oxigênio, argônio, acetileno, co², mistura para solda, nitrogênio e hélio) e tem como produto de destaque, a mangueira hidráulica com máquina de prensagem. Já a Oficina do Bertola oferece serviços de torno, fresadora e soldas, inclusive alumínio e ferro fundido.

Apesar de o momento econômico refletir algumas incertezas para o mercado empresarial, como um todo, a expectativa traçada pelos empresários é de melhorias e crescimento nos setores agrícola e industrial, atendidos pela empresa. "Sabemos que é um momento delicado, nessas horas um bom planejamento se mostra fundamental para a sobrevivência de qualquer empresa. É através

da elaboração de planos e estudo de mercado que podemos buscar novas tendências e manter nosso padrão de qualidade, além disso, é importante mantermos a estrutura que sempre foi nosso diferencial: atendimento rápido e especializado, grande variedade de produtos à pronta entrega e garantia em nossos produtos e serviços", complementa.

A Agropeças Visconde e Oficina do Bertola se associaram à Acil em busca de parcerias e em virtude dos produtos e serviços oferecidos pela Associação.

Contato:

Av. Visconde Nova Granada, 803 e 821
Vila Shangrilá - Leme/SP
Telefone:(19) 3571-4502
agropecas@agropecasvisconde.com.br



Viaconnect

Michael Ricardo dos Anjos se formou em Tecnologia da Informação (TI) e constatou uma vertente do setor de informática em crescimento, o ramo de Telecomunicações. Sendo assim, em 2001 resolveu empreender em sua formação profissional e fez um curso de especialização em Telecomunicação na Universidade São Judas Tadeu na cidade de São Paulo. Foi com esse objetivo, de trazer novas tecnologias para Leme e região, que a Viaconnect surgiu em junho de 2006 primeiramente como um canal corporativo da Telefônica.

Devido às transformações do setor e para atender as necessidades crescentes de seus clientes a empresa, já em seu primeiro ano de vida, agregou novos produtos e serviços na área de telecomunicação. Sempre atenta ao mercado, em 2007, a Viaconnect passou a prestar serviços também na área de informática. Posteriormente Fábio Sciarra Lucato, também formado em Tecnologia da Informação (TI), ingressou como sócio na empresa que atualmente conta com ampla estrutura e equipe bem treinada e especializada nos produtos e serviços oferecidos.

"Investimos muito em qualificação para os nossos colaboradores, com o objetivo de oferecer sempre as melhores soluções com qualidade e eficiência para satisfação de nossos clientes. Em um mercado tão competitivo como o de hoje, é muito importante prezarmos pela competência e agilidade, acima de tudo atendendo e respeitando as



necessidades de nossos fregueses", diz Michael.

A Viaconnect trabalha com produtos e serviços nas áreas de telecomunicação, rede estruturada, fibra óptica, certificação de redes, informática, segurança (câmeras de alta definição, alarmes e cerca elétrica), relógios de ponto e controle de acesso (catracas), e sistema de gestão para empresas e consultórios (TCCOM e TCDOC).

"Em nosso mercado, assim como em outros, existem dificuldades como concorrência desleal, muitos impostos por parte do governo e falta de mão de obra qualificada. Por isso, para mantermos nosso padrão de qualidade e nos destacarmos no setor, trabalhamos com base em um planejamento estratégico e sempre buscamos novidades em tecnologias, treinamentos e pro-

duto para nossos clientes, que aqui encontram sempre as principais tendências em informática e telecomunicações", complementa.

A empresa optou por ser Associada da Acil desde sua constituição, devido ao apoio comercial oferecido através de campanhas, cursos e palestras.

"É importante participarmos ativamente da Acil, muitos cursos já nos proporcionaram, de forma relevante, muito conhecimento e colaboraram diretamente com o nosso crescimento como empreendedores, além disso, a união da classe empresarial é fundamental", finaliza Michael.

Contato:

R. General Osório, 180
(19) 3573.7080
<http://www.viaconnectcorp.com.br/>
facebook: ViaConnect Tec



Ousadia Modas

A vocação e o gosto para trabalhar com vendas sempre fez parte da vivência de Aparecida de Fátima Garcia, que em 2002 começou um empreendimento no ramo de modas em sua casa na Vila Sumaré. Constantemente investindo em tendências e apostando nos princípios do bom atendimento ela conquistou cada vez mais clientes e o espaço precisou ser ampliado. Através deste reconhecimento e muito planejamento em abril de 2012 foi fundada a Ousadia Modas na área central de nossa cidade.

A Ousadia Modas trabalha com roupas femininas, acessórios, bolsas e bijuterias. Com opções de pagamento à vista, parcelamento no cartão e crédito. "Nós investimos em variedade, não compramos mercadorias apenas de São Paulo, compramos também em fornecedores de outros estados. Buscamos sempre novas tendências, coleções e opções para nossos clientes. Além de peças exclusivas e diferenciadas, outro fator importante para nós é a qualidade presente em todos os nossos produtos", diz Fátima.

Através de atendimento personalizado, a loja identifica as necessidades de seus clientes para oferecer as melhores opções para cada ocasião.

"Precisamos entender os nossos consumidores, e para isso é necessário conhecermos um pouco de cada um deles para criarmos uma relação de confiança, afinal, não estamos vendendo apenas peças de vestuário, estamos trabalhando com autoestima,



bem-estar e satisfação. Portanto, bom atendimento é fundamental", complementa.

Outro diferencial oferecido pela Ousadia Modas é o serviço de Delivery de Roupas. Com ele é possível receber e experimentar na comodidade de sua casa uma variedade de peças. "Nosso mercado sempre traz novidades e precisamos estar antenados com todas elas. Ainda mais importante, é identificar as tendências apresentadas pelos nossos clientes, visto que a maioria deles não possui muito tempo devido a correria diária e busca soluções práticas, como este tipo de serviço", diz a empresária.

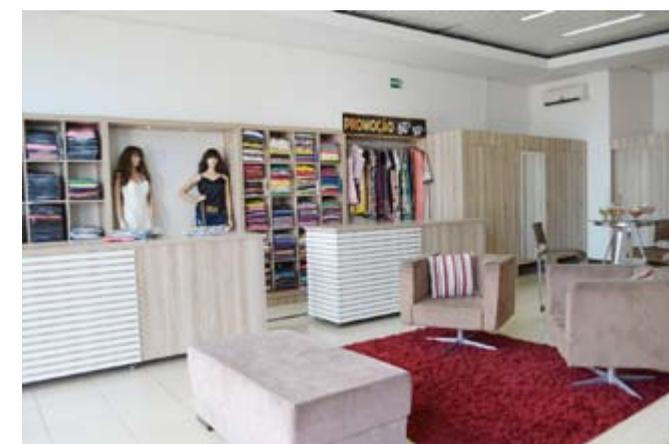
Apesar de também enfrentar dificuldades como oscilação na economia e

alta taxa de tributação para pequenas empresas, a empresária se mantém otimista para os próximos anos. "Temos uma expectativa boa, com o setor da moda sempre se reinventando, é necessário identificarmos as oportunidades que surgem, manter nossa qualidade em produtos e atendimento, para trabalharmos a fidelização de nossos clientes e investirmos em cursos e treinamentos para nos aprimorarmos sempre", finaliza.

A Ousadia Modas associou-se a Acil em busca de serviços como o banco de dados do SPC e cursos oferecidos pela Associação.

Contato:

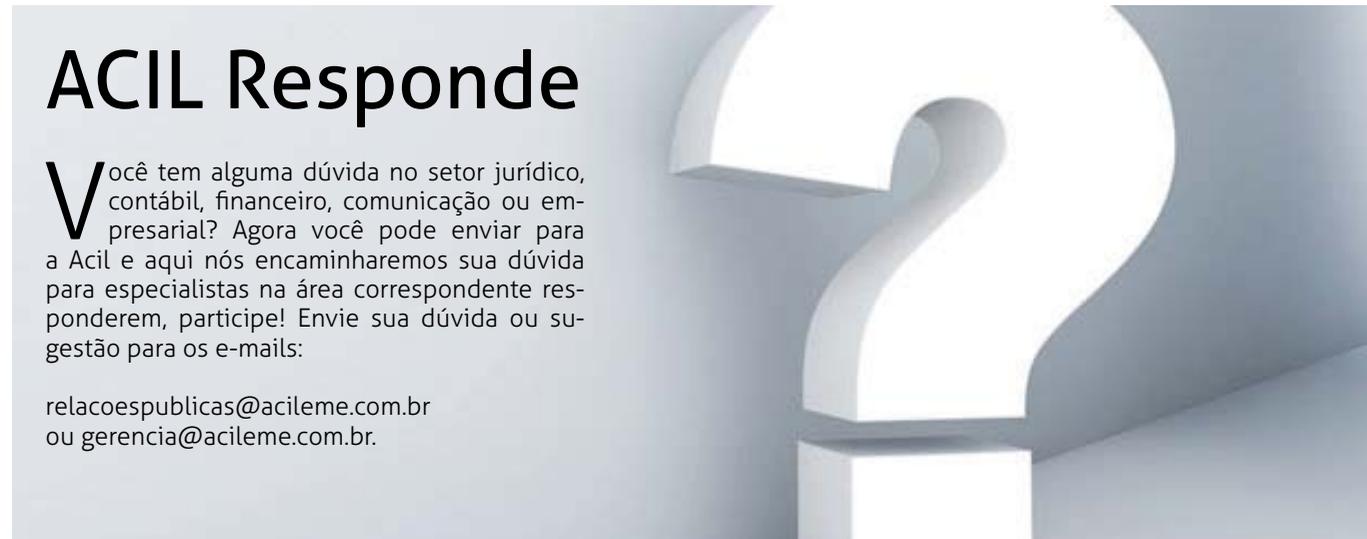
R. Padre Julião, 424 – Centro
(19) 3554-1329
Facebook: ousadiamodasfeminina



ACIL Responde

Você tem alguma dúvida no setor jurídico, contábil, financeiro, comunicação ou empresarial? Agora você pode enviar para a Acil e aqui nós encaminharemos sua dúvida para especialistas na área correspondente responderem, participe! Envie sua dúvida ou sugestão para os e-mails:

relacoespublicas@acileme.com.br
ou gerencia@acileme.com.br.



Lavagem de Dinheiro Denúncia dos Contadores ao COAF - entenda melhor

O Prazo foi expirado para o cadastro dos contadores em 31/01/2015, mas o assunto é de extrema importância para os contribuintes, pois continuará a vigorar nos próximos anos.

Os profissionais da contabilidade e as organizações contábeis cujos clientes no exercício de 2014 não realizaram operações passíveis de comunicação ao Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF) no âmbito da Lei n.º 9.613/98, que dispõe sobre os crimes de "lavagem" ou ocultação de bens, direitos e valores e a prevenção da utilização do sistema financeiro para tais ilícitos, tiveram que fazer a declaração negativa ou comunicação de não ocorrência até 31 de janeiro de 2015, conforme determina o Art. 14 da Resolução CFC n.º 1.445/13.

A comunicação tem que ser feita por meio do SISCoaf após o cadastro no site do COAF, conforme orientações fornecidas na página do órgão.

Para esclarecer e orientar os profissionais e organizações contábeis quanto à aplicação da Lei n.º 9.613/98 e da Resolução CFC n.º 1.445/13, o CFC, em conjunto com o Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (Ibracon) e a Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon), desenvolveu estudos junto ao COAF e, a partir de perguntas recebidas de profissionais, formulou uma cartilha, lançada no dia 28 de outubro de 2010, na sede do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), em Brasília-DF, durante um seminário para discutir as responsabilidades e os procedimentos dos profissionais da Con-

tabilidade em relação a essa lei, que pode ser acessada no endereço: <http://portalcfc.org.br/wordpress/wp-content/uploads/2014/10/Cartilha.pdf>

Para mais informações acesse também: www.coaf.fazenda.gov.br/Pessoas_Obrigadas/perguntas-e-respostas

Qual é a resolução ou lei que prevê a obrigação?

O tema é tratado pela RESOLUÇÃO CFC 1.445/13 (portalcfc.org.br) havendo até mesmo um manual do COAF esclarecendo a forma de remessa da declaração.

Essa obrigação não alcança os escritórios e profissionais com faturamento inferior a 3,6 milhões de reais.

O que deve ser denunciado?

Basicamente devem ser denunciadas operações suspeitas por suas características incomuns no que se referem às partes envolvidas, valores, forma de realização, finalidade, complexidade, instrumentos utilizados ou pela falta de fundamento econômico ou legal que possam configurar indícios de crimes financeiros previstos na Lei 9.613/98.

Independentemente das operações acima narradas devem ser comunicadas ao COAF as operações que envolvam recebimento de valores superiores a 30 mil reais em espécie; aumento de capital em espécie acima de 100 mil reais; pagamentos em espécie acima de 100 mil reais.

O prazo para comunicação é de 24 horas a contar do momento em que o responsável contábil concluir que a denúncia deva ser feita.

O que é o COAF?

O Conselho de Controle de Atividades Financeiras (COAF) é um órgão de deliberação coletiva com jurisdição em todo o território nacional, criado pela Lei n.º 9.613, de 3 de março de 1998, integrante da estrutura do Ministério da Fazenda, que tem por finalidade disciplinar, aplicar penas administrativas, receber, examinar e identificar as ocorrências suspeitas de atividades ilícitas relacionadas à lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo, promovendo a cooperação e o intercâmbio de informações entre os Setores Público e Privado.

O que é crime de lavagem de dinheiro?

Conforme definição do COAF (www.coaf.fazenda.gov.br), o crime de lavagem de dinheiro caracteriza-se por um conjunto de operações comerciais ou financeiras que buscam a incorporação na economia de cada país, de modo transitório ou permanente, de recursos, bens e valores de origem ilícita e que se desenvolvem por meio de um processo dinâmico que envolve, teoricamente, três fases independentes (colocação, ocultação e integração) que, com frequência, ocorrem simultaneamente.

Consulte seu contador e informe-se!

Casa da Criança de Leme "Cecília De Souza Queiroz" Comemorando 80 anos de vida



Fundada em 11 de maio de 1935, pela Sr^a. Odylia Jambeiro Mendes a instituição iniciou seu trabalho com a distribuição de alimentos, agasalhos e sapatos para as crianças socialmente desfavorecidas desta cidade.

As dificuldades financeiras para continuar esse trabalho sempre foram muito grandes, mas graças à ajuda de empresas e particulares, como a da família "Souza Queiroz", a instituição conseguiu manter-se aberta. Foi como forma de retribuir toda ajuda que essa família disponibilizou para a entidade, que em 31 de março de 1989, a instituição passou a denominar-se Casa da Criança de Leme "Cecília de Souza Queiroz", homenagem a essa mulher que sempre se preocupou em realizar ações para melhorar a qualidade de vida das crianças. Dedicando-se a ajudar a instituição de 1975 até seu falecimento em 1988.

A Casa da Criança de Leme atende atualmente em regime de creche 200 crianças de 06 meses aos 06 anos, das 07 às 17h dando toda a assistência necessária para um desenvolvimento educacional, cultural e social.

Graças à seriedade desse trabalho, hoje a instituição conta com certificados de Utilidade Pública Municipal, Estadual e Federal.

A viabilidade econômica da entidade é muito difícil, pois ela conta com uma ampla área física, cuja manuten-



Festa Julina da Entidade, mais de 10 anos de tradição



Nossos pequeninos brincando na areia

ção tem altos custos que chegam a atingir o valor mensal de R\$ 40.000,00.

Portanto a sua doação e colaboração é muito importante, seja você contribuinte, comerciante ou empresário. É desta forma que a diretoria voluntária e a equipe de funcionários da Casa da Criança de Leme "Cecília de Souza Queiroz" poderão continuar desempenhando suas atividades com toda dedicação e amor a essas crianças.

DIRETORIA 2014-2016

Maria Arminda de Camargo Neves Sacchi - Presidente
João Joel Parizotto - Vice-presidente
Vanderlei Pinarelli - Tesoureiro
Claudete de Fátima B. Pinarelli - 1ª Secretária
Lindinalva Natalina Bezerra Bonfago - 2ª Secretária
Maria Ivete Trevisan Salsciotto - Conselho Fiscal
Nelsa Ap. Rosolen Marchi - Conselho Fiscal
Maria José de Souza Lopes Silva - Conselho Fiscal
Sonia Maria Saciloto Rodrigues dos Santos - Suplente
Gustavo Trevisan Salsciotto - Suplente
Nilcéia Tamborin - Suplente
Luciana Guerra de Paiva Rezende Osório - Suplente
Wanda Molina - Suplente
Cláudio Roberto Landgraf - Suplente
Mariangela Landgraf e Silva - Suplente

Participe! Empresa do Bem




Agradecemos de coração às Empresas do Bem

É com o apoio de empresas socialmente responsáveis que mantemos nossos atendimentos.

Casa da Criança de Leme
Cecília de Souza Queiroz
Rua Jorge Hilsdorf, 47 - Jd. Bela Vista
Fone: (19) 3555-2658



A Acil conta com inúmeras vantagens e tem a meta de sempre acrescentar mais benefícios em seu portfólio, fique atento às novidades, pois estaremos sempre atualizando nosso leque de serviços. Ao associar-se à Acil, você se torna participante do nosso Clube de Vantagens! Aproveite!

- CONVÊNIOS MÉDICOS / SAÚDE
- INSTITUIÇÃO FINANCEIRA
- SERVIÇOS EXCLUSIVOS
- SERVIÇOS DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO
- PARCERIAS

Convênios com as Faculdades

Associados, Colaboradores e familiares da Acil tem descontos especiais nas faculdades abaixo:



Anhanguera Educacional – Unidade Leme
(19) 3573-8600



UNAR
(19) 3321-8000



Fatece – Pirassununga
(19) 3561-1543 / 3561-8486



Uniararas
(19) 3543-1400

Para mais informações entre em contato com a faculdade desejada



Confira todas as vantagens em
nosso site:
www.acileme.com.br

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

SL Reservatórios.....(19) 98139-0994	Gráfica Reigraf.....(19) 3554-8655
Gold Joalheria.....(19) 3554-6326	Val Lingerie.....(19) 99138-5595
Bar Mercadanti	Juliana Aparecida Cunha Henklein.....(19) 3571-6907
RC Planejados.....(19) 99224-5911	3M - Fonoaudiologia e Consultoria.....(19) 3554-4351
Magazine Quilo.....(19) 3567-1430	Erica Aparecida Benedito.....(19) 3571-6210
Sítio Santo Antonio.....(19) 3571-4249	Lock Bem.....(19) 3053-2688
Stephanie Modas.....(19) 3554-2388	Tatiane Emerick Bernardo MEI.....(19) 99118-4451
Trailer O Ponto.....(19) 3555-0897	Hellen Hirae Estética.....(19) 99451-0951
Carla Renata Balduino da Silva.....(19) 3053-3813	Transportes Garcia.....(19) 3571-5484
Hidreltec Hidráulica e Eletricidade.....(19) 3571-3665	Moretti Máquinas.....(19) 3055-1919
Projeta Segurança do Trabalho e Soluções.....(19) 3554-5100	Dimensão Gestão e Tecnologia.....(19) 3562-5500
Pacto Three.....(19) 97103-7534	Guia Informativo Achou!.....(19) 3571-9000
Prime Soluções Contábeis.....(19) 3555-0824	Casel Acessorios para Serralheria.....(19) 3571-1290

Amostragem - Pesquisa realizada com Associados

Houve aumento moderado no faturamento de dezembro 2014 (em comparação ao ano anterior) e as empresas apostam em continuar parcerias para superar um possível ano difícil.

Foram ouvidas 24 pessoas de 24 lojas dos seguintes segmentos:

Supermercados, Farmácias, Cosméticos, Móveis, Eletrodomésticos, Materiais de Construção, Informática, Veículos, Calçados e Roupas/Vestuário.

Questões:

1. Comparando o período de vendas, entre dezembro de 2013 e dezembro de 2014, qual foi a evolução do seu faturamento em percentual:

Faturaram mais: 14

Faturaram menos: 09

Média do ano anterior: 01

2. Em sua opinião a que se deve este resultado?

Trabalho realizado: 03

Investimento e modernização: 02

Governantes, Crise, Desemprego: 19

3. Comparando o período, entre dezembro de 2013 e dezembro de 2014, qual foi a evolução do índice de inadimplência para sua empresa?

Aumento: 04

Diminuição: 04

Sob controle: 16

4. Em sua opinião a que se deve este resultado?

Parcerias com Bancos/Financeiras: 03

Cadastro mais rigoroso; uso de cartões, desemprego,

orçamento comprometido: 21

5. Considerando os itens: Faturamento e Inadimplência, quais são suas expectativas:

a) Para a macroeconomia do país:

As 24 empresas opinaram sobre um ano de dificuldades

b) Para sua empresa:

otimismo moderado: 21

pessimismo e descrença: 03

Cuidados com a Senha e Informações do SCPC

- Guarde seu código e senha em local seguro;
- Habitue-se a trocar sua senha periodicamente;
- Troque de senha sempre que ocorrer mudança de funcionários;
- Selecione os funcionários que realizarão consultas e somente estes devem ter acesso ao código e senha da sua empresa.

Não realize suas consultas em locais em que terceiros escutem (quando consultas por telefone) ou visualizem a digitação (quando via internet). Tenha um espaço próprio para consultas que não permita acesso ou a proximidade de terceiros.

A responsabilidade pela utilização e sigilo do código e senha de consultas ao SCPC é da empresa associada e as consultas realizadas com esses dados não podem ser canceladas, gerando a obrigação do pagamento das consultas no boleto mensal à ACIL.

Mais informações (19) 3573-7102

FIQUE INFORMADO! Acesse periodicamente o nosso site:
www.acileme.com.br

Horário do Comércio - 2015 / Confira o horário completo em nosso site!



FEVEREIRO/2015:

14/02/2015 (Sábado) – Das 09h às 18h

• Demais sábados – Das 09h às 14h

16/02/2015 (Segunda Feira de Carnaval) – Fechado

17/02/2015 (Terça Feira de Carnaval) – Fechado

18/02/2015 (Quarta Feira de Carnaval) – Das 12h às 18h

MARÇO/2015:

07/03/2015 (Sábado) – Das 09h às 18h

• Demais sábados – Das 09h00 às 14h00

• O comércio não funcionará também nos feriados nacionais. Sempre consulte a convenção coletiva em nosso site: www.acileme.com.br ou solicite uma via pelo e-mail gerencia@acileme.com.br

PROTEJA SUA FAMÍLIA E SEU PATRIMÔNIO COM NOSSO **SEGURO RESIDENCIAL**



Informações: (19) 3571-9899
www.sicoobcrediacil.com.br

Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP

Ouvidoria - 0800 722 6555

Deficientes auditivos ou de fala - 0800 940 0458


SICOOB CREDIACIL
Cooperativa de Crédito