

## Campanha "O Comércio Aqui é Mil"

Confira matéria  
do coquetel de  
lançamento e mais  
informações sobre a  
nova campanha



# O amor está no ar:

Dicas para  
que os  
clientes  
amem sua  
empresa



**Empreender:  
Oportunidade  
de Negócios  
ou Paixão?**

Conheça  
mais sobre a  
AVIVIL

Programa Acil Especial -  
Bombeiros Primeiros Socorros:  
conhecimentos que valem uma vida

Acil Responde  
Especial: Contribuição  
Confederativa

## 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 Diretoria
- 04 - Coquetel de lançamento da Campanha: "O Comércio Aqui é Mil"
- 05 - Conheça e participe da nova campanha de incentivo ao comércio: "O Comércio Aqui é Mil"
- 06 - Acil e grupos do Programa Empreender participaram do Sacode a Praça 2015
- 07 - Ações dos Grupos do Empreender
- 08 - Programação de cursos e palestras – A importância de atualizar sua empresa e se destacar no mercado
- 10 - Dicas para que os clientes amem sua empresa
- 11 - Empreender: Oportunidade de Negócios ou Paixão?
- 12 - Programa Acil - Primeiros Socorros: conhecimentos que valem uma vida
- 15 - Nossos Sócios: Sansara, Takí Fácil e Nova Rastreadores
- 16 - Acil Responde Especial: Contribuição confederativa
- 17 - Conheça mais sobre a Avivil
- 18 - Clube de Vantagens
- 19 - Central de Avisos

### DEPARTAMENTOS:

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

PAE-SEBRAE: André (19) 3573-7124

EMPREENDER: Jéssica - (19) 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

CRC: 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](http://www.acileme.com.br)

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



Daniel Pereira Ribeiro  
Conselheiro da Acil

# Crise na economia ou hora de fortalecer sua marca?

### A Crise

Sabemos que a situação econômica do Brasil e no Mundo não anda às "mil maravilhas", e consequentemente os resultados refletem no comércio. Inflação crescendo, dólar em alta, restrições de crédito e outros fatores negativos que prejudicam nossa economia. Mesmo com todo esse quadro desfavorável, existem alternativas para que possamos sobreviver a esse momento delicado.

### A Importância da Marca

O mercado atual é marcado pela busca constante por competitividade. As empresas têm que ter uma marca forte que dê aos seus consumidores, segurança em relação à qualidade de seus produtos. Os responsáveis pela imagem institucional e pelos próprios rumos estratégicos das empresas devem se manter atentos, pois, a marca é o diferencial no mundo dos negócios, seja ela de nomes pessoais, toponímicos ou marketing. As marcas são eternas e criam laços de identidades sejam elas de produtos, comércio ou serviços, cada qual com as suas características, e em qualquer amplitude de mercado, sejam internacionais, nacionais, regionais ou locais. Segundo a AMA – American Marketing Association, "marca é um nome, termo, sinal, símbolo ou desenho, ou uma combinação dos mesmos, que pretende identificar os bens e serviços de um vendedor ou grupo de vendedores e diferenciá-los daqueles dos concorrentes." (apud Brito, 2008). Marca é a relação entre a empresa/produto e a comunidade, que cria valor para todas as partes em que esse valor é criado.

### O que fazer?

Quando campanhas são realizadas e direcionadas a várias empresas do comércio local, além do baixo custo da divulgação em massa de suas marcas ou produtos, o comércio se fortalece com a grande propagação da campanha e o melhor de tudo, com um bom preço para o comerciante investir. Alguns bons exemplos de campanhas de grande porte de sucesso são as que a ACIL promove. Além de contemplar os consumidores com promoções e prêmios, os comércios de maneira geral são beneficiados com a divulgação realizada e o aumento consequente de suas vendas.

Atualmente não existem mais negócios de sucesso sem publicidade. Não adianta ter um produto excelente e com ótimo preço se ninguém conhecer sua marca ou souber onde te encontrar. Portanto, essa é a hora de investir no seu marketing.

Pense que todo valor gasto com propaganda é um investimento, que pode ter seu retorno a curto, médio ou longo prazo. O importante é que o resultado virá, seja ele através de uma venda ou do fato de todos conhecerem sua marca e seus produtos. Procure pelos profissionais da ACIL que darão todo o respaldo e auxílio que sua empresa necessita para alavancar seu negócio, através de seus serviços e ferramentas como cursos e parcerias, além de outras soluções, que podem ser alcançadas através da união e confiança de seus associados.

Grande abraço.



**Mais uma edição da Feira Agrícola de Leme está chegando!**

Será no dia 25 de julho com atrações culturais, comidas típicas, exposição para o público, e programação de palestras para os produtores durante a semana.

Aguarde mais informações em nosso site e redes sociais - [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br) - facebook: Acil de Leme

# Coquetel de lançamento da Campanha: O Comércio Aqui é Mil

Na noite do dia 23 de abril de 2015, a Acil recebeu empresários no Salão do Buffet Água na Boca para a apresentação de lançamento da campanha "O Comércio Aqui é Mil".

A ocasião contou com a presença de associados dos ramos de comércio e indústria, grupos do Programa Empreender (APRUL – Associação dos Produtores Rurais e Emprebeauty – Empreendedores da Beleza), rádios locais associadas, Pedro Luis Bueno e representantes da Acip - Associação Comercial e Industrial de Pirassununga, Rolando Arana e Jeronimo Tadeu Silva.

A Acil foi representada por seu Presidente, José Cláudio Beltram, Diretores: Gustavo Moraes Cazelli e Ricardo Cello Faccioli, Conselheiros: Danilo Grabert Lanza e Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório, e Colaboradores: Luiz Roberto da Silva, Sebastião Marcelino Corteze, Karen Lima, Nathália C. M. da Silva, Denise Gasparetto Quierelli, Simone Gonçalves, Tayná Fernanda Máximo da Silva, Lucas Wesley Vitorino, Maria do Carmo Rodrigues, Tânia Marchi, Jéssica Bertola, Dr. Denis Felipe Cremasco e André Moscardi.

José Luis Cunha e Silva deu abertura ao evento, seguido por José Cláudio Beltram, Presidente da Acil, que deu boas vindas, explicou a importância da força do associativismo e agradeceu a confiança de todos associados. A apresentação da campanha "O Comércio Aqui é Mil" foi feita por Luiz Roberto da Silva, Agente de Negócios da Acil, que interagiu com os participantes e demonstrou a estrutura da nova campanha, que traz diversas novidades em relação as anteriores.

Este ano, um dos diferenciais é o cadastro eletrônico. Os números deverão ser cadastrados pelo cliente no site: [www.ocomercioaquemil.com.br](http://www.ocomercioaquemil.com.br), de forma a ficarem vinculados ao seu CPF, exigindo apenas um cadastro completo e tornando o processo mais prático. Outra inovação é a realização de campanhas no ano todo, fortalecendo ainda mais a divulgação.

Mais informações na página ao lado. Saiba mais sobre a nova campanha e participe!

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



# Dia dos Namorados - Pra mim, você é mil!

Conheça e participe da nova campanha de incentivo ao comércio: "O Comércio aqui é mil"

Para fortalecer o vínculo entre comerciantes e consumidores, a Acil criou a campanha "O Comércio aqui é mil", que além de abranger as datas comemorativas (mães, namorados, pais, crianças e natal), também propõe ações promocionais para outros meses do ano, reforçando aos clientes o quanto é bom e vantajoso comprar no estabelecimento participante. (Veja as artes ao lado)

**Cupons eletrônicos - cadastro mais prático e rápido, pela internet**

Outra novidade são os cupons eletrônicos. Os clientes receberão uma surpresinha (cupom selado), que terá em sua parte interna um número para ser cadastrado no site da campanha e pode também conter prêmios instantâneos.

Os números deverão ser cadastrados pelo cliente no site [www.ocomercioaquemil.com.br](http://www.ocomercioaquemil.com.br), de forma a ficarem vinculados ao seu CPF. Os prêmios instantâneos só poderão ser trocados no mesmo estabelecimento no qual o cliente foi premiado, fazendo com que uma parte do investimento retorne ao lojista. O sorteio será presencial e os cupons a serem sorteados serão impressos com base nos cadastros feitos, sendo cumulativos de um sorteio para o outro.

As surpresinhas serão distribuídas ao longo da campanha e terão validade para os dois sorteios. Serão distribuídos R\$ 50.000,00 em Prêmios Instantâneos e realizados 02 sorteios. O prêmio principal será um Renault Sandero 0 Km.



Apoio



# Acil e grupos do Programa Empreender participaram do Sacode a Praça 2015

No feriado de 1º de maio foi realizado pela Prefeitura, em comemoração ao dia do trabalhador, o já tradicional "Sacode a Praça". O evento contou com o apoio de todas as secretarias municipais, da EPTV, Acil, Anhanguera Educacional, Colégio Lumen e Colégio Técnico UnarTec.

O grande público presente conferiu serviços de saúde e utilidade pública, além de apresentações culturais, brincadeiras e completa praça de alimentação.

A Acil participou com os grupos do Programa Empreender: Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme, APRUL - Associação dos Produtores Rurais de Leme e AAPILEME - Associação dos Apicultores de Leme e Região.

O grupo Emprebeauty ofereceu cortes de cabelos gratuitos aos visitantes, enquanto os grupos APRUL e AAPILEME participaram com exposição, venda de produtos e barracas de alimentação com milho verde, curau, cuscuz, pastel e suco de laranja.

Entre os destaques trazidos pelos Apicultores estavam os favos de mel e pão de mel (produzido com puro mel). Os Produtores Rurais ofereceram grande variedade de produtos para a venda, inclusive frutas exóticas. As crianças que visitaram a barraca da Acil foram presenteadas com algodão-doce.

Um dos diferenciais da festa foi a presença dos alunos do Programa Mais Educação, que contou com diversas apresentações artísticas, além de shows de entidades e igrejas lemensenses. Às 16h, os participantes puderam apreciar a roda de samba com Jorge Soares e banda, outra grande atração para celebrar o Dia do Trabalhador.

A Acil contou com a presença de seu Presidente, Diretores, Conselheiros e Colaboradores que prestigiaram a festa e trabalharam nas barracas dos grupos do Programa Empreender.

**Aproveitamos o espaço para parabenizar os trabalhadores, pelo seu dia, e a todos responsáveis pela realização da festa.**

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



Mais fotos e informações no site da Acil - [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

## Ações dos Grupos do Empreender

### APRUL visita AGRISHOW - Uma das maiores e mais completas feiras agrícolas do mundo

No dia 29 de abril, com o apoio da Acil, a APRUL - Associação dos Produtores Rurais de Leme participou de missão empresarial à Agrishow 2015, que está entre as 3 maiores feiras de tecnologia agrícola do mundo.

Os Produtores Rurais também prestigiaram a NaanDanJain, empresa situada em Leme, que participou como expositora.



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

### Emprebeauty realizou Workshop com as Técnicas: Mechas 3D, Californiana e Ombre Hair

Elisângela Boriti, formada em Londres na conceituada academia Toni & Guy e que trabalhou por quase 10 anos no famoso Studio W Cabeleireiros do Wanderley Nunes, apresentou no dia 11 de maio o Workshop com as Técnicas: Mechas 3D, Californiana e Ombre Hair. O evento foi organizado pelo grupo do Programa Empreender, Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme e contou com a presença de profissionais sócios e não sócios, que puderam conferir as tendências e novos produtos da marca TREE LISS.



### Produtores Rurais de Leme, APRUL, realizam visita técnica à Fazenda Riata

A convite da empresa Ginegar Polisack, a APRUL participou no dia 14 de maio, de visita técnica à Fazenda Riata, 100% orgânica e certificada, para acompanhar e conhecer soluções para cultivo em ambiente protegido.



# Programação de cursos e palestras

A importância de atualizar sua empresa e se destacar no mercado

A arte de lidar com pessoas e conceitos de programação neurolinguística foram temas abordados nos cursos de maio.

Mês de junho começou com palestra sobre Cenários e Tendências Econômicas

27 e 28/04 e 05 e 06/05 – Curso – A Fina Arte de Lidar com Pessoas

O curso com duração de 2 dias, teve 2 turmas preenchidas (respectivamente, 27 e 28/04 e 05 e 06/05).

O Prof. Ivan Maia apresentou métodos e conceitos importantes para serem aplicados no trato com pessoas. Saber como lidar com as pessoas é um dos segredos de empresários bem-sucedidos e todos temos acesso as mesmas ferramentas, basta conhecê-las e aprender como utilizá-las.



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

20,21,25 e 26/05

Curso – Programação Neurolinguística

O que diferencia um resultado excepcional de um resultado mediano?

Patrícia Rocha da Mavitel Treinamentos revelou a resposta aos participantes do curso, que demonstrou que o sucesso é programável, basta descobrirmos e utilizarmos estratégias para controlar nossas emoções através de motivação, aprendizagem e flexibilidade.



Até o fechamento desta edição a Palestra "Cenários e Tendências Econômicas" não havia sido realizada, mas devido a importância do tema, convidamos você leitor a visitar nosso site e conferir a matéria completa com a cobertura do evento.

Visite sempre nosso site e saiba todas as novidades de nossos eventos e programação.

Confira todas as informações em nosso site:  
[www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)



Acompanhe a evolução da Reforma dos Salões e da Recepção em nosso site  
[www.acileme.com.br/reforma2015](http://www.acileme.com.br/reforma2015)



## Agenda de Eventos

JUNHO:

Curso - Técnicas de Conciliação e Negociação com os Clientes

Conheça as principais técnicas e instrumentos de conciliação, negociação e comunicação com clientes. Compreenda os direitos do fornecedor e consumidor e saiba como, através de ferramentas assertivas, negociar pendências com o devedor de maneira eficaz.

- Meios de administrar e resolver conflitos
- Métodos da negociação baseada em princípios
- Estabelecimento do rapport entre os envolvidos
- Lei de defesa do consumidor e do fornecedor

Data e horário: 08,10,15,17 e 22/06 das 19h às 21h

Carga horária: 10h

Facilitadoras:

Ana Maria da Silva Oliveira - *Funcionária Pública Estadual - Chefe de Seção Judiciário - Bacharel em Direito com Pós-Graduação em Educação à Distância. Instrutora e supervisora em mediação, credenciada pelo Conselho Nacional de Justiça (treinamento em liderança, inteligência interpessoal e comunicação eficaz). Mediadora e Conciliadora do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo.*

Josiane Cristina Francisco Pietro - *Funcionária Pública Municipal - Bacharel em Direito com Pós-Graduação em Recursos Humanos. Mediadora e Conciliadora credenciada pelo Conselho Nacional de Justiça.*

Local: Acil

CURSO GRATUITO - VAGAS LIMITADAS

Informações e reservas: Karen - (19) 3573-7105 ou [eventos@acileme.com.br](mailto:eventos@acileme.com.br)



Os Grandes Desafios e os Potenciais para um Futuro Melhor - Com Prof. Marins

Prof. Luiz Almeida Marins Filho, um dos palestrantes mais conhecidos do Brasil, fará uma palestra preparada especialmente para os empresários de Leme e Região. O tema escolhido é "Os Grandes Desafios e os Potenciais para um Futuro Melhor", perca o medo de vencer em tempos competitivos, conheça os grandes desafios empresariais do século XXI e domine o seu potencial e o de sua empresa para um futuro melhor.

Data e horário: 23/06 às 19h30

Palestrante: Prof. Luiz Almeida Marins Filho: *Doutor (Ph.D.) em Antropologia na Austrália e pós-doutorado em Macroeconomia em Londres, o Professor Marins vem se dedicando ao estudo das empresas e desenvolvendo a Antropologia Empresarial. Palestrante apresentador do programa Motivação & Sucesso da Rede Vida de Televisão, exibido todos os domingos às 19h, e do quadro "Conexão Direta com Prof. Marins" no programa semanal de TV "Show Business" com João Dória Jr. na BAND. Publicou mais de 20 livros com diversos temas corporativos.*

Local: Anfiteatro Anhanguera Educacional - Rua Waldemar Silenci, 340, Cidade Jardim - Leme/SP  
Investimento: Sócios da Acil - R\$ 20,00 / Não Sócio R\$ 40,00 / Estudante (meia entrada) - R\$ 20,00.

Toda a renda do evento será revertida para as Entidades de Leme: Abrigo São Vicente de Paulo, Apae e Lar São Francisco

Informações e reservas: Karen - (19) 3573-7105 ou [eventos@acileme.com.br](mailto:eventos@acileme.com.br)

JULHO

Curso Sebrae - Marketing na Medida

Este curso foi desenvolvido com o propósito de desmitificar o entendimento do marketing, apresentar ferramentas para sua utilização nas organizações e facilitar a elaboração de um plano de marketing.

Conteúdo:

Compreender os principais conceitos de marketing; Implantar as ferramentas de marketing na gestão do negócio; Perceber a importância de colocar o cliente como centro das estratégias e ações organizacionais; Refletir sobre a atuação da empresa na dinâmica do mercado; Elaborar um plano inicial de marketing.

Data: De 13 a 16/07 a partir das 18h30

Palestrante: Patrícia Lopes de Oliveira

Material físico: Apostila do participante

Duração: 16 horas (4h por dia) - Horário a definir

Valor: R\$ 240,00

Forma de pagamento: O pagamento pode ser feito à vista ou a prazo (2X).

Inscrições e informações: André (19) 3573-7124

CURSO DE COMUNICAÇÃO COMERCIAL TELEATENDIMENTO E MARKETING PESSOAL

O curso tem como objetivo fortalecer os participantes para momentos desafiadores e inesperados. Desenvolver o fortalecimento do trabalho em equipe, excelência no atendimento, comunicação comercial, marketing pessoal, postura ética e assertividade nas relações interpessoais, com temas motivacionais, envolventes e dinâmicas em grupo.

Funcionário bem preparado é sinal de produtividade, por isso o treinamento profissional é essencial e deve ser adotado por todo tipo de empresa.

Temas abordados:

- Teleatendimento - padrões comerciais e profissionais no atendimento telefônico
- Atendimento direto, comportamentos assertivos na excelência no atendimento ao cliente e vendas
- Marketing pessoal - sua imagem, sua assinatura
- Vícios de linguagem, comunicação comercial
- Postura ética nas relações interpessoais
- Padrões claros e objetivos na comunicação, a diferença entre falar x comunicar
- A importância da atenção no entendimento do saber escutar

Data: 27 à 30/07

Palestrante: Patrícia Rocha

Carga horária: 12h

Horário: das 19h às 22h

Local: Acil

Investimento: 3x de R\$ 55,00 para sócios e 3x de R\$ 95,00 para não sócios

Informações e reservas: (019) 3573-7105 falar com a Karen na Acil ou 3542- 4158 / 9828-8121 com Roberto na Mavitel

Ética - respeito - comprometimento serão as ações incentivadas neste encontro.

# Dicas para que os clientes amem sua empresa



*Tratar bem o cliente é fundamental para quem deseja desenvolver uma imagem positiva*

Empresas hospitaleiras são aquelas que cuidam dos seus clientes, buscando sempre realizar ações gentis e atenciosas. Quem quer ganhar destaque e prestígio no mercado precisa mostrar preocupação especial com as pessoas.

Em um mundo onde as empresas estão cada vez mais iguais, ser hospitaleiro é uma forma de melhorar positivamente a imagem da marca. Beatriz Cullen, diretora do Instituto Brasileiro de Hospitalidade Empresarial, listou algumas dicas para quem deseja dar um melhor tratamento aos seus clientes.

Mostre ao cliente que ele é especial.

As pessoas gostam de ser lembradas e acabam criando um carinho especial por quem tem esse cuidado. Mandar cartas desejando um feliz aniversário ou bons votos em datas especiais ajuda a criar um laço entre a marca e os clientes. Uma estratégia ainda melhor é ligar diretamente para a pessoa e assim estabelecer um diálogo mais "humano".

Segundo Cullen, apesar de serem ações trabalhosas, os custos são baixos e as ações podem ser facilmente implementadas em qualquer empresa. "Coloque-se sempre no lugar da outra pessoa.

Pense como você gostaria de ser tratado e use esse pensamento nas suas estratégias".

Entretanto, é preciso ter um cuidado redobrado para não parecer que você está tentando um contato falso e forçado. Mostre que a hospitalidade não é uma obrigação, mas sim parte da filosofia da sua empresa.

## Responda rápido

Seja em redes sociais, e-mails ou telefone, seus clientes irão tentar se comunicar com sua empresa. As mensagens recebidas podem não ser somente críticas, mas também elogios. Em ambos os casos, as pessoas esperam uma resposta o mais breve possível.

Se você demora para responder, ou simplesmente deixa a mensagem esquecida, pode parecer que sua empresa tem total descaso com as pessoas. Esse é um tipo de atitude que cria uma imagem negativa, e pode provocar uma perda de clientes em longo prazo.

## Seja atencioso com os seus funcionários

É fundamental que o cliente se sinta bem quando está dentro da sua empresa. E isso pressupõe um atendimento bom e gentil. Mas você não pode exigir boas atitudes de seus funcionários se eles não são tratados de forma hospitaleira no ambiente de trabalho.

"Empresas menores que investem forte nos seus funcionários tem incríveis aumentos de hospitalidade", afirma Cullen. Ambientes menores são mais propícios a darem um tratamento mais personalizado ao cliente, e essa pode ser uma estratégia interessante para quem ainda é um pequeno ou médio empreendedor.

Fonte: Site Pequenas Empresas & Grandes Negócios

# Empreender: Oportunidade de Negócios ou Paixão?



Muitas pessoas com potencial empreendedor e que fizeram economias durante boa parte da vida nos procuram no Sebrae com a seguinte pergunta: "Tenho pensado em iniciar um negócio. Onde devo investir?"

É uma dúvida, aliás, muito pertinente. As possibilidades são inúmeras: lanchonete, sorveteria, papelaria, açougue, floricultura, bar, e por aí vai. Seja qual for o interesse, em todos os casos orientamos o candidato a empreendedor sobre tudo o que deve ser levado em conta na hora da escolha: aspectos envolvendo análises de viabilidade, estudos de mercado, avaliação da concorrência, percepção de tendências.

No entanto, existe mais um fator que à primeira vista pode parecer romântico, mas que é fundamental e deve ser considerado. Trata-se da paixão. Junto com o sonho de ser empresário, ela exerce um papel muito importante. Está longe de ser um critério científico ou racional, porém sua importância reside em alguns fatores.

A possibilidade de ser seu próprio patrão leva grande parte das pessoas com potencial empreendedor a investir em um negócio próprio. Mas após um tempo descobrem que deixaram de trabalhar 40 horas para os outros e agora trabalham 80 horas para elas mesmas. E isso tudo sem férias, décimo terceiro e sem poder reclamar com

o chefe. Se, ainda por cima, o novo empreendedor não gostar do que faz e estiver ali apenas porque a atividade está aquecida, complica mais ainda.

Vale lembrar que o mercado é cíclico e atividades extremamente atrativas num dado momento podem deixar de sê-lo, como aconteceu com lan houses e locadoras de vídeo. O ambiente de negócios no Brasil é complexo e exige dedicação integral do empresário.

A maneira como o empreendedor se relaciona e se identifica com aquilo que escolheu está diretamente ligada ao sucesso do empreendimento.

Quanto mais entusiasmo pelo negócio, maiores as chances de crescimento da empresa. Transformar sua paixão numa fonte de renda é mais inteligente, pois você vai trabalhar mais feliz, com brilho nos olhos, transmitindo isso em seu ambiente para clientes, funcionários e fornecedores. Ao se relacionar com trabalho de forma honesta você valoriza os triunfos e se prepara para novos desafios.

O importante na vida é ter e gerar satisfação.

Bruno Caetano, diretor superintendente do Sebrae-SP.

E-mail: [bcaetano@sebraesp.com.br](mailto:bcaetano@sebraesp.com.br)

Twitter - @bcaetano

[www.facebook.com/bcaetano1](http://www.facebook.com/bcaetano1)



# Programa Acil - Primeiros Socorros: conhecimentos que valem uma vida

A Acil preocupada em sempre trazer informações valiosas aos seus Associados e Comunidade realizou uma edição especial do Programa Acil com o Corpo de Bombeiros de Leme.

O programa, apresentado por José Luís Cunha e Silva (Lu), contou com a participação do Comandante 1º TEN. Fábio Henrique Giovani, 3º SGT. Washington Norberto da Silva e SdPM Juliano Mazzo Rodrigues, que falaram sobre a atuação e estrutura do Corpo de Bombeiros e explicaram através de demonstrações a importância dos Primeiros Socorros.

## Saiba mais:

O fundamental é saber que, em situações de emergência, deve se manter a calma e ter em mente que a prestação de primeiros socorros não exclui a importância de um médico. Além disso, certifique-se de que há condições seguras para a prestação do socorro sem riscos para você. **Não se esqueça de que um atendimento de emergência mal feito pode comprometer ainda mais a saúde da vítima.**

**Observação Importante:** Deixar de prestar socorro significa não dar nenhuma assistência à vítima. A pessoa que chama por socorro especializado, por exemplo, já está prestando e providenciando socorro.

A omissão de socorro e a falta de atendimento de primeiros socorros eficiente são os principais motivos de mortes e danos irreversíveis nas vítimas de acidentes de trânsito.

Os momentos após um acidente, principalmente as duas primeiras horas são os mais importantes para se garantir a recuperação ou a sobrevivência das pessoas feridas.

Mas para que possamos prestar um socorro de emergência correto e eficiente, precisamos dominar as técnicas de primeiros socorros.

Saiba como agir, assista ao Programa Acil especial com os Bombeiros em nosso canal do Youtube e ajude a salvar vidas!

**E não se esqueça, em caso de acidente disque 103**

Texto com informações do site: <http://www.bombeirosemerncia.com.br/primeirosocorros.html>



Fotos / Karen Lima do Nascimento / ACIL



## Sansara

A ideia surgiu e começou a ser projetada há 15 anos. Na época Rosana Carrera Gomes, que trabalhava com a contabilidade de uma fazenda, percebeu que além de habilidade em trabalhar com números, também tinha muita afinidade e interesse nas tendências e mercado da moda, desta forma, aliando seus dois talentos e com o apoio de seu marido Leonardo Gomes Filho, peça chave para sua decisão, ela resolveu investir em seu próprio negócio.

"A Sansara começou em uma pequena sala alugada, e com muito comprometimento e dedicação conseguimos conquistar nossos primeiros clientes. Fomos ganhando espaço no mercado e após um ano constatamos que era necessário ampliar nossa estrutura, então mudamos para um prédio construído pelo meu pai, que nos ajudou muito, acreditando no potencial do empreendimento. Atualmente sou proprietária de duas lojas em Leme e uma em Pirassununga", diz Rosana.

A boutique oferece opções para todos os gostos: casuais, fashions e roupas de festa (com sala exclusiva). Com peças femininas e masculinas de todos os tamanhos, para bebês, infantojuvenil (Sansarinha), público teen, adulto (Sansara), com tamanhos especiais até a numeração 52.

"Nosso objetivo é ter uma loja completa e prática, na qual é possível ter acesso às diversas opções no mesmo lugar. Atualmente o consumidor é muito mais exigente e cauteloso, pes-



Arquivo Sansara

quisa mais, é muito bem informado e quer garantia de melhor preço e qualidade, por isso, apostamos em nosso compromisso em atender as necessidades de nossos clientes, buscando sempre oferecer as melhores opções."

Segundo a empresária é necessário investir e apostar nos diferenciais da empresa, sempre inovar para se fortalecer e destacar no mercado.

"Está muito difícil estabelecer o seu próprio negócio, principalmente neste seguimento que tem uma grande concorrência. Temos também um período mais difícil pela frente, devido às incertezas em nossa economia. São desafios que temos que enfrentar através de estratégia e planejamento, investir em bons valores, fazer a dife-

rença. Acredito que as empresas que têm uma base consolidada vão se sobressair e espero que o consumidor valorize mais o comércio local, afinal temos lojas com grande potencial e conceito, e colaboramos com a geração de emprego e renda, em tempos como esse nós temos que prezar pela nossa cidade", finaliza.

A Sansara associou-se à Acil pela segurança oferecida nas informações para liberação de crédito, além do incentivo com campanhas no comércio local e por todo o suporte oferecido tanto ao empresário como ao funcionário.

## Contatos:

Av 29 de Agosto 465 - Centro - Leme / SP  
(19) 3554-8449  
facebook: Sansara Leme



## Takí Fácil

A história da Takí Fácil começou em 2005, quando Paulo Fernando Guilherme Cristóvão trabalhava no Banco Bradesco de Ribeirão Preto, atendendo as cidades da região. Com o passar do tempo ele foi transferido e conhecendo um pouco dos arredores regionais simpatizou com nossa cidade e optou por morar em Leme.

“Fomos acolhidos com muita simpatia, foi aqui que nos realizamos profissionalmente, temos muito que agradecer a todos que colaboraram com esse sonho”, diz Paulo.

A ideia da empresa surgiu através de algumas possibilidades e do novo formato de negócio, crédito consignado. Com base em seu conhecimento, por já trabalhar em banco, contou com a cooperação de sua esposa Cláudia Lúcia Clarindo Cristóvão, que também tinha experiência na área e juntos fundaram a Takí Fácil.

“Nós morávamos aqui no prédio da Takí, começamos com uma sala em nossa própria casa. Vencemos uma etapa por vez. Primeiro trabalhei por um tempo sozinha, sempre me dedicando muito aos nossos clientes, com isso, a empresa começou a se estabelecer e tivemos oportunidade de ampliar a estrutura. Foi nesta época que Paulo recebeu outro pedido de transferência, mas vendo o potencial crescente de nosso negócio, optou por se desligar do banco e permanecer em Leme. Acreditamos que ele fez a escolha correta”, diz Cláudia.

Atualmente a Takí Fácil, que neste ano completa 10 anos, possui 10 lojas distribuídas nas cidades de Leme, Pirassununga, Araras, Porto Ferreira, Aguaí, Descalvado, Santa Rita, duas unidades em São Carlos e a mais nova em Ibaté. Do grupo também surgiu o Restaurante Cristóvão.

“A Takí Fácil ganhou reconhecimento e cresceu cada vez mais, mas nem tudo foi fácil, a crise de 2008 foi um divisor de águas para nós e para muitos. Apesar disso nossa empresa se fortaleceu cada vez mais e conseguiu fazer deste desafio uma oportunidade, nós tiramos uma grande experiência deste acontecimento”, complementa Paulo.



Nathália C. M. Silva / ACIL

Os 30 funcionários que atuam nas lojas Takí são profissionais experientes, com o perfil correto e moldado para atender bem os clientes, todos são certificados pela Febraban. “Paciência, carinho, honestidade, respeito e atenção, é desta forma que estabelecemos confiança, aqui você é tratado de maneira especial, não deixamos lacunas, explicamos todos os procedimentos para que tudo fique bem claro e o cliente se sinta seguro”, acrescenta Cláudia.

A empresa trabalha com crédito consignado (aposentado, pensionista do INSS, do Estado de São Paulo e Federal), empréstimo pessoal sem consulta ao crédito (SCPC ou Serasa) e refinanciamento de veículo. Trabalha com todos os bancos, mas tem uma parceria mais forte com o Banco Bradesco, com o qual também oferece cartão de crédito e seguro de vida.

“Nós trabalhamos com o bem-estar das pessoas, essa visão de que só endividados buscam o crédito consignado deve ser reavaliada. Através dessa opção é possível comprar um carro, reformar sua casa, realizar compras à vista, viajar, fazer bons negócios. Na verdade essa linha de crédito foi criada para isso, para facilitar a vida dos aposentados, realizar sonhos”, diz Cláudia.



Mesmo com expectativas para um ano de mudanças e adaptação em todos os setores, a Takí Fácil continua se fortalecendo no mercado.

“Apesar de estarmos em mais um momento de desafios econômicos, o crédito consignado continua em ascensão por ser uma linha de crédito com os menores juros do mercado e não ser baseada na Taxa Selic. Unindo este fato aos nossos diferenciais de atendimento ao cliente, é que podemos e faremos a diferença”, finaliza Paulo.

A Takí Fácil associou-se à Acil em virtude dos benefícios e preocupação com o fortalecimento empresarial de nossa cidade.

**Contatos:**  
Av 29 de Agosto, 679 - Centro  
Leme / SP - (19) 3571-1321

## Nova Rastreadores

Como boa parte das empresas nacionais, a Nova Rastreadores foi um sonho que se tornou realidade. Criada a partir da inovação de seus idealizadores, Edson Rafael Santoro Cavachiolli, MBA Gestão Empresarial (14 anos experiência em Gestão Frotas) e Guilherme Henrique Granzeol – Técnico Mecatrônica, especialista em Sistemas Corporativos, a empresa tem como principais objetivos o foco na Gestão/Controle e Segurança de ativos.

“Fornecemos o rastreamento de qualquer veículo, através da instalação de módulos/bloqueadores de última geração, nacionais e importados. Qualquer veículo pode ser rastreado, seja uma moto, carro, caminhão, trator, máquina agrícola, avião, etc. É importante destacar que a instalação é feita pela Nova Rastreadores com o maior sigilo possível, sempre primando pela segurança de seus clientes”, comenta Guilherme – Diretor Técnico.

O Roubo de veículos infelizmente está cada vez maior, tanto na Zona Rural como na Cidade. Para combater este cenário, a Nova Rastreadores busca sempre fornecer sistemas ágeis e fáceis de serem manuseados. Segundo os empresários o índice de recuperação de veículos furtados é de praticamente 100%.

“Podemos atuar tanto para cliente final (pessoas físicas), como para uso profissional (pessoas jurídicas). Nosso sistema pode fazer a gestão de frotas (controle de manutenção, combustível, rotas, entregas, etc.), de qualquer



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

tamanho, tendo um custo/benefício muito atraente/competitivo. Acreditamos que para o cliente final, que busca um seguro mais barato para seu veículo ou até mesmo não consegue segurá-lo pelo alto custo, a Nova Rastreadores pode lhe fornecer uma boa solução”, diz o Diretor Adm/Comercial, Edson Cavachiolli.

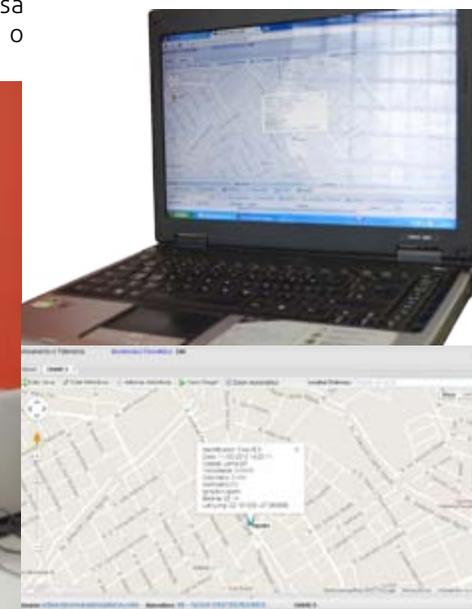
Com o ramo de Gestão/Segurança em franco crescimento, as expectativas da empresa são as melhores possíveis. “Estaremos sempre buscando melhorias técnicas e novos conceitos em Gestão/Segurança, para aqueles que já são nossos clientes e também para os que poderão vir a ser, nossa meta é beneficiá-los sempre com o

que há de mais atual. Agilidade, pontualidade, respeito e transparência são nossas bandeiras, em todos setores”, encerra Edson.

A Nova Rastreadores associou-se a Acil pelo apoio empresarial e comercial fornecido pela entidade.

**Contatos:**

Av Juvenal Penteadó, 32,  
de frente à praça da Bíblia  
Horário de atendimento:  
8h às 11h30 / 13h às 17h30  
Fones (19) 3053-3180 / 3571-0319  
www.novarastreadores.com



## Saiba mais: DIREITO CONSTITUCIONAL / DIREITO DO TRABALHO - CONTRIBUIÇÃO CONFEDERATIVA

SÚMULA VINCULANTE 40-STF: Comentada e explicada pelo professor e Juiz Federal Márcio André Lopes Cavalcante.

O que diz a Súmula Vinculante 40-STF, aprovada pelo Plenário do STF em 11/03/2015?

A contribuição confederativa de que trata o artigo 8º, IV, da Constituição Federal, só é exigível dos filiados ao sindicato respectivo.

- Conversão da súmula 666 do STF  
A conclusão exposta nesta SV 40 já era prevista em uma súmula "comum" do STF, a súmula 666 do STF (de 24/09/2003) e que tem a mesma redação.

Por iniciativa do Min. Ricardo Lewandowski, atual Presidente da Corte, o Plenário do STF tem convertido em súmulas vinculantes algumas súmulas "comuns" com o objetivo de agilizar os processos e pacificar os temas.

Essa súmula 666 foi uma das escolhidas e por isso sua redação foi transformada em súmula vinculante.

### - Contribuição sindical

Com o objetivo de garantir o seu custeio, a CF/88 assegurou às entida-

des sindicais duas contribuições diferentes. Veja:

#### Art. 8º (...)

**IV - a assembleia geral fixará a contribuição que, em se tratando de categoria profissional, será descontada em folha, para custeio do sistema confederativo da representação sindical respectiva, independentemente da contribuição prevista em lei;**

Contribuição CONFEDERATIVA	Contribuição SINDICAL
Prevista na 1ª parte do art. 8º, IV, da CF/88.	Prevista na 2ª parte do art. 8º, IV, da CF/88.
Também chamada de "contribuição de assembleia".	Também chamada de "imposto sindical", expressão incorreta porque não é imposto.
NÃO é tributo.	É um TRIBUTO. Trata-se de contribuição parafiscal (ou especial).
Fixada pela assembleia geral do sindicato (obrigação ex voluntate).	Instituída por meio de lei (obrigação ex lege).
É VOLUNTÁRIA. A contribuição confederativa é considerada como voluntária porque somente é paga pelas pessoas que resolveram (optaram) se filiar ao sindicato.	É COMPULSÓRIA. Deve ser paga por todos aqueles que fizerem parte de uma determinada categoria econômica ou profissional, ou de uma profissão liberal, em favor do sindicato representativo da mesma categoria ou profissão ou, inexistindo este, à Federação correspondente à mesma categoria econômica ou profissional.
A contribuição confederativa de que trata o art. 8º, IV, da Constituição, só é exigível dos filiados ao sindicato respectivo (SV 40).	Aqui não tem jeito: se você é metalúrgico, p. ex., terá que pagar a contribuição sindical, mesmo que não seja filiado ao sindicato. É um tributo.
NÃO precisa obedecer aos princípios tributários.	DEVERÁ respeitar os princípios tributários (legalidade, anterioridade etc.).

Fonte: <https://dizerodireitodotnet.files.wordpress.com/2015/03/sv-40.pdf>

Logo que a CF/88 foi editada, os sindicatos quiseram emplacar a tese de que as duas espécies de contribuição seriam obrigatórias, ou seja, a pessoa, mesmo sem ser filiada ao sindicato, deveria pagá-las.

O STF, contudo, rechaçou essa tese e, para pacificar o assunto, editou, em 2003, um enunciado:

**Súmula 666-STF: A contribuição confederativa de que trata o art. 8º, IV, da Constituição, só é exigível dos filiados ao sindicato respectivo.**

Por que a contribuição CONFEDERATIVA não é obrigatória para todos da categoria? Por que ela só é exigível dos filiados ao sindicato?

Porque não existe uma lei que obrigue seu pagamento. A contribuição confederativa não é instituída por lei, mas sim por decisão da assembleia geral. Ora, se a pessoa não é filiada ao sindicato, não há razão jurídica que autorize que ela seja obrigada a pagar uma contribuição criada pela assembleia geral desse sindicato do qual não faz parte.

O indivíduo somente pode ser obrigado a pagar algo se isso for determinado por meio de lei ou se ele próprio se

Desse modo, apesar de a redação do inciso ser um pouco truncada, é possível perceber que ele fala em duas espécies de contribuição:

- 1ª) Contribuição fixada pela assembleia geral (destacada na primeira parte);
- 2ª) Contribuição prevista em lei (destacada na segunda parte).

Confira as diferenças entre elas:

sujeitou a isso. Como a contribuição confederativa não é prevista em lei, somente será obrigatória se o trabalhador se sujeitou à filiação junto àquele sindicato.

**Importante mencionar a posição do TST no mesmo sentido:**

Precedente normativo 119-TST:

**Nº 119 CONTRIBUIÇÕES SINDICAIS - INOBSERVÂNCIA DE PRECEITOS CONSTITUCIONAIS – (mantido) - DEJT divulgado em 25.08.2014**

**"A Constituição da República, em seus arts. 5º, XX e 8º, V, assegura o direito de livre associação e sindicalização. É ofensiva a essa modalidade de liberdade cláusula constante de acordo, convenção coletiva ou sentença normativa estabelecendo contribuição em favor de entidade sindical a título de taxa para custeio do sistema confederativo, assistencial, revigoramento ou fortalecimento sindical e outras da mesma espécie, obrigando trabalhadores não sindicalizados. Sendo nulas as estipulações que inobservem tal restrição, tornam-se passíveis de devolução os valores irregularmente descontados."**

## AVIVIL

A ASSOCIAÇÃO VIVA A VIDA DE LEME – AVIVIL – Grupo de Apoio no combate ao Câncer de Mama, foi inaugurada em 28 de novembro de 1998, e é uma entidade sem fins lucrativos com o objetivo de desenvolver um trabalho de reabilitação estética, física e emocional, diretamente voltada para a mulher com câncer de mama.

O grupo é formado por mulheres que já passaram pelo tratamento do Câncer de Mama e por mulheres voluntárias que desejam doar um pouco de seu tempo.

"A nossa meta principal é oferecer às assistidas informações práticas, orientação, muito amor, carinho, compreensão e amizade, ajudando-as a superar este momento difícil em suas vidas", diz Zenaide Baldin Strada, Presidente da AVIVIL.

**Conheça mais sobre o trabalho da AVIVIL:**

**A importância da prevenção e orientação:**

A Associação faz ações de esclarecimento e instrução sobre a prevenção do câncer de mama, ressaltando a importância do autoexame e da necessidade das visitas anuais ao médico especializado. Promove eventos com palestras de prevenção e informação necessária sobre o câncer de mama.

**Qual é a assistência prestada pela AVIVIL?**

O encaminhamento e orientação para os exames e o tratamento necessário. Outro serviço é o fornecimento de cesta básica, verduras, roupas, e se necessário remédios durante o tratamento oncológico, período esse em que a mulher deixa seu trabalho. (importante: o remédio só é fornecido enquanto a paciente espera o fornecimento pela rede pública).

**A importância do bem-estar:**

Incentivamos os exercícios físicos com a Fisioterapeuta, atendimento com a Psicóloga em grupo ou individual, atendimento com a Assistente Social e buscamos incentivar o artesanato como terapia ocupacional.

**Formação, seriedade e compromisso:**



Fotos / Arquivo AVIVIL



arrecadar fundos para manutenção de nosso trabalho.

**Como contribuir:**

Ser um sócio contribuinte de acordo com suas possibilidades. As doações podem ser feitas em nossa sede através de um carnê ou depósito em nossa conta:

SANTANDER: Agência 0161  
Conta corrente 13-001696-8  
em nome da Associação Viva a Vida.

Aceitamos também doações de cesta básica, ou roupas usadas e acessórios para o nosso Bazar.

Local e horário de Atendimento:  
Rua Antonio Mourão, 736 – Centro  
Telefone: (19) 3554.8762  
das 13 horas às 17 horas.

**Se você gostaria de ser uma VOLUNTÁRIA – venha falar conosco.**





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](http://www.acileme.com.br)

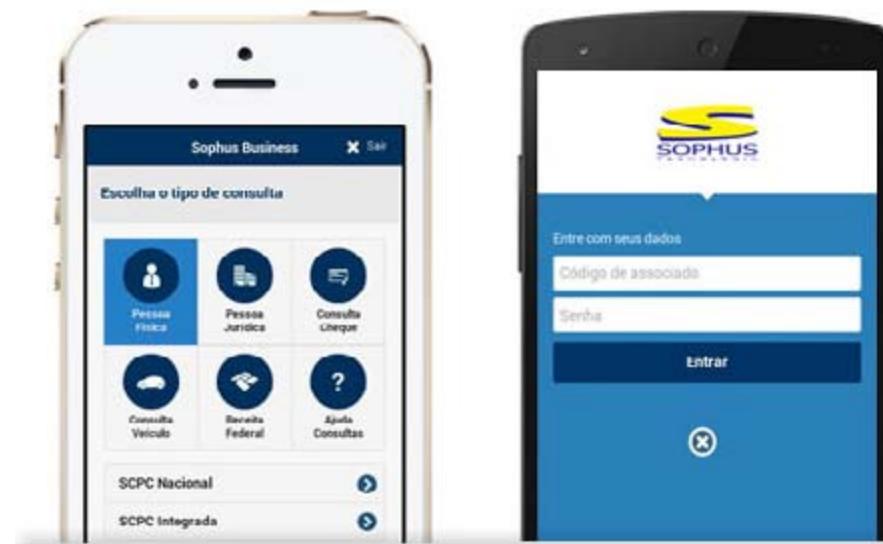
### NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Empyreo Caixas D'Água .....(19) 3571-5565	Animaluca Locação de Brinquedos .....(19) 3571-6650
Depósito Primavera .....(19) 3555-2471	Jordão Som e Acessórios .....(19) 3053-3150
Amadeu & Santos Soc. de Advogados ....(19) 3555-1884	Carlos Antonio Schranck – ME .....(19) 3554-3848
Rodrigo Volpe Marchete.....(19) 99699-9284	MGM Transportes .....(19) 3571-5523
Loja Carpri .....(19) 3571-0559	Mariza Teixeira de Camargo Lopes ME (19) 3555-3357
Picanha Grill .....(19) 3571-7850	Le Estética .....(19) 3053-1109
Le Pizzas .....(19) 3571-7713	Giassi & Giassi Transportadora ME .....(19) 3554-6497
SSM Montagens .....(19) 3571-2545	Amigasleme .....(19) 98867-3633
Sampa Lanches .....(19) 9554-4917	Newton Vidros .....(19) 3571-6097
Icaro Gaino Corretora de Seguros .....(19) 3571-5699	Sicredi – Cooperativa de Crédito .....(19) 3554-7802
Ashby Cervejaria .....(19) 3053-2077	Aparecido Piassi MEI .....(19) 98163-1345
Auto Peças e Freios Moscardi .....(19) 3571-4178	Imporium Country .....(19) 3572-7122
O.A.E.X2 Eletricidade .....(19) 3555-1033	Tiago José Justo MEI .....(19) 3571-7122
Esffera Lan House .....(19) 3831-7361	Drilix Marcenaria .....(19) 3554-5146
Magno & Perin Serviços Administrativos (19) 3053-3090	Gesso Lemense .....(19) 3571-8971
Tamires Roberta Pinto MEI .....(19) 99887-3494	Varejão das Fábricas .....(19) 3572-7292
Tania Molinaro Cabeleireira .....(19) 3571-7543	Bloks Indústria Cerâmica .....(19) 3567-9900
ACFORT .....(19) 3571-5100	SG Usinagem .....(19) 3571-0534

## Mais facilidade e praticidade!

Você pode fazer suas consultas SCPC via smartphone ou tablet. Informação na palma da mão.



Sempre em busca de oferecer as melhores tecnologias, a Sophus, parceira da Acil a mais de 10 anos, desenvolveu um aplicativo para que seus usuários tenham acesso às consultas de análise de crédito com mais praticidade, na palma da mão.

Com uma interface bem amigável, além de acesso via dispositivos móveis, o aplicativo abrange consultas físicas, jurídicas, cheque e veículos.

Contando também com serviços de ajuda ao usuário, como o Help Consultas e emissão de número de resposta.

O Acil Mobile, Sophus APP, estará disponível aos Associados da Acil, para plataformas Android, iOS e Windows Phone.

Mais informações (19) 3573-7102 com o Departamento de SCPC.

### 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 e participe de nossa Agenda de Eventos

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, linkedIn e youtube, 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](mailto:eventos@acileme.com.br) pedindo a inclusão.

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



# SICOOB CREDIACIL

**150%** DE AUMENTO NA  
DISTRIBUIÇÃO DAS  
SOBRAS EM 2014

**1,2 MILHÕES DE RESULTADO**  
DISTRIBUÍDO AOS ASSOCIADOS DE LEME



FAÇA COMO MAIS DE  
**3 MILHÕES** DE  
BRASILEIROS, SEJA  
ASSOCIADO VOCÊ  
TAMBÉM!



Informações: (19) 3571-9899  
[www.sicoobcrediacil.com.br](http://www.sicoobcrediacil.com.br)

 **SICOOB CREDIACIL**  
Cooperativa de Crédito