



Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

Ano IV | Nº 25 | julho - agosto /2016

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

Prestigie seu  
consumidor!  
Participe do  
Festival de  
Descontos



# A importância da inovação para o crescimento empresarial



Confira tudo o que aconteceu  
no 1º Integra Ação

Faça o  
Empretec

Melhore suas finanças  
através da Conciliação

# Expediente



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

Tiragem: 1.350 EXEMPLARES

Distribuição gratuita e dirigida aos Associados

Editoração: NATHÁLIA C. M. SILVA

Colaboração e Revisão: EQUIPE ACIL

Diagramação: NATHÁLIA C. M. SILVA

Projeto gráfico: MARCOS MARINHO

Composição, Impressão: GRÁFICA BRILHO

(19) 3571-7999

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

Alexandre Luis Mancini

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Cristiane Aparecida Freitas Bertini

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Fany Roberta Braghin Roverssi

Jorge Manoel Thenaisie Coelho Osório

Luis Sidinei Sandoval

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Márcia Maria Da Roz Musumeci

Mário Masamori Kohatsu

Michael Ricardo dos Anjos

Paulo César Beltram

Rafael Fernandes de Carli

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

# Índice

02 – Expediente

03 – Palavra da Diretoria

04- Palestras e Eventos que aconteceram em junho e julho

07 - Atividades do Programa Empreender

08 - 1º Integração demonstrou que juntos podemos obter melhores resultados

10 – Agenda de Eventos

12 – Especial - A importância da inovação para o crescimento empresarial

14 – Faça o Empretec - fortaleça suas habilidades como empreendedor

16 – Participe do Festival de Desconto

17 – Campanha Comprar Aqui é bom demais

18 – Marketing Digital

19 – Cejusc

20 – Clube de Vantagens

23 – Central de Avisos

## DEPARTAMENTOS:

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

PAE-SEBRAE: Jéssica - (19) 3573-7114

EMPREENDER: 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 / 3573-7122

Certificação Digital: Carlos - (19) 3573-7117

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Comunicação: Nathália e Daniele - (19) 3573-7107 / 3573-7111

Jurídico: Denis - (19) 3573-7100

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



Fany Roberta Braghin Roverssi  
Conselheira da Acil

# A inovação empresarial

Desde a segunda metade do século XX, vem sendo denunciada a carência de inovação na administração ocidental, pois vivemos em um cenário competitivo vigente, tendo-se em conta as características de um mundo em vertiginosa e sempre crescente mutação, ou seja, é tempo de inovação, mas o que podemos entender sobre inovação?

Podemos analisar a seguinte frase de Philip Kotler (considerado um dos pais do Marketing): "O ritmo acelerado na era da informação torna imperativo que cada empresa reserve um tempo significativo para examinar e perguntar que adaptações deverá empreender para sobreviver e prosperar". Podemos dizer que Inovação é traçar o objetivo do planejamento estratégico da organização, realizando constantes ajustes e adaptar-se às condições e necessidades específicas das empresas, e claro, sempre com visão para o futuro. Por isso é um erro comumente empresários e administradores realizarem a revisão do planejamento estratégico somente em situações recessivas.

Quando falamos em realizar planejamento estratégico, muitos logo afirmam "isso só tem resultado em grandes empresas", mas e nas pequenas e médias empresas, será que isso funciona?

O que realmente importa é a qualidade que cada setor empresarial seja o comercial, o industrial ou o prestador de serviços oferece e não a quantidade. Então, qualquer porte e área de atuação empresarial deve traçar seu plano estratégico, pois é parte obrigatória para o sucesso do empreendimento.

Com a turbulência econômica que o país enfrenta muitas empresas vêm destacando-se por se tornarem inovadoras, é o caso do Dadinho, tradicional doce de amendoim, que foi lançado em 1954 e completou 62 anos de existência. Uma pesquisa encomendada pela empresa mostrou que muitas pessoas lembram dele na infância, mas por serem adultas não consomem mais, portanto, para traçar seu planejamento estratégico que era modernizar-se e aumentar suas vendas a empresa lançou 4 produtos em março deste ano no qual atingiu 2 milhões de unidades vendidas logo no primeiro mês superando as expectativas do fabricante, o maior retorno deste acontecimento foi nas redes sociais com as pessoas pedindo seus produtos, gerando uma demanda contínua de fornecedores novos e antigos.

Ainda sobre inovação uma jornalista fazia brownies por encomenda e sentiu a necessidade de estar mais perto do público, por isso optou por investir numa bicicleta personalizada na qual investiu R\$ 5.000,00. Sua ideia inicial era vender na rua, mas ela observou que havia mais demandas em eventos como inauguração e festas de casamentos.

Nesta maré de inovação também tenho observado o crescimento da exportação. A soja foi o principal produto exportado pelo Brasil, em março de 2016 as vendas foram em torno de US\$ 2.925 bilhões em comparação ao mesmo período de 2015 no qual as vendas foram de US\$ 2.212 bilhões.

Como observa-se, temos exemplos de uma grande e pequena empresa que traçaram seu plano estratégico e o atingiram com excelência, enquanto outros ficam à espera da melhora ou desanimam por conta da situação na política nacional.

Temos duas categorias de inovação que devem fazer parte do planejamento estratégico: a inovação de manutenção e a inovação de ruptura.

A primeira é nada mais que aperfeiçoamento de um determinado produto, resultando na melhora das necessidades dos seus usuários e no consequente prolongamento do ciclo de vida do item beneficiado, já a segunda é a criação de um produto.

Na inovação de ruptura no planejamento estratégico das empresas, é importante lembrar o que sucedeu com os discos de vinil, as câmeras fotográficas tradicionais, as fraldas convencionais, respectivamente substituídos pelos CDs, pelas câmeras digitais e fraldas descartáveis.

Muitas empresas acabaram ficando no prejuízo e fechando suas portas, isso poderia ter sido evitado se o planejamento estratégico das empresas produtoras dos itens expulsos do mercado tivessem previsto a inovação que os ameaçava.

Como Contadora aconselho que os Empresários conversem constantemente com seu Contador, pois nós fazemos parte de todo planejamento Empresarial, por isso, é muito importante que as informações que serão lançadas na contabilidade da empresa cheguem em nossas mãos com clareza, ou melhor, detalhadas, desta forma nas Demonstrações Financeiras será apresentada a verdadeira situação Patrimonial da Empresa, temos exemplo de informações detalhadas no caso dos extratos bancários da empresa que para cada cheque emitido deve-se tirar uma cópia-xerox e enviar para a contabilidade, outro exemplo clássico de análise Contábil é uma Empresa com saldo em caixa mas apresenta déficit, ou seja, a despesa superando a receita, mas volto a ressaltar o Empresário tem o papel fundamental em todo esse processo. Com as Novas Normas de Contabilidade Brasileira em vigor cabe ao profissional contábil aperfeiçoar-se sempre para estar apto a realizar qualquer análise Contábil, inclusive neste ano comemoramos os 70 anos de regulamentação no Brasil da Profissão Contábil, na qual foi promulgada o Decreto Lei nº 9.295 que permitiu a Criação do Conselho Federal de Contabilidade (CFC).

Em busca de Inovação a ACIL convida você Empresário independente da sua atividade ou porte empresarial a fazer parte do grupo de Empreendedores que está sendo formado. O grupo será benéfico não só para a cidade de Leme mas a tornará referência por todo País como cidade Empreendedora.

Finalizo com a frase de um dos Empreendedores mais respeitados do mundo, o Americano Warren Buffett, que diz "esqueça o retrovisor, o retrovisor é sempre mais claro que o para-brisas", quer dizer lembre-se que andando para frente, desenvolvendo seus produtos e se aprimorando, que você chegará ao sucesso.

# Palestra ressaltou a importância dos relacionamentos em equipe para o sucesso das empresas

“Uma equipe que sonha alcança resultados”, com essa premissa foi realizado no dia 21 de junho o Seminário - Relacionamento e Comunicação em Equipe, ministrado por Alan Santos.

Alan abordou um dos assuntos mais solicitados quando falamos a respeito de relacionamentos, como lidar com a emoção das pessoas. Também foi destacada a importância do entrosamento da equipe para atingir resultados cada vez mais positivos, utilizando a comunicação de maneira assertiva e como ferramenta para evitar possíveis falhas.

Fotos - Mascos Nascimento



# Palestras apresentaram erros e acertos para ajudar a aumentar as vendas e entender os clientes

Fotos - Karen Lima do Nascimento / ACIL

A noite do dia 30 de junho foi focada em excelência em vendas e trouxe duas palestras com temas importantes para orientar os empresários, vendedores e empreendedores: Os 7 Pecados Capitais das Vendas e Neurovendas - A Decisão Por Trás dos Preços.

A primeira palestra, com Edvaldo Rodrigues Moreira, apresentou alguns dos principais erros que os vendedores cometem e focou em soluções e orientações para evitá-los.

Na sequência, Celso Derisso Filho, explicou a importância de entendermos como funciona a mente de nossos clientes e como isso nos auxilia na hora da precificação, deixando os produtos com preços mais atrativos e condizentes e, com isso, convidando o cliente a comprar mais.



# Palestra - Por dentro de custos, despesas e preço de venda apresentou ferramentas para gestão financeira

Com o objetivo de trazer ferramentas que melhorem a organização e gestão financeira das empresas, a Acil em parceria com o Sebrae-SP, através do Posto de Atendimento ao Empreendedor - PAE, realizou a palestra "Por dentro de custos, despesas e preços de venda", ministrada pelo Consultor do Sebrae-SP, Diego Pereira de Souza.

A palestra abordou a importância da formação de custo e precificação, possibilitando a tomada de decisão de maneira mais segura, a fim de melhorar a competitividade da empresa.



Foto - Karen Lima do Nascimento / ACIL

# Oficina de Gestão Financeira apresenta ferramentas para controle de finanças

O correto controle das finanças é um dos principais desafios que boa parte das microempresas brasileiras enfrentam, através dessa preocupação apresentada por muitos empreendedores a Acil em parceria com o Sebrae-SP trouxe para Leme a Oficina – Gestão Financeira, ministrada pelo Consultor do Sebrae-SP, Diego Pereira de Souza.

Através de exercícios dinâmicos e didáticos, os participantes aprenderam que controlar o dinheiro não é apenas economizar. Entender como funciona sua empresa e o mercado é primordial para investir corretamente, além disso, a oficina apresentou ferramentas para ajudar a tornar essas tarefas o mais simples possível para todos.



Fotos - Nathália C. Malta da Silva / ACIL



# Palestra discute e apresenta alterações e inovações do e-Social

No dia 08 de julho, a Acil em parceria com a Receita Federal do Brasil, realizou a palestra "e-Social: uma realidade - qualificação cadastral e reflexos do e-Social no FGTS. A palestra trouxe informações essenciais e pontuais para os empresários, profissionais de RH, gerentes e contadores.

O evento começou com um café, no qual os participantes puderam interagir e fortalecer a rede de contatos, na sequência o Auditor Fiscal da Receita Federal do Brasil - Paulo Roberto Magarotto apresentou a palestra "e-Social: UMA REALIDADE", destacando as alterações e inovações implantadas recentemente. Para complementar as informações, Márcia Pereira Boaventura Dibbern Piva, - Assistente Sênior GIFUG Campinas/SP orientou todos sobre relacionamento e qualificação cadastral e dos reflexos do e-Social no FGTS.

O evento contou com cerca de 100 participantes e a entrada foi 1 Kg de alimento não perecível, cuja arrecadação total foi doada para o Albergue Noturno.

"É importante estarmos sempre atualizados e, por isso, a Acil busca por meio de parcerias trazer aos seus Associados conteúdos essenciais para gestão em suas empresas, o e-Social é um deles. Já trouxemos em 2013 uma palestra explicando as funcionalidades da plataforma, além de trazer orientações a todos que participaram, dessa vez estamos trazendo informações atualizadas para que os participantes fiquem informados e possam utilizá-las da melhor maneira em suas empresas", finaliza José Cláudio Beltram - Presidente da Acil.

Fotos - Karen Lima do Nascimento / ACIL



Na foto - Márcia Pereira Boaventura Dibbern Piva, - Assistente Sênior GIFUG Campinas/SP, Jeziel Tadeu Fior - Delegado Adjunto da Receita Federal do Brasil, Paulo Roberto Magarotto - Auditor Fiscal da Receita Federal do Brasil e Ricardo Cello Faccioli - Diretor da Acil

## Aprul realizou Missão Empresarial a Hortitec

Foto - Tânia Marchi / ACIL



Integrantes da APRUL visitaram a maior e mais importante mostra da horticultura brasileira, a qual superou as expectativas mais otimistas, com novidades e soluções para o produtor rural.

## Sessão de Negócios

Foto - Nathália C. Malta da Silva / ACIL



Arranjo produtivo entre os núcleos do empreendedor APRUL e Rede Serv Mais geram negócios e movimentam a economia de nossa cidade.

## Mulheres da APRUL participam de curso de Processamento de Leite

Foto - Karen Lima do Nascimento / ACIL



Curso foi realizado pelo SENAR em parceria com o Sindicato Rural.

## Emprebeauty participou da Festa Junina do Emyreio

Foto - Jéssica Bertolla / ACIL



O grupo do Empreender - Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme, participou de mais uma edição da Festa Junina do Clube de Campo Emyreio, com o objetivo de arrecadar fundos para custear seus treinamentos e ainda realizar o Dia da Vovó, do qual a renda bruta é revertida ao Abrigo São Vicente de Paulo.

## Curso da Queen Cosméticos em parceria com o Emprebeauty

Foto - Jéssica Bertolla / ACIL



Participantes aprenderam novas técnicas, tendências e conheceram novos produtos da marca.

## AAPILEME renova contrato e recebe a segunda remessa de EPIS da Internacional Paper

Foto - Jéssica Bertolla / ACIL



Grupo conseguiu mais uma vez atingir a quantidade de colmeias necessárias para o projeto Apicultura Solidária da Internacional Paper e renovou o contrato com a empresa por mais um ano.

# Prestigie seu consumidor. Participe do Festival de Descontos

Para este ano, além da campanha promocional "Comprar Aqui é bom demais", a Acil preparou diversas ações promocionais e a segunda delas é o "Festival de Descontos", que será realizado nos dias 18, 19 e 20 de agosto.

O mês de agosto foi escolhido por ser comemorativo em nossa cidade, a intenção é prestigiar o consumidor lemense, através de descontos atrativos, pois a cidade comemora 121 anos e ele é parte fundamental desta trajetória.

## Sem custo adicional para o Associado

A Acil fornecerá todo o material de suporte gratuitamente aos seus Associados (adesivo de vitrine, mídias digitais, spots em rádio, vídeo no youtube, mailing, lista de participantes e material de apoio). Em contrapartida as lojas participantes irão ter o compromisso de oferecer descontos, através do termo de adesão.

Para as empresas não associadas o investimento para participação será R\$ 100,00.



# Conheça a campanha de incentivo ao comércio 2016. "Comprar Aqui é Bom Demais!"

Para fortalecer o vínculo entre comerciantes e consumidores, a Acil realiza a campanha "Comprar Aqui é bom demais", que além de um grande sorteio, propõe ações promocionais ao longo do ano. A ideia é utilizar o nome "Comprar Aqui é bom demais" de maneira a criar uma identidade forte para o comércio em nossa cidade. Ou seja, todos os anos "Comprar Aqui é bom demais".

De 01 de junho 2016 a 07 de janeiro de 2017, os clientes receberão uma surpresinha (cupom selado), que terá em sua parte interna um número para ser cadastrado no site da campanha (para participação no sorteio) e pode também conter prêmios instantâneos.

## IMPORTANTE:

Serão aproveitados os cadastros feitos o ano passado, ou seja, o processo será mais prático ainda.

## SORTEIO ÚNICO

Data: 14 01 2017

Local sugerido: Praça Rui Barbosa

8º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00

7º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00

6º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00

5º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00

4º Prêmio - 1 Vale Compra de R\$ 1.000,00

3º Prêmio - 01 Moto Yamaha (R\$ 7.700,00)

2º Prêmio - 01 Palio Fire (R\$ 29.000,00)

1º Prêmio - 01 HB20 - (R\$ 40.500,00)

IR = R\$ 16.440,00

Mais informações e adesões:  
(19) 3573-7100 com Beto ou Daiane  
beto@acileme.com.br / daiane@acileme.com.br



## Agenda de Eventos

### Agosto

#### 11/08 – Sensibilização Empretec

Palestra de apresentação do Empretec – Programa voltado para o desenvolvimento e capacitação empresarial. O Empretec é executado no Brasil exclusivamente pelo Sebrae, em parceria com o PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) e a ABC/MRE (Agência Brasileira de Cooperação, do Ministério das Relações Exteriores).

A metodologia do curso é interativa e experimental, o que a torna um estímulo adicional para os empreendedores participantes que são levados a conhecer e aprimorar suas características empreendedoras como parte da estratégia para a condução dos seus negócios de forma competitiva.

**Horário:** 19h

**Local:** ACIL

**Investimento:** Gratuito

**VAGAS LIMITADAS**

**Inscrições:** (19) 3573-7100 com Jéssica ou [jessica@acileme.com.br](mailto:jessica@acileme.com.br)

### Setembro

#### 13/09 – Dia do Crédito

Neste dia você receberá atendimento de instituições financeiras de forma personalizada, esclarecendo dúvidas sobre taxas, formas de financiamento e obtenção de crédito de acordo com seu perfil e o da sua empresa.

**Horário:** das 09h às 13h

**Local:** ACIL

**Inscrições:** (19) 3573-7100 com Jéssica ou [jessica@acileme.com.br](mailto:jessica@acileme.com.br)

#### 15/09 – Inovação (UNICAMP)

1. Inovação é a chave da competitividade
2. Inovação incremental e radical: impactos nos negócios
3. Planos de inovação e competitividade
4. Casos de sucesso e discussão

**Palestrante:** Lucimara Andréia Trevizam - Diretora de Pesquisa e Extensão FCA/UNICAMP

**Horário:** 19h

**Local:** ACIL

**Investimento:** GRATUITO

**VAGAS LIMITADAS**

**Inscrições:** (19) 3573-7100 com Karen ou [eventos@acileme.com.br](mailto:eventos@acileme.com.br)

**Consulte sempre o nosso site:**  
[www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

#### De 20 a 22/09 – Transforme sua ideia em modelo de negócios (Canvas)

A solução educacional transforme sua ideia em modelos de negócios foi desenvolvida com o propósito de capacitar o potencial empresário para aumentar as chances de sucesso do seu atual ou futuro empreendimento, utilizando o modelo de negócios canvas, que é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes com base em nove aspectos: proposta de valor, segmentos de clientes, canais, relacionamento com clientes, fontes de receitas, recursos principais, atividades principais, parcerias-chave e estrutura de custos.

##### Conteúdo:

- Conhecer a metodologia canvas / quadro.
- Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças.
- Buscar soluções criativas para a inovação nos negócios.
- Aplicar os conhecimentos na elaboração de modelo de negócios inovadores.

**Horário:** 19h

**Carga horária:** 12h

**Local:** ACIL

**Investimento:** R\$ 190,00 por participante.

**Condições de pagamento:**

A vista ou em até 5 x no Cartão de Crédito.

**Inscrições:** Jéssica (19) 3573-7100

[jessica@acileme.com.br](mailto:jessica@acileme.com.br)

#### 22/09 – Debate de Candidatos a Prefeito

Conheça as propostas dos candidatos a prefeito de Leme em um debate com perguntas pontuais.

**Horário:** 19h30

**Local:** ACIL

**VAGAS LIMITADAS**

**Inscrições:** (19) 3573-7100 com Karen ou [eventos@acileme.com.br](mailto:eventos@acileme.com.br)



## OPORTUNIDADE -

# Programa de Formação Empresarial

## Você e sua empresa preparados para os desafios do mercado

Programa especialmente voltado para a formação de empresários, gestores e funcionários.

Todos os temas foram escolhidos de maneira que se interliguem e levem sua empresa a um real aumento da capacidade de lidar com situações de crise.

## Você pode optar pela adesão total ou parcial do programa. Confira o conteúdo programático:

*Palestrante: Adelaide Nogueira de Mendonça Nascimento (Psicóloga – CRP 06/73549. Psicoterapeuta Corporal – Membro do International Institute for Bioenergetic Analysis New York – IIBA. MBA em Gestão Estratégica de Pessoas pela Fundação Getúlio Vargas. Personal & Professional Coach pela Sociedade Brasileira de Coaching ®. Líder Coach pela Sociedade Brasileira de Coaching ®)*

### 16/08 - 19h – Liderança

O segredo do seu negócio está nas mãos de seus funcionários. E eles? Estão nas mãos de quem?

- Liderar é uma arte – aprenda!
- Alguém tem que fazer, quem será?
- Não há como conhecer o outro, sem conhecer a si mesmo: Ferramentas de Percepção de si e do outro.
- A descoberta (e o segredo) de grandes empresas inovadoras!
- Os tipos de liderança.
- Qual desses tipos é o seu?

**Investimento: R\$ 66,00 – Descontos especiais acima de 5 participantes por empresa.**

### 23/08 - 19h – Valorização do Tempo

Sabe quanto ele custa?

- O tempo nos dias de hoje: quanto vale seu dia?
- O custo do tempo envolve valores imensuráveis, porém reais!
- Aprenda a identificar estes valores e utilizá-los a seu favor.

**Investimento: R\$ 66,00 – Descontos especiais acima de 5 participantes por empresa.**

### 01/09 - 19h – UFC na Empresa – todos no ringue

- De que lado você está: da empresa ou dos funcionários?
- Qual dos dois irá vencer?



- Aprenda a lidar com os conflitos inerentes a esta relação!
- Investimento: R\$ 66,00 – Descontos especiais acima de 5 participantes por empresa.**

### 13/09 - 19h – Gestão do Estresse

- Possível ou Hipotético?
- Em tempos de hipervelocidade, será possível gerenciar o estresse?

**Investimento: R\$ 66,00 – Descontos especiais acima de 5 participantes por empresa.**

### 26 à 29 - 19h – Contrate com Excelência

Aprenda praticando maneiras de distinguir bons candidatos para sua vaga!

Técnicas de triagem, entrevistas, rolling play, dinâmicas de grupo que otimizam sua contratação.

**Investimento: R\$ 210,00 – Descontos especiais acima de 5 participantes por empresa.**

### VAGAS LIMITADAS

**Inscrições: (19) 3573-7100 com Karen ou eventos@acileme.com.br**

**Confira o programa completo em nosso site:  
[www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)**

## Comunicado – 6ª ACIL RURAL

Prezados leitores devido ao fechamento da Revista Acil, a matéria referente a realização do evento no dia 30 de julho não pôde ser publicada nesta edição. Acesse nosso site e confira tudo o que aconteceu neste evento que vem ganhando força ao longo dos anos. Na próxima edição teremos um especial com fotos, aguarde.

Acesse o site [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

# A importância da inovação para o crescimento empresarial

*Onde afinal encomendamos este “produto” cultura da inovação para “instalar” em nossas organizações?*



Nunca se falou tanto sobre a importância da inovação nas empresas e de se promover uma cultura da inovação para propiciar um processo criativo e sustentável de geração de produtos e soluções. Se a necessidade de inovar nas nossas empresas já é assumida como premissa compreendida, onde então encomendamos este “produto” cultura da inovação para “instalar” em nossas organizações?

Costumo formular a cultura da inovação como a “ausência de comportamentos, regras e ambientes que impeçam o desenvolvimento do ímpeto natural das pessoas em sugerir melhorias e inovações, aliada a um conjunto de visões, procedimentos e recursos que potencializem estas iniciativas”. Uma cultura da inovação só terá terreno fértil para estabelecer processos alinhados, focados e contínuos se não existirem obstáculos internos – muitas vezes ocultos – que possam barrar de saída, fantásticas ideias ou sofisticadas visões estratégicas.

- Um comportamento apreciativo e aberto, generalizado na organização, é base para o sucesso para que qualquer ideia possa proliferar, ser compartilhada e devidamente analisada;

- Regras, um conjunto de direitos e deveres vigentes na empresa, definem o quanto os colaboradores podem dar livre vazão à necessidade de pesquisar, comparar e gerar ideias (por exemplo, o horário de trabalho, acesso a redes sociais etc.);

- Ambientes agradáveis em termos visuais e sonoros, com espaços compatíveis aos momentos de criação e descanso (salas especiais, espaços de convivência, arranjos flexíveis, cores das paredes etc.) garantem a motivação e energia necessária;

- Não há foco e alinhamento, sem uma visão clara e de longo prazo da organização e da proposta de valor de seus produtos e soluções (uma cultura de inovação bem sucedida exige vetores inteligentes e coerentes);

- Para finalizar, procedimentos são importantes para dar sistemática e continuidade ao processo criativo e recursos financeiros e humanos suficientes, e previamente reservados, são um pré-requisito que garante a execução dos projetos sem competir com a “máquina de resultados” do restante da organização.

Uma cultura de inovação adequada a cada empresa consiste em gerenciar vários fatores, tal como competências, aspectos comportamentais, ambientes, processos, recursos e estratégias. Como em todo desafio complexo, o segredo consiste em segmentar e priorizar a abordagem.

Ronald Dauscha é Diretor Corporativo de Tecnologia e Inovação do Grupo Siemens no Brasil.

Fonte: <https://endeavor.org.br/a-cultura-de-inovacao-nas-empresas/>

# O segredo da criatividade segundo 8 líderes da inovação

*Famoso por sua criatividade, o brasileiro pode combater a crise econômica que debilita o país justamente com o poder de sua imaginação.*



Por Cláudio Gasparini, para a Exame.com

## **Richard Chaves, diretor de inovação e novas tecnologias da Microsoft Brasil**

Segundo o executivo, profissionais da inovação precisam enxergar o propósito do que fazem, ou não vão muito longe. "Se você visualiza claramente o impacto do seu trabalho para a sociedade, você conta com uma fonte de energia inigualável", afirma. Outro ingrediente básico da criatividade para Chaves é o contato humano: interagir e trocar ideias com pessoas muito diferentes, como estudantes e empreendedores, é o que permite enxergar oportunidades até então invisíveis.

## **Carlos Tadeu da Silva, diretor de tecnologia para refrigeração e ar condicionado da Whirlpool Latin America**

Organização e método são fatores essenciais para um bom profissional de inovação, segundo Silva. "Ao contrário do que muita gente pensa, criar não é um processo caótico, é muito racional", explica. Contudo, a disciplina não pode endurecer o processo. "Você não pode ter medo de errar, ou só colocar na mesa de discussão as ideias que 'fazem sentido'", diz ele.

## **Rony Sato, gerente de tecnologia e inovação da BASF para a América do Sul**

Como mediador de workshops de inovação, o executivo acredita na importância da diversidade como um dos grandes combustíveis para novas ideias. "É preciso dar abertura para que todos participem da discussão e tragam pontos de vista muitas vezes antagônicos sobre o assunto", explica. Além disso, ele menciona o papel do envolvimento emocional para o processo criativo. "Você precisa acreditar na missão do projeto, enxergar um propósito importante por trás de tudo aquilo", diz Sato. "Inovação depende muito de motivação".

## **Camila Durlacher, diretora de P&D da 3M do Brasil**

Na visão de Durlacher, formular soluções originais — e viáveis — é sempre um trabalho coletivo. "Somos mais criativos quando temos outras pessoas ao nosso redor, que nos dão respostas para o que não sabemos, e nos fazem perguntas sobre o que achamos que sabemos", explica. "Sem colaboração, fica muito difícil ter uma ideia realmente boa".

## **Eduardo Conejo, gerente sênior de inovação da Samsung América Latina**

Estar bem informado é uma condição essencial para promover a inovação, segundo o executivo. "Você precisa ter um amplo leque de informações e referências para fazer associações de ideias", afirma. "Quanto maior o seu repertório, mais facilmente você poderá cruzar áreas do conhecimento e chegar a novas conclusões". Para alimentar sua criatividade, Conejo cultiva leituras ecléticas, de artigos acadêmicos a notícias sobre assuntos aparentemente desconexos da sua área. Para ele, informação nunca é demais: quando menos se espera, ela pode ser a chave de um problema.

## **Daniel Rosa, gerente de desenvolvimento para TV e mídia da Ericsson**

"Para gerar inovação, um profissional precisa se sentir bem no seu ambiente de trabalho, isto é, ter a certeza de que suas contribuições serão ouvidas e apreciadas", afirma o executivo. Ter autonomia para agir — sem precisar pedir "licença" — é outro ponto fundamental. Rosa também destaca a importância de não ter medo do fracasso. "Se você só aposta em projetos seguros, não rompe com nenhum paradigma", explica. "A inovação começa com ideias loucas, absurdas".

## **Caito Maia, presidente da Chilli Beans**

Ex-líder de uma banda de rock, o executivo acredita que a rebeldia e a polêmica são ingredientes importantes para a inovação. "Apresento as ideias mais extravagantes para a minha mãe", conta. "Se ela fica espantada, sinto que é um caminho que devemos perseguir". Ele também diz que gosta de estar perto de pessoas criativas. "Para alimentar o meu espírito inovador, eu me cerco de gente que respira criatividade, como publicitários, arquitetos e designers".

## **Graciela Tanaka, diretora de operações do Grupo Netshoes**

Tanaka acredita que a criatividade para criar novos produtos e serviços se alimenta da empatia. "Para ter boas ideias, você precisa se colocar no lugar do consumidor", afirma. Ela também destaca a importância da insatisfação com o status quo. "É importante olhar para as tecnologias já empregadas e acreditar que sempre é possível melhorá-las", diz a diretora.

# Faça o Empretec. fortaleça suas habilidades como empreendedor

## O que é?

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas - ONU voltada para o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor e para a identificação de novas oportunidades de negócios, promovido em cerca de 34 países.

No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae e já capacitou cerca de 215 mil pessoas, em 9.100 turmas distribuídas pelos 27 Estados da Federação. Todo ano, o Empretec capacita em torno de 10 mil participantes.

Segundo pesquisa do Sebrae, feita com 1.343 empresários que fizeram Empretec, no ano de 2014, 75,4% dos entrevistados confirmaram o aumento do lucro mensal após a participação no seminário, 91,8% disseram que o Empretec contribuiu para um melhor conhecimento sobre o estabelecimento e/ou atualização de metas, planos e



projetos, 84,9% para a identificação de novas oportunidades. A nota média de propensão de recomendação do Empretec para outras pessoas alcançou 9,65 pontos, uma média muito elevada.

O Empretec pode proporcionar aos

seus participantes a melhoria no seu desempenho empresarial, maior segurança na tomada de decisões, a ampliação da visão de oportunidades, dentre outros ganhos, aumentando assim as chances de sucesso empresarial.

## Como funciona

São 60h de capacitação em seis dias de imersão em que o participante é desafiado em atividades práticas, cientificamente fundamentadas que apontam como um empreendedor de sucesso age, tendo como base 10 características comportamentais:

1. Busca de oportunidade e iniciativa
2. Persistência
3. Correr riscos calculados
4. Exigência de qualidade e eficiência
5. Comprometimento
6. Busca de informações
7. Estabelecimento de metas
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos
9. Persuasão e rede de contatos
10. Independência e autoconfiança



*Assista Vídeo de Sensibilização em nosso Canal no Youtube!*

*O curso está marcado para acontecer em Leme no mês de novembro.*

*Participe da sensibilização no dia 11/08 às 19h na Acil. Mais informações na página 10, em nossa agenda de eventos.*

*Mais informações: Jéssica (19) 3573-7100 ou [jessica@acileme.com.br](mailto:jessica@acileme.com.br)*

# Francisco Geraldo Pinheiro conta um pouco de sua experiência no Empretec

*Texto transcrito do depoimento dado por ele na 1ª Sensibilização sobre o Empretec realizada no dia 07 de junho. Assista completo em nosso canal do youtube.*



“Me faltava alguma coisa que realmente despertasse em mim essa coisa de empreendedor e se eu era realmente empreendedor. Eu já tinha empresa há alguns anos, foi quando li e busquei alguma coisa sobre o Empretec, duas palavras que me chamaram a atenção foram oportunidade, e cooperação, que é a palavra forte do Empretec.

Se você ler e estudar o que é a palavra cooperação, você sabe tudo o que o Empretec pode trazer para você, a respeito de cidadania, vivência familiar, empresarial, social e econômica. Então, você começa a ter uma consequência do treinamento e ele se torna bom e diferente, justamente por ele ser sob pressão. Aquilo que você não faz na empresa, nem como funcionário ou mesmo como empresário (eu por exemplo não fazia isso na empresa), que era ter disciplina, metas, aplicar o smart (falamos muito sobre isso também), tudo isso, nós sabemos, mas não fazemos.

Então, quando você vem para o Seminário, consegue se dar conta disso, depois de sete dias você sai, precisa de mais dois ou três dias para desacelerar e, então vê que tem um potencial, mas não tem o jeito, não tem disciplina e não tem o comportamento. Então a hora que você sai do Seminário, percebe que tem o potencial e basta aplicar isso.

O que a gente se dispõe a fazer e o que a gente busca é através do desafio de tempo e oportunidade. Eu fiz o curso em 2008 e isso refletiu nos meus negócios, foi por trabalhar mais? Não, porque eu trabalhei diferente. E para fazer o curso não quer dizer que você tenha que ser o dono do negócio, você tem que ser empreendedor e com isso você com certeza vai ser diferente. Realmente valeu a pena, do tempo, do investimento, foi um marco na minha vida profissional e posso dizer para você, podendo faça.”

# A importância da presença digital



Se você está lendo esse texto em 2016 e vive no mesmo planeta que eu (Terra), provavelmente você deve ter um celular. E muito provavelmente ele deve um Smartphone - ou seja, ele se conecta à Internet, acessa e-mails, visita sites, tem agenda e etc.

Bom, essa é a realidade de hoje, gostemos ou não. E não tem volta. O mundo é e será cada vez mais CONECTADO e móvel. Pela primeira vez no Brasil, o acesso à internet pelo celular ultrapassou o acesso feito pelo computador. Estamos cada vez mais conectados com tudo e com todos. Hoje são mais de 300 milhões de celulares no Brasil - um país com uma população de pouco mais de 200 milhões de pessoas.

São, aproximadamente, 120 milhões de pessoas conectadas à Internet (e crescendo a cada minuto), que ficam cerca de três horas on line por dia. Isso mesmo, TRÊS HORAS. Assustou? Relaxa, tem mais... São mais de 90 milhões de pessoas conectadas no Facebook. Você não leu errado, temos quase 100 milhões de pessoas no Facebook aqui no Brasil gastando, em média, 21 minutos navegando pela rede social. O YouTube (que é do Google) está se transformando na Nova Televisão. Se tem alguma dúvida sobre isso, pergunte para alguém que tem entre 10 e 18 anos qual foi o último programa na TV que ele assistiu. E depois pergunte se ele assiste algo no YouTube. Acredite, você vai se surpreender com a resposta.

## E o que tudo isso tem a ver conosco?

Absolutamente TUDO! Essas pessoas que citei acima são seus consumidores. E como você acha que eles irão achar a

sua empresa, a sua marca? Como eles irão se comunicar com a sua empresa, com a sua marca? Muito provavelmente eles entraram no Google e digitaram o que querem. Você está lá na primeira página do Google, no topo, para eles te acharem? Outra forma de chegarem até você é um amigo do Facebook indicando o seu produto, dizendo que ele comprou e recomendando para você. E você, está fazendo um bom trabalho no Facebook? E no Google? Seu site é adaptado para dispositivos móveis? A sua empresa tem presença digital?

Hoje, ter uma boa presença digital é praticamente tão importante quanto ter um CNPJ, um endereço. É básico! O consumidor mudou e vem mudando muito rapidamente.

As redes sociais deram voz às pessoas. Cerca de 90% delas confiam em recomendações de amigos nas redes sociais. As redes sociais são canais de mão dupla. As pessoas querem "conversar" com a sua marca. A relação cliente x empresa mudou e precisamos nos preparar rápido para isso porque esse consumidor não vai mudar e será cada vez mais conectado, exigente e antenado. Por isso, tenha uma boa estratégia de comunicação digital. Isso não se constrói da noite para o dia e não custa milhões de reais. A boa notícia é que é possível qualquer empresa ter uma boa presença digital. E para isso acontecer é preciso dar o primeiro passo!

**Eduardo Begnami**

Gestor de Clientes SMS Digital em Araras e Leme - Porque o Mundo é MÓVEL

# Parceria - ACIL e SMS Digital

A ACIL traz mais uma novidade atendida com a realidade do mercado. Pensando no mundo atual, onde estamos 24 horas por dia conectados, a ACIL firmou uma parceria com a SMS Digital, uma empresa de comunicação que oferece produtos e serviços que vão ajudar a sua empresa a ter uma boa presença no mundo digital, atrair mais clientes, vender mais e manter relacionamento com seus atuais clientes.

Dados recentes mostram que temos cerca de 260 milhões de celulares ativos no país e que uma pessoa olha para o celular, em média, 150 vezes por dia. Pensando nesse mundo, que é móvel, essa parceria com a SMS Digital vai te ajudar e trazer um ganho nas suas Campanhas e Ações Promocionais.

Pela parceria, as Empresas Associadas da ACIL terão uma orientação gratuita todas as terças-feiras, na sede da ACIL, das 13h às 18h. Um especialista em Comunicação Digital da SMS Digital estará à disposição para apresentar os produtos e serviços que a empresa oferece e elaborar um plano de comunicação específico para cada necessidade.

Um dos efeitos esperados pela ACIL com esta parceria, é o de acelerar a interação entre consumidor e empresa fornecedora e aumentar a circulação dos recursos no comércio local, gerando por consequência o desenvolvimento econômico.

*Para agendamento:*  
**(19)3573-7100 - Vanessa.**



## ➤ Vantagens do uso do SMS



**8 entre 10 pessoas**

Forneceriam seu número de telefone para receber informações relevantes.



**90% dos SMS enviados**

são abertos e lidos em menos de 3 minutos.



**2 a cada 3 pessoas**

Enviam ou recebem SMS todos os dias.

# Melhore suas finanças através da Conciliação



A parceria da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme (ACIL) com o Poder Judiciário, através do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, e o Poder Executivo, por meio da Prefeitura Municipal de Leme, resultou na oferta de um serviço gratuito para a comunidade em geral, extensivo aos sócios da ACIL.

Trata-se do CEJUSC (Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania), onde é possível obter acordo amigável entre as partes, sem que haja necessidade de distribuição de ação judicial. Todos os cidadãos, sem qualquer comprovação de renda, podem recorrer ao órgão.

“No CEJUSC as audiências são realizadas em um ambiente neutro, no qual as partes, acompanhadas ou não por seus advogados, têm a chance de conversar, negociar e chegar a um acordo satisfatório, com o auxílio de um conciliador ou mediador, que é totalmente imparcial e capacitado pelo Tribunal de Justiça de São Paulo. Dessa forma, a solução do conflito será dada pelas próprias partes interessadas. Alcançando o acordo, este é reduzido a termo e após a manifestação do Ministério Público, quando for o caso, o juiz coordenador do CEJUSC homologará o acordo em que chegaram as partes.”

Assuntos como direito de família (divórcio, pensão alimentícia, revisional de alimentos, regulamentação e visitas, guarda de menores, etc), cobranças em geral (aluguéis, condomínios, comércio, entre outros), acidentes de trânsito, conflitos de vizinhança, e renegociação de dívidas podem ser tratados no CEJUSC.

Caso não haja acordo e a pessoa já tiver um processo em andamento, este seguirá seu curso regular. Caso não tenha um processo em andamento, a pessoa é orientada sobre como proceder para garantir seus direitos.

O CEJUSC significa um grande ganho para sociedade lemeno, pois além de acelerar as pendências sociais também propicia que acordos comerciais sejam realizados, fazendo, assim, que melhore as finanças dos empresários.

Atualmente este órgão tem capacidade para atender mais empresas.

É só procurar o CEJUSC na sede:

Rua Antonio Mourão, 549 - Centro, das 9h às 17h, de segunda a sexta-feira.

## ESTATÍSTICA CEJUSC – PRÉ-PROCESSUAL

REFERÊNCIA: MÊS DE JUNHO 2016

QUANTIDADE DE AJUIZAMENTOS RECEBIDOS MÊS 06/2016	SESSÕES DE CONCILIAÇÕES /MEDIações RECEBIDAS DO MÊS ANTERIOR	SESSÕES DE CONCILIAÇÕES /MEDIações REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	SESSÕES DE CONCILIAÇÕES /MEDIações À REALIZAR
129	254	85	72	158
			<u>84.8%</u>	

## ESTATÍSTICA CEJUSC – PROCESSUAL

REFERÊNCIA: MÊS DE JUNHO 2016

QUANTIDADE DE SESSÕES CONCILIAÇÕES /MEDIações DESIGNADAS MÊS 06/2016	SESSÕES DE CONCILIAÇÕES /MEDIações RECEBIDAS DO MÊS ANTERIOR	SESSÕES DE CONCILIAÇÕES /MEDIações REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	SESSÕES DE CONCILIAÇÕES /MEDIações À REALIZAR
147	227	64	41	282
			<u>64.1%</u>	

# Central de Recuperação de Crédito



Conheça a Central de Recuperação de Crédito, enquanto você cuida dos seus negócios ela cuida das suas cobranças. Muito mais praticidade e comodidade para você, Associado.

## Quais são as vantagens?

- Evita o constrangimento do contato direto entre o credor e devedor, o que pode influenciar diretamente nas negociações e sucesso do acordo, tudo feito de maneira profissional e impessoal;
- Comodidade para o Associado, que economiza com tempo e funcionários para realizar cobranças, podendo dar atenção a outros setores da empresa;
- Cobranças de taxas somente ao obter êxito no recebimento das dívidas;
- Promover retorno de clientes inadimplentes ao crédito;
- Negociação feita por profissional qualificado e diretamente na Acil.



Os Associados interessados podem entrar em contato pelo (19) 3573-7100 com Tainá Fernanda Máximo da Silva [crc@acileme.com.br](mailto:crc@acileme.com.br)

## Planejando o Crescimento de Sua Empresa?

A Acil periodicamente realiza um dia de atendimentos, das 09h às 16h, com um Consultor da Desenvolve-SP que atende empresários lemmenses que querem conhecer mais sobre as linhas de crédito da Desenvolve SP, para pequenas e médias empresas de todos os segmentos produtivos.

**Já foram realizadas 04 rodadas de atendimento e 60 empresários foram atendidos. A próxima data é 28 de setembro, agende seu horário.**

Inscrições: (19) 3573-7100 - Jéssica



## Aumente a Competitividade da sua indústria no mercado externo

O PEIEX (Projeto de Extensão Industrial Exportadora) é mantido pela Apex-Brasil e executado através da Fundação Vanzolini. O objetivo é incrementar a competitividade e promoção da cultura exportadora empresarial, por meio da solução de problemas técnico gerenciais e tecnológicos, com oferecimento gratuito de capacitação e apoio aos empresários do segmento Indústria.

**15 empresas lemmenses já foram atendidas pelo projeto (06 estão em processo de atendimento).**

Saiba mais e inscreva sua empresa.  
Contato: (19) 3573-7100



# Ponto de atendimento Jucesp Mais facilidade para os Escritórios de Contabilidade



Serviço prestado pela ACIL para os Escritórios de Contabilidade de Leme, na qual disponibilizamos o ponto para recepção dos documentos e o trâmite junto ao Escritório da Jucesp de Rio Claro - SP

Contato: Carlos Paduano – Agente de Certificação – fone: 19-3573- 7100 – carlos@acileme.com.br

## Sobre a Jucesp

A Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) mantém a essência de seu trabalho desde quando foi criada pelo Decreto 596, de 19 de julho de 1890, até os dias atuais: é o órgão responsável pelo registro, fé pública e publicidade dos documentos arquivados pelos empresários, sociedades empresárias e sociedades cooperativas no Estado. Tem ainda como principais atribuições processar a habilitação e a nomeação dos tradutores públicos e intérpretes comerciais, além da matrícula e fiscalização de leiloeiros e armazéns gerais. As atribuições da Jucesp estão estabelecidas na Lei Complementar Estadual nº 1.187/2012 e na Lei Federal nº 8.934/1994, que dispõe sobre os Serviços de Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins. No ranking do Sistema Nacional de Registro Mercantil, a Jucesp ocupa a primeira posição, respondendo por 42% de toda a demanda nacional.

## Estágio de estudantes: inserção no mercado de trabalho

A Acil - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme tem parceria com o Instituto PROE, para a implantação de Programas de Estágio em nossa cidade.

O PROE realiza todos os procedimentos burocráticos e legais para a realização de um estágio.

Como funciona:

- O PROE fará a correta identificação da oportunidade de estágio, identificando as atividades que podem ser desenvolvidas pelo estudante em cada empresa.

- Promoverá sua divulgação junto às escolas, a legalização dessa relação de estágio e o acompanhamento do estágio, enquanto vigente, observando todos os aspectos legais que envolvem essa relação.

- Providenciará a inclusão do estudante em Apólice de Seguro em caso de acidentes pessoais

O processo é bem simples, flexível e ágil.

A Associação Comercial de Leme é a operadora do PROE. Mais informações (19) 3573-7100





## Uma boa solução para contratação de funcionários

- Seleção de vagas operacionais (vendedor, caixa, assistente administrativo, auxiliares gerais, etc.);
- Vagas para cargos estratégicos (gerência, coordenação, supervisão, etc.) mediante consulta;

### Como funciona:

- Será feito o processo de recrutamento e seleção dos candidatos;
- Os candidatos classificados serão apresentados às empresas interessadas.

Condições diferenciadas para Associados Acil  
Peça o formulário de cadastro:  
(19) 3573-7100 com Luciana ou Daiane

**pride**  
Gestão Humana

**ACIL**  
Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Lorena



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

## Conheça o ACCertifica Digital!

O certificado digital é um documento eletrônico que identifica seguramente pessoas, empresas, sistemas e informações no mundo digital. As principais vantagens do uso do certificado digital estão nas suas propriedades tecnológicas e legais, atribuindo segurança digital e validade jurídica em documentos assinados eletronicamente. A importância do uso desse documento só tem crescido nos últimos anos, acompanhando o desenvolvimento tecnológico do país.

Pensando nesse cenário, a Fapesp e a Boa Vista Serviços firmaram o compromisso de repassar às Associações Comerciais do Estado de São Paulo as melhores condições de venda e, assim, oferecer aos seus associados o melhor custo benefício e padrão de excelência no atendimento em assinatura digital para pessoas e empresas.

Agora Acil é uma das Associações Comerciais que oferecem este serviço. Venha conhecer!  
**Informações: Carlos (19) 3573-7100**

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

### NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Flávia Raquel Dal Monte Barbuti MEI.....	(19) 98162-9441
Pacheco Representações.....	(19) 99975-9106
Stive Johnny Scardua.....	(19) 3571-7672
Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório .....	(19) 3555-1263
Seguralta .....	(19) 3554-2070
Única lembrança Festas & Decorações .....	(19) 3554-7938
Fernando Ziquelli MEI .....	(19) 99713-1605
Alecrim Produtos Integrais .....	(19) 99213-0956
Nassif & Nassif .....	19) 3554-8548
Sansarinha.....	(19) 3554-8449
Sítio Santa Helena.....	(19) 3571-1271
Zillo Informática.....	(19) 3571-4694
FAC Adestramento de Cães .....	(19) 3571-0729
Centro de Reabilitação e Estética Mesquita.....	(19) 3554-3789

## ATENÇÃO ASSOCIADO Atualize seu cadastro

Desta forma é fácil de entrarmos em contato e você receberá todas nossas informações, novidades e comunicados importantes.



## Fique ligado em 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.

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.

Outra alternativa é curtir a nossa página no Facebook ou nos seguir no Twitter, Youtube e LinkedIn.



Confira nossos canais:  
[www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)  
 facebook: [acildeleme](#)  
 instagram: [acildeleme](#)  
 twitter: [acileme](#)  
 youtube: [acildeleme](#)  
 linkedIN - ACIL  
 Associação Comercial,  
 Industrial e Agrícola de Leme

# Alerta aos Associados - 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. Solicite um treinamento à ACIL, pois com este você saberá como:
- Cadastrar senhas individuais para as pessoas autorizadas de sua empresa;
- Definir a quantidade e quais tipos de consultas seus colaboradores poderão realizar, evitando com isso, possíveis gastos com consultas desnecessárias;



- Cadastrar em seu sistema para você receber diariamente relatório com consultas realizadas no dia anterior para que possa acompanhar as consultas;

Não realize suas consultas em locais em que terceiros escutem (quando consultas por telefone) ou visualizem a digitação (quando via internet). Te-

nha um espaço próprio para consultas que não permita acesso ou a proximidade de terceiros.

### Lembre-se:

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.

A ACIL não faz ligações aos Associados solicitando senha, alteração, dados e nenhum tipo de informação relacionada ao SCPC.

Acesse periodicamente nosso site e fique sempre bem informado!  
[www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)



# Sicoob Crediacil, a melhor opção para você e sua empresa.

Vantagens em Produtos e Serviços Financeiros.  
**Conheça e Associe-se!**

Informações: **(19) 3571-9899**

Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro  
Leme/SP - 13610-238

 **SICOOB CREDIACIL**



# 1º Integração

**Sozinhos podemos ir mais rápido, mas juntos chegamos muito mais longe!**

A ACIL, juntamente com Empresários Associados e Parceiros, realizou nos dias 18, 19, 20 e 21 de Julho a 1ª etapa do Integração. Dentre as atividades programadas, houve o Seminário com o Coordenador de Projetos da FACISC (Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina); a apresentação do Observatório Social de Maringá/PR, a formalização de parcerias com duas conceituadas Instituições de ensino do país, através de assinaturas de Convênios entre a ACIL e a FACULDADE DE CIÊNCIAS APLICADAS DA UNICAMP – CIDADE UNIVERSITÁRIA DE LIMEIRA, e entre a ACIL e a ESPM – ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING, a apresentação do programa de desenvolvimento econômico e social do CODEM - Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá, e fechando esta 1ª Etapa, aconteceu a palestra Transformando Dificuldades em Oportunidades, realizada através da parceria entre a ACIL e a ESPM.

A “construção” do Integração foi iniciada pela ACIL, a partir de 2015, no momento em que seus Dirigentes e Colaboradores perceberam que o Cenário Econômico não acenava de forma favorável à classe empresarial. A partir disso, a ACIL encomendou, no segundo semestre do mesmo ano, uma pesquisa junto aos seus Associados, abordando 3 temas centrais: economia, capacitação/qualificação e expectativas dos empresários. As indicações apontadas pelo resultado da pesquisa foram fundamentais para que a ACIL iniciasse um processo em busca de soluções e propostas para a classe empresarial, a fim de reduzir os impactos negativos do cenário junto ao parque produtivo da cidade, trazendo novas propostas e oportunidades. Durante o período de outubro de 2015 a janeiro de 2016 a ACIL elaborou um plano de atividades para 2016, iniciando com a proposta de criação de 4 Grupos: Agricultura, Comércio e Serviços, Indústria e Profissionais de Recursos Humanos. ►

Ao tomarem conhecimento das ações planejadas voltadas ao crescimento econômico que colocaram a Cidade de Maringá - PR entre as mais promissoras, sendo considerada como o melhor lugar para se viver com qualidade de vida, a ACIL, organizou uma missão composta pelo seu Presidente José Cláudio Beltram, Diretores, Colaboradores e convidados do setor público, e em fevereiro, fizeram uma visita à Associação Comercial e Empresarial de Maringá, no Paraná.

Durante essa visita foi possível conhecer um pouco do extraordinário e contínuo trabalho realizado pelos empresários, alinhados à Associação Comercial que, através de trabalho VOLUNTÁRIO, organizado dentro de um CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO, planejam e executam uma proposta de futuro planejado para o crescimento e desenvolvimento da cidade.

Os representantes de Leme retornaram da visita à cidade Paranaense com a clara percepção de que é possível se viver em uma cidade melhor organizada socialmente, que proporcione melhores condições aos seus moradores, e que esse sonho de todos só se torna realidade se cada cidadão desempenhar o seu papel de forma efetiva e participativa com objetivos claros do que se quer para o seu futuro.

É através e a partir de PESSOAS, representantes da Classe EMPRESARIAL, ENTIDADES DE CLASSE, INSTITUIÇÕES FILANTRÓPICAS, INSTITUIÇÕES DE ENSINO E FILOSÓFICAS, que podemos nos unir ao PODER PÚBLICO, estabelecer, auxiliar e juntos implantar um programa de futuro, com planejamento periódico para a cidade, pensando sempre em como queremos a cidade que viveremos no futuro, e o que devemos fazer em conjunto para atingir essa meta.

A belíssima cidade de Maringá nos deu a oportunidade de conhecer um modelo que pode ser seguido por Leme e que já está sendo seguido por outros municípios. Após isso, surgiu a proposta de se iniciar reuniões na ACIL, com empresários associados de todos os segmentos econômicos, durante o período de fevereiro a julho e, nesta fase, nasceu o Integra Ação.

**O que é o Integra Ação?** É a proposta de se integrar a sociedade de Leme, através da ACIL e dos empresários, e de forma VOLUNTÁRIA E TOTALMENTE APARTIDÁRIA, trabalhar um planejamento para o desenvolvimento econômico e social de forma sustentável, de maneira a deixarmos uma cidade melhor para se viver daqui a 10, 15, 20 anos. Como dizia o saudoso Paulo José Sacchi: **"trabalhar tendo um escritório para planejar o hoje, e um outro escritório, para planejar o futuro"**.



Módulos foram mediados por Osmar Vicentin

Módulo Indústria



Módulo Comércio e Serviços



Módulo Recursos Humanos



Módulo Agricultura

Luciana Oliveira - Apresentação PEIEX



Adelaide N. Mendonça Nascimento - tendências para Recursos Humanos



Paulo Sérgio Cereda - principais novidades da NRF Retais BIG Show



Hugo César Venturelli - Cenários da Agricultura



***Também foram realizadas palestras sobre os setores***

No sul do país encontramos excelentes exemplos de sociedades organizadas, cidades que são fortes no cooperativismo e associativismo entre seus CIDADÃOS.

Dando sequência à busca que se iniciou com a pesquisa realizada em 2015, a ACIL realizou o 1º Integra Ação, no mês de julho de 2016, e não poupou esforços para o evento se tornar um marco, um divisor de águas no processo de desenvolvimento econômico e social de Leme. Convidou todos os empresários associados, autoridades locais, profissionais de Recursos Humanos das empresas, profissionais liberais e investiu recursos financeiros, capital humano e dispensou tempo, trabalho de sua equipe e sua estrutura para que essa 1ª etapa fosse desempenhada.

O primeiro passo foi cumprido e atendeu em boa dose a sua finalidade. A ACIL conseguiu realizar um evento com vários módulos e atividades, contando com um número expressivo de pessoas (cerca de 500, somando-se todos os módulos e palestras). Porém, mais importante do que a quantidade, foi o engajamento e a participação de membros da Diretoria, Conselho, Colaboradores, Empresários Associados, Colaboradores de empresas associadas, Autoridades e Dirigentes de diversas Entidades. Importantes participações dos Senhores Osmar Vicentin (Coordenador de Projeto da Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina), Luciana Oliveira – Fundação Carlos Vanzolini, Paulo Sergio Cereda – SEBRAE SP, Adelaide N. Mendonça Nascimento – PRIDE Gestão Humana, Hugo Cesar Ravagnani Venturelli – SEBRAE SP, Professor Manoel Quaresma Xavier (do Observatório Social de Maringá/PR), de Ilson da Silva Rezende (Diretor do Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá/PR) e do Prof. Sérgio Santos - ESPM, aos quais deixamos os nossos profundos agradecimentos pela disposição cedendo grande parte de seu tempo para nos auxiliar.



***Foram formalizadas as parcerias com ESPM e FCA - Unicamp***

***Na foto - Sebastião Marcelino Corteze - Gerente da Acil, José Cláudio Beltram - Presidente da Acil e Osmar Vicentin - Coordenador de Projetos da FACISC***



*"Foi lançada a base para realizarmos as novas etapas, na parceria ACIL, Empresários Associados e pessoas que ocupam cargos representativos e exercem influência positiva na sociedade. A ACIL mobilizou e procurou sensibilizar pessoas de que é possível organizar e planejar nossa cidade para um futuro melhor e para o bem comum de toda a população com o intuito de colaborarmos com o setor Público, afinal não podemos pensar que o futuro de nossa cidade é um problema puro e exclusivamente daqueles que elegemos", resume o Presidente da ACIL, José Cláudio Beltram.*

**Apresentação - Observatório Social de Maringá com Prof. Manoel Quaresma**



**Apresentação - CODEM - Conselho de Desenvolvimento Econômico de Maringá com Ilson da Silva Rezende**



**Palestra - Transformando Dificuldades em Oportunidades com Prof. Sérgio Santos - ESPM**



# 1º Integração