

Estreia Programa ACIL



Como alavancar seus negócios

Ampliação da sede da ACIL é concluída

ACIL recebe Delegação Chinesa
em visita ao Brasil

Campanhas de
Incentivo ao
Comércio 2013

ACIL delibera ações para ajudar
na Segurança de nossa cidade

Expediente



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

Tiragem: 1.250 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

Joubert Pagliari Faccioli

1º Vice-Presidente

Valentin Ferreira

2º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

José Cláudio Beltram

1º Secretário

Antonio Sérgio Pereira

2º Secretário

João Zaccaro Filho

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho:

Francisco Geraldo Pinheiro

Integrantes do Conselho:

Cláudio Aparecido Altoé

Danilo Grabert Lanza

Francisco Escoriza da Silva

Gustavo Moraes Cazelli

Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Massamori Kohatsu

Orestes Luis Tambolin

Paulo Henrique Furlan

Pedro Luis Bueno

Rafael Fernandes De Carli

Ricardo Cello Faccioli

Roberto Rosa

Silvio Carlos Rodrigues

Wagner Da Roz Filho

Walter Dutra de Souza

Índice

- 03** Palavra da Diretoria / Novos Sócios
- 04** Conheça os Departamentos da ACIL
- 05** ACIL delibera ações para ajudar na segurança de nossa cidade
- 05** Lançamento PROGRAMA ACIL
- 06** ACIL recebe Delegação Chinesa em visita ao Brasil através da Associação de Intercâmbio Econômico e Cultural Brasil e China
- 07** Ampliação da sede da ACIL é concluída
- 08** Março na ACIL: Curso "Aprender a Empreender" e evento especial para mulheres "Seminário Mulher Brasileira a Arte de Encantar e Seduzir"
- 09** Agenda de Eventos Abril e Maio
- 10** Campanhas de Incentivo ao Comércio 2013
- Especial Empresarial: Como alavancar seus negócios
- 11** Como começar uma nova estratégia de marketing?
- 12** Saiba os principais passos para sua empresa começar a exportar
- 13** Saiba calcular o preço de venda do seu produto
-
- 14** Entrevista Escola Primeiros Passos
- 15** Entrevista Farmácia São Vicente
- 16** ACIL Responde
- 17** Você conhece o FUMCAD? Ajude as Entidades de Leme através do CMDCA
- 18** Clube de Vantagens
- 19** Horário do Comércio / Avisos SCPC

Consulte nosso site periodicamente e confira a agenda de eventos sempre atualizada www.acileme.com.br

CANAIS DE COMUNICAÇÃO

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

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

Site: www.acileme.com.br

Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106
CEP 13-610-238 - Centro - Leme-SP
Telefone: (19) 3573-7100



Francisco Escoriza da Silva - Conselheiro da ACIL

Distrito Industrial e Associativismo

O Distrito Industrial Paulo Kinock está em pleno desenvolvimento, desde sua criação pela Lei Complementar 211 de 1997.

Com todos os terrenos comercializados, compreendendo os Distritos 1, 2 e 3, seu crescimento é impulsionado pela descentralização das indústrias, que saem dos grandes centros, onde há enorme saturação e a inevitável especulação imobiliária e, escolhem lugares mais estratégicos para suas instalações.

Privilegiado pela sua localização, nosso Distrito tem facilidade de escoamento da produção e é cortado pela Rodovia Anhanguera e interligado por outras rodovias importantes no Estado de São Paulo, situando-se a apenas 100 km de distância de Campinas e Ribeirão Preto, com acesso ao restante do País.

São oferecidos pelo Município através do Proinde, incentivos fiscais e facilidade para aquisição de terrenos, com os quais atualmente experimentamos, em Leme e região, um alto índice de crescimento e ensino de qualidade em todos os níveis.

O Parque Industrial de nosso Distrito é formado por empresas

de diversos segmentos e atividades, muitas delas multinacionais, que por sua relevância atraem empresas satélites como fornecedoras.

Agora que conhecemos um pouco do Distrito Industrial, vamos falar sobre Associativismo. Nossa cidade, que se encontra em constante expansão e aprendizado, precisa de fortalecimento nesta cultura, ou seja, promover melhor o compartilhamento de informações entre todos os agentes na busca de um bem comum.

É necessário começarmos a priorizar a troca de experiências, melhoria do conhecimento, compartilhamento dos êxitos e dificuldades. A ACIL, em seu papel de Associação, junto com outras entidades como CIESP, Cooperativa de Crédito e outras, devem se fortalecer e se unir na tomada de decisões e planos de ação.

O fortalecimento das Associações tem por objetivo uma maior aproximação junto ao poder público e entidades, com a finalidade de propor maior diálogo entre os interlocutores e buscar soluções ao empresariado, tais

como: facilidade no escoamento da produção, trânsito dos trabalhadores, segurança, cobrança de investimentos em telefonia e internet de qualidade a baixo custo, limpeza pública, área de lazer (conforme projeto original para o Distrito), assim como, cobrança na implantação de FATECs.

O Associativismo através da Associação Comercial, Industrial e Agrícola em nossa cidade, deve criar a estrutura para fomentar negócios entre as empresas locais e regionais, ter uma proposta coletiva e dinâmica. Sabemos que a ACIL está apta para atender a demanda de nossos empresários, através da sua diretoria e equipe de colaboradores. Podemos usar como exemplo a queda no preço da energia elétrica, tendo como seu principal defensor o Sr. Paulo Skaf presidente da FIESP/CIESP.

Para finalizar, devemos ter a convicção de que juntos somos melhores, e unidos por um bem comum, iremos comemorar o crescimento com desenvolvimento para todos os setores de nossa economia, e principalmente para a população lemensense.

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

| | |
|--|----------------|
| CENAIC - Pirassununga | (19) 3562-6335 |
| Cantinho do Bebê..... | 3555-3278 |
| Farmácia Cabral | 3571-4440 |
| Farmácia Primavera..... | 3571-7878 |
| Extremo Sabor..... | 3572-7199 |
| Alessandra Rodrigues Marostegan | 3554-3072 |
| Star Games..... | 9669-6162 |
| Jequitibá Instalações Elétricas | 3571-8936 |
| H2L Distribuidora | 3571-9898 |
| Neto Correias | 3571-4081 |
| Lavezzo & Boff Representação Comercial | 3571-2040 |
| Márcia Simionato Mídia Digital | 3572-1558 |
| Editora J H Mizuno | 3571-0420 |
| Toldos & Box Eroise..... | 3571-1532 |
| Carlos Roberto Rodrigues Leme | 3554-7101 |
| Mônica Regina Cello..... | 3555-3485 |
| PH Livros | 3571-4813 |

Departamentos:

Fax/Atendimento: Simone e Eduardo - (19) 3573-7100
Orientam o público, direcionam ligações e tiram cópias/fax.

PAE-SEBRAE/ EMPREENDER: Tânia – (19) 3573-7106
e-mail: paeleme@acileme.com.br
Fique sabendo como ser um EI e confira dicas de gerenciamento e organização para sua empresa. Os atendimentos são gratuitos, porém, precisam ser agendados previamente.

SCPC: Josefina e Lucas – (19) 3573-7102 / e-mails: scpc@acileme.com.br e scpc2@acileme.com.br
Informações e Consultas ao Sistema de Proteção ao Crédito. Atenção: as consultas para pessoas físicas são realizadas apenas no balcão da ACIL. O interessado deve comparecer pessoalmente com os documentos originais de CPF e RG. Este tipo de consulta é gratuito.

Vendas/Filiação: Luiz Roberto (Beto) e Daiane - (19) 3573-7100 / e-mails: vendas@acileme.com.br e comercial@acileme.com.br
Saiba mais sobre os produtos e serviços da ACIL. Não é Sócio? Aproveite e venha conhecer o nosso Clube de Vantagens.

C.R.C: Guilherme e Ana – (19) 3573-7100
e-mails: crc@acileme.com.br e crc2@acileme.com.br
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.

Financeiro: Dúvidas sobre boletos, entre em contato pelo telefone (19) 3573-7103 ou e-mail: administracao@acileme.com.br

Convênios: Denise – (19) 3573-7104
e-mail: convenios@acileme.com.br
Informações referentes aos convênios Unimed, Santa Casa, Gati e O.S. Odontológica.

Eventos: Karen – (19) 3573-7105
e-mail: eventos@acileme.com.br
Faça suas reservas e fique informado sobre a programação de eventos da ACIL.

Relações Públicas: Nathália – (19) 3573-7107
e-mail: relacoespublicas@acileme.com.br
Sugestões de pautas para a Revista, site, programa e mídias sociais. Através deste departamento a ACIL faz a ponte de informações entre Comunidade, Associados e Associação.

Jurídico: Denis – (19) 3573-7100
Atendimento e dúvidas no setor jurídico de 3ª e 5ª feira com agendamento prévio.

Gerência: Sebastião e Ângela – (19) 3573-7109
e-mails: gerencia@acileme.com.br e supervisora_adm@acileme.com.br
Assuntos relacionados à Associação.

Departamento em Destaque Relações Públicas

A ACIL, preocupada em sempre atender bem os seus Associados, mantém canais de comunicação internos e externos com os quais é possível estabelecer uma ponte de informações entre a Associação, Associados e Comunidade de Leme. Para organizar estes canais e fortalecer a imagem da ACIL foi criado o departamento de Relações Públicas.

"Buscamos sempre nos atualizar e para isso oferecemos comunicação via site, facebook, twitter, rádio e TV, que são ferramentas atuais e, além disso, mantemos os canais usuais de telefone. Também estamos abertos ao público para demonstrar nosso leque de serviços e esclarecer possíveis dúvidas. A comunicação é fundamental e essa é uma preocupação constante da ACIL", diz Nathália, Relações Públicas da ACIL.

O departamento também auxilia na criação de campanhas e dá su-

porte na divulgação dos eventos da Associação. Todo o material é cuidadosamente estudado e divulgado de acordo com cada ação e sempre visando benefícios para os Associados.

Como as tendências em comunicação sempre se renovam, é necessário estar atento para segui-las de maneira correta. Foi através de um planejamento adequado que no ano passado (2012) o antigo boletim mensal "ACIL Informa" deu lugar à "Revista ACIL", que atualmente é bimestral e foi lançada em conjunto com o novo site, mais interativo e com novas funcionalidades, além de contar com uma atualização bem mais intensa e notícias mais abrangentes. Esta foi a maneira encontrada para acompanhar a predisposição de a comunicação ser cada vez mais eletrônica, junto com a preocupação de manter a sustentabilidade, reduzindo o consumo de papel, por exemplo.

E nesta edição a ACIL traz mais uma realização planejada pelo departa-



mento de Relações Públicas em conjunto com a equipe, trata-se do programa de televisão: "Programa ACIL" (Confira mais informações na página 05 da Revista ACIL).

Um dos projetos do departamento é que a ACIL esteja presente e acessível para todas as pessoas, das mais conservadoras às mais habituadas com a tecnologia, e o principal objetivo é o de trabalhar na manutenção da imagem da Associação e fortalecê-la sempre.

Informações/sugestões entre em contato com a Nathália – (19) 3573-7107 ou relacoespublicas@acileme.com.br

Lançamento PROGRAMA ACIL

A partir do mês de março de 2013, a ACIL ganhou mais um canal de comunicação com seus Associados e comunidade, trata-se de um programa de TV que será veiculado através da Leme Web TV (Canal 72 – TV SP2) e através da internet, via site da ACIL e canal do youtube.

O projeto recebeu o nome de "Programa ACIL" e trará a todos informações da Associação, assuntos importantes para nossa cidade, dicas empresariais, entrevistas, trechos de palestras, agenda de eventos e respostas às dúvidas enviadas pelos telespectadores.

Inicialmente o programa será quinzenal e terá 30 minutos de duração. A apresentação e produção serão feitas pela equipe ACIL e será possível mandar sugestões para pauta através do e-mail: gerencia@acileme.com.br

As primeiras edições já estão no ar e você pode conferir um pouco da história da ACIL, receber orientações sobre segurança e conhecer os serviços do SEBRAE. Acesse nosso site www.acileme.com.br e clique no vídeo em nossa página principal.



1ª edição do programa trouxe orientações para segurança. Na foto: Luiz Roberto Silva - Comercial ACIL, João Carlos Pinheiro - Diretor da ACIL e Capitão PM Denilson Natal Colombo - Comandante da 4ª Companhia de Leme

Nathália C. M. Silva - Relações Públicas da ACIL, Karen Lima - Promotora de Eventos da ACIL e Tânia Marchi - Agente de Desenvolvimento do PAE. Participaram da gravação do primeiro programa



ACIL delibera ações para ajudar na Segurança de nossa cidade

Tendo observado o crescimento no índice de criminalidade em Leme, a ACIL, através de ofício, se colocou à disposição das Autoridades de Segurança de Leme, bem como dos Poderes Executivo e Legislativo, com a finalidade de disponibilizar sua estrutura, como salas, equipamentos de multimídia e outros que estejam ao alcance da Associação, visando à elaboração de um Plano de Trabalho, com objetivos de curto e médio prazo.

Após enviar o ofício, a Associação participou de reuniões do Conseg e da Prefeitura Municipal, de pro-

gramas de orientação para a população em rádio e TV locais e inclusive, escolheu como tema de seu primeiro "Programa ACIL" a segurança.

Também, através de parceria entre a Associação, Polícia Militar e Conseg, foi marcada uma palestra sobre segurança e orientações, que será aberta ao público e realizada na ACIL no dia 8 de abril.

"A ACIL representa o interesse de seus Associados e infelizmente vários foram vítimas de roubos e furtos em seus estabelecimentos e residências, ocasionando a estes prejuízos finan-

ceiros. Além disso, temos que levar em conta a violência psicológica provocada pelas agressões. Portanto a ACIL se dispôs a ajudar no que for preciso e estiver a seu alcance", diz Joubert Pagliari Faccioli – Presidente da ACIL.

Todos sabemos que Segurança é um assunto complexo e é necessária a participação e a cooperação permanente da sociedade civil, das Instituições e das Autoridades competentes através de ações bem planejadas, quer na área de monitoramento, na área investigativa, educativa, na área de inteligência da polícia e principalmente, no uso do disque denúncia (181), denunciando crimes ou suspeita de crimes. Juntos podemos fazer a diferença.

ACIL recebe Delegação Chinesa em visita ao Brasil através da Associação de Intercâmbio Econômico e Cultural Brasil e China

No dia 14 de março, a ACIL recebeu a visita de uma Delegação Chinesa, agendada pela Associação de Intercâmbio Econômico e Cultural Brasil e China.

A delegação foi recebida com café da manhã e após a apresentação dos Hinos Nacionais da China e do Brasil, o Presidente da ACIL – Joubert Pagliari Faccioli, agradeceu a presença e deu as boas-vindas a todos, declarando a solenidade aberta.

Na ocasião os visitantes tiveram a oportunidade de conhecer as dependências da ACIL e conferir nossos produtos e serviços que visam promover o desenvolvimento econômico dos setores de comércio, indústria, agrícola, prestadores de serviços, profissionais liberais e empreendedores individuais.

Representantes da Prefeitura e da CATI apresentaram dados demográficos, econômicos e infraestrutura de nosso município, com destaque para os projetos voltados à agricultura, demonstrando quais as principais culturas exploradas aqui: cana-de-açúcar, milho, soja, algodão, feijão, girassol, sorgo e painço.

Após as apresentações, membros da Delegação Chinesa, interagiram com os presentes fazendo perguntas



Fotos: Cine Foto Playboy

sobre os temas apresentados e demonstrando um pouco da cultura deles. Com isso, houve uma troca de informações e conhecimento entre todos. Os chineses foram muito receptivos ao material apresentado e agradeceram a oportunidade, assim como, nós agradecemos esta ocasião que nos proporcionou muito aprendizado e conhecimento de uma cultura tão diferente e vasta como a deles.

Na sequência os chineses também visitaram a Prefeitura, Secretarias e fizeram visita à Assomogi.

Estiveram presentes representando a ACIL: Joubert Pagliari Faccioli – Presidente da ACIL, Valentin Ferreira – 1º Vice-Presidente da ACIL, João Zaccaro Filho – Diretor da ACIL, Orestes Luis Tambolin e Francisco Escoriza da Silva – Conselheiros da ACIL. Representando a Prefeitura: Josiane Cristina Francisco Pietro – Secretária da Indústria e Comércio e representando a CATI: Tereza Cristina Bonafe Gaspar Ruas – Engenheira Agrônoma da Casa de Agricultura de Leme e Carlos Tessari Habermann – Diretor da CATI de Limeira.



ACIL recebe, como presente, símbolo da província dos visitantes



Ampliação da sede da ACIL é concluída

Nathália C. M. Silva / ACIL



Conforme noticiado na edição de abril do antigo ACIL Informa, no dia 08 de março de 2012, a Associação adquiriu os dois imóveis ao lado de sua sede, para ampliação de suas instalações.

As reformas já foram concluídas e o sobrado já está em funcionamento junto à sede da ACIL. Esta realização foi feita visando melhorias e aperfeiçoamento, para proporcionar um atendimento cada vez melhor aos Associados e maior comodidade na prestação dos serviços já existentes e futuros novos serviços.

Sede da ACIL é ampliada, na foto também é possível ver o canteiro central do quarteirão das sedes da ACIL e Sicoob Crediacyl, que desde 2011 é cuidado pelas duas Instituições.



ACIL realiza Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária

No dia 21 de março, foram realizadas nas dependências da ACIL – Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme – duas Assembleias, a Geral Ordinária e a Geral Extraordinária.

Na primeira, foi realizada a prestação de contas aos Associados, através do balanço de 31/12/2012 (fechamento anual), análise e aprovação do balanço demonstrado.

Na sequência, a Assembleia Geral Extraordinária tratou de alterações, inclusão e exclusão de artigos no Estatuto Social.

A ACIL incentiva e acredita na importância da participação de seus Associados, e agradece suas presenças durante as Assembleias realizadas em 21/03/2013.

Seminário: Mulher Brasileira a Arte de Encantar e Seduzir Um encontro envolvente e atual!

No último mês de março e em comemoração ao Dia Internacional da Mulher (08 de março), a ACIL, com apoio da Sicoob Crediacil, preparou uma homenagem especial para as mulheres e ofereceu gratuitamente o Seminário "Mulher Brasileira a Arte de Encantar e Seduzir".

O evento, realizado no dia 18 de março, teve vagas limitadas e foi ministrado por Patrícia Rocha da Mavitel Treinamentos, que demonstrou para as mulheres presentes o que é ser uma mulher de atitude, como ter confiança, ser valorizada, saber seduzir, ter autoestima e buscar sabedoria para aproveitar a vida.



Nathália C. M. Silva / ACIL



Curso "Aprender a Empreender"

Na semana do dia 11 ao dia 15 de março, o PAE (Posto de Atendimento ao Empreendedor), através da ACIL realizou o Curso Aprender a Empreender, que foi ministrado por Antonio Volante Júnior – Analista do SEBRAE/SP.

O curso teve como objetivo, propagar a cultura empreendedora e conceitos de gestão empresarial e, para isso, foram disponibilizadas aos participantes ferramentas de planejamento e gestão para a boa atuação das empresas no mercado.

Os participantes receberam um manual para consultas e orientação no aprendizado e tiveram orientações para o equilíbrio financeiro, aumento de lucratividade e melhorias na administração.

Agenda de Eventos

08/04 - PALESTRA: DICAS DE SEGURANÇA

Saiba como tomar alguns cuidados! A ACIL em parceria com a Polícia Militar realizará uma palestra com dicas de segurança.

- Prevenção no dia a dia contra atos praticados por pessoas mal-intencionadas;
- Cuidados com o trânsito em geral;
- Como se prevenir e que cuidados tomar com assaltos e roubos;
- Apoio entre comerciantes vizinhos.

Palestrante: Capitão Denilson Natal Colombo

Horário: 19h30

Local: Salão de Eventos da ACIL

✓ 10/04 - PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO PARA O EMPRETEC - PREPARE-SE PARA OS DESAFIOS DO MERCADO

Empretec é um curso desenvolvido pela ONU que testa e potencializa o seu comportamento empreendedor.

O Empretec é realizado no Brasil em parceria com o SEBRAE, e ao longo de uma década, o curso possibilitou a milhares de pessoas uma visão mais clara de suas atividades.

São seis dias de treinamento intensivo onde você encara seus medos, acorda para oportunidades, enfrenta limitações e fortalece suas habilidades.

Ninguém sai ileso de um Empretec. Nem você, nem sua empresa.

Palestrante: Antonio Volante Júnior

Horário: 19h

Local: Salão de Eventos da ACIL

11/04 - OFICINA "DESENVOLVA A SUA EMPRESA"

Sensibilizar os participantes a identificar as principais habilidades para a boa condução da gestão de uma empresa, conhecer o ciclo de vida das empresas, reconhecer a integração dos setores da empresa, agir estrategicamente com foco no mercado.

Palestrante: Alline F. B. Lamartin

Horário: 19h

Local: Salão de Eventos da ACIL

De 22 a 25/04 - CURSO DE COMUNICAÇÃO COMERCIAL - TELEATENDIMENTO E MARKETING PESSOAL

- 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

Palestrante: Patrícia Rocha - Mavitel Treinamentos

Horário: 19h às 22h

Local: Salão de Eventos da ACIL

Informações e inscrições para os eventos:

Karen Lima (19) 3573-7105 ou eventos@acileme.com.br

Tania Marchi (19) 3573-7106 ou paeleme@acileme.com.br

Duas Noites. Dois Seminários Exclusivos.
Programa de Excelência em VENDAS e LIDERANÇA

15/05 às 20h
Vendas, Motivação e Atendimento
SHOW em VENDAS
Domine a Ciência e a Arte das Vendas

16/05 às 20h
Liderança e Gestão de Pessoas
Liderança de Desempenho Máximo
A Capacidade de Obter Resultados Extraordinários

CLÁUDIO LUVIZZOTTI
LOCAL: AUDITÓRIO DA ACIL
Informações e Reservas:
3573.7105 ou 9345 7686

Confira sempre a agenda atualizada de eventos em nosso site
www.acileme.com.br

Campanhas de Incentivo ao Comércio 2013

Para este ano a ACIL preparou quatro Campanhas Institucionais para incentivar o consumo no comércio local. As Campanhas para o Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças, irão contar com divulgação forte através de cartazes, faixas de rua, spots na rádio, carro volante, site, Facebook e programa de TV.

As quatro Campanhas são padronizadas e já divulgarão a Campanha de final de ano, criando curiosidade e preparando os consumidores.



Cartazes das Campanhas (podem sofrer alterações até a confecção e impressão)

Campanha Promocional de final de ano terá como prêmio principal um carro 0 Km

Seguindo o sucesso da Campanha anterior, Festival de Prêmios ACIL 40 anos, a nova Campanha Promocional de 2013 trará uma grande premiação, que desta vez, foi concentrada em 15 prêmios, sendo que o principal será um carro 0 Km.

A Campanha terá ampla divulgação em diversas mídias, que terão objetivo principal de divulgar o nome das empresas participantes e incentivar os consumidores a comprarem nelas para concorrerem aos 15 prêmios.

1 Carro 0 Km (modelo será definido antes das vendas começarem), 2 Motos Honda 125, 1 TV LED de 40", 2 TVs LED de 32", 2 Notebooks, 2 Tablets, 1 Vale Compra de R\$ 1000,00, 1 Vale Compra de R\$ 800,00, 1 Vale Compra de R\$ 600,00 e 2 Vales-compra de R\$ 500,00

A Campanha terá seu início em outubro e será encerrada após o sorteio dos prêmios. O valor da adesão é de apenas R\$ 330,00 em 5x de R\$ 66,00 (para adesões até 30 de junho) e R\$ 390,00 em 5x de R\$ 78,00 (para adesões posteriores a 30 de junho).

As adesões começarão em breve!

Luiz Roberto (Beto): vendas@acileme.com.br / (19) 3573-7100
Karen: eventos@acileme.com.br / (19) 3573-7105



Exemplo de Cartaz da Campanha, o nome da campanha e o carro serão acrescentados assim que o modelo for definido.

Como começar uma nova estratégia de marketing?

por Frederico Mafra, especialista em marketing

A elaboração de um plano de marketing envolve dois momentos principais. O primeiro é o marketing estratégico, que é responsável pela análise do ambiente de negócios da empresa e seu mercado, de onde deve ser identificada a oportunidade a ser trabalhada no plano.

A partir daí, estudam-se os atores-chave constituintes desse ambiente onde a oportunidade será desenvolvida – concorrentes, consumidores, fornecedores, dentre outros. Por último, define-se o posicionamento de mercado a ser trabalhado através das ações práticas de marketing.

O segundo momento corresponde à etapa de marketing tático e é responsável pela definição das ações práticas de marketing. É nessa etapa que são definidos os planos de ação responsáveis por transformar o posicionamento de marketing em realidade. Veja abaixo cinco dicas para ajudar empreendedores na definição de uma nova estratégia:



Fonte: <http://exame.abril.com.br/pme/dicas-de-especialista/noticias/como-comecar-uma-nova-estrategia-de-marketing>

- 1 Estude o seu mercado de atuação de maneira constante**
Realizar pesquisas de mercado apenas uma vez por ano não dará à empresa condições de monitorar e acompanhar as mudanças que acontecem nos diferentes mercados. Uma boa dica é realizar ou contar com um apoio na realização de atividades de Inteligência de Mercado para que as informações estejam sempre atualizadas, e que a empresa possa antecipar ou desenvolver novas estratégias de marketing em curto espaço de tempo, ganhando vantagem em relação aos seus concorrentes.
- 2 Identifique uma nova oportunidade**
Identifique, no mercado de atuação, uma nova oportunidade para desenvolvimento do negócio. Esta oportunidade pode ser baseada em algo escasso, em alguma melhoria de processo ou produto, ou mesmo na criação de algo totalmente inédito ou novo. A oportunidade é que irá ditar o foco do trabalho de marketing para o futuro da empresa.
- 3 Analise os concorrentes, consumidores e fornecedores**
Estude e analise, com mais detalhe, os atores que fazem parte do mercado escolhido, e que influenciarão no sucesso ou não da estratégia a

ser montada para o desenvolvimento da oportunidade de marketing. Concorrentes, consumidores e fornecedores são os principais atores de qualquer mercado a ser estudado, e a partir do seu entendimento, será possível desenhar de forma mais precisa a estratégia futura da empresa.

- 4 Defina o posicionamento da empresa**
Defina, com precisão, o posicionamento que a empresa irá adotar no mercado escolhido, de forma a transformar a oportunidade de marketing em algo real e factível para a organização. O posicionamento representa o modo como a empresa quer ser percebida e lembrada pelo consumidor, e é o ponto principal de todo o processo do planejamento, pois busca definir os diferenciais que a empresa irá trabalhar nas ações de marketing para ganhar mercado e superar seus concorrentes.

- 5 Elabore ações de marketing práticas**
Neste quesito, a empresa deve organizar suas ações e estratégias de marketing com base nos aspectos constituintes do Mix de Marketing, ou seja, ações voltadas ao desenvolvimento do produto, às estratégias de comunicação, às ações de distribuição e entrega, bem como à definição das características e estratégias de apuração do produto.

Saiba os principais passos para sua empresa começar a exportar

Afonso Ferreira
Do UOL, em São Paulo

Vender para o mercado externo é um grande passo para micro e pequenas empresas. Segundo especialistas consultados pelo UOL, ter um produto inovador, especial ou com diferenciais, em muitos casos, não é o bastante. A empresa precisa estar plenamente estruturada e ter conhecimento do país para o qual vai exportar. Ter domínio sobre o idioma inglês facilita a tarefa.

Feiras e eventos internacionais ajudam a identificar mercados

Identificar oportunidades de negócio fora do país de origem exige pesquisa e networking. Segundo a coordenadora da unidade de acesso a mercados e serviços financeiros do Sebrae Bahia, Suely de Paula, o melhor caminho para conhecer novos mercados é frequentar feiras e eventos que reúnem empresários estrangeiros.

Consultar estudos feitos pela Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) e participar de viagens internacionais organizadas pelos governos estaduais e federal também auxiliam na identificação de mercados. "É a melhor maneira de conhecer compradores futuros. Não dá para negociar com quem você não conhece", declara.

Produto diferenciado é mais competitivo

Ter um produto diferenciado é fundamental para começar a exportar. Para a coordenadora do Sebrae Bahia, as micro e pequenas empresas não têm volume de venda para concorrer no mercado externo, pois a capacidade produtiva é limitada. "A inovação é fundamental, seja no produto, na embalagem ou no processo de produção", afirma.

Com uma mercadoria diferenciada, a empresa tem de "arrumar a casa" para o início das exportações. A primeira etapa é ter controle de produção. O empresário precisa saber o quanto produz e a porcentagem que consegue exportar.

Depois, é preciso avaliar a logística de exportação, formação do preço de venda e idioma do país de destino. De



Paula recomenda que micro e pequenos empresários priorizem negócios com países de língua portuguesa – como Portugal, Angola e Cabo Verde – ou de idiomas dos quais tenham domínio. "O desconhecimento da língua é uma barreira [nas negociações]."

Formar preço para mercado externo é dificuldade comum

De acordo com o Vice-presidente executivo da AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil), Fábio Martins Faria, é comum empresas comecem a exportar, mas interromperem as operações em pouco tempo por falta de planejamento. Um dos maiores problemas é a formação de preço de venda para o mercado externo.

Faria diz que alguns tributos do mercado interno, como ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) e IPI (Imposto sobre Produto Industrializado), não incidem sobre uma exportação. Os impostos locais são arcados pelo importador e não influenciam o preço de venda do exportador.

Por outro lado, o empresário terá de considerar despesas específicas da operação, como taxa portuária e seguro da mercadoria. "Se for adotada a mesma prática do mercado interno, o produto chega muito caro lá fora e não se torna competitivo", declara.

Empresa precisa de registros e estudar país destinatário

Fonte: <http://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2012/11/06/saiba-os-principais-passos-para-sua-empresa-comecar-a-exportar.htm>

Para ser exportadora, a empresa precisa solicitar registros na secretária de comércio exterior, ligada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e na Receita Federal.

Há, também, a possibilidade de utilizar uma "trading company" – empresa intermediária na negociação com mercados externos. Nesse caso, não é preciso registro nos órgãos públicos, mas a "trading" cobra uma porcentagem sobre a venda, o que reduz o lucro do empresário.

Segundo Faria, além da parte burocrática, o empresário deve estudar o cliente antes de exportar. Rotular o produto e construir um site também no idioma oficial do importador é recomendável. Mas conhecer a cultura do país de destino é ainda mais importante.

Em alguns países, certas cores têm uma conotação negativa e devem ser evitadas em uma embalagem. No caso de vestuário, a numeração precisa seguir o padrão do importador. "Já encontramos variações culturais dentro do Brasil e no mercado externo isso é mais evidente", afirma.

Há ainda canais de apoio. O Aprendendo a Exportar é um portal com instruções sobre leis de exportação e dicas para as empresas. Já na Vitrine do Exportador, o empresário pode disponibilizar informações sobre seu produto e ser encontrado com mais facilidade pelo importador.

Saiba calcular o preço de venda do seu produto

É comum encontrar Empresários, iniciantes e experientes, com dificuldades para estabelecer o quanto cobrar pelos produtos ou serviços. Muitos alegam que não conseguem lucro e têm dívidas com bancos e fornecedores. Então, como encontrar o preço adequado? "É recomendável que além da matemática o empresário leve em conta também o preço da concorrência e a percepção do cliente em relação ao seu produto, ou seja, quanto ele está disposto a pagar", afirma o Consultor do Sebrae-SP, Wagner Pereira Viana.

Porém, o principal problema para o Empreendedor é ter de lidar com os números. Por falta de afinidade com a matemática ou desconhecimento de métodos corretos de cálculo, os Empresários acabam praticando os mesmos preços dos concorrentes, colocando valores que não cobrem todos os seus custos e despesas. "O preço de venda ideal é aquele que cobre os custos, as despesas fixas e variáveis e ainda gera lucro", explica Viana.

A primeira tarefa para calcular o preço de venda é identificar o que é custo e despesa. Custos são valores gastos diretamente na aquisição, elaboração do produto e realização de serviços. Despesas são gastos na comercialização de produtos e serviços e na administração das atividades empresariais.

As despesas se dividem em variáveis e fixas. As do primeiro grupo

Aguarde em breve o SEBRAE visitará o seu comércio! Mais informações com Tânia Marchi pelo telefone (19) 3573-7106

mudam de acordo com o volume de vendas ou serviços prestados, como comissões, fretes e impostos envolvidos no faturamento ao cliente. O segundo grupo não altera, como aluguel, conta de água e telefone e material de escritório.

"Dentro do preço de venda devem estar incluídas uma parcela para cobrir o custo, as despesas variáveis e fixas e ainda sobrar uma quantia de lucro", diz Viana.

"É importante destacar que o cálculo do preço de venda por meio deste método resulta no valor mínimo a ser cobrado, é apenas um ponto de partida para que o empresário encontre o melhor valor, por isso, alguns produtos ou serviços poderão ter um lucro maior. Após o cálculo o empresário deve fazer as análises necessárias e tomar a decisão em relação a quanto cobrar", explica Viana.

<http://www.sebraesp.com.br/index.php/45-noticias/financas/7822-saiba-calculer-o-preco-de-venda-do-seu-produto>



Palestras: Empreendedor Individual

Visando apresentar aos futuros empreendedores e aos empreendedores informais nos termos da lei as condições para o enquadramento como Empreendedor Individual, a Agente de Desenvolvimento Tânia ministra palestras com o objetivo de orientá-los sobre as vantagens e benefícios oferecidos aos empreendedores individuais que buscam a formalização, tais como: cobertura previdenciária, tipos de aposentadoria, tratamento tributário diferenciado, capacitação para elaborar relatórios mensais entre outros. Toda 4ª feira e 5ª feira das 15h às 16h - Inscrições e Informações com Tânia no telefone (19) 3573-7106 - Palestra Gratuita

Escola Primeiros Passos

Sandra Emília Guillens da Silva, uma das proprietárias e diretora da Escola, já estava habituada com o ramo educacional e contava com experiência e base adquiridas através de muito trabalho e dedicação em uma antiga Escola Adventista de nossa cidade.

Com o tempo, a Escola na qual trabalhava fechou as portas, e seu marido Oscar Bianchini (in memoriam), que sempre acreditou em seu potencial, resolveu que havia chegado a hora de investir em uma Escola única, que oferecesse ensino de qualidade e ensinasse bons princípios às crianças. Nascia dessa ideia a Escola Primeiros Passos, que foi fundada no ano de 2000 e tem à frente a empresária Sandra e sua filha Letícia Guillens Bianchini Cursio, também idealizadora do projeto.

Sempre atenta ao mercado, a Escola se adapta constantemente às tendências. No começo eram oferecidos serviços de Educação Infantil e Berçário, no ano de 2005 suas instalações foram ampliadas e nos anos de 2007 a 2011 foi implantada a opção do Ensino Fundamental.

“Em 2011, nós resolvemos focar apenas na Educação Infantil, pois é imprescindível educar as crianças para que ajudem na reconstrução de nossa sociedade, elas são o futuro e neste cenário, uma educação baseada em valores cristãos pode fazer a diferença. Para cuidar desse trabalho é necessário dedicação,



Nathália C. M. Silva / ACIL

carinho e muita atenção e esse é o nosso lema aqui na Primeiros Passos. Para se destacar no mercado educacional, que é crescente e apresenta alta concorrência, é necessário estar sempre atenta às necessidades de cada criança e a educação, que por vezes vem sendo deixada de lado por algumas instituições, tem que ser levada a sério e primar pela qualidade”, diz Letícia.

A Escola de Educação Infantil Primeiros Passos oferece a opção de período integral, horários flexíveis, sala com número reduzido de alunos, lanche servido na própria Escola com cardápio elaborado por nutricionista, inglês (a partir de 4 anos) em parceria com a Total Check, professores bem preparados e seus maiores diferenciais: Sistema COC de Ensino e educação diferenciada, de alta qualidade, baseada nos valores cristãos.

“Atualmente os pais são muito atarefados e, portanto, a Escola chega a ser uma segunda casa. Isso faz com que nossa preocupação com a educação vá além, aqui nós priorizamos valores como justiça, solidariedade, honestidade, reconhecimento da diversidade e respeito à vida. Tudo, desde o ambiente até as atividades, é pensado com muito carinho para que a educação seja vista pelo aluno como um caminho seguro, tranquilo e prazeroso”, complementa Sandra.

Contatos:

Rua Dr. Fernando Costa, 434 - Leme/ SP
 Tel: (19) 3554-7616
 Celular: (19) 9216-2802
 secretaria@primeiros passosleme.com.br
 Site: www.primeiros passosleme.com.br

Arquivo Escola Primeiros Passos



Farmácia São Vicente

Nathália C. M. Silva / ACIL



No ano de 1990 foi inaugurada a primeira loja da Farmácia São Vicente, tudo começou com um estabelecimento modesto, que com o passar do tempo e experiência adquirida através de muito trabalho e dedicação, cresceu cada vez mais e se estruturou.

Foi com o reconhecimento da clientela e boa repercussão de seus serviços, que após dez anos, já com prédio próprio e uma farmácia de manipulação no piso superior, a Farmácia São Vicente ganhou sua primeira filial. Conservando sempre os mesmos princípios de ótimo atendimento, bons serviços e produtos de qualidade, atualmente a rede conta com estabelecimentos em diversos pontos da cidade, facilitando ainda mais o acesso de seus clientes.

“Hoje, farmácia não é mais sinônimo de doença. Encontramos, é claro, medicamentos para doenças das crônicas e agudas às mais leves, mas também, disponibilizamos outros produtos que melhoram a qualidade de vida e não estão relacionados a doenças como: suplementos que auxiliam na estética, perfumaria e muito mais. A tecnologia dos laboratórios tem oferecido muito mais opções de medicamentos e está cada vez mais perto da descoberta de remédios para cura de doenças complexas ou até hoje incuráveis. É por isso que,

farmácia é sinônimo de bem-estar”, diz o empresário Antonio Alexandre Luizotti, proprietário da Farmácia São Vicente.

É pensando no bem-estar de seus clientes que a Farmácia São Vicente trabalha como uma gama diversa de produtos e medicamentos. Oferecendo sempre ótimos descontos e promoções e, mais importante, mantendo foco e responsabilidade em cuidar da saúde de seus clientes através de muita atenção, dedicação e profissionalismo.

“Com o mercado farmacêutico cada vez mais concorrido, é necessário uma gestão muito eficiente para se manter no mercado. Além disso, nosso diferencial aqui na Farmácia São Vicente é conservar o princípio de um ótimo atendimento, qualidade nos produtos e bons serviços, acrescentando a eles preço competitivo”, complementa Alexandre.

A empresa se filiou à ACIL em busca de apoio do SCPC para vendas em crediário mais seguras e também pelos cursos e palestras oferecidos pela Associação.

Conheça a Farmácia São Vicente!

Contatos:

Matriz: Av. Moreira de Queiroz, 824 Bairro Santa Maria - Leme/SP
 (19) 3573-7900



ACIL Responde

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

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

Trabalhista: Como a CLT disciplina o contrato de experiência?

O contrato de experiência é considerado pela CLT, no art. 443, como uma das modalidades do contrato de trabalho a prazo.

Qual a duração máxima do contrato de experiência?

Não poderá exceder de 90 dias. O contrato de experiência poderá ser prorrogado?

O contrato de trabalho por prazo determinado que for prorrogado mais de uma vez, passará a vigorar sem determinação de prazo, salvo para o da Lei 9.601/98.

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego

O empregador que custeia a facultade de seu empregado pode exigir que ele permaneça um tempo mínimo na empresa ou a devolução dos valores no caso de desligamento antes do prazo determinado?

O reembolso da mensalidade escolar é feito por liberalidade do empregador. Sendo assim, ele tem a prerrogativa de determinar as condições para que o reembolso seja efetuado, já que a legislação trabalhista é omissa nesse sentido.

Dessa forma, não há qualquer ilegalidade se o empregador, desde o início do contrato, acordar com o empregado todas as cláusulas e condições para o reembolso, determinando, por exemplo, o tempo mínimo de permanência na empresa ou a devolução dos valores no caso de desligamento antes do prazo determinado.

Em tese, a permanência no emprego, após a conclusão do curso custeado pelo empregador, é considerada uma forma de retribuição do empregado à sua qualificação obtida gratuitamente.

Fonte: Revista Contamatic PhoenixMais

Contábil e Tributária: Empresas optantes pelo Simples Nacional e Lucro Presumido devem entregar a Escrituração Contábil Digital (ECD) – Sped Contábil?

Não. As Sociedades Simples, as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte optantes pelo Simples Nacional estão dispensadas desta obrigação. Até o momento a obrigatoriedade de entrega da escrituração contábil digital (ECD) não se aplica às empresas optantes pelo regime tributário Simples Nacional e Lucro Presumido de acordo com a Instrução Normativa RFB nº 787/07, ficam obrigadas a adotar a

ECD as Sociedades Empresárias sujeitas à tributação do imposto de renda com base no Lucro Real. Para as demais Entidades a entrega é facultativa.

Fonte: Receita Federal

Se a pessoa estiver enquadrada na lei do Empreendedor Individual e estourar a cota de 60 mil anual o que ocorre?

Nesse caso temos duas situações:
1º) O faturamento foi maior que R\$ 60.000,00, porém não ultrapassou R\$ 72.000,00. Nesse caso o seu empreendimento passará a ser considerado uma Microempresa. A partir daí o pagamento dos impostos passará a ser de um percentual do faturamento por mês, que varia de 4% a 17,42%, dependendo do tipo de negócio e do montante do faturamento. O valor do excesso deverá ser acrescentado ao faturamento do mês de janeiro e os tributos serão pagos juntamente com o DAS referente àquele mês.
2º) O faturamento foi superior a R\$ 72.000,00. Nesse caso o enquadramento no Simples Nacional é retroativo e o recolhimento sobre o faturamento, conforme explicado na primeira situação, passa a ser feito no mesmo ano em que ocorreu o excesso no faturamento, com acréscimos de juros e multa.

Por isso, recomenda-se que o Empreendedor, ao perceber que seu faturamento no ano será maior que R\$ 72.000,00, inicie imediatamente o cálculo e o pagamento dos tributos. Consulte sempre o seu contador e fique informado sobre as obrigações de sua empresa.

Fonte: Portal do Empreendedor

Você conhece o FUMCAD?

FUMCAD - Fundo Municipal da Criança e do Adolescente

O Fundo Municipal da Criança e do Adolescente (FUMCAD) é o mecanismo instituído para reservar recursos voltados a programas e projetos de atenção aos direitos da criança e do adolescente em situação especial. De acordo com o Estatuto da Criança e do Adolescente, as políticas de atendimento devem ser implementadas por meio de um conjunto articulado de ações governamentais e não governamentais, seguindo as medidas de proteção dispostas nos artigos 98 a 102 do ECA

Quem pode utilizar o incentivo fiscal?

Pessoas jurídicas e físicas, respeitados os limites e procedimentos específicos e legais definidos de acordo com a natureza do contribuinte, conforme descrito abaixo.

As instruções Normativas SRF nº 258, 267 e 311 da Secretaria da Receita disciplinaram os procedimentos a serem observados para a dedução do Imposto de Renda de doações feitas por pessoas jurídicas aos Fundos dos Conselhos Municipais dos Direitos da Criança e do Adolescente.

Assim, ficou estabelecido que o valor total das doações feitas por pessoas jurídicas, poderá ser deduzido do Imposto de Renda mensal limitado a 1% do imposto devido.

Empresas Tributadas com Base no Lucro Real: as pessoas jurídicas com base real podem apurar o imposto trimestralmente ou anualmente.

Limite de dedução: em ambos os casos o limite máximo de dedução é fixado em 1% do imposto devido. As doações ao FUMCAD não excluem outros benefícios em vigor. O valor abatido diretamente do imposto apu-



rado não será dedutível como despesa operacional, devendo ser adicionado ao lucro líquido.

Adicional: O valor do adicional será recolhido integralmente, não sendo permitidas quaisquer deduções.

Observação: do imposto devido correspondente a lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior não será admitida qualquer destinação ou dedução a título de incentivo fiscal.

Ajude as Entidades de Leme através do CMDCA

O processo é bastante simples. O contribuinte pessoa física que tem imposto de renda a pagar, deve calcular 3% do valor devido e fazer a destinação por meio do boleto bancário gerado no site do CMDCA (www.cmdcaleme.com.br). Em seguida, registra esta "doação" na alínea específica do software da receita e este valor, automaticamente, será deduzido do imposto a pagar. Para mais informações consulte o seu contador!

Texto com informações dos sites:

http://www.ressoar.org.br/projetos_0_formas_de_apoio_resumo_leis_incentivo.asp
e <http://www.cmdcaleme.com.br/>





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 a ACIL você se torna sócio do nosso clube, aproveite!

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



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

Cuide bem do seu código/senha em consultas via internet

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.

Cuidados e ações preventivas que o Associado deve ter:

- 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). Tenha um espaço próprio para consultas que não permita acesso ou a proximidade de terceiros.



Horário do Comércio - 2013 até Março 2014

ABRIL/2013:
Dia 06 (Sábado) - das 9h às 18h

MAIO/2013:
Dia 10 (6ª feira) - das 9h às 22h
Dia 11 (Sábado) - das 9h às 18h

JUNHO/2013:
Dia 08 (Sábado) - das 9h às 18h

JULHO/2013:
Dia 06 (Sábado) - das 9h às 18h
Dia 09 (3ª feira) - facultativo:
Fica facultado o funcionamento e trabalho no comércio no feriado de 09/07/2013, excepcionalmente das 09h00 às 13h00, devendo as empresas que optarem em funcionar nesta data, encaminharem requerimento, com antecedência mínima de 20 (vinte) dias, ao Sindicato dos Empregados no Comércio (localizado na Rua Joaquim Mourão, nº. 92 Leme SP - Tel. 3571-5842), para obterem a certidão que autoriza seu funcionamento. Consulte a Convenção Coletiva para mais informações.

AGOSTO/2013:
Dia 09 (6ª feira) - das 9h às 22h
Dia 10 (Sábado) - das 9h às 18h

SETEMBRO/2013:
Dia 14 (Sábado) - das 9h às 18h

OUTUBRO/2013:
Dia 05 (Sábado) - das 9h às 18h
Dia 11 (6ª feira) - das 9h às 22h

NOVEMBRO/2013:
Dia 09 (Sábado) - das 9h às 18h

DEZEMBRO/2013:
Dia 06 (6ª feira) - das 9h às 22h
Dia 07 (Sábado) - das 9h às 18h
Dia 09 (2ª feira) - das 9h às 22h
Dia 10 (3ª feira) - das 9h às 22h
Dia 11 (4ª feira) - das 9h às 22h
Dia 12 (5ª feira) - das 9h às 22h
Dia 13 (6ª feira) - das 9h às 22h
Dia 14 (Sábado) - das 9h às 18h
Dia 16 (2ª feira) - das 9h às 22h
Dia 17 (3ª feira) - das 9h às 22h
Dia 18 (4ª feira) - das 9h às 22h
Dia 19 (5ª feira) - das 9h às 22h

Dia 20 (6ª feira) - das 9h às 22h
Dia 21 (Sábado) - das 9h às 18h
Dia 22 (Domingo) - das 9h às 13h
Dia 23 (2ª feira) - das 9h às 22h
Dia 24 (3ª feira) - das 9h às 17h
Dia 25 (4ª feira) - Fechado
Dia 26 (5ª feira) - das 12h às 18h
Dia 31 (3ª feira) - das 08h às 12h

JANEIRO/2014
Dia 01 (4ª feira) - Fechado
Dia 02 (5ª feira) - das 12h às 18h
Dia 11 (Sábado) - das 9h às 18h

FEVEREIRO/2014:
Dia 08 (Sábado) - das 9h às 18h

MARÇO/2014:
Dia 03 (2ª feira) - horário normal (exceto para o funcionário que tenha trabalhado no dia 22/12/2013 e ainda não tenha compensado)
Dia 04 (3ª feira) - Fechado
Dia 05 (4ª feira) - das 12h às 18h
Dia 08 (Sábado) - das 9h às 18h

- O comércio não funcionará também nos feriados nacionais
- Nos demais sábados não previstos acima o comércio terá horário normal

Sempre consulte a convenção coletiva em nosso site www.acileme.com.br ou solicite uma via pelo e-mail gerencia@acileme.com.br

E SE A SUA SEGURANÇA NÃO FOR TÃO EFICIENTE ASSIM?

FAÇA UM SEGURO **SICOOB CREDIACIL**

Com o seguro Sicoob Crediacy sua casa está sempre segura.

E o melhor de tudo, o **preço** agora cabe no seu bolso.



A PARTIR DE
R\$179,00

Informações - Tel.: (19) 3571-9899
Ouvidoria - 0800 725 0996

 **SICOOB CREDIACIL**
Cooperativa de Crédito