


Campanhas
de Incentivo
ao Comércio
2013
Dia dos
Namorados



*Qualidade de
atendimento,
diferencial competitivo.
Ontem, hoje e sempre!*

Prefeito Paulo Blascke convida dois Dirigentes da ACIL para o Secretariado

Programa Sebrae Visita
orientou empresários de
Leme em abril

ACIL reformula setores
com a ampliação de
suas instalações

ACIL Responde Especial:
DÚVIDAS SOBRE A NOVA LEI
Empregada Doméstica

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
- 04** Conheça os Departamentos da ACIL
- 05** Programa Sebrae Visita orientou Empresários de Leme em abril e Empretec será realizado em junho
- 06** Sala de Cursos "Octavio Maurício Pommer", recebe placa de homenagem e tem inauguração oficializada
ACIL envia ofício para Prefeitura sugerindo estudo e revisão da Lei Ordinária nº. 2192
- 07** ACIL reformula setores com a ampliação de suas instalações
- 08** Duas noites e dois seminários exclusivos com José Cláudio Luvizzotti na ACIL
- 09** Prefeito Paulo Blascke convida dois dirigentes da ACIL para o Secretariado
- 10** Campanhas de Incentivo ao Comércio 2013
Dia dos Namorados e Campanha Promocional de final de ano
- 11** Agenda de Eventos junho e julho
- 12** Qualidade de atendimento, diferencial competitivo. Ontem, hoje e sempre!
- 13** Dicas Empresariais: Seja empresário e não dono do negócio
- 14** Entrevista Magazine Begnami
- 15** Entrevista Joia Calçados
- 16** ACIL Responde: Nova Lei - Empregada Doméstica
- 17** Todos Contra a Dengue
- 18** Clube de Vantagens / Novos Sócios
- 19** Horário do Comércio / Avisos SPC


 Consulte o site sempre que possível 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



José Cláudio Beltram
Diretor da ACIL

Capitalismo, Cidadania e Comprometimento

Sabe-se que o Capitalismo ainda é a melhor forma de sistema econômico já vivenciada por uma sociedade complexa e agora mais do que nunca globalizada. É a mola propulsora do progresso e desenvolvimento das civilizações. Contudo, nessa busca por ter e sempre ter mais, a sociedade vem se deparando com inúmeros problemas, entre eles, o abandono dos princípios fundamentais para um convívio harmonioso.

Nessa corrida, a mulher conquistou, com louvor e muita competência, outros afazeres além daquele de gerenciar e educar sua prole, não só para ajudar no orçamento familiar como também por se sentir mais útil e valorizada, por outro lado, a sociedade como um todo não tem se empenhado a contento para preencher esta lacuna tão primorosa que é a transmissão de valores e princípios aos seus descendentes.

Precisa ser discutido e cobrado dos dirigentes políticos ações simples como a educação em período integral, especialização dos educadores, inclusão de matérias que transmitam valores morais, cidadania, aliadas a educação financeira pessoal em todos os estágios do aprendizado, iniciando no maternal, nas creches, até na pós-graduação.

Essa falta de reposição de um dente que se rompeu da engrenagem, se nota também no assistencialismo, que tem um cunho social de distribuição de renda louvável, não devendo, porém, ser empregado pura e simplesmente como projeção pessoal com intenções eleitoreiras, como temos visto nos últimos anos. Esses projetos devem ter princípio, meio e fim, e serem capazes de em um primeiro momento auxiliar os necessitados culminando com o desenvolvimento das condições destes se autossustentarem a partir de um determinado período, sob pena de desgaste daqueles que contribuem para tal.

Isso tudo tem como objetivo a reflexão, de onde vem, entre tantos outros problemas gerados, a dificuldade dos empresários, principalmente os de micro e pequenas empresas, na formação de um quadro de colaboradores comprometidos com o desenvolvimento da empresa, já que estas, pelo porte, não possuem estrutura de treinamento e monitoramento intensivo capaz de corrigir os desvios de tal natureza.

É o caso do seguro desemprego, que em primeiro momento obteve êxito em amparar o trabalhador num período de recessão econômica, mas se tornou com passar do tempo uma fonte de renda desmotivadora do prazer laboral. Tudo isso por falta de planejamento. Nesse momento estamos educando erroneamente nossos descendentes. Não digo que ele deva ser extinto, mas deve ser muito bem repensado e estruturado para que atinja o objetivo de amparar quem realmente esteja com dificuldade de se recolocar no mercado de trabalho, ajudando-o neste sentido, se necessário.

Observa-se também a questão de valores invertidos quando o empresário necessita de estabelecer premiação para o funcionário que cumpre com seus compromissos com pontualidade, quando isso é uma obrigação. Aquela falta de educação (aquele dente da engrenagem quebrado lá atrás), faz muita falta hoje, não é?

Há uma sobrecarga no âmbito empresarial, quando além de oferecer o treinamento técnico inerente de cada função, lhe é imputada a necessidade de dar o treinamento de valores morais, que diga-se de passagem, não se transmitem da noite para o dia, se é que se consegue isso num estágio mais avançado da idade do colaborador. Sendo assim sobram poucas opções, se não a única, de premiar os comprometidos que se destacam.

Não podemos esquecer tam-

bém que o trabalhador foi muito oprimido em um passado não muito longínquo, por uma cultura empresarial coronelista herdada, e por isso, muitas leis protecionistas tiveram que ser implementadas para equilibrar a relação, transmitindo uma sensação de que empresário nenhum pensa no bem-estar do seu colaborador. Esta questão precisa ser muito bem trabalhada, pois nenhum existe sem o outro. Não há diferença entre o indivíduo empregador e o indivíduo colaborador. Aquele que pelas suas aptidões e afinidades é capaz de lidar com essas e outras dificuldades, que se submete a correr riscos (quem constitui um negócio, emprega seu capital, assume riscos), e que se prepara para tal mensurando-os através do planejamento, é obvio que será merecedor de uma compensação que o incentive a manter-se no negócio e continue gerando condições para que este (colaborador) também desenvolva suas aptidões e mesmo sem o emprego de seu capital, receba algo justo condizente com o tamanho do empreendimento, além da satisfação pessoal de estar contribuindo para o sucesso do negócio. É errônea a ideia que muitos colaboradores têm de que o empresário é aquele que ganha dinheiro a suas custas, ambos estão juntos em um empreendimento que trará benefícios comuns, cada qual com suas atribuições.

As Associações são criadas para isso, facilitar e propiciar o alcance de objetivos muitas vezes intangíveis no âmbito individual, e tornar um determinado seguimento da sociedade mais próspero. A ACIL não é diferente, ela se esmera para tornar alcançável o sucesso do comércio, da indústria e da agricultura, bem como garantir bem-estar social.

Empresário, participe, reivindique, utilize os cursos, treine seus colaboradores e faça parte das ações da ACIL em prol do sucesso de seu negócio.

Departamentos:

Recepção Principal: Tainá e Eduardo - (19) 3573-7125
Orientam o público e tiram cópias/fax.

Recepção Sobrado: Simone - (19) 3573-7100
Direciona as ligações para os departamentos da ACIL e cuida da recepção PAE e Comunicação (sobrado lateral)

PAE-SEBRAE/ EMPREENDER: Tânia - (19) 3573-7124
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:
e-mails: scpc@acileme.com.br e scpc2@acileme.com.br
Informações e Consultas ao Sistema de Proteção ao Crédito.

Vendas/Filiação: Luiz Roberto (Beto) e Daiane -
(19) 3573-7120/ 3573-7122
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) 3573-7112 / 3573-7119
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.

Financeiro: Dúvidas sobre boletos, entre em contato pelo telefone (19) 3573-7103 ou (19) 3573-7106
e-mails: administracao@acileme.com.br e supervisora_adm@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 - (19) 3573-7109
e-mail: gerencia@acileme.com.br

Departamento em Destaque

Posto de Atendimento ao Empreendedor e Programa Empreender

O PAE - Posto de Atendimento ao Empreendedor, foi desenvolvido pelo Sebrae para facilitar o acesso dos Empreendedores a assuntos e orientações relativas ao seu empreendimento, bem como, aos serviços disponibilizados pelo Sebrae e parceiros.

Com o objetivo de fomentar o desenvolvimento de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedores de nossa cidade, o PAE de Leme foi inaugurado no dia 20 de outubro de 2006, através de parceria constituída pela ACIL, Prefeitura de Leme, COMIPEM, AAPILEME, Rede Serv Mais Supermercados e Sebrae.

A Agente de Desenvolvimento do PAE, Tânia Marchi, atende diariamente (com agendamento prévio), através de assessoria gratuita, os empresários e empreendedores que buscam orientação para o seu negócio, como por exemplo: informações sobre abertura de empresas, gestão de negócios, legislação, marketing, finanças, planejamento, formação de preço de mercadoria, gestão financeira e pessoal, El

– Empreendedor Individual e outros assuntos. Além disso, o PAE promove a realização de projetos voltados para todos os segmentos produtivos de nossa cidade, com palestras, cursos, missões empresariais e eventos direcionados.

"O Posto de Atendimento, através das ferramentas disponíveis, visa auxiliar o desenvolvimento da economia local, por meio do crescimento das empresas de nossa cidade ou da abertura de novos negócios, com isso, temos a geração de postos de trabalho e de renda para o município. Nosso objetivo é orientar e desenvolver o potencial empreendedor, viabilizando parcerias promissoras para orientação empresarial", destaca Tânia.

Além de cuidar do PAE, a Agente de Desenvolvimento, Tânia, também coordena o Programa Empreender, que é um programa com o objetivo de unir setores empresariais para fortalecer as micro e pequenas empresas. No Estado de São Paulo desde 2002, mais de 14.900 empresas participaram do projeto em 1.400 núcleos setoriais. Em nossa cidade o Programa Empreender foi fundado

no final do ano de 2003, através de parceria entre a ACIL, FACESP e Sebrae.

"A globalização dos mercados e o ritmo acelerado do progresso tecnológico impõem a necessidade de compartilhar recursos e experiências. Através do associativismo as micro e pequenas empresas conseguem reduzir e as vezes até eliminar problemas em comum", complementa Tânia.

Atualmente o Programa Empreender de nossa cidade conta com seguintes núcleos setoriais: Supermercados, Cabeleireiros, Apicultores, Criadores de Pássaros, Materiais para Construção, Automotivo, Gastronomia e Mulheres Empreendedoras.

Para mais informações/sugestões entre em contato com a Tânia Marchi - (19) 3573-7124 ou paeleme@acileme.com.br



Equipe / ACIL

Programa Sebrae Visita orientou Empresários de Leme em abril

Durante o programa foram oferecidas às micro e pequenas empresas dicas para melhorar a gestão de negócios. Mais de 100 atendimentos foram registrados

Esta foi mais uma parceria entre a ACIL - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme, Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE), Sebrae/SP e Prefeitura Municipal, que ofereceu aos Empreendedores Lemenses atendimento especial, com dicas para melhorar a gestão de negócios a partir do programa.

Os Consultores do Sebrae/SP percorreram pontos do comércio, da indústria e de serviços nos dias 15 e 16 de abril, fazendo uma série de visitas aos lojistas e Empresários de

Leme por meio do programa.

Em dois dias, mais de 100 atendimentos foram efetuados na região central da cidade. Além disso, Empresários Lemenses também tiveram a opção de procurar os serviços do Sebrae Móvel e obter orientações sobre formalização e cuidados empresariais.

O objetivo das visitas foi o de fazer contato direto com os Empreendedores e a equipe do Sebrae deu orientações quanto a questões do dia a dia



da Pequena Empresa, sempre com o foco em incentivar melhorias nos resultados dos empreendimentos.

Nos dias 17 e 18, o Sebrae Móvel seguiu para Santa Cruz da Conceição, levando os serviços para mais esta cidade da região.

Empretec será realizado no mês de junho

O Empretec é executado no Brasil, com exclusividade, pelo Sebrae-SP, em parceria com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento e com a Agência Brasileira de Cooperação, do Ministério das Relações Exteriores.

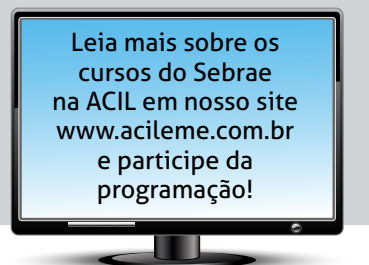
A metodologia do curso é interativa e experimental. Inclui palestras, exposições em vídeo, dinâmicas individuais e em grupo. Em todo o Brasil, reúne quase vinte mil empresários por ano. E os resultados mostram que os negócios gerenciados por quem fez o seminário têm mais chances de sobrevivência, pois o empreendedor ganha poder de competitividade e permanência no mercado.

Os empreendedores passam a identificar oportunidades empresariais e a entender seu próprio comportamento em determinadas situações do cotidiano da empresa, além de aprenderem a fazer avaliações sistemáticas do planeja-



mento, fundamentais para definir metas e objetivos.

O Sebrae sempre traz cursos e palestras na ACIL, em maio tivemos as palestras "Merchandising" e "Lidando com a Inadimplência". Confira sempre nossa programação e participe!



Sala de Cursos "Octavio Maurício Pommer", recebe placa de homenagem e tem inauguração oficializada

No dia 30 de abril, a Sala de Cursos "Octavio Maurício Pommer", que foi inaugurada no dia 06 de dezembro de 2012, recebeu oficialmente a placa que traz a homenagem ao Senhor Octavio Maurício Pommer, o qual trabalhou durante anos em prol da Associação e fez parte de muitas realizações e conquistas que marcaram a história da ACIL.

Na solenidade o Presidente da ACIL, Joubert Pagliari Faccioli, apresentou a placa aos presentes e entregou como símbolo da ocasião, uma réplica da homenagem com mensagem de reconhecimento aos serviços prestados, que foi recebida pelo Senhor Virgílio Maurício Pommer representando seu pai, Octavio Maurício Pommer, já falecido.

"Sei que para o meu pai, trabalhar na ACIL foi muito gratificante. Convidado por Hélio Rocha, ele se dedicou durante muito tempo e mais que isso, tinha carinho e satisfação por seu trabalho, com certeza foram anos muitos especiais para ele", emocionou-se Virgílio.

Registramos, desta forma, a admiração e reconhecimento por todos os serviços prestados por este empresário, por suas realizações e tempo dedicado em prol da nossa Associação, por isso, como representação de sinceros agradecimentos, nomeamos a nova sala de cursos como "Octavio Maurício Pommer", como forma de eternizar o nome dele em nossa história.



Tânia Marchi / ACIL



José Cláudio Beltram - Diretor da ACIL, Mauricio Rodrigues Ramos - 2º Vice Presidente da ACIL, Cláudio Aparecido Altoé - Conselheiro da ACIL, Virgílio Maurício Pommer que representou seu pai e recebeu a homenagem, Joubert Pagliari Faccioli - Presidente da ACIL, Sebastião Marcelino Corteze - Gerente da ACIL e Karen Lima da Costa - Promotora de Eventos da ACIL

ACIL envia ofício para Prefeitura sugerindo estudo e revisão da Lei Ordinária nº. 2192

Em maio a ACIL enviou ao Prefeito de Leme, Senhor Paulo Roberto Blascke, ofício sugerindo a ele, sua equipe de trabalho, pessoas do Legislativo e outras que puderem contribuir, realizarem estudo e revisão da Lei Ordinária nº. 2192 que trata diretamente de assuntos do interesse das empresas de Leme, com o objetivo claro de atualizar a Lei vigente, mediante as exigências e necessidades atuais, e pensando também no futuro da cidade e em seu desenvolvimento socioeconômico, para com isso, propiciar o desenvolvimento e gerar novos empregos. No ofício enviado, a ACIL aproveitou para agradecer ao Chefe do Executivo sua atenção e sensibilidade na condução do cancelamento da licença para realização de um evento em Leme, que se acontecesse, proporcionaria redução de vendas para o comércio da cidade na semana do Dia das Mães.

A ACIL também agradece aos lojistas que juntamente com seus representantes se posicionaram em favor ao cumprimento da Lei Municipal, em defesa do comércio local.

ACIL reformula setores com a ampliação de suas instalações

No mês de abril deste ano a ampliação da sede da ACIL foi concluída (conforme noticiado na Revista ACIL Nº 5, edição março/abril 2013) e com as novas instalações todos os departamentos foram melhor distribuídos e com isso, novos serviços já vêm sendo planejados.

Com a nova estruturação a Associação tem o objetivo de implantar melhoria no atendimento e proporcionar comodidade na prestação dos serviços já existentes.

Confira as mudanças:

A ACIL passará a ter duas recepções, a atual e uma nova localizada no sobrado situado no nº 90 da Avenida Carlo Bonfanti.

Na recepção atual as pessoas poderão utilizar os serviços do SCPC normalmente como antes, além disso, os setores comerciais e planos de saúde passam a atuar separadamente dos demais, concentrando-se em uma sala, desta forma os Associados terão mais comodidade e direcionamento no atendimento.

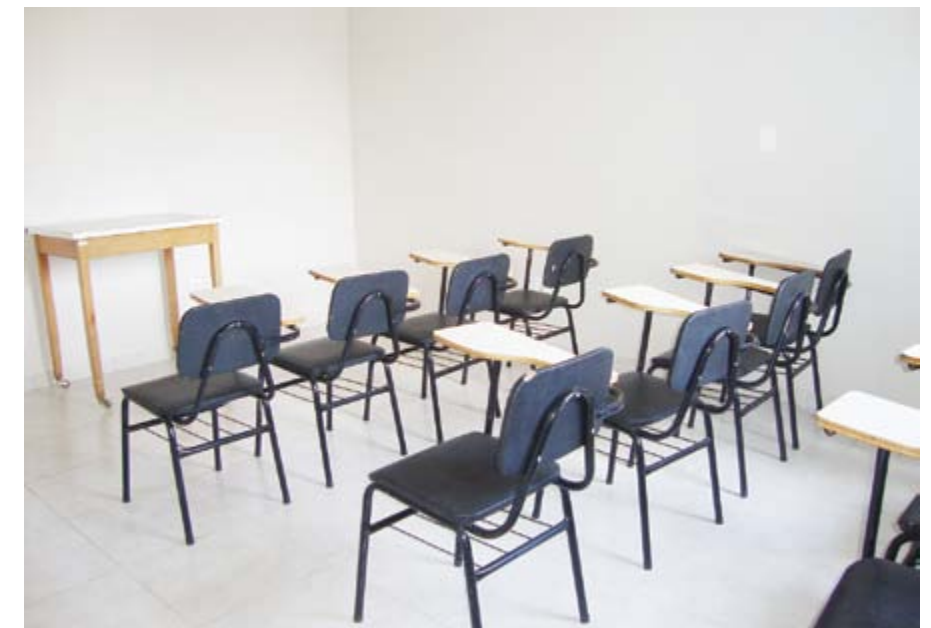
Os departamentos administrativo e gerência começam atuar em salas mais reservadas, enquanto o CRC continua a oferecer atendimento individual.

O Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE) passará a atender o público (com agendamento prévio), através da nova recepção com entrada no nº. 90 da Avenida Carlo Bonfanti, em sua nova sala, na parte superior do sobrado, que foi planejada para melhor receber os empresários e novos empreendedores que buscam orientações.

Os departamentos de Comunicação: Relações Públicas e Eventos, também passam a atender no sobrado, com sala e atendimento direcionados aos seus serviços.

Segunda recepção localizada no sobrado atenderá público do PAE - SEBRAE (Posto de Atendimento ao Empreendedor) e Departamentos de Comunicação da ACIL

Nathália C. M. Silva / ACIL



Nova sala de cursos e reunião disponível para locação:

Agora a ACIL dispõe de mais uma sala para locação, trata-se de uma sala equipada com ar-condicionado e estrutura para atender até 15 pessoas, para eventos menores como reuniões, entrevistas

de emprego e cursos direcionados. Com isso a ACIL passa a ter 4 opções para locação: Salão do Palco (já foram realizados eventos com 450 participantes), Salão da Frente (250 pessoas), Sala de Cursos "Octavio Maurício Pommer" (40 pessoas) e a nova Sala de Cursos (15 pessoas).

Duas noites e dois seminários exclusivos com José Cláudio Luvizzotti na ACIL



Nathália C. M. Silva / ACIL

Nas noites dos dias 15 e 16 de maio, a ACIL recebeu o conceituado palestrante José Cláudio Luvizzotti que ministrou dois seminários práticos, bem-humorados e dinâmicos para empresários, gerentes e colaboradores lemesenses.

O primeiro seminário, realizado no dia 15 de maio, foi o "Show em Vendas - Conquiste a Mente e o Coração do seu Cliente", um evento inovador que proporcionou aos participantes uma visão estratégica, dicas para uma administração eficaz e demonstrou como se planejar para conquistar resultados

competitivos.

Incentivando uma postura empreendedora, o palestrante José Cláudio Luvizzotti discorreu sobre tópicos como: por que o cliente compra, por que ele não compra, o que fazer para garantir excelência e inovação e como se aprimorar mais sobre a ciência e a arte das vendas. Sempre de maneira divertida, ele interagiu com os presentes e salientou a importância do reconhecimento de oportunidades para alavancar as vendas.

Na segunda noite, 16 de maio, o tema abordado foi liderança. Com o

título "Liderança de Desempenho Máximo - A Arte de Conquistar Resultados Extraordinários", o palestrante abordou os desafios e oportunidades desta nova era econômica, destacou habilidades de relacionamento interpessoal, excelência profissional na liderança e demonstrou, através de interação e exemplos, como maximizar e aproveitar os talentos humanos.

José Cláudio exemplificou para o público presente, situações de liderança e como é possível obter resultados positivos por meio de pessoas.



Karen Lima da Costa - Promotora de Eventos da ACIL, José Cláudio Luvizzotti - Palestrante, Simone Gonçalves - Recepcionista da ACIL e Luiz Roberto Silva - Vendedor Externo da ACIL

Prefeito Paulo Blascke convida dois Dirigentes da ACIL para o Secretariado

Pedro Bueno, Conselheiro da ACIL, é Secretário de Indústria e Comércio e Valentin Ferreira, 1º Vice Presidente da ACIL, é Diretor Presidente da SAECIL.

Após a posse do atual Prefeito, Exmo Senhor Paulo Roberto Blascke, ocorrida em 08 de março de 2013, a ACIL foi convidada pelo Chefe do Executivo para indicar três nomes de Dirigentes para a escolha de um para ocupar a pasta de Secretário de Indústria e Comércio de Leme, sendo que dos indicados o Senhor Pedro Luis Bueno foi o escolhido pelo Prefeito. Outro Dirigente que também fora convidado diretamente pelo Prefeito, o Senhor Valentin Ferreira, passou a ocupar o cargo de Diretor Presidente na SAECIL.

O Senhor Pedro Luis Bueno iniciou sua trajetória profissional aos 11 anos de idade e seu ingresso na ACIL deu-se através de convite do Senhor Valentin Ferreira, no ano de 2001. Passou pela Diretoria da ACIL e atualmente é membro do Conselho Consultivo da Associação.

Confira abaixo a entrevista realizada com o Secretário de Indústria e Comércio de Leme, na qual ele fala sobre suas ideias para contribuir com o desenvolvimento de nossa cidade.

Qual é a importância da ACIL para a Secretaria de Indústria e Comércio?

Posso dizer que a ACIL pode ser vista como uma extensão da Secretaria de Indústria e Comércio, pois ela é uma Entidade atuante nestes setores e sua participação sempre será relevante e enriquecedora.

Sobre o Comércio, qual é o papel dele em nossa economia?

Atualmente o Comércio é um dos pontos fortes de nossa economia, ele é responsável por muitos dos empregos gerados com carteira assinada, além de contribuir com o erário público, através de recolhimento de tributos, e favorecer o aquecimento econômico de Leme.

O que os comerciantes podem esperar de sua gestão?

Sabemos que ainda há muito o que fazer, como por exemplo: dar prosseguimento em treinamentos de qualificação em atendimento, convergir ações em conjunto para o desenvolvimento do comércio e encontrar maneiras para combater as desigualdades proporcionadas pela informalidade.

Para isso são necessárias ações em conjunto e o papel da ACIL junto a nós da Secretaria de Indústria e Comércio será muito importante.

Sobre a informalidade, quais medidas deverão ser tomadas?

A maneira assertiva para combater a informalidade é através das Leis e por isso estaremos sempre atentos ao cumprimento total destas. Por trás da informalidade podem existir outras irregularidades escondidas como por exemplo: mercadorias com procedência ilícita, pirataria, sonegação de impostos e ausência de garantia nos produtos. A nossa população que cada vez mais se torna consciente do que é correto e justo será uma das principais aliadas no combate a

estes males, pois, a redução destes representará a criação de novos empregos e melhorias sociais que tanto precisamos.

O que podemos falar sobre a Indústria?

Novas indústrias são essenciais para o crescimento e desenvolvimento de nossa cidade, porém antes de fazermos concessão de incentivos devemos tomar uma série de cuidados. É crucial analisarmos, junto ao PROINDE, toda a estrutura das empresas interessadas em se instalarem em nosso município, devemos estabelecer critérios que contribuam com o desenvolvimento de nossa cidade e a consolidação de um Parque Industrial forte em consonância com um comércio fortalecido resultará naquilo que mais almejamos para nossa cidade, ou seja, um círculo virtuoso de desenvolvimento.

Que critérios podem ser avaliados?

Posso iniciar com algumas reflexões simples, como por exemplo: tais empresas se utilizarão de matéria-prima de Leme? Quantos empregos irão gerar? Qual o percentual de colaboração socioeconômica proporcionará para nossa cidade?

Esses são apenas alguns exemplos. Devemos estabelecer pelo PROINDE regras claras e assertivas em prol do município.

O que esperar da nova gestão?

Devo salientar que a gestão do Governo Paulo Blascke será baseada na participação de todos e para isso vamos envolver a Sociedade Civil, Associações, Órgãos Públicos e Entidades competentes para um trabalho em conjunto.

E da parceria da ACIL com a Secretaria de Indústria e Comércio e o Poder Público?

Quando nós falamos em seguimentos econômicos: comércio, indústria, agro-negócios e prestadores de serviços, nós temos consciência da importância destes

segmentos econômicos para o desenvolvimento de nossa cidade, e que a colaboração do Executivo e do Legislativo será essencial, para oferecer um plano de trabalho em que esses segmentos tenham amplas condições para se desenvolverem.

Para isso é importante que as ações sejam feitas, como já citado anteriormente, de forma participativa, na qual todos têm sua parcela de responsabilidade com o desenvolvimento da cidade e sempre com a transparência e a legalidade necessárias.

Para concluir, qual sua consideração final?

Concluo ressaltando a importância de realizarmos ações voltadas para melhorar o nosso índice de desenvolvimento de forma sustentável. Leme precisa investir nisso e começar a se destacar entre as cidades de nossa região.

Sabemos que atualmente o nosso índice é muito baixo para um município do porte e localização que temos, e essa também é uma das minhas principais preocupações como Secretário de Indústria e Comércio.

Aproveito para informar aos Empresários de Leme que a Secretaria de Indústria e Comércio está realizando uma pesquisa em todas as empresas do município. Ela proporcionará informações que tornarão mais assertivas todas as ações que realizaremos para o desenvolvimento empresarial de Leme. Por isso peço que os Empresários preencham o questionário e devolvam na Secretaria o mais breve possível.

Pedro Luis Bueno
Conselheiro da ACIL
e Secretário de
Indústria e Comércio
de Leme



Campanhas de Incentivo ao Comércio 2013

Dia dos Namorados

Para este ano a ACIL preparou quatro campanhas institucionais para incentivar o consumo no comércio local.

E a campanha do Dia dos Namorados é uma delas, ela irá contar com divulgação forte através de cartazes, faixas de rua, spots nas rádios, carro volante, site, Facebook e programa de TV.

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



Campanha Promocional de final de ano terá como prêmio principal um Uno Vivace 1.0 EVO

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 0Km, Uno Vivace 1.0 EVO.

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

1 Carro 0Km, 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).

Além das adesões, a Campanha já recebe o apoio das empresas: Sicoob Crediacyl, Papelaria André, Coquinho Presentes, Auto Posto Siga, Casa dos Parafusos, Ovny Turismo, Supermercado Nossa Senhora Aparecida, Lojas ED+, People, Paddock Auto Center, Padaria da Paula, Eloha Boutique, Farmais do Chico, Joia Calçados e iGui Piscinas.

Sua loja também pode participar como apoiadora e além de fazer a adesão para a Campanha de Final de ano, terá a marca divulgada nas Campanhas Institucionais e na Campanha "Feliz Uno Novo". O valor para o pacote de apoio é de R\$ 1500,00.



As adesões já podem ser feitas e você pode entrar em contato com Luiz Roberto (Beto): vendas@acileme.com.br (19) 3573-7100 ou Daiane: comercial@acileme.com.br (19) 3573-7122

Agenda de Eventos

27/06 - Redução da carga tributária de forma segura

Você se pergunta: O que os empresários estão fazendo para pagar menos impostos de forma segura? Esta palestra vai demonstrar que é possível pagar menos impostos e ainda ser competitivo no mercado.

"Vamos mostrar que os empresários já estão percebendo a inteligência fiscal como estratégia para seus negócios e como estão implementando soluções fiscais seguras, visando redução da carga tributária e os seus relatos de sucesso", antecipa Luciano Curi.

Palestrante: Luciano Curi – Bacharel em Direito pela FMU, sócio e consultor tributário da Studio Fiscal
Horário: 19h30
Local: Salão de Eventos da ACIL

De 01 a 05/07 – Curso Sabor e Gestão (Sebrae)

Conhecimento sobre as principais características de um empreendimento do setor de alimentação. Os participantes aprendem a selecionar fornecedores conforme as necessidades da empresa em termos de preço, qualidade dos produtos e agilidade, e a utilizar a sazonalidade como ferramenta para a redução de custos e elaboração de produtos diferenciados. Competência para estabelecer indicadores de qualidade no atendimento e propor ações de fidelização da clientela. Noções de limpeza, organização e iluminação do ambiente de operação.

Palestrante: Antonio Volante Júnior
Horário: das 19h às 23h
Local: Salão de Eventos da ACIL

11/07 - "Olhos do Coração" com Juliano Matos

A Palestra "Olhos do Coração" tem como objetivo não apenas "motivar", mas sim provocar uma reflexão sobre a forma de enxergar a vida. O jornalista Juliano Matos mostra que a visão gera transformação e que a

forma de enxergarmos define quem nós somos.
- Conhecendo os meus olhos
- Por que enxergamos diferente uns dos outros?
- É possível ver o ruim e mesmo assim enxergar o bom?
- A forma como você enxerga determina quem você é

Palestrante: Jornalista Juliano Matos
Horário: 19h30
Local: Salão de Eventos da ACIL

De 15 a 18/07 - Curso de Liderança Comportamental

Os assuntos abordados neste curso têm como objetivo ensinar o líder a usar melhor seu potencial, estimulando o desenvolvimento de comportamentos positivos com sua equipe. Este curso é um conjunto rico de ferramentas e técnicas, através das quais o líder aprende a se conhecer, viver e atuar de maneira positiva nas situações que o cercam. Ensinando a usar melhor o poder de comunicação e persuasão, e fortalecendo os participantes a utilizarem seus próprios recursos internos para enfrentar situações difíceis

Temas abordados:

- Postura ética na liderança
- Regras da liderança servil
- O poder da comunicação na liderança
- Diferença entre delegar e abdicar
- Os dez chapéus da liderança
- Liderança x gerenciamento
- A imagem do líder eficaz
- Como preparar uma reunião focada em resultados

• Como formar um verdadeiro TIME
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) 3573-7124 ou paeleme@acileme.com.br

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



Qualidade de atendimento, diferencial competitivo. Ontem, hoje e sempre!

Todos sabemos a importância que um bom atendimento tem em uma empresa, seja ela comércio, indústria ou prestadora de serviços, atender bem é um dos princípios fundamentais para o sucesso.

A preocupação da ACIL em manter seus Associados bem informados com o assunto não é de hoje, encontramos em um de nossos antigos informativos (exemplar gentilmente cedido pelo empresário Gilberto Lanza), dez dicas para um bom atendimento, veja na imagem abaixo "Dez Negativas que Tornam as Vendas Positivas", que mesmo sendo datadas de 1979 são extremamente atuais.

Em um mercado onde a concorrência é acirrada qualquer erro com seu cliente pode levá-lo a procurar um novo fornecedor, ou seja, seu concorrente. Infelizmente alguns equívocos são recorrentes, seja na ausência de orientação ou até mesmo na falta de importância dada ao assunto por empresas despreparadas.

Atualmente, o atendimento consolidou-se como um diferencial competitivo em todas as organizações e atender com excelência passou a ser o principal objetivo das empresas que buscam ascensão e daquelas que são estáveis no mercado, tudo isso, por conta da concorrência cada vez mais competitiva e pelos consumidores, cada vez mais exigentes.

Consumidores são convidados a se transformarem em clientes fiéis através de educação, carisma e principalmente atenção. Portanto, uma empresa que se preocupa e investe no bom atendimento tem mais chances de se destacar no mercado.

Entre os conceitos básicos de um bom atendimento, podemos destacar uma postura adequada, boa comunicação, carisma, saber identificar uma necessidade e principalmente buscar a solução do problema apresentado pelo cliente, sempre com educação.

Um sorriso no rosto do atendente



pode ser a chave para garantir boas vendas e fazer com que o cliente se lembre de sua empresa de maneira positiva.

É por isso que qualidade em atendimento nunca sai de moda. Confira abaixo as dicas dadas no informativo de 1979:

DEZ NEGATIVAS QUE TORNAM AS VENDAS POSITIVAS

01- Não ataque o cliente logo que ele péra em frente à vitrina. Dê-lhe um pouco de tempo para observar, trate-o com educação e sem pressa, de modo a não dar-lhe a impressão de que você quer "empurrar" algo.

02- Não o ignore, fingindo que não o viu entrar na loja, apenas porque está ocupado com outros afazeres. Peça-lhe, delicadamente que aguarde / ou momento para ser atendido.

03- Não faça cara feia, porque o cliente o fez demonstrar a mercadoria e não levou nada. Lembre-se de que ele poderá voltar outra vez.

04- Não o atenda como se estivesse no alto de um pedestal e ele fosse / inferior a você. O tratamento de igual para igual gera boa vontade e entendimento.

05- Não ria ou critique, por mais absurda que tenha sido a pergunta feita a você. Faz parte de sua profissão informar.

06- Não trate o cliente com intimidade excessiva, apesar de já o conhecer. Uma certa "distância" profissional, desde que não ostensiva, gera confiança.

07- Não fale demais e, principalmente, de assuntos que só interessam a você. Aprenda a escutar, pois, com isso, terá informações que lhe facilitarão as vendas.

08- Não tenha preguiça de mostrar a mercadoria. Ela está na loja para / ser exibida e vendida.

09- Não interrompa seu cliente quando ele estiver falando, mesmo que esteja falando demais e tomando seu tempo. Quanto mais ele fala, mais você fica informado do que ele quer.

10- Não deixe o cliente perdido dentro da loja, a procura de um vendedor. Se não puder atendê-lo, providencie para que alguém mais o faça.

Transcrito de SINCOVAR- Nov.79

AV. CARLO BONFANTTI, 106 - SECRETARIA; FONE 71-3608 - CGO-MF 44.750.420/0001-60
CEP 13610 - L E M E - ESTADO DE SÃO PAULO

Seja empresário e não dono do negócio

Você é dono do seu negócio ou é empresário? A pergunta pode parecer estranha à primeira vista, mas traz um conceito relativo à postura de quem se enquadra em uma ou outra nomenclatura e, acredite, faz diferença no dia a dia.

Podemos definir o dono do negócio como alguém conservador, com práticas antigas de gestão, muitas vezes prejudiciais ao desenvolvimento da empresa. Por ser centralizador – tudo tem de passar por seu crivo – ele se envolve demais na parte operacional e deixa a estratégia em segundo plano. Ele faz tudo, só ele decide, ele interfere em cada detalhe e acaba sem condições de analisar a companhia de uma forma mais abrangente. Frequentemente, esse comportamento está ligado à falta de estrutura da empresa. Não há gente suficiente para distribuir funções e, por necessidade, o dono do negócio simplesmente abraça tudo.

Seja por carência de recursos (financeiros, humanos ou os dois) ou por opção, essa maneira de administrar não é aconselhável.

Já o empresário sabe delegar poderes. Ele deixa a parte operacional com os outros e se dedica a pensar na empresa como um todo. Ele usa seu tempo para planejar estratégias que tragam mais resultados.



O dono do negócio busca clientes para seus produtos ou

Bruno Caetano - Superintendente do Sebrae-SP e mestre e doutorando em Ciência Política pela Universidade de São Paulo. O Sebrae-SP é uma instituição dedicada a ajudar micro e pequenas empresas a se desenvolverem e se tornarem fortes. Saiba mais em www.sebraesp.com.br



serviços, enquanto o empresário procura por produtos ou serviços novos para seus clientes e está sempre atrás de atualizações.

Não raro, o dono do negócio dirige uma empresa familiar, cujas contas se confundem com as pessoais, erro básico, mas comum. Sai do caixa da empresa o dinheiro para pagar fornecedores e para a mensalidade da escola dos filhos. Uma verdadeira miscelânea contábil.

Outro agravante: ele não tem critério para contratar e recruta parentes, amigos ou pessoas indicadas que, muitas vezes, não reúnem condições técnicas de assumir o posto a elas designado. Se ele seguisse o velho conselho de não admitir hoje ninguém que não pode demitir amanhã, certamente teria menos problemas. Imagine o transtorno de ver um filho, primo, irmão ou tio não dar conta do recado e não ter como dispensá-lo sem criar um incidente diplomático em casa. O resultado dessas soluções "domésticas" é a manutenção de uma equipe

deficiente que não rende o que deveria, com perdas de oportunidades, produtividade e lucro.

Mas como o dono do negócio vira a mesa e se torna empresário? Com planejamento. Ele deve elaborar um plano com metas e prazos para atingi-las, ações de marketing, aprimoramento de processos, estudo das possibilidades financeiras e rearranjo dos funcionários. Ele parte da estrutura atual para, gradativamente, melhorar seu empreendimento. A própria meta pode ser levantar recursos para aumentar o quadro de pessoal, possibilitando assim delegar funções e aliviar sua rotina de tarefas operacionais. A cada objetivo alcançado, ele dá um passo em direção a melhorias na gestão, sem repetir velhas fórmulas desgastadas que não acrescentam nada aos seus ganhos.

Mas, principalmente, esse empreendedor deve mudar sua atitude ao conduzir os negócios, ampliando a visão que tem sobre gestão. É aí que tudo começa.



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) 3573-7124 - Palestra Gratuita

Loja Magazine Begnami

Cleozeny Rivera Begnami e seu esposo Sérgio Luis Begnami, observaram em nossa cidade a oportunidade para a criação de uma loja composta por diversos estilos femininos e masculinos. A partir desta visão empreendedora do casal, no dia 04 de setembro de 2003 foi inaugurada a Loja Magazine Begnami.

A Loja Magazine Begnami, que em 2013 completa 10 anos, oferece uma grande variedade em roupas finas (para festas, casamentos e formaturas) e também opções para o dia a dia. Na linha masculina, são encontrados ternos (adulto e infantil), camisas e camisetas. Para o público feminino o destaque é a diversidade de vestuários, do tamanho 38 ao 56, e a grande variedade de acessórios. Além disso, a loja disponibiliza o serviço de ajuste de roupas.

Sempre atualizada com as tendências de consumo que regem o mercado da moda, a Loja Magazine Begnami surpreende seus clientes trazendo novidades. Outra preocupação constante da empresa é com a manutenção da excelência em atendimento, presente desde a criação da loja.

"Ao longo dos anos nós fomos conquistando a confiança dos consumidores, isso tudo através da combinação entre produtos de qualidade



Nathália C. M. Silva / ACIL

e atendimento diferenciado. Cada cliente nosso é tratado de maneira especial e única. É desta forma que podemos entendê-los melhor e oferecer soluções adequadas para cada ocasião", complementa Cleozeny.

Pensando neste objetivo, de proximidade com seus clientes, a loja também dispõe de um canal de comunicação direta através de página na rede social, Facebook, na qual todos são informados sobre as novidades e promoções.

A Magazine Begnami se filiou à ACIL em virtude dos cursos e pales-

tras oferecidos pela Associação e pelas consultas ao SCPC para realização de vendas em crediário mais seguras.

Faça uma visita e conheça a Loja Magazine Begnami!

Contatos:
Rua Newton Prado, 172
Centro - Leme/SP
Tel.: (19) 3554-1119
facebook: Begnami Modas



Joia Calçados

Em 11 de abril de 1978, os empresários Gilberto Lanza e Ademar Pissinato, vindos de Araras, adquiriram a loja Brasília Calçados e mudaram seu nome para Joia Calçados, foi desta forma que teve início a jornada de crescimento desta empresa, hoje tradicional em nossa cidade e que sempre priorizou oferecer aos clientes bom atendimento, variedade de mercadoria e preço justo.

Após alguns anos, Gilberto comprou a parte de seu sócio e com ajuda de sua esposa Lenira, ampliou a loja, que além de calçados passou a oferecer confecções, bolsas, malas e acessórios diversos.

Em dezembro de 2006, em virtude da aceitação e reconhecimento obtidos através de seus clientes, somados ao potencial de nosso município, os empresários inauguraram a Lanza Calçados, que foi criada para complementar a oferta de calçados e acessórios e, por sua vez, facilitou a aquisição de produtos para os clientes, que passaram a contar com dois estabelecimentos especializados no setor.

Mas a Família Lanza não parou por aí, Danilo e André, filhos do casal de empresários, cresceram adquirindo espírito empreendedor e experiência na área comercial, e após terminarem os estudos optaram também por trabalharem no comércio. Visionários, eles observaram uma oportunidade de agregar ainda mais aos estabelecimentos existentes e sugeriram a criação de uma loja focada ao ramo esportivo, nascendo desta forma a terceira empresa da família, a loja Joia Esportiva.

Mesmo com dificuldades, comuns



Nathália C. M. Silva / ACIL

entre a maioria das empresas, a família tem uma expectativa bem positiva para os próximos anos, principalmente 2014 com a realização da copa do mundo em nosso país.

"Acredito que todos os empresários sabem, nem tudo são flores, temos que enfrentar burocracia, mudanças econômicas, impostos altos e uma série de elementos, mas nunca podemos desanimar. Com planejamento e dedicação enfrentamos tudo, basta enxergarmos as oportunidades e focarmos em resultados positivos. Estamos otimistas com a Copa de 2014, iremos investir nesta oportunidade", diz Gilberto Lanza.

O empresário também destaca a parceria que a ACIL proporciona e o apoio

prestado nestes 35 anos da Associação junto às empresas da família, com informações empresariais, cursos, campanhas de incentivo e também através de ajuda na formação e orientação dos funcionários, que segundo ele, são as peças principais da evolução e de um comércio bem-sucedido.

"Podemos dizer com certeza, através de nossa história, que a família Lanza acreditou, acredita e está feliz em Leme", finaliza Gilberto.

Contatos:
Joia Calçados - 3573-5300
Lanza Calçados - 3573-8900
Joia Esportiva - 3573-5303



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.

Especial: DÚVIDAS SOBRE A NOVA LEI Empregada Doméstica

Há um máximo de horas extras permitido por lei ao dia?

Sim. Via de regra, o funcionário só pode fazer duas horas extras ao dia, no máximo, além da jornada de 8 horas diárias. Em casos de exceção (uma festa, por exemplo), o empregador pode solicitar mais que esse limite de horas extras, mas é preciso respeitar o descanso mínimo de 11 horas para que o funcionário retorne ao trabalho após a saída nesse dia.

Qual é a jornada de trabalho estabelecida?

A jornada é de 44 horas semanais, sendo no máximo 8 por dia. Descanso mínimo de uma hora e máximo de duas horas para jornadas superiores a 6 horas; para as inferiores, descanso mínimo de 15 minutos.

Há um piso para a categoria?

O salário mínimo paulista é de R\$ 755,00.

Como se calcula o valor da hora extra?

Considerando que a jornada semanal é de 44 horas e a mensal de 220 horas, o valor do salário será dividido por 220, o que resultará no valor da hora normal. Esse valor deve ter acréscimo de, no mínimo, 50% no caso da hora extra.

Quais são os detalhes para o cálculo da hora noturna?

Além de custar 20% mais que a hora diurna normal, a hora noturna, válida para a jornada de 22h às 5h, é "mais curta". Ou seja, em vez de 60 minutos, ela tem duração de 52 minutos e 30 segundos. Essa diferença foi estabelecida para dar ao trabalhador uma

compensação pelo trabalho noturno, considerado mais penoso.

É possível que o trabalhador cumpra uma jornada mista, parte diurna e parte noturna?

Sim. Nesse caso, é preciso observar as especificidades de Remuneração de horas diurnas e noturnas.

As quatro horas que os empregados deveriam trabalhar no fim de semana podem ser descontadas das horas extras se não forem utilizadas?

Elas não podem ser descontadas, ou acarretarão em prejuízo do salário. Além disso, a jornada é de no máximo 8 horas por dia. Nada impede que o empregador estipule uma jornada de 6 dias por semana e 7h20 horas por dia.

Como comprovar a jornada do empregado? É possível solicitar que o condomínio registre a hora de entrada e saída do trabalhador?

O patrão precisará ter um caderno para anotar o horário de entrada e saída, que o empregado deverá assinar. O condomínio pode ter um controle paralelo para fiscalizar horas extras e se, de fato, as horas conferem com a jornada.

Que atestado médico -do SUS, do médico particular ou, se for o caso, da perícia do INSS - pode ser aceito para justificar faltas?

Todos são aceitos. A recomendação é que o código da doença seja solicitado no atestado, embora essa informação não seja obrigatória. O código ajuda a identificar se o problema de saúde de fato interfere no trabalho do empregado.

É possível descontar o pernoite da doméstica que dorme no emprego?

Não. Se ela dorme no serviço, é porque há uma concordância entre as partes. Descontos por conta do pernoite podem ser considerados ilegítimos.

Como fica o caso da doméstica que dorme no trabalho? O período em que ela está dormindo conta como adicional noturno?

Não conta, o que contaria é o trabalho efetivo. Se ela está dormindo, cabe ao empregador manter o controle de jornada.

Muda algo para as diaristas que vão até duas vezes por semana e não têm vínculo empregatício?

Nada muda. As diaristas só poderiam pleitear direitos trabalhistas perante a Justiça do Trabalho em condições muito específicas que comprovem relação de subordinação e dependência. Por exemplo, quando o empregado trabalha há muito tempo nessa condição e recebe salários, ordens, cumpre regularmente a jornada e não pode ser substituído, a relação trabalhista pode ser caracterizada como vínculo empregatício. Como no caso das babás, por exemplo.

Diaristas têm que ser pagas todo dia em que prestam serviços com recibo individualizado. Uma vez pago por semana ou uma vez por mês, caracterizará como mensalista.

Cuidadoras de idosos deverão seguir as mesmas regras?

Sim. A regulamentação da PEC vale para todo trabalhador atrelado ao serviço de uma residência, independente da nomenclatura.

Fonte: Folha de São Paulo - SP

Todos Contra a Dengue

No dia 22 de abril o Prefeito Paulo Blascke e o Secretário de Indústria e Comércio, Pedro Bueno, receberam mais de 30 empresários lemensenses na sala de reuniões do Paço Municipal "Joves dos Santos Carvalho", para planejar em conjunto propostas no combate à dengue.

"Todo apoio na batalha contra a dengue é bem-vindo! Através desta parceria com empresários de Leme, teremos ainda mais força para promover iniciativas, em longo prazo, que sirvam para controlar a doença", explicou Paulo Blascke.

Entre as primeiras ações conjuntas está a confecção de outdoors e panfletos de orientação à população, cartazes para fixação em comércios e indústrias, conscientização através de carros de som, e distribuição de kits para estudantes, com instruções de plantio, de sementes da planta crotalária*.

* A crotalária atrai libélulas que põe



ovos nos mesmos locais do *Aedes aegypti*. Os ovos nascem e viram larvas que se alimentam de outras larvas, in-

clusive do mosquito transmissor da dengue. Além disso, a libélula adulta se alimenta de pequenos insetos, entre eles o mosquito da dengue. São plantas pouco exigentes, de rápido crescimento, e com grande potencial de fixação biológica de nitrogênio.

Segundo o prefeito, o trabalho conjunto contra a dengue é apenas a primeira parceria que a Administração Municipal deseja fazer com os empresários.

Estiveram presentes representando a ACIL, os empresários, José Cláudio Beltram - Diretor da ACIL, João Zaccaro - Diretor da ACIL, Francisco Escoriza da Silva - Conselheiro da ACIL, Pedro Bueno - Conselheiro da ACIL e Secretário de Indústria e Comércio, Nathália Carolina Malta da Silva - Relações Públicas da ACIL e Tânia Marchi - Agente de Desenvolvimento do PAE.

Com informações e trechos da Secretaria de Comunicação Social/PML e do site www.crotalaria.com.br

Receitas para combater o mosquito da dengue

ARMADILHA

- Pegue uma garrafa pet de 2 litros e corte no gargalo formando um funil.
- Encaixe esse funil no que sobrou da garrafa e prenda com cola, grampo etc.
- Em volta da garrafa, cubra com pano ou papel preto, pois o mosquito gosta do escuro.
- Coloque um melado-isca dentro da garrafa feito da seguinte maneira: Esquente 200 ml de água e coloque nessa água 50 gramas de açúcar mascavo. Quando essa mistura esfriar adicione 1 grama (uma colherzinha de café) de levedura de fermento biológico, o famoso fermento de fazer pão. Essa mistura forma o dióxido de carbono que atrai o mosquito, pernilongo e outros insetos que entram pelo funil e ficam presos.

PLANTAS REPELENTES

Plante a crotalária juncea, uma planta que atrai a libélula, a maior predadora do mosquito da dengue. Informe-se como conseguiu-la, pois 50 gramas dessas sementes produzem 100 mudas da planta. A andiroba e a citronela também são repelentes.

ALIMENTAÇÃO

Coma alho, ou inhame e use própolis ou outros produtos que eliminam o cheiro dos poros.

PRODUTOS REPELENTES

Produtos para ralos, calhas, vasos e outros depósitos de água: água sanitária, detergente, cloro, borra de café ou a sobra de café, sal, sabão, soda ou outro produto químico. Limpe sempre vasilhas secas onde ficam depositados os ovos do *Aedes*, principalmente as calhas.

EVITANDO O MOSQUITO NO AMBIENTE

Além da armadilha citada, usar repelentes com refil em talinha, refil líquido, extrato de citronela, sprays, velas de citronela, a planta do tomate etc.

NO CORPO

Na pele usar repelente tipo OFF, cremes, gels e perfumes.

SINTOMAS DA DENGUE

Os sintomas da dengue são: febre, dor de cabeça, dor no fundo dos olhos, vômitos, dores pelo corpo e ossos, erupções na pele, mal-estar geral, etc. Com esses sintomas evite automedicação, tome muita água e vá o mais rápido possível para o PS ou médico.

Fonte: Carlos G. Fiorini pesquisador



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!

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



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

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

PH Livros LTDA.....	3571-4813
CCI Ambiental.....	3571-0629
Mercadinho Eugênio.....	3554-5549
SOS Cargas.....	3572-2208
Antonio Marcos da Cruz Reboue - ME.....	9698-3579
Impacto Modas.....	3554-8995
Paddock Auto Center.....	3554-5568
Isa Fabiana Telles MEI.....	3554-6175
Faltelle Produtos Alimentícios LTDA.....	3573-7700
Supermercado Bom Vizinho.....	3571-7868
Bomboniere Doce Mania.....	3554-1852
Elo 29.....	3554-3284
Dicico.....	3554-9820
Centro de Fisioterapia Manual.....	3571-1568
Reciclaleme.....	9296-5134
Restaurante da Osmilda.....	3571-5920
Roque Leme Móveis & Decoração.....	3571-7718
Baltazar Lanches.....	3571-2131
Marietta.....	3555-0577
Gasolina Video Bar.....	3571-0504
VJR Transportes.....	3571-7887
Mota Marmoraria.....	9282-6224
Leme Batentes.....	3554-5797
O Boticário.....	3571-4600
Casa de Oração Espiritual Luz da Vida.....	3555-1364
Kaoa Sushi Bar.....	3554-8271

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

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

Chegou o Cartão BNDES Sicoob. Crédito para transformar seu negócio na empresa que você sempre sonhou.



- Uma das menores taxas de juros do mercado;
- Pagamento facilitado de 3 a 48 parcelas fixas.

Fale com o gerente da sua cooperativa e solicite o seu.

 **SICOOB CREDIACIL**
Cooperativa de Crédito

Av. Carlo Bonfanti, 113
Leme - Centro - SP - Cep: 13.610-238
Tel.: (19) 3571-9899

Portal de Operações do Cartão BNDES: www.cartaobndes.gov.br

Central de Atendimento Sicoobcard: Regiões Metropolitanas: 4007 1256 • Demais Regiões: 0800 702 0756 • Ouvidoria: 0800 646 4001