

Confira os ganhadores do sorteio da Campanha "Feliz Uno Novo" Acil 2013



Segredos para prosperar em 2014!



Faça o cadastro de sua empresa no Banco de Currículos em nosso site

Nova Diretoria (Biênio 2014/2015) toma posse e homenageia Presidente, Diretores e Conselheiros da gestão anterior

Acil Responde Especial: Tire suas dúvidas sobre o eSocial

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

José Cláudio Beltram

1º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

1º Secretário

Francisco Geraldo Pinheiro

2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Orestes Luis Tambolin

Paulo Cesar Beltram

Roberto Rosa

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

Índice

03 - Palavra da Diretoria

04 - Nova Diretoria (Biênio 2014/2015) toma posse e homenageia Presidente, Diretores e Conselheiros da gestão anterior

05 - Acil realiza sorteio da Campanha "Feliz Uno Novo".

Confira os Ganhadores

09 - Faça o cadastro de sua empresa no Banco de Currículos em nosso site

10 - Combate à dengue: Governo de Leme segue com plano de ações

11 - Especial – Segredos para prosperar em 2014!

14 – Nossos Sócios: Li Lu Le Uniformes Profissionais

e Pernambucanas

16 - Acil Responde Especial: Tire suas dúvidas sobre o eSocial

18 - Novos Sócios / Clube de Vantagens

19 - Horário do Comércio

19 - Comunicados

DEPARTAMENTOS:

Recepção Principal: Tayná e Eduardo - (19) 3573-7125

Recepção Sobrado: Vanessa - (19) 3573-7100

PAE-SEBRAE/ EMPREENDER: Tânia - (19) 3573-7123

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

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

(19) 3573-7108/ 3573-7122

C.R.C: Ana - (19) 3573-7112

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

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

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Relações Públicas: Nathália - (19) 3573-7107

Jurídico: Denis - (19) 3573-7100

Gerência: Sebastião- (19) 3573-7109



Consulte o 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



José Cláudio Beltram
Presidente Acil

Tempo, Momento e Planejamento

Novo ano se inicia, desejo a todos um ótimo 2014, cheio de energia para que consigam conquistar e realizar seus sonhos.

Quando um ano termina, temos a impressão de que viramos a página e começamos a escrever tudo novamente. Neste momento refletimos o que passou e planejamos o futuro.

O tempo é relativo, pois para um camundongo, por exemplo, três anos representam uma vida inteira. Para os humanos, a média de vida é de aproximadamente 74 anos. Isso não representa um período muito longo, mas se o compararmos ao de uma estrela como o sol, que tem um tempo de vida em torno de 12 bilhões de anos, tais períodos não representam absolutamente nada. Essa divisão de tempo em minutos, dias, meses, anos, séculos é uma criação do homem. Na verdade tudo é uma sequência, uma continuação. Mas, conve-

nhamos, tal criação foi uma brilhante ideia.

O fracionamento do tempo nos possibilita mensurar passado, presente e futuro. Algo muito importante para o progresso de todos, notadamente para o das empresas, pois precisamos medir os resultados das metas traçadas para um determinado período, analisarmos os motivos de não os termos alcançado, ou o que realizamos de tão importante que conseguimos suplantar os objetivos.

Esse é um momento propício para isso, para analisarmos como fomos no ano que passou e projetarmos novas metas para o ano que se inicia. Essa é uma prática comum nas empresas maiores, mais bem estruturadas, e que precisa ser adotada pelos dirigentes de empresas menores e, até mesmo, pelas pessoas individualmente. Se desejamos crescer, precisamos, e muito, de

tais análises, precisamos de metas, de planejamento.

Neste sentido, a Acil não tem medido esforços para disponibilizar cursos e palestras imprescindíveis para a preparação do empresário e de seus colaboradores. Esse tem sido e continuará sendo o foco da Associação Comercial, além de tantos outros serviços que presta a seus associados.

Início o ano com um convite aos associados para que participem, afinal, unimos esforços para tornar tudo mais simples e barato. E aos não sócios ainda, não percam tempo, nós, direção e colaboradores da Associação, estamos prontos a prestar o melhor serviço a vocês e, juntos, sermos ainda mais fortes.

Mais uma vez, desejo a todos um excelente 2014.

Destaque: Palestra sobre eSocial fecha as atividades de 2013 com mais de 150 participantes

Em parceria com a Receita Federal do Brasil, no dia 18 de dezembro, a Acil encerrou o ciclo de Palestras em 2013 trazendo informações de fundamental importância sobre o eSocial, com o qual as Empresas terão que se adequar à Nova Forma de Escrituração da Folha de Pagamento já a partir deste ano.

Com o nome "Uma Nova Era nas Relações entre Empregados, Empregador e Governo" - eSocial - Nova Forma de Escrituração da Folha de Pagamento, o Evento reuniu mais de 150 participantes, entre Empresários, Contadores e Profissionais de RH. A entrada foi 1 kg de alimento não perecível ou um produto de limpeza, que foram doados à Entidade "Abrigo São Vicente de Paulo" de nossa cidade (veja em nosso site).

Para ministrar a Palestra, a Acil recebeu o Auditor Fiscal da Receita Federal do Brasil, Dr. Jeziel Tadeu Fior, que veio ao Evento

acompanhado pelo Chefe de Fiscalização da Delegacia de Limeira, Dr. Francisco José Andrade Teixeira, que na abertura da Palestra, em sua fala, salientou aos presentes a importância deste novo Canal de Envio de Informações ao Governo Federal.

O Palestrante Dr. Jeziel Tadeu Fior apresentou diversos tópicos, explicando o funcionamento do eSocial e a importância da implantação deste sistema que irá integrar todas as informações sobre os funcionários, fazendo com isso que a análise e cruzamento de dados tornem-se mais fáceis para o Governo Federal. Além disso, o Governo espera reduzir a burocracia para as Empresas e facilitar a fiscalização das obrigações fiscais, tributárias, previdenciárias e trabalhistas.

Confira nosso Acil Responde especial sobre o tema nas páginas 16 e 17 desta edição.



Você encontra o arquivo da palestra na íntegra em nosso site, no endereço: <http://atualiza.acileme.com.br/ADMARQUIVO/arquivos/arquivo/eSocial.pdf>

Nova Diretoria (Biênio 2014/2015) toma posse e homenageia Presidente, Diretores e Conselheiros da gestão anterior

No dia 03 de janeiro José Cláudio Beltram, eleito na eleição do dia 18 de novembro de 2013, assumiu oficialmente a presidência da Associação. Na ocasião o Presidente da gestão anterior, Joubert Pagliari Faccioli assinou o protocolo de transferência de cargo, agradeceu o voto de confiança recebido nos anos de sua presidência e deu boas vindas à nova administração.

O novo Presidente, José Cláudio Beltram, fez uso da palavra agradecendo sua equipe de Diretores, Conselheiros e Colaboradores ressaltando a importância de sempre buscarmos novas alternativas e soluções para os nossos Associados. Na sequência ele também agradeceu seu antecessor e em nome da Associação entregou a ele uma placa de homenagem.

Os Diretores e Conselheiros da gestão anterior também foram homenageados por seus serviços prestados em prol da Acil e receberam certificados de agradecimento e reconhecimento.

Na mesma data os presentes fizeram a eleição do Presidente do Conselho, elegendo Joubert Pagliari Faccioli para o cargo.

Para finalizar a Equipe da Acil apresentou propostas de programação e serviços para o ano de 2014.



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



Acil realiza sorteio da Campanha "Feliz Uno Novo".

No primeiro sábado de 2014, dia 04 de janeiro, foi realizado o sorteio da Campanha "Feliz Uno Novo". Um grande público esteve presente na Praça Rui Barbosa e prestigiou a realização do sorteio dos 15 prêmios. O evento foi apresentado por Salles Café, que anunciou os sorteados e interagiu com a plateia.

O locutor Niltinho, da 91FM e Rádio Cultura de Leme, fez cobertura ao vivo e também entrevistou os responsáveis pelo evento e o público que aguardava ansioso o resultado.

A Acil agradece novamente a todos que se empenharam na realização da campanha: Associados, Apoiadores, Participantes, Diretoria e Conselho, Colaboradores, Público Presente, e claro, a População Lemense, que mostrou que tem força e acredita em nosso comércio.

O evento contou com a presença do Presidente da Acil, José Cláudio Beltram, do Diretor, Gustavo Moraes Cazelli, dos Conselheiros Joubert Pagliari Faccioli e Paulo César Beltram, e dos Colaboradores Dr. Denis Felipe Cremasco, Lucas Wesley Vitorino, Eduardo Luiz dos Santos, Sebastião Marcelino Corteze, Karen Lima, Tânia Marchi, Josefina Giassi Redondo, Luiz Roberto R. da Silva e Nathália Carolina Malta da Silva.

Aproveitamos o espaço para agradecer ao Empresário Francisco Escoriza da Silva, da Metalúrgica New Tec, que reformou a urna giratória (doada por eles ano passado) para este e para futuros eventos.

Agradecemos também a Prefeitura do Município de Leme que cedeu o palco para a realização do sorteio e a Guarda Municipal que ajudou na segurança do evento, e finalizamos destacando o nome dos apoiadores da campanha mais uma vez: Sicoob CrediAcil, Papelaria André, Coquinho Presentes, Embaleme, Auto Posto Siga, Casa dos Parafusos, Ovny Turismo, Supermercado Nossa Senhora Aparecida, Lojas Éd+, People, Paddock Auto Center, Padaria da Paula, Eloha Boutique, Farmácia do Chico, Joia Calçados, Faculdades Anhanguera, MG Car e iGui Piscinas.

Confira os Ganhadores

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



José Cláudio Beltram - Presidente da Acil e Joubert Pagliari Faccioli - Presidente do Conselho da Acil e Presidente da Acil de 2010 a 2013, representando a Acil, entregam o carro 0 Km - Uno Vivace 1.0 EVO para Elenir Fontes Seregatti que comprou no Depósito Bom Jesus (Loja 2)



Karen Lima representando a Acil entrega a moto Honda CG 125 Fan para Francisco de Camargo Neves Sacchi que comprou na Pneus Leme Lubrificantes (Loja 2)



José Cláudio Beltram - Presidente da Acil e Sebastião Marcelino Corteze representando a Acil entregam a moto Honda CG 125 Fan para Enielen Baldin que comprou na Joia Calçados



Denise Gasparetto Quierelli representando a Acil entrega a TV LED de 40" para Sandra R. de Andrade da Silva que comprou na Irene Modas



Karen Lima representando a Acil entrega a TV LED de 32" para Melissa Araújo Bonfogo que comprou na Xodó Presentes



Luiz Roberto R. da Silva representando a Acil entrega o Tablet para Elida Magalhães Raymundo que comprou na Farmácia do Chico



Karen Lima entrega o Vale Compra de R\$ 1000,00 para Paulo Henrique Pereira que comprou na Doméstica (Loja 2)



Denise Gasparetto Quierelli representando a Acil entrega a TV LED de 32" para Andrea Maria Antônio que comprou na Silvia Presentes



Eduardo Luiz dos Santos representando a Acil entrega o Notebook para Benedito Gilberto Tonoli que comprou na Embaleme



Denise Gasparetto Quierelli representando a Acil entrega o Vale Compra de R\$ 800,00 para Irene Aparecida Coelho que comprou na Farmácia São Vicente



Luiz Roberto R. da Silva representando a Acil entrega o Vale Compra de R\$ 600,00 para Claudete de Lourdes Colpani que comprou na Marília Ramos



Karen Lima representando a Acil entrega o Notebook para Osório A. de Souza Neto que comprou na Cort Steel - Comércio de Bebedouro



Luiz Roberto R. da Silva representando a Acil entrega o Tablet para Paula Sabrina Silva Meira Stefani que comprou no Depósito Casa Nova



Karen Lima representando a Acil entrega o Vale Compra de R\$ 500,00 para Vania Rosa Martins que comprou PS Agrícola



Denise Gasparetto Quierelli representando a Acil entrega o Vale Compra de R\$ 500,00 Fátima H. Donadel que comprou na Silvia Presentes

Palestra Motivacional - O Poder Magnético Para Atrair Sucesso Profissional em 2014 abre a programação de eventos

Primeiro evento do ano ensinou participantes a atraírem sucesso e energias positivas!

No dia 23 de janeiro a Acil recebeu em seus salões de evento a Palestrante e Consultora Empresarial Patrícia Rocha da Mavitel Treinamentos para ministrar a palestra "O Poder Magnético Para Atrair Sucesso Profissional em 2014".

O público aprendeu como construir uma carreira de sucesso, utilizar comportamentos assertivos no atendimento e identificar quais comportamentos devemos adotar para sermos magnéticos e, com isso, atrair ótimas oportunidades para nosso crescimento profissional. Afinal, nossos comportamentos encantam ou nos afastam de oportunidades? Essa também foi



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

Patrícia Rocha destaca para os participantes: "A primeira regra para ser um profissional de sucesso é comprometimento"

uma das principais questões apresentadas aos participantes.

Segundo Patrícia, os acontecimentos de nossa vida por vezes refletem a forma que enxergamos determinada situação,

se somos desmagnetizados a tendência é o famoso "nunca dá certo", já se somos magnetizados e comprometidos é muito mais fácil identificarmos oportunidades e atrairmos circunstâncias favoráveis ao nosso sucesso.

Encontro de turmas do Empretec é realizado na Acil

No mês de janeiro, no dia 09, Empretec das turmas 2009, 2010 e 2013 juntamente com convidados e potenciais futuros Empretecos realizaram encontro na Acil.

A confraternização não se restringiu somente a promover o reencontro dos Empretecos (denominação dada aos participantes do curso Empretec), mas destinou-se, especialmente, aos convidados que compareceram para aprender mais sobre o curso através da ótica e testemunho de quem já o fez. O Presidente da Acil, José Cláudio Beltram, esteve presente.



O curso Empretec tem metodologia desenvolvida pela ONU (Organização das Nações Unidas) e é aplicado no Brasil com exclusividade pelo Sebrae-SP, sendo bastante concorrido e considerado um divisor de águas na vida do empreendedor.

Com ele 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 siste-

máticas do planejamento, fundamentais para definir metas e objetivos.

Em breve teremos mais uma turma, fique atento a nossa programação de eventos e faça sua inscrição. Seja um futuro Empreteco!

Faça o cadastro de sua empresa no Banco de Currículos em nosso site

No final do ano passado, 2013, foi implementado em nosso site o "Banco de Currículos" (situado na barra lateral de destaques da página inicial de nosso site).

A iniciativa vem de encontro com a necessidade da criação de um banco de dados, sem custos, para utilização das empresas que buscam novos colaboradores e das pessoas que buscam novas oportunidades de emprego.

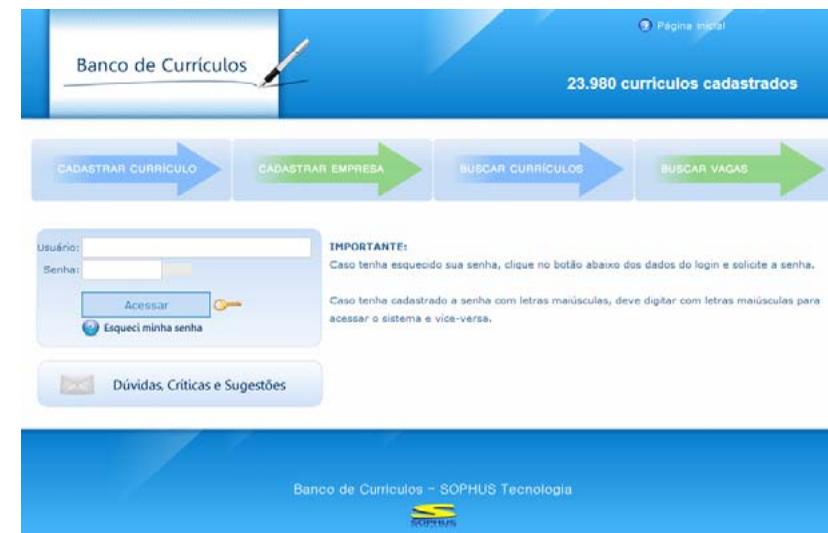
O Banco de Currículos é utilizado por diversas Associações Comerciais, como a Acil, e já conta com mais de 23.913 currículos cadastrados abrangendo, além de Leme, diversas cidades. O sistema, apesar de pouco tempo de funcionamento em nosso site, já conta com mais de 70 currículos cadastrados em Leme e 08 empresas já estão participando e disponibilizando vagas.

Cadastre sua empresa e ajude divulgar este serviço de utilidade pública. Juntos vamos construir um canal de relacionamento e uma rede de contato de profissionais para nossa cidade. O cadastro é simples e gratuito.

Crie um usuário e senha de acordo com o perfil (empresa/candidato).



Acesse o destaque indicado pela seta vermelha, ou se preferir entre pelo menu principal



Tela inicial do Banco de Currículos, faça o cadastro de acordo com o seu perfil (empresa/candidato)



Em caso de dúvida você encontra o tutorial completo para cadastro no link: http://www.sophusatualiza.com.br/teste/BANCO/manual/manual_C2011.pdf

Combate à dengue: Governo de Leme segue com plano de ações

Para evitar nova epidemia, Prefeitura trabalha campanha Todos Contra a Dengue desde outubro de 2013

Para eliminar o mosquito *Aedes aegypti*, transmissor da dengue, a Secretaria Municipal de Saúde lança como ação a nebulização em bairros da cidade com incidência de casos. Atua ainda com a busca e eliminação dos criadouros do mosquito, inclusive em pontos estratégicos da cidade.

Em julho de 2013, o Governo de Leme instituiu o Comitê Municipal de Controle da Dengue para reforçar as ações do combate à doença. O Comitê conta com representantes de pastas, autarquias e órgãos públicos, que se articulam para evitar nova epidemia no município. Outra iniciativa da atual Administração com o mesmo objetivo é a campanha Todos Contra a Dengue, lançada em outubro do ano passado para envolver toda a sociedade no combate à doença.

"O objetivo da campanha, apresentada e aprovada pelo Comitê, é unir população e governo para o combate à dengue, é criar uma mudança cultural para que a população entenda seu papel de cidadão consciente", afirma o secretário de Comunicação, Ricardo Missão.

Desde que começou, a Todos Contra a Dengue recorre a estratégias de mídia para alcançar toda a população: carros de som percorrem os bairros com spots educativos, cartazes estão espalhados por toda a cidade, flyers explicativos são distribuídos pelos agentes durante o casa a casa e faixas estão fixadas nos postos de saúde, que são pontos de orientação. Agora, a campanha receberá o reforço de outdoors em pontos de intensa circulação.

O trabalho direto nas comunidades é outra iniciativa da campanha. No Jardim Primavera, por exemplo, foi realizada uma passeata no final de novembro. Foi uma mobilização para conscientizar os moradores a não acumular lixo dentro de casa, nem jogar na rua. A ideia foi ressaltar como evitar que focos de reprodução do mosquito transmissor da dengue apareçam.

"O envolvimento de todas as secretarias e o esforço dos agentes é o que faz a diferença. Peço a união de toda população nesta luta em prol da saúde pública e que todos se sensibilizem pela causa do combate à doença. Assim, vamos vencer a dengue", afirma o prefeito Paulo Blascke.

Ações

Os agentes da Secretaria de Saúde trabalham de casa em casa para eliminar criadouros do mosquito e fazem nebulização nos bairros. A equipe do "fumacê" já esteve no Parque São Manoel, Bonsucesso, Itamaraty, Ariana, Eloisa, Francisco Coelho, Imperial e Jardim Primavera.

"A nebulização só é feita quando um caso positivo é constatado. Enquanto o resultado do exame é aguardado, o departamento de zoonoses marca nove quarteirões ao redor da residência do município com suspeita da doença e faz visita, de casa em casa, procurando por mais casos suspeitos e eliminando criadouros. Se o diagnóstico for positivo, o fumacê é aplicado", afirma a chefe do núcleo de zoonoses, Daniela Diniz Maradei.

A zoonoses já fechou algumas áreas no trabalho casa a casa, como Jardim do Bosque e no centro da cidade. Também se organiza para desenvolver a busca quinzenal em pontos estratégicos, como borracharia, ferro velho e oficinas mecânicas, e em imóveis especiais a cada três meses: empresas, escolas e outros locais com grande circulação de pessoas.

"É importante as pessoas autorizarem a entrada dos nossos agentes, estamos encontrando bastante resistência no centro da cidade. É preciso continuar com a prevenção para evitar epidemia, olhar o próprio quintal e o do vizinho para eliminar criadouros", diz Daniela.

População pode colaborar com a prefeitura pelos seguintes canais:

- Prefeitura do Município de Leme: 3573-4000
- Secretaria Municipal de Saúde: 3573-6599
- Núcleo de Controle de Zoonoses: 3571-0295
- Vigilância Epidemiológica: 3573-6355
- Ouvidoria da Saúde: 3573-6591

SIGA ESTAS DICAS E AJUDE A ELIMINAR O MOSQUITO DA DENGUE

Pratinhos de vasos de plantas dentro e fora de casa. Coloque areia até a borda.

Pneus. Guarde-os secos em local coberto. Se não for possível, coloque areia em todos aqueles que podem acumular água.

Cacos de vidro no muro. Coloque areia ou cimento em todos aqueles que podem acumular água.

Bromélias ou outras plantas que possam acumular água. Remova a água acumulada nas folhas 2 vezes por semana.

Lajes. Retire sempre a água acumulada.

Garratas de vidro ou plásticas. Guarde-as sempre com o gargalo para baixo.

Tampinhas de garrafas, cascas de ovo, latinhas, embalagens e copos plásticos, ou qualquer objeto que possa acumular o mínimo de água. Coloque tudo em saco plástico, feche bem e jogue no lixo.

Calthas para água de chuva. Verifique se não estão entupidas. Remova folhas ou outros materiais que possam impedir o escoamento da água.

Lixeiras dentro e fora de casa. Feche bem o saco plástico e mantenha a lixeira tampada.

Piscinas. Trate a água com cloro. Limpe uma vez por semana.

Vasilhames para água e comida de animais domésticos. Lave-os pelo menos uma vez por semana com escova.

Ralos. Verifique se há entupimento e se não for utilizá-los mantenha-os fechados.

Suportes de garrafas de água mineral. Lave-os bem sempre que for trocar os garrafas.

Tonéis e depósitos de água. Escove com sabão as paredes internas e tampe com telas aqueles que não tenham tampa própria.

Vasos sanitários. Deixe a tampa sempre fechada. Em banheiros pouco usados, descarte uma vez por semana.

Bandejas externas de geladeiras. Retire sempre a água e escove a bandeja com água e sabão.

Lagos artificiais. Mantenha-os sempre limpos e crie peixes que se alimentam de larvas do mosquito.

Entulhos. Evite acumular entulhos. Eles podem se tornar locais de foco do mosquito da Dengue.

Texto: Rafaela Chignolli/Secom

Facebook: Prefeitura de Leme
Twitter: @GovernoLeme

Flickr: www.flickr.com/governodeleme
YouTube: Prefeitura Leme

Segredos para prosperar em 2014! Saiba como estabelecer metas e atingir os objetivos

John Baldoni, CIO/EUA

Sempre que um novo ciclo se inicia, a maioria das pessoas programa metas a serem atingidas. Porém, não adianta colocá-las no papel e esperar que elas sejam atingidas. Um dos primeiros passos é organizá-las.

Muitos profissionais confundem meta e tarefa, quando na realidade são coisas distintas. A meta é o que você quer. A tarefa é o que você tem de fazer para conseguí-la.

Conheça sete princípios que o ajudarão a trabalhar suas metas.

Entenda a diferença entre metas e tarefas e comece a traçar seu caminho e o de sua empresa rumo ao topo com estas sete dicas



1 Diga o que você quer, não o que quer evitar – a meta é o seu destino e dá a direção para onde se mover. Metas positivas são energizantes e motivadoras. Perguntas-chave: "O que eu quero em vez disso?" ou "O que isso me dará?" ou "O que eu ganho com isso?"

2 Faça suas metas desafiadoras e realistas – elas têm de ser atingíveis, mas não muito fáceis. As metas mais difíceis vão ensiná-lo mais. Mude as metas sempre que necessário. O objetivo é ter sucesso com uma meta que valha a pena e não falhar majestosamente. Quando atingir uma meta, congratule-se e estabeleça a próxima mais alta. Perguntas-chave: "Essa meta é atingível?" ou "Essa meta é desafiadora?"

3 Influencie os resultados diretamente – a meta deve estar sob seu controle direto. Você deve praticar a ação e não outra pessoa. Os outros, certamente, irão ajudá-lo, mas você terá que pedir isso a eles. Perguntas-chave: "Esta meta está sob meu controle?" ou "O que farei para atingir essa meta?"

4 Meça seu progresso – em primeiro lugar, as metas devem ter um prazo; você deve dar a si mesmo uma data limite. Em segundo lugar, decida como medir o progresso e como monitorá-lo continuamente. Perguntas-chave: "Quando vou atingir essa meta?" ou "Como vou medir essa meta?" ou "Como vou saber que estou atingindo/que eu atingi essa meta?"

5 Cheque seus recursos – recursos são qualquer coisa ou qualquer pessoa que possa ajudá-lo. É sempre motivador saber que você os tem. Perguntas-chave: "Que recursos eu tenho?" ou "Como eu posso conseguir mais ajuda?"

6 Avalie o custo – qual é o custo das suas metas? Você quer e é capaz de pagar por ele? O custo não é simplesmente financeiro, mas, também, em termos de tempo e outras coisas que você poderia estar fazendo se não buscasse a meta. Pergunta-chave: "Vale a pena ir atrás deste objetivo?"

7 Faça um plano de ação – o aprender está no fazer. Este é o momento em que você divide as metas em metas menores, para conseguir chegar às maiores. Comece com maiores e pergunte o que o impede de atingi-las, então estabeleça metas menores e específicas para vencer esses obstáculos.

Fonte: <http://cio.uol.com.br/>



:: Missão Empresarial

24/02 - Feira do Empreendedor 2014

A terceira edição da Feira do Empreendedor do SEBRAE-SP reunirá expositores e consultores, sendo uma oportunidade única de fazer novos negócios e se atualizar empresarialmente. Uma oportunidade imperdível para a sua empresa!

Saída: 09h30 na frente da Acil
Inscrições: Tânia Marchi (19) 3573-7100
Vagas Limitadas!

Cultive harmonia e confiança na equipe! Sem coesão, nenhum grupo funciona direito

Em uma equipe, cada membro, mesmo isolado, é identificado como seu representante - sem coesão, o resultado fica aquém do potencial do grupo



Eugênio Mussak,
da Voce S/A

Observe os torcedores e os jogadores em um estádio de futebol. Os torcedores têm dois objetivos: assistir ao jogo e motivar sua equipe. Os jogadores querem vencer o adversário.

Cada pessoa está assistindo à partida de forma individualizada, ainda que possa haver comunicação e energia coletiva. A equipe de jogadores também é um conjunto de pessoas, só que com algumas características bem específicas. Vamos a elas.

• Primeira: o objetivo é comum e compartilhado. Em outras palavras, todos os membros da equipe querem chegar ao mesmo lugar e têm a clara consciência de que só há duas possibilidades: ou todos chegarão juntos ou ninguém chegará.

• Segunda: as habilidades são complementares. Assim como não há uma equipe de futebol apenas com atacantes ou com zagueiros, e uma cirurgia não é feita só por cirurgiões ou anestesistas, em qualquer equipe um membro complementa o outro.

• Terceira: há perfeita sintonia entre os componentes da equipe no que diz respeito ao objetivo e também no que se refere às crenças, aos valores, ao jeito de ser daquela equipe. Senão, não há coesão. A equipe é reconhecida como uma entidade única, e cada membro, mesmo isolado, é identificado como seu representante.

• Quarta: existe sinergia entre os membros. Ela é fundamental. Sinergia é um conceito emprestado da ciência que explica que o resultado de uma reação química não é a simples soma dos componentes. É muito mais. Você

não consegue beber oxigênio e hidrogênio. Mas, se juntar os dois na proporção certa, você terá água para saciar a sede. Da mesma forma, o poder de realização de uma equipe é muito superior à simples soma da capacidade de seus componentes.

• Quinta: a confiança está presente. Você já viu um jogador de futebol fazer um passe de calcanhar sem olhar para o companheiro de equipe? Isso não é irresponsabilidade — é confiança. Ele sabe que o companheiro está em seu lugar e fará sua parte. A confiança libera as pessoas a darem o melhor de si.

É isso. Se faltar uma dessas características, cuidado, provavelmente você não tem uma equipe. Tem um grupo, um bando, uma multidão, um flash mob. E, nesse caso, pode até ser divertido, mas não vai dar para fazer grandes conquistas.

Fique de olho no mercado Você conhece seu concorrente?

Assim como o técnico de um time estuda os adversários antes de cada jogo para avaliar pontos fortes e fracos e armar sua tática, no mundo dos negócios é preciso conhecer o concorrente para aproveitar as oportunidades e evitar ameaças.

O dono de uma micro ou pequena empresa tem de identificar com quem compete, seja de forma direta ou indireta. A direta é a loja semelhante, que vende um mix de produtos parecido por preços similares. Ou pode ser um estabelecimento comercial diferente, como loja de departamentos ou magazine, mas que também oferece os mesmos itens por valores próximos. Os concorrentes indiretos são os que não têm mercadorias do mesmo tipo das encontradas no seu negócio, porém são capazes de atrair seu cliente com produtos substitutos aos seus. Lojas físicas e online disputam mercado entre si, portanto, radar ligado nesse sentido também.

Posto isso, é hora de analisar outros aspectos. Reúna o máximo de informações possível sobre a concorrência. Visite lojas, consulte catálogos, analise a publicidade, verifique eventuais serviços que seu "rival" dispõe. Descubra como é o atendimento, como o ponto de venda é organizado, quais são as promoções e a política de preços. Se for viável, torne-se seu cliente para vivenciar a experiência de compra; mas nesse momento, pense com cabeça de consumidor.

Seu cliente habitual também é uma ótima fonte de informação. Fique atento às mudanças no comportamento dele. O movimento manteve-se, aumentou, caiu? Pode haver uma nova



tendência surgindo que leva à migração do público. O acompanhamento deve ser constante.

Após a coleta de dados, **elabore estratégias para superar os concorrentes**, aproveitando pontos que eles não exploram e desenvolvendo aqueles em que você está em desvantagem.

No entanto, evite achar que a grama

do vizinho é sempre mais verde, copiando tudo o que ele faz. Tenha um diferencial, uma identidade, algo que faça o público reconhecê-lo entre tantos. Inove, pois essa é uma das melhores maneiras de aperfeiçoar seu empreendimento. **O concorrente pode se transformar no maior incentivo para você aprimorar seu negócio.**

Bruno Caetano - Diretor 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



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) 3573-7123 - Palestra Gratuita

Li Lu Le Uniformes Profissionais



A Li Lu Le começou como um pequeno negócio de produção de roupas sob medida no início da década de 80. Sempre determinada e apoiada por seu esposo Omilton Mazzi, Claudete Rivera Mazzi transformou a despensa de sua casa em uma modesta loja e passou a receber e conquistar seus primeiros clientes, com o lema "Nunca desistir de seu sonho e sua paixão por criar e desenvolver roupas de qualidade".

Fundada oficialmente em 05 de maio de 1987 a Li Lu Le Uniformes Profissionais construiu ao longo dos anos um alicerce de confiança, respeito e credibilidade, mas foi no ano de 2005 que tudo se aperfeiçoou ainda mais e ocorreu uma grande transformação. Claudete que já trabalhava junto de sua filha Lilian Mazzi Sêneda, passou a contar também com sua outra filha, Luciana Mazzi, formada em Comércio Exterior que também ingressou na loja e através de uma visão expansiva e abrangente analisou uma série de melhorias a serem aplicadas e somadas às qualidades já conquistadas pela empresa.

A loja foi totalmente reformada e fechou parceria com o ParqTec São Carlos. Atualmente a Li Lu Le Uniformes Profissionais conta com instalações amplas e agradáveis para atender seus clientes na venda de uniformes, trabalhando também com uniformes a pronta entrega para as empresas com menor número de colaboradores. As linhas de unifor-

me oferecidas são básico, casual, corporativo, operacional e escolar.

O destaque vai para a grande novidade deste ano (2014), a Linha Brasilidade, que traz camisetas, bandanas e acessórios com o tema e estampas da Copa e a partir do mês de fevereiro você já pode fazer o seu pedido na loja e se preparar para torcer para o Brasil.

A expectativa de crescimento de mercado é de 8% até o segundo semestre de 2014, e é apostando nos diferenciais de sempre seguir as tendências de design, produtos diferenciados, qualidade, atendimento de excelência e credibilidade que a Li Lu Le se destaca e nunca se esquece de seus valores que são: trabalhar com honestidade e seriedade, oferecer produtos sempre inovadores aos clientes, valorizar e respeitar os colaboradores e oportunidades de crescimento, zelar pela imagem da empresa e seus produtos e ter ética em todas suas ações.

Conheça a Li Lu Le Uniformes Profissionais e a aproveite para se preparar para torcer para o Brasil.

Contato:
Rua Constantino Afonso Pinck, 333
Jardim Santa Rita – Leme/SP
(19) 3571-5248 / (19) 98867-3590
liluleconfecoes@gmail.com

Pernambucanas

A empresa nasceu da visão de um imigrante sueco chamado Herman Theodor Lundgren, que chegou ao Brasil em 1855. Após passar um tempo no Rio de Janeiro e depois em Salvador, estabeleceu-se no Recife. Foi no Estado de Pernambuco que empreendeu de maneira extraordinária, tendo assumido atribuições consulares e desenvolvido negócios na fabricação de pólvora, cera de carnaúba, usina de açúcar e na produção de tecidos por meio da Companhia de Tecidos Paulista, adquirida em 1904. Teve cinco filhos. Deixou para um deles, Arthur Lundgren, o legado preparado para a criação de uma rede de comércio que viria a ser inaugurada em 1908 como Casas Pernambucanas. Esse empreendimento foi então tocado desde seu início por Arthur e sua mãe, Ana Elisabeth Stolzenwald, pois um ano antes Herman havia falecido. A empresa sempre foi familiar e continua com sua essência e valores desde então, e acompanhando o desenvolvimento social e econômico do país.

A Pernambucanas possui um modelo de negócio diferenciado no Brasil, que oferece produtos de quatro categorias distintas – Lar (cama, mesa, banho, tapetes e cortinas); Vestuário (feminino, masculino, infanto-juvenil, lingerie e acessórios); Utilidades para a Casa (cama, mesa, banho e decoração), Eletroeletrônicos; e ainda oferece serviços financeiros, como empréstimos e seguros.



Entre os desafios encontrados atualmente no setor, está a redução da atividade econômica advinda de uma maior cautela no otimismo dos consumidores, a carga tributária na cadeia têxtil e a crescente competitividade pela entrada de novos players. Com isso, para manter um lugar de destaque no mercado, a Pernambucanas aposta em seus principais diferenciais: diversidade, preço e atendimento.

Quanto às expectativas do mercado, a Pernambucanas acredita que da mesma forma que observou um crescimento de 2013 sobre o ano anterior, 2014 será um ano melhor, mas não a ponto de acreditar que o setor viverá em um oásis. Será preciso continuar

investindo muito em tecnologia de vestuário, tendências, moda e estilo, mas também gerir os negócios de forma segura na ponta dos custos. Qualquer previsão mais distante será mera especulação, pois a melhoria nas vendas dependerá de uma série de outros fatores como as regras às quais as empresas são submetidas, incentivos e uma carga tributária mais simplificada e menos onerosa.

A Pernambucanas se associou à Acil por acreditar que um setor forte se constrói através da união de empresas e da coordenação de uma entidade que trabalhe em seu benefício, como faz a Acil.

Informações concedidas pela área de Comunicação Institucional da Pernambucanas

Contato:
A.v 29 de Agosto, 368 - Centro – Leme/SP
(19) 3571-1073



Acil Responde Especial

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.

Tire suas dúvidas sobre o eSocial

Folha de pagamento digital entra em vigor ao longo de 2014 e afeta todas as empresas do País

SÃO PAULO - A partir de 2014, todas as empresas brasileiras terão de se adaptar ao eSocial. As exigências do novo sistema, também conhecido como folha de pagamento digital, ainda despertam muitas dúvidas de empreendedores e empresas de vários portes.

O melhor a fazer, segundo especialistas de consultorias, órgãos do governo envolvidos e empresas que já estão testando o sistema é procurar entender o eSocial agora e não deixar o problema para depois. Confira os principais pontos:

1) O que é o eSocial?

O eSocial (ou folha de pagamento digital), é a sigla para o Sistema de Escrituração Fiscal Digital das Obrigações Fiscais Previdenciárias e Trabalhistas, e faz parte do Sistema Público de Escrituração Digital (Sped), lançado em 2007.

2) Quais mudanças esse sistema traz?

O eSocial vai mudar a forma como todas as empresas do Brasil lidam com as obrigações fiscais, tributárias, previdenciárias e trabalhistas. Quando estiver em pleno funcionamento, o sistema vai unificar o envio dos dados sobre trabalhadores para o governo federal e permitir que as empresas prestem as informações uma única vez. A

transmissão será por meio eletrônico, evitando papelada. Assim, não será preciso, por exemplo, realizar múltiplos envios de informações ao INSS, ao Ministério do Trabalho ou ao Fisco, por exemplo.

3) O eSocial será obrigatório?

Sim, o eSocial será obrigatório para todas as empresas do Brasil, qualquer que seja o porte - do Microempreendedor Individual (MEI), passando por pequenas, médias e grandes empresas.

4) Qual é o cronograma?

Primeiramente, a adequação ao eSocial seria exigida a todas as empresas a partir de janeiro de 2014, conforme publicado no Diário Oficial da União em 18 de julho de 2013. No entanto, o cronograma foi alterado e agora será progressivo de acordo com o porte da empresa.

Segundo a Receita Federal, no primeiro semestre de 2014, somente as grandes empresas (empresas em regime de lucro real, com faturamento maior que R\$ 48 milhões) terão de se adequar, obrigatoriamente, à folha de pagamento digital. No segundo semestre do ano será a vez dos microempreendedores individuais (MEIs), pequenos produtores rurais, empresas de lucro presumido (que têm faturamento anual de até R\$ 48 milhões) e

do Simples Nacional.

A previsão é que até 2015 a transição para o eSocial seja totalmente finalizada.

5) Quais órgãos do governo estão envolvidos no projeto?

O projeto envolve a Receita Federal, a Ministério do Trabalho e Emprego, o Ministério da Previdência Social, o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e a Caixa Econômica Federal. Dessa maneira, o eSocial abrange todas as informações fiscais, previdenciárias e trabalhistas prestadas a esses órgãos. O Ministério do Planejamento também é parte do projeto, com a função de equalizar os interesses de todas as esferas envolvidas.

6) Quais são os benefícios esperados?

O governo espera reduzir a burocracia para as empresas e facilitar a fiscalização das obrigações fiscais, tributárias, previdenciárias e trabalhistas.

Nove obrigações feitas mensalmente e anualmente pelas empresas para diversos órgãos (como o Caged, a Rais, a Dirf e a Gfip) serão substituídas por um único envio, diretamente para o sistema do eSocial. Nesse ambiente digital, os órgãos envolvidos acessarão as informações de seu interesse.

Como o eSocial irá integrar todas as

informações sobre os funcionários, a análise e cruzamento de dados ficará mais fácil para o governo. Em outras palavras, haverá mais fiscalização.

7) Quais atividades serão afetadas?

São exemplos: cadastramento de trabalhadores, eventos trabalhistas diversos (como admissão, demissão, afastamento, aviso prévio, férias, comunicação de acidente de trabalho, mudança de salário, obrigações de medicina do trabalho, folha de pagamento, ações judiciais trabalhistas, retenções de contribuições previdenciárias), imposto de renda retido na fonte, informações sobre FGTS.

8) Como o eSocial vai funcionar?

O empregador poderá acessar o site www.esocial.gov.br para enviar os dados ou fazer uma conexão direta entre o software usado pela empresa com o sistema do eSocial. Após a verificação da integridade das informações, a Receita vai emitir um protocolo de recebimento e o enviará ao empregador.

9) O sistema do eSocial corre o risco de ficar sobrecarregado no dia do envio da folha de pagamento?

Juntas, todas as empresas brasileiras devem gerar e enviar 200 milhões de arquivos por mês, segundo a previsão da Receita Federal. A expectativa é de que 50% desse volume mensal seja enviado perto do dia de fechamento da folha pagamento. Com essa expectativa, a Receita Federal afirma que o sistema do eSocial está preparado tecnologicamente para receber esse volume de informações sem erros.

10) Por onde começar?

O primeiro passo será o cadastramento dos funcionários que têm con-

trato de trabalho ativo com a empresa. Assim, não haverá a necessidade de informar os dados de quem já saiu da empresa. O modelo de identificação será modificado, para evitar o cruzamento de diversos registros. As empresas serão identificadas somente pelo CNPJ e os trabalhadores pela dupla CPF e Número de Identificação Social (NIS), que pode ser o PIS/PASEP ou NIT. Por isso, é importante que as empresas comecem o processo revisando as informações cadastrais dos empregados, para evitar inconsistências.

11) Dentro das empresas, qual departamento deverá cuidar da adequação ao eSocial?

A adequação ao eSocial envolve diversas áreas de uma empresa, entre elas: recursos humanos, tecnologia, fiscal, contábil, logística, folha de pagamento, medicina do trabalho e financeiro. Por isso, é importante que a própria direção da empresa entenda o impacto da mudança e incentive a criação de um grupo de trabalho que envolva responsáveis das diversas áreas. Será necessário realizar treinamentos e revisar rotinas de trabalho e também a maneira como os dados circulam dentro da empresa, segundo a sócia da área de outsourcing da Deloitte, Angela Castro. "É uma mudança cultural", diz.

12) Qual o prazo para envio das informações?

O eSocial não muda a lei atual. O envio dos dados obedecerá aos prazos determinados na legislação atual referente a cada evento trabalhista. A admissão ou demissão de um empregado, por exemplo, deverá ser informada assim que ocorrer. O trabalhador não poderá começar a trabalhar antes de o arquivo com a respectiva informação

ser transmitido. Já a folha de pagamento deverá ter envio mensal, até o dia 7 do mês subsequente.

13) O que acontece se a empresa não se adequar?

O eSocial não altera nenhuma legislação, e sim muda a forma de envio e apresentação dos dados aos agentes do governo. Se hoje a empresa só sofre fiscalização quando um fiscal da Receita Federal ou do Ministério do Trabalho pede para ver os registros dos trabalhadores, com o eSocial a fiscalização será automática. A empresa que não se adequar ao eSocial poderá sofrer as punições já previstas nas legislações fiscais, tributárias, previdenciárias e trabalhistas

14) O que é o eSocial para o empregador doméstico?

O site do eSocial (www.esocial.gov.br) já está funcionando para os empregadores registrarem trabalhadores domésticos. Mas o cadastro ainda é opcional - só será obrigatório 120 dias após a regulamentação da Emenda Constitucional nº 72/2013 (a PEC das Domésticas), que está na Câmara dos Deputados.

Por enquanto, para acessar o modelo do empregador doméstico, é necessário primeiro criar um código de acesso, via CPF do empregador doméstico, data de nascimento e recibos das duas últimas declarações do Imposto de Renda ou título de eleitor.

Por ser opcional, o sistema hoje tem o cadastro de 45 mil empregadores domésticos. O número ainda baixo diante dos 2 milhões existentes, segundo a Receita Federal.

Fonte:

<http://economia.estadao.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 à Acil, você se torna participante do nosso Clube de Vantagens! Aproveite!

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

Convênios com as Faculdades

Colaboradores e seus familiares também são associados Acil e usufruem dos descontos especiais nas faculdades abaixo:



Anhanguera Educacional – Unidade Leme
(19) 3573-8600



UNAR
(19) 3321-8000



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



Uniararas
(19) 3543-1400

Para mais informações entre em contato com a faculdade desejada



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

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

SP2 Telecom Ltda(19)3573-8050	New Comp Informática e Segurança.....(19) 3571-1776
Metalúrgica Gatto & Gatto Ltda – ME.....(19)3571-8488	Nova Rastreadores.....(19) 3053-3180
LT Serviços de Torno em Geral.....(19) 3571-5394	Academia Treino.....(19) 3554-4043
Carlos Fernando Marchi.....(19) 3571-1804	Sonho de Consumo(19) 3554-2308
Agro DM.....(19) 3053-1074	Fisiovida.....(19) 3571-6345
Mad Skull Rock Store.....(19) 3554-1828	Ergo Leme Qualidade de Vida no Trabalho... (19) 3554-2612
Lopes & Salvo Repres.Comerciais.....(19) 99155-5235	Solution House.....(19) 3555-0528
Karla Soto Boutique.....(19) 3571-5461	Navarro Freire Mkt Direto.....(19) 98815-1011
FJS Pinturas Residenciais e Ind.....(19) 3554-7858	Máquinas no Interior.....(19) 3053-3196
Lobon Transportes.....(19) 3571-5051	Box Fest do Angelão.....(19) 3571-6614
Igreja Batista das Nações.....(19) 3053-1461	Rosinha Cosméticos e Acessórios.....(19) 99579-4469
Sapataria do Braz.....(19) 99440-8166	Fundição Bonsucesso.....(19) 99848-6856
Green Solutions Academy.....(11) 97298-7000	

Alerta aos Associados Cuidados com a Senha e Informações do SCPC



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

Solicite um treinamento à Acil, pois com este você saberá como:

- Cadastrar senhas individuais para as pessoas autorizadas de sua empresa;
- Definir a quantidade e quais tipos de consultas seus colaboradores poderão realizar, evitando com isso, possíveis gastos com consultas desnecessárias;
- Cadastrar em seu sistema para você receber diariamente

te 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.

Lembre-se:

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

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

Acesse periodicamente o nosso site e curta nossa página no facebook

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

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



www.acileme.com.br

facebook:
<https://www.facebook.com/Acildeleme>

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

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

Horário do Comércio - 2014

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



COM O SEGURO DO SICOOB CREDIACIL SEU CARRO ESTÁ EM BOAS MÃOS

Conheça as vantagens em fazer seu seguro na cooperativa e tenha a certeza de um bom negócio!

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


SICOOB CREDIACIL
Cooperativa de Crédito