

Conheça a nova Campanha da Acil
**e dê um Up em
suas vendas!**

COMPRAR AQUI
é bom demais
ACIL



4 Vales-Compra de R\$ 1.000,00

Fotos Ilustrativas

4 Vales-Compra de R\$ 500,00

Inove e Faça Acontecer! Entenda melhor o mercado e identifique ótimas oportunidades

Confira!
Agenda de eventos
para abril e maio

Acil Responde Especial:
Doações para Entidades beneficentes
e dedução no imposto de renda

Você conhece o
Lar São Francisco
de Leme?

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

02 - Expediente

03 - Palavra da Diretoria

04 - Acil leva Empresários Lemenses em Missão Empresarial à Feira do Empreendedor

05 - Leme e Santa Cruz da Conceição receberam o Sebrae Móvel em comemoração ao Dia Internacional da Mulher

06 - Encontro das Mulheres Empreendedoras é realizado pela Acil e Secretaria de Indústria e Comércio

07 - Agenda de Eventos

08 - Conheça a Nova Campanha da Acil

10 - Inove e Faça Acontecer!

13, 14 e 15 - Nossos Sócios: Casa Nova Materiais para

Construção, VIA BUSINESS, Brigitte Noivas e Noivos

16 - Acil Responde Especial: Doações para Entidades beneficentes e dedução no imposto de renda

17 - Você conhece o Lar São Francisco de Leme?

18 - Novos Sócios / Clube de Vantagens

19 - Central de Avisos

DEPARTAMENTOS:

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

Recepção Sobrado: Vanessa - (19) 3573-7100

PAE-SEBRAE: Tânia - (19) 3573-7123 / André (19) 3573-7124

EMPREENDEDER: Jéssica - 3573-7115

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) 3573-7119

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

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

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Relações Públicas: Nathália - (19) 3573-7107

Jurídico: Denis - (19) 3573-7100

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



Mauricio Rodrigues Ramos
1º Vice-Presidente da Acil

Nossas Empresas e suas Ações Sociais

Hoje em dia, fala-se muito em ações sociais, responsabilidade social, responsabilidade ambiental e outras mais. Isto vem de algum tempo para cá. Desde meados dos anos 80, simultaneamente ao esgotamento do modelo no qual o Estado era o único responsável pelo bem-estar social e o auge do neoliberalismo, a sociedade demandou das Empresas maior responsabilidade social e ambiental. Vamos abordar apenas a social. Infelizmente, muitos ainda confundem o conceito com filantropia, mas as razões por trás desse paradigma não interessam somente ao bem-estar social, elas também acabam por desenvolver uma melhor performance nos negócios e trazem por final, maior lucratividade.

Pois bem, podemos então tentar resumir o seu significado: **Responsabilidade Social** diz respeito ao cumprimento dos deveres e obrigações dos indivíduos e Empresas para com a sociedade em geral. A busca da responsabilidade social corporativa deve ser uma constante dentro de uma Empresa que pensa no futuro e principalmente se importa com a sociedade ao seu redor.

Por onde podemos começar dentro de nossa Empresa? Obviamente é necessário que as pessoas envolvidas neste assunto tenham algum conhecimento sobre o tema, por exemplo. O "Gestor Social", como assim podemos chama-lo, deve conhecer as políticas públicas e até mesmo estar envolvido em movimentos sociais e políticos para o seu fortalecimento. Um Consultor Social que trabalha na área de educação, mas que não conhece a LDB (Leis de Diretrizes e Bases da Educação Nacional), já demonstra que não tem qualquer compromisso com o fortalecimento das políticas públicas nacionais. Isso também é o caso da saúde, meio ambiente, assistência social, entre outras áreas do desenvolvimento. Além disso, o "Gestor Social" deve ser um estrategista, ou seja, buscar sempre subsídios da realidade social e utilizá-los para o desenvolvimento de novos programas. Todos eles adequados a nossa realidade local. Como exemplo podemos citar que, a cidade de Leme-SP, não tem problemas com enchentes e assim não carece de um grande projeto para abrigar ou alojar vítimas desta catástrofe climática. Portanto, é importante que saibamos iden-

tificar as nossas deficiências sociais e assim atuarmos na área que realmente se faz necessário.

Podemos citar um modelo de Ação Social a ser desenvolvido. Em nossa cidade, é possível notar que existe um elevado número de jovens na faixa de entrada para o mercado de trabalho. Estão esses jovens preparados? Devemos lembrar que serão eles os funcionários de nossas empresas em um espaço curto de tempo. Quando dizemos preparados, devemos ir mais a fundo, envolvendo aspectos como: educação no relacionamento interpessoal, postura ao se apresentar, indumentária condizente ao ambiente de trabalho, higiene pessoal e outros aspectos mais específicos. Temos também que estar "antenados" com os tempos modernos e não segregarmos a sociedade (mais do que ela já está), como por exemplo, deixarmos de contratar um funcionário por ele ter tatuagens. Acreditamos que há espaço para muitas Empresas, mesmo as de pequeno porte, colaborarem de alguma forma com a responsabilidade social.

Este trabalho pode ser desenvolvido dentro e fora da Empresa. Dentro da Empresa podemos trabalhar na capacitação de nossos funcionários a fim de que eles adquiram uma visão mais justa da sociedade. Fora da Empresa podemos apoiar tanto financeiramente como voluntariamente as Empresas do Terceiro Setor (ONGs) que trabalham e desenvolvem atividades voltadas à responsabilidade social. Podemos nos surpreender com a elevação da autoestima nossa e de nossos funcionários quando somos chamados a participar de Ações Sociais.

Finalizo dizendo que a responsabilidade social das Empresas é um tema atual e, nos últimos anos, vem sendo consolidada a crença de que as Empresas devem assumir um papel mais amplo perante a sociedade, e não apenas o de maximização de lucros e aumento de riquezas, pois agindo assim, estarão contribuindo para uma Sociedade mais justa. Faça uma experiência, procure um colega ou amigo envolvido em alguma área de ação e responsabilidade social, busque pela sua aptidão e mostre-se aberto a participar. Envolve-se, e com certeza todos iremos nos surpreender com o resultado.

Acil leva Empresários Lemenses em Missão Empresarial à Feira do Empreendedor

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



No dia 24 de fevereiro, a Acil realizou mais uma Missão Empresarial, desta vez com o destino à Feira do Empreendedor 2014. O Evento reuniu Expositores e Consultores, e ofereceu espaços com a realização de palestras, orientações e compartilhamento de conhecimento, apresentando ótimas oportunidades de se atualizar empresarialmente e ampliar a rede de contatos.

Os Empresários e Empreendedores Lemenses puderam escolher entre diversas palestras apresentadas nos Espaços de Conhecimento e ver de perto o funcionamento da Loja Modelo, Lavanderia Conceito, Emporium e Salão de Beleza Itinerante, que demonstraram na prática opções assertivas de merchandising, organização, produtos, maquinário e administra-

ção, que mesmo sendo de ramos específicos, apresentaram soluções que podem ser adaptadas e aplicadas em outras situações e variados tipos de segmento.

O Evento também contou com 78 pontos de atendimento ao Empreendedor, 350 Expositores e espaços de orientação, inclusive com dicas de como aproveitar a época da Copa. Outro destaque, desta edição da feira, foi o Espaço StartUp, focado em novos negócios.

Segundo os participantes da Missão Empresarial o saldo foi muito positivo, pois além de conhecer e estar em contato com novidades e tendências empresariais, a Feira também proporcionou contato direto com potenciais fornecedores.

A Empresa Lemense Play Park, foi uma das expositoras.

Play Park participa da área de Exposição da Feira do Empreendedor 2014

A Empresa Lemense, Play Park, demonstrou seu amplo portfólio de produtos na Feira do Empreendedor 2014.

A Play Park é uma fábrica de brinquedos infláveis de grande porte e comércio de produtos para Empresas de festa infantil: Tobogãs, Touro Mecânico, Quadra de Futebol no Colchão, Pula Pula Inflável, Cama Elástica, Kiddie Play, Piscina de Bolinhas e Play Tombo.

Os visitantes conferiram de perto a preocupação da Empresa com o alto padrão de qualidade de seus



produtos e segurança de seus usuários. Com o lema "Ganhe dinheiro, com diversão", a equipe de profissionais da Play Park, apresentou durante a Feira as novidades da Empresa e explicou as funcionalidades de cada produto exposto para os interessados.



Leme e Santa Cruz da Conceição receberam o Sebrae Móvel em comemoração ao Dia Internacional da Mulher

Respectivamente, nos dias 10 e 11 e nos dias 12 e 13 de março, Leme e Santa Cruz da Conceição receberam o escritório itinerante do Sebrae-SP, o Sebrae Móvel.

A ação foi feita em comemoração ao Dia Internacional da Mulher (celebrado em 8 de março) e é mais um resultado da parceria do Sebrae-SP com a Acil - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme, Prefeitura Municipal de Leme, AAPILEME, COMIPEM, Rede Serv Mais de Supermercados, Prefeitura Municipal de Santa Cruz da Conceição e Banco do Povo Paulista.

A equipe tirou dúvidas sobre o dia a dia dos empreendimentos e ofereceu dicas sobre planejamento e gestão, que são essenciais para se destacar no mercado. Novos empresários buscaram, no Sebrae Móvel, informação e orientação para abertura de empresas.

Além das ações do Sebrae Móvel, no dia 11 de março o Analista do Sebrae-SP, Édio Martinelli Júnior, ministrou uma palestra sobre EI-Empreendedor Individual, na Sala de Cursos "Octavio Maurício Pommer" na Acil, tirando dúvidas dos participantes e explicando os benefícios da formalização.

Fique sempre por dentro das ações do Sebrae-SP em nossa cidade. Acesse sempre o nosso site:

www.acileme.com.br



Nathália C. M. Silva / ACIL



Karen Lima / ACIL



Nathália C. M. Silva / ACIL

Encontro das Mulheres Empreendedoras é realizado pela Acil e Secretaria de Indústria e Comércio

O encontro realizado no dia 20 de março teve como tema: "Mulheres que Sabem Brilhar" e abordou assuntos como: autoestima, motivação e valorização da mulher no mercado de trabalho.

Nathália C. M. Silva / ACIL



Em comemoração ao Dia Internacional da Mulher (08 de março), a Acil - Associação Industrial, Comercial e Agrícola de Leme e a Secretaria de Indústria e Comércio realizaram, no dia 20 de março, o Encontro das Mulheres Empreendedoras.

A entrada foi apenas 1 kg de alimento não perecível, cuja arrecadação foi repassada para a Entidade Lar São Francisco.

O objetivo do Evento foi ressaltar a importância da autoestima, determinação e confiança para se destacar profissionalmente.

José Cláudio Beltram - Presidente da Acil e Pedro Luis Bueno - Secretário de Indústria e Comércio, deram as boas-vindas a todos os participantes, destacando a importância da figura da mulher em todas as vertentes de nossas vidas.

Patrícia Rocha, da Mavitel Treinamentos, fez a abertura com a Palestra: "Mulheres que Sabem Brilhar", que abordou temas como a valorização da mulher no mercado de trabalho e como ter autoconfiança, manter a motivação e praticar a

Marcos Nascimento



autoaceitação, mesmo diante de uma rotina corrida e por vezes cansativa e desgastante.

Na sequência as empreendedoras convidadas Denise Helena Sousa Arle, Maria Cristina Pereira, Francine Cristina Augusto e Flávia Elizabeth Terossi Dias (Secretária da Educação) debateram sobre o papel e a importância da mulher nas empresas, dividindo suas histórias de conquistas, desafios e cases de sucesso com o público participante.

Após o bate-papo empresarial foi servido um coquetel e todas receberam uma rosa, simbolizando nossos agradecimentos e reconhecimento.

O Evento teve o apoio do Sebrae-SP, Gelopão, Rede Serv Mais Supermercados, New Age Bebidas, Sicoob CrediAcil, Extremo Sabor, 91 FM, Rádio Cultura, New Tec, Incubadora de Empresas de Leme, Sindicato dos Metalúrgicos de Leme e TS Tech.

Nathália C. M. Silva / ACIL



Agenda de Eventos

10/04 - AUMENTE SUAS VENDAS

Palestra que visa ampliar o conhecimento dos participantes sobre o marketing, com destaque para o crescimento das vendas e faturamento da empresa.

Consultora: Paola Rosa

Data: 10/04

Horário: das 10h às 12h

Local: Salão de Eventos da Acil

Investimento: 01 produto de limpeza

Inscrições:

Tânia - (19) 3573-7123 ou paeleme@acileme.com.br

André - (19) 3573-7124 ou paeleme2@acileme.com.br

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

15/04 - COMO MAPEAR OS PROCESSOS DA SUA EMPRESA

Palestra que orienta sobre a importância do mapeamento dos processos na sobrevivência e crescimento do negócio, implementando práticas para melhoria contínua da produtividade, gerando maior competitividade para empresa.

Consultor: Alexander Ferreira Lavelli

Data: 15/04

Horário: 19h30

Local: Salão de Eventos da Acil

Investimento: 01 produto de limpeza

Inscrições:

Tânia - (19) 3573-7123 ou paeleme@acileme.com.br

André - (19) 3573-7124 ou paeleme2@acileme.com.br

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

29/05 - "SUPERAÇÃO - CONSTRUINDO UMA CARREIRA DE SUCESSO".

Neste ano de copa seja você o vencedor deste jogo.

Sucesso, ousadia, atitude e determinação, serão os temas explorados nesta palestra.

Por que existem pessoas com as mesmas habilidades e oportunidades que chegam a lugares tão diferentes, tanto na vida pessoal como na profissional?

"A diferença está na sua capacidade de SUPERAÇÃO. Muitas vezes passamos pela vida na sobrevivência e deixamos de viver. É preciso definir metas profissionais e de relacionamento e saber que para alcançá-las teremos que passar por desafios. Sendo assim, não podemos ser vítimas de nossas próprias escolhas, pois se não sabemos onde queremos chegar, qualquer lugar serve", revela Patrícia Rocha.

Durante a palestra, Patrícia Rocha ressaltará a importância dos comportamentos assertivos que nos levam ao SUCESSO e nos mostrará que não basta ter confiança para conquistar o que se deseja. É essencial ter competência também, pois de nada adianta acreditar, se não agirmos para transformar nossos sonhos em realidade e nossas metas em missão cumprida.

Temas:

- CARREIRA X EMPREGO X PROFISSÃO
- CARACTERÍSTICAS DE UM PROFISSIONAL VENCEDOR
- MARKETING PESSOAL E CONDUTA ÉTICA
- PRÓ-ATIVO X LIMITAÇÕES
- O SUCESSO DE SUA CARREIRA COMEÇA HOJE
- INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E COMPORTAMENTOS ASSERTIVOS DE SUPERAÇÃO

Palestrante: Patrícia Rocha (Mavitel Treinamentos)

Data: 29/05

Horário: 19h30

Local: Salão de Eventos da Acil

Investimento: R\$ 30,00 (sócios)

R\$ 60,00 (não sócios)

Inscrições:

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

ATENÇÃO

Para ficar por dentro de todos os eventos acesse sempre o nosso site:

www.acileme.com.br

Participe da nova Campanha da Acil e dê um Up em suas vendas!



Com o objetivo de fortalecer as vendas durante o ano e reforçar a ideia de que prestigiar nosso comércio tem muitas vantagens a Acil criou a Campanha "COMPRAR AQUI é bom demais".

A Campanha irá abranger todas as datas comemorativas (Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal), contando com 3 sorteios ao longo de sua duração e reforçando em todas as mídias que comprar aqui é bom demais, ou seja, comprar em sua loja é bom demais!

Os cupons serão distribuídos ao longo do ano e terão validade para todos os sorteios. Serão 03 sorteios, totalizando 21 prêmios (veja imagem na página ao lado) e o prêmio principal do último sorteio será um Up Volkswagen 0 km.

Os canais de divulgação utilizados serão:

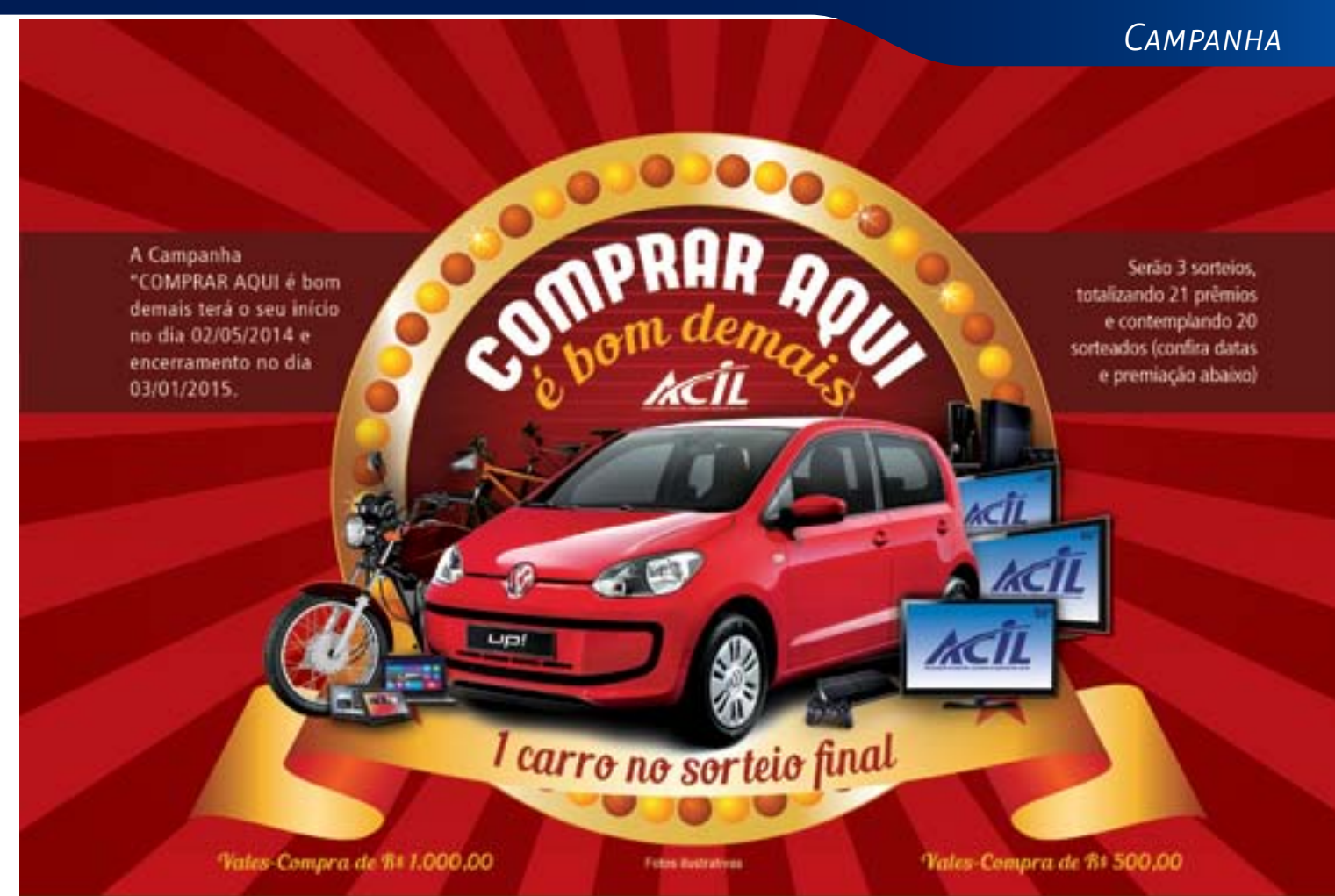
visuais: faixas de rua, site, facebook, Revista Acil, Painel (em frente a Acil), Programa Acil, jornal local, folheto explicativo dirigido aos consumidores, mídias internas em ônibus e Outdoor (no final do ano).

áudio: rádio (Momento Acil, Bate Papo Cultura e Jornal da Cultura), jingle, spots (em todas as rádios) e carro de som.

Na etapa do final do ano os nomes das empresas participantes serão destacados nos spots e outros materiais de apoio.

As adesões já podem ser feitas e você pode entrar em contato com **Luiz Roberto (Beto):** vendas@acileme.com.br (19) 3573-7108

Selo da Campanha e folheto explicativo. (Peças podem sofrer alteração até a confecção e impressão)



Como posso participar?

Pacote: Participante
R\$ 380,00
 em 5 x R\$ 76,00
 2.000 cupons + Selo da Campanha + Urna + Nome da Empresa divulgado nas rádios

Pacote: Apoiador
R\$ 2.000,00
 em 5 x R\$ 400,00
 5.000 cupons + Selo da Campanha + Urna + Nome da Empresa divulgado nas rádios + logo da Empresa nas peças impressas de apoio (faixa, outdoor, etc)

Pacote: Distribuidor
R\$ 65,00
 em 5 x R\$ 13,00
 400 cupons para distribuição
 *ATENÇÃO: Todos os Associados receberão este pacote. Caso sua Empresa não queira participar como distribuidora, entre em contato com a Acil

Importante: Não poderão participar da promoção os Diretores e Funcionários das Empresas participantes utilizando-se dos cupons da Empresa onde trabalham, Agências de Publicidade e Gráficas envolvidas na produção de mídias e impressos da Campanha, conforme regulamento da CEP/CO/CAIXA. A Acil gerenciará este procedimento através de listagem contendo nomes dos envolvidos no momento do sorteio. Nos cupons é obrigatório constar o carimbo da Empresa participante.

Contato: Luiz Roberto (Beto): vendas@acileme.com.br - (19) 3573-7108 / 99265-1355



Inove e Faça Acontecer! Conheça melhor o mercado e identifique ótimas oportunidades

Quatro dicas para identificar oportunidades de negócio

Dizem que as boas ideias estão por toda a parte. Eis o caminho para encontrá-las, segundo o consultor americano Clayton Christensen

É comum ouvirmos de consultores e empresários a máxima "as oportunidades estão em toda a parte". Mas onde? Como identificar? Não é fácil. A verdade é que, muitas vezes, só percebemos a boa ideia quando alguém já a transformou num produto ou serviço. Nosso pensamento imediato é: "Por que não pensei nisso antes?" Claro que não há fórmulas prontas para identificar oportunidades. Mas algumas dicas podem ajudar, como mostra Clayton Christensen, consultor americano, professor da Harvard Business School e autor de O Crescimento pela Inovação, entre outros títulos.



Faça PERGUNTAS

Para identificar uma oportunidade, pergunte-se: Quais são os problemas que o comprador está enfrentando? Isso inclui problemas emocionais, funcionais e também sociais. As pessoas compram coisas que as ajudam e facilitam o dia-a-dia. Por isso, estude o comportamento delas e não espere que elas lhe digam o que precisam, pois muitas vezes não sabem do que precisam. Muita gente, por exemplo, usa o carro como escritório. Se observar, verá que essa é uma oportunidade. O motorista não diz que precisa de um carro escritório, porque ele está acostumado a se virar com o que tem. Mas se alguém lançar um modelo no mercado, haverá comprador. Lembre-se, porém, de não inventar problemas para os consumidores – eles não vão mudar suas vidas só porque você lançou algo novo.

Procure o não-consumidor

Quando a Sony lançou o primeiro rádio transistor, em 1955, que funcionava a bateria, ela não mirou os compradores de rádio de mesa, produzido por gigantes da época, como a RCA. Ela pensou em conquistar aqueles que não compravam um rádio de mesa, os adolescentes. Acabou vendendo radinhos de pilha não só entre os jovens, mas também para o mundo inteiro.

Segmente de forma diferente

Não segmente mercados de forma tradicional, conforme tipos de produtos, faixa de preço ou faixa etária. Segmente o mercado de forma a refletir a realidade do consumidor e a tarefa que ele está tentando realizar. O ramo de milk-shakes é um exemplo. O consumo estava em queda no McDonald's, mas as pesquisas não revelavam o porquê. Até que um grupo ficou observando o consumidor. Ele tomava milk-shake de manhã, no carro, a caminho do trabalho. E por que milk-shake? Porque era uma opção que ao mesmo tempo matava a fome, mas não derramava na roupa. Então, os concorrentes do milk-shake não eram as outras marcas de milk-shake, mas os lanches e pãezinhos que não soltavam migalhas.

Fique de olho nas restrições

Sempre que você vê um fator que restringe o consumo, pare e preste atenção, porque é aí que está a oportunidade de negócio. O tempo e a falta de dinheiro costumam ser dois fatores de restrição de consumo. Nos Estados Unidos, a rede Minute Clinic, de atendimento clínico rápido, nasceu justamente da constatação de que o atendimento médico em consultório era demorado. E caro. 80% dos casos de crianças doentes referem-se a gripes e resfriados, coisas simples de serem medicadas. Porém, para passar pelo médico, perdem-se horas. Por que não montar clínicas onde atendimentos simples são feitos rapidamente? Por que não fazê-los com enfermeiras, em vez de médicos, que resultam num atendimento bem mais barato? Em vários estados americanos, as enfermeiras estão autorizadas a prescrever medicamentos para coisas simples como dor de cabeça e febre. As consultas no Minute Clinic custam US\$ 39, contra a média de US\$ 150 dos médicos, e tomam 15 minutos de tempo do doente. E mais uma conveniência: ficam sempre bem próximas de uma farmácia.

Seja observador e conheça o mercado, confira o Ecossistema do Empreendedorismo na página ao lado!

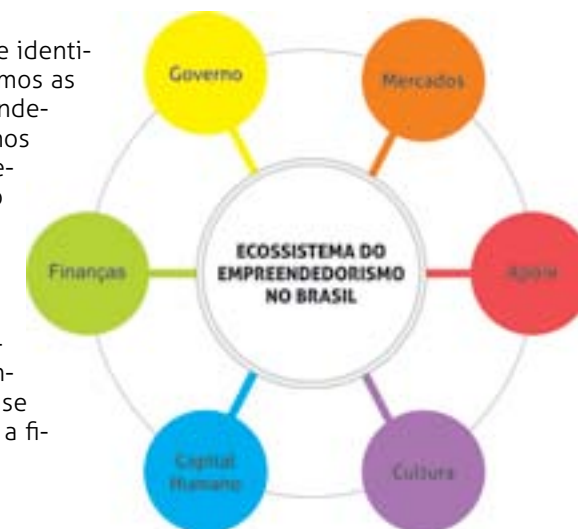
Fonte: Pequenas Empresas & Grandes negócios: <http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,EMI80287-17189,00-QUATRO+DICAS+PARA+IDENTIFICAR+OPORTUNIDADES+DE+NEGOCIO.html>

O Ecossistema do Empreendedorismo no Brasil

É possível entendermos melhor o avanço do empreendedorismo e identificarmos melhor as oportunidades, para isso é necessário conhecermos as seis dimensões principais que envolvem o "ecossistema do empreendedorismo no Brasil". Um dos exemplos bem-sucedidos e que podemos utilizar como base é o Vale do Silício (Estados Unidos), um ecossistema funcional e em evolução constante, que fomenta a inovação e o desenvolvimento de novas ideias.

Será que nosso país está no caminho certo? Estamos perto de ter um "Vale" ou mesmo, uma cultura empreendedora mais eficaz e fortalecida?

No centro de tudo temos a nossa empresa ou futuro empreendimento e ao seu redor vislumbramos os elementos que nos influenciam, positivamente a às vezes negativamente, fazendo o sistema se transformar em um ciclo de trocas e experiências, como demonstra a figura ao lado.



Para compreendermos melhor, quais são as funções de cada vertente, vamos destrinchar uma por uma:

Governo: Tem a função de criar instrumentos eficazes para estimular a prática empreendedora. Aqui temos as Instituições de pesquisa (com as quais avançamos, porém precisamos melhorar muito) e questões que precisam de mais atenção como: incentivos e legislação favorável, apoio financeiro (capital semente) e políticas voltadas ao empreendedor.

Mercados: São eles que favorecem o desenvolvimento do negócio, um mercado aquecido traz muito mais oportunidades. Com a economia brasileira em crescimento (nos últimos anos, com destaque para o setor de agricultura) podemos observar um notável aumento no número de empresas recém-criadas e empreendedores buscando formalização, além de maior investimento de companhias multinacionais. O Brasil já apresenta criação de novos mercados, mas o ideal é criar mais estímulos e investir em benefícios maiores e mais significativos para atrair novas oportunidades.

Apoio: Instituições e organizações criadas para dar suporte ao empreendedor, como por exemplo: incubadoras, serviços de apoio às empresas e empresários, zonas francas e clusters empresariais. Os exemplos mais conhecidos em nossa região são: Sebrae-SP e ParqTec, responsáveis por implantar a Incubadora de Empresas de Leme – IEL, em parceria com a Prefeitura.

Cultura: Para maior progresso dos empreendimentos já instalados e criação de novas empresas de sucesso, é necessário reforçarmos nossa cultura empresarial, investindo em inovação, criatividade e experimentação. Um dos fatores responsáveis pelo crescimento do mercado é a mudança na maneira de pensar das novas gerações, que tem menos receio de correr riscos e opta cada vez mais por investir em um novo empreendimento ao invés de passar em um concurso e ter estabilidade (o que para os seus pais, geração passada, seria provavelmente o caminho mais assertivo), por exemplo. Outro ponto disseminador de cultura empreendedora são os casos de sucesso, pessoas que tive-

ram resultados com suas ideias, inspiram novos empreendedores a buscarem caminhos inovadores. Nesta vertente temos alguns exemplos, mas também são necessários mais aplicações em desenvolvimento.

Capital Humano: Imprescindível para qualquer empresa é o conjunto de conhecimento, competência, atributo e personalidade que tratam da realização do trabalho, as pessoas. É por meio da educação destes trabalhadores e gestores, através da formação acadêmica, experiência profissional, treinamentos e habilidade em executar trabalhos em equipe, que podemos medir a harmonia de uma empresa e sua probabilidade de sucesso. Uma empresa com profissionais bem capacitados é muito mais produtiva, competitiva e criativa. Atualmente um dos maiores desafios é investir e manter uma equipe bem treinada.

Finanças: Temos como exemplos o Finep e BNDES que exercem um belo papel no estímulo a fundos de venture capital (capital de risco) e, mais recentemente, o Desenvolve SP. Neste setor é necessário um maior investimento em capital para empresas iniciantes, que possuem um alto grau de dificuldade para conseguir um financiamento ou apoio inicial para suas atividades.

O que nosso país também precisa é de mais investidores dispostos a comprar o risco de tecnologias e ideias genuinamente brasileiras, muitos ainda retêm a aplicação de capital em réplicas de sucesso de empresas estrangeiras, que por serem modelos praticamente prontos denotam mais segurança financeira. Precisamos dar crédito às novas ideias, precisamos fortalecer nossa cultura empreendedora.

Podemos observar que nosso país tem melhorado consideravelmente, mas ainda é necessário melhorarmos muitos setores para criarmos um ecossistema de empreendedorismo ainda mais funcional. Um ponto-chave é incentivar a inovação e isso pode começar com cada um de nós. Que tal fazer um curso de especialização ou investir mais em sua equipe?

Para finalizar, fique sempre atento ao mercado e aprenda a identificar as oportunidades. Inove e faça acontecer!

Texto baseado em informações:

Revista Exame, Edição 1012 – "O Novo Empresário Brasileiro" (Infográfico: página 46)

Pequenas Empresas & Grandes Negócios – "Quando o Brasil terá seu Vale do Silício?" - <http://revistapegn.globo.com/Colunistas/Francisco-Jardim/noticia/2013/11/quando-o-brasil-tera-seu-vale-do-silicio.html>

Seu negócio na internet e nas redes sociais

As pessoas têm me perguntado se abrir uma loja virtual ou utilizar as redes sociais são bons negócios mesmo para empresas consideradas de pequeno porte. Minha resposta é sim. Evidentemente, a internet passou a ser viável, inclusive, para os pequenos. A presença do seu negócio na internet é essencial.

Esse interesse é natural. Afinal, hoje, a internet é parte do cotidiano de grande parte das famílias brasileiras. Nos últimos anos, cresceu o número de usuários e tempo médio que cada pessoa fica conectada. Além disso, melhoraram as tecnologias e formas de acesso à rede.

Porém, uma operação virtual não é tão simples quanto parece. Ao achar que vai ganhar dinheiro apenas colocando um site no ar o empreendedor já começa errado. Para abrir qualquer empreendimento, seja físico ou virtual, é imprescindível fazer um plano de negócio. Esse estudo fará importantes apontamentos, como: mercado potencial, público-alvo, concorrência, fornecedores, o investimento necessário e de onde virão os recursos.

Na internet o preço é um diferencial competitivo. Os usuários da rede têm por tradição a expectativa de encontrar valores mais baixos dos que encontraria na loja de rua. Se optar por produtos e serviços mais segmentados, explore os aspectos que fazem do site algo exclusivo. Caso já possua uma loja física, pesquise as melhores formas de oferecer vantagens aos internautas. Pesquise também sobre formas de pagamento.

Nunca descuide da entrega. Grandes lojas da internet já cometeram esse deslize, principalmente, nas épocas de maior movimento. Alguns clientes se foram e não voltaram mais. Então, lembre-se que fazer a mercado-



ria chegar às mãos de quem comprou no prazo estipulado é compromisso de quem vendeu.

Capriche no atendimento. É fundamental disponibilizar vários canais de comunicação. Vale usar chat, e-mail, e até mesmo o tradicional 0800. O importante é que o cliente saiba que tem

como reclamar, sugerir, comentar e, até mesmo, elogiar. E claro, responder na velocidade da internet.

Quer tirar uma dúvida sobre empreendedorismo ou contar a sua história? Escreva pra mim bcaetano@sebraesp.com.br.

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



Casa Nova Materiais para Construção

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



Na década de 80 um grupo de Empresários inaugurou a Casa Nova Materiais para Construção, aproveitando o constante crescimento do ramo de materiais para construção em nossa cidade e a localização estratégica na Av. José Moreira de Queiroz (conhecida popularmente como Avenida do Asilo), abrangendo os novos bairros e ligações urbanas do Município.

Darcy Nagel teve a oportunidade de ingressar na sociedade na década de 90 e após alguns anos, sentindo o mercado e avaliando as expectativas e tendências, comprou a Casa Nova Materiais para Construção, que atualmente pode ser considerada uma Empresa familiar e tradicional de nossa cidade, afinal, os 06 filhos do Empresário fazem parte da equipe e participam ativamente do empreendimento, nas áreas de administração, gerência, compras, vendas, atendimento e planejamento.

Valdir Doniseti Nagel, Darcy Roberto Nagel (mais conhecido como Beto), Márcia Regina Nagel Zanzarini, Silene Cristina Nagel, Fernando Aparecido Nagel e José Luis Constantino somam e agregam experiência e valores à Empresa, pois há anos trabalhando e aprendendo com o pai, conviveram de perto com as mudanças e adaptações do mercado.

"Nós prezamos pela qualidade no atendimento, procuramos entender o cliente e mostrar soluções para ele, sempre de maneira pontual com transparência e honestidade, que é um fator crucial em nosso setor e um de nossos diferenciais. Aqui nossos fregueses encontram isso, além de produtos de ótima procedência e qualidade atestada", diz Beto.



A Empresa conta com uma ampla estrutura e uma enorme gama de produtos, oferecendo materiais para construção, do básico ao acabamento e com serviços de entrega programada. A equipe conta com 18 funcionários capacitados a oferecer e apresentar as opções mais assertivas para cada tipo de obra e necessidade.

Segundo os Empresários uma das principais dificuldades atuais enfrentadas não só pelos Depósitos de Material para Construção, e sim de forma geral pelas Empresas é encontrar mão de obra qualificada e que tenha comprometimento. "Acreditamos que é uma dificuldade de muitas empresas, hoje é bem difícil encontrar pessoas engajadas e que trabalhem com seriedade e profissionalismo, por isso, buscamos sempre capacitar nossa equipe e valorizamos os nossos colaboradores", complementa Márcia.

Mesmo com a concorrência cada vez mais competitiva e acirrada, com um mercado em constante expansão (devido às facilidades de crédito para construção, por exemplo), a Empresa tem expectativas positivas e continua acreditando em seus diferenciais, já citados: honestidade, transparência e bom atendimento.

A Casa Nova Materiais para Construção associou-se à Acil em busca de uma maior proteção nos serviços de crediário, com o SCPC e outros serviços oferecidos pela Associação.

Contatos:

Av. José Moreira de Queiroz, 980 - Santa Marta - Leme/SP
(19) 3571-5072 / (19) 3554-5728
casanovanaguel@hotmail.com



Palestras: Empreendedor Individual

Visando apresentar aos futuros empreendedores e aos empreendedores informais nos termos da lei as condições para o enquadramento como Empreendedor Individual, os Agentes de Desenvolvimento ministram 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 3ª feira das 15h às 16h - Inscrições e Informações com Tânia: (19) 3573-7123 ou André: (19) 3573-7124. Palestra Gratuita



VIA BUSINESS

Com 15 anos de experiência e atuação no ramo, no ano de 2012, os sócios Erick E. Santos e Josiel Quinelli, percebendo as tendências do mercado, resolveram investir em um escritório especializado em serviços de legalização e regularização, setor em ascensão e grande demanda em nossa cidade.

Após um ano de atividades, conquistando reconhecimento através de dedicação e compromisso, surgiu uma nova oportunidade de expansão de serviços e negócios, a criação de um Escritório Virtual e Coworking, foi quando Tamires Piccoli ingressou na sociedade e a VIA BUSINESS ganhou sua identidade atual.

A VIA BUSINESS é a pioneira em Leme e região como escritório especializado em legalização e regularização de empresas, imóveis e produtores rurais (abertura, alteração, encerramento, Alvarás da Prefeitura e Vigilância Sanitária, Projetos de Bombeiro, Licenças da Cetesb, órgãos de classe, certidões, parcelamentos, etc), Escritório Virtual e Coworking (solução completa de escritórios prontos, com estrutura moderna e equipada, secretária, atendimento telefônico e apoio administrativo). A empresa também é a primeira a oferecer os serviços completos de Certificação Digital, compra, validação, instalação e suporte técnico.

Atualmente o mercado empresarial, inclusive o de nossa cidade, possui um alto potencial para novos negócios e inovação, que hoje é um importante diferencial competitivo.

“É necessário que os empresários estejam atentos às tendências para identificar oportunidades e ferramentas que trazem praticidade para sua empresa, o Escritório Virtual e Coworking é uma delas. Muitos não conhecem o conceito, que é uma ótima solução empresarial, inclusive para novos empreendedores. Nosso site contém todas as informações deste serviço, que vai de fornecimento de endereço e estações prontas para trabalho até atendimento telefônico exclusivo e ferramentas de apoio empresarial”, diz Erick.



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

Oferecendo uma grande variedade de serviços necessários a todos empresários, profissionais e empreendedores, a VIA BUSINESS mantém uma expectativa muito positiva em seu segmento.

“Nós acreditamos que este mercado possui muito potencial e é através de serviços e produtos de qualidade, respeitando prazos e sempre buscando aprimoramento e desenvolvimento, não só na empresa, como também de todos de nossa equipe, que buscamos nos destacar e trazer as melhores soluções empresariais para os nossos clientes”, complementa Tamires.



A VIA BUSINESS associou-se à Acil para ter acesso aos serviços oferecidos pela Associação e também para tê-la como parceira no fomento e no desenvolvimento dos negócios locais. “Não podemos deixar de falar dos descontos que oferecemos para quem é Associado da Acil, nossa empresa faz parte das parcerias do Clube de Vantagem Acil, venha conhecer nossos produtos e serviços”, finaliza Josiel.

Contatos:

R. Rafael de Barros, 380 -Ed. Cilas Lopes - 3º Andar - Centro – Leme/SP
(19) 3555-3344
www.viaescritorios.com.br



Brigitte Noivas e Noivos

Fotos / Carla Mega Studio



Neste mês de março (2014) a Brigitte Noivas e Noivos comemorou 51 anos de história. Tudo começou no ano de 1963, quando o casal Francisco Simões de Souza Júnior e Luzia Conte Simões (conhecida como Brigitte) passaram a empreender em vendas de enxoval e jaquetas de couro, fundando a empresa Bazar Brigitte.

A mãe de Luzia, Dona Assumpta Volpi Conte, sempre costurou muito bem. Uma das mais famosas lemenses e figura histórica de nossa cidade, Yolanda Pentead, era sua principal cliente. Desta forma, através do prestígio de Dona Assumpta e empenho do casal Francisco e Luzia, surgiu a ideia de aumentar o portfólio de produtos e a loja passou a vender vestidos de noiva.

Com o passar dos anos, Dona Assumpta precisou sair da sociedade, mas a história da empresa apenas começava e no dia 31 de dezembro de 1970, foi implantado o serviço de aluguel de roupas para casamento, uma grande novidade para a época. Através de muita dedicação, experiência e reconhecimento, a loja consolidou-se no mercado e conquistou tradição em nossa cidade.

De origem familiar, o Bazar Brigitte manteve seus valores através de gerações. A filha do casal, Brigitte Simões de Souza, trabalhou durante anos na empresa e em 2004 entrou na sociedade, assumindo a gerência. Logo em seguida,

seus irmãos Francisco Carlos Simões de Souza e Suzi Simões de Souza, também se tornaram sócios e o nome da empresa passou a ser Brigitte Noivas.

Com um novo portfólio de serviços que, além dos vestidos de noivas e madrinhas, incluía ternos e serviços de decoração para igreja e salão, a empresa inovou novamente e passou a oferecer trajes especiais para noivos, passando a atender pelo nome de Brigitte Noivas e Noivos.

Sempre em busca de novos serviços e produtos, atualmente, a empresa também trabalha com a locação de trajes para formatura (com o diferencial de atender e entregar na própria faculdade em embalagens personalizadas usadas em navio e avião), e fantasias para festas.

No setor de casamento, a Brigitte Noivas e Noivos oferece Making Of diferenciado do Dia da Noiva, com todas as etapas de preparação da noiva e daminhas (vestido, maquiagem e acessórios), sendo a única empresa a oferecer o serviço de preparar o noivo. Como brinde oferecido pela empresa, os noivos ganham um CD com todas as fotos dos preparativos feitos.

“Podemos dizer que hoje a concorrência não é só local, é mundial. Com o acesso à internet muitos fazem a opção de comprar online, fazendo compras

até no exterior. Portanto, precisamos sempre reconquistar nossos clientes e para isso mantemos e sempre fortalecemos o nosso diferencial de produtos de ótima qualidade, bom preço e atendimento especializado. Outro fator importante é sempre inovar e reinventar nosso setor.”, diz Brigitte.

A colaboradora Kelly de Oliveira é o braço direito dos sócios, que também contam com uma equipe qualificada e preparada, junto ao apoio de cabeleireiros e maquiadores profissionais, que aos fins de semana ajudam na realização do Dia da Noiva.

“Ampliar e melhorar nossas instalações, trazer novidades na área de eventos e sempre fazer cursos relacionados ao nosso setor são nossas expectativas e metas para um futuro bem próximo”, finaliza Brigitte.

A empresa associou-se à Acil pela segurança oferecida pelos serviços de proteção ao crédito e para se manter informada e atualizada através dos materiais informativos e cursos realizados pela Associação.

Contatos:

R. Newton Prado, 961 - Centro Leme/SP - (19) 3571-5334
email: brigittenoivas@ig.com.br
facebook: brigittenoivas.enoivos

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.

Doações para Entidades beneficentes e dedução no imposto de renda

As doações feitas diretamente às instituições beneficentes que prestam assistência aos mais necessitados são muito importantes para que essas instituições possam atender melhor a um maior número de pessoas. Quem tiver condições deve continuar doando.

Mas, saiba que estas doações feitas diretamente para as instituições beneficentes não são dedutíveis do imposto de renda das pessoas físicas.

Somente são dedutíveis as doações feitas aos Fundos dos Direitos da Criança e do Adolescente, controlados pelos Conselhos.

Os Conselhos dos Direitos da Criança e do Adolescente são entidades que desde o surgimento do ECA trabalham para garantir a efetivação dos direitos da criança e do adolescente, por meio da proposição, articulação e monitoramento das políticas públicas e da mobilização social, para construção de uma sociedade livre, justa e solidária.

Os Conselhos dos Direitos da Criança e do Adolescente atuam de acordo com regras previstas em lei, distribuindo os recursos recebidos em seus Fundos para projetos assistenciais destinados à criança e ao adolescente. Estes projetos são apresentados pelas instituições que prestam assistência às crianças e aos adolescentes, e devem ser previamente aprovados pelos Conselhos.

Você conhece o FUMCAD?

FUMCAD - Fundo Municipal da Criança e do Adolescente

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

Quem pode utilizar o incentivo fiscal?

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

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

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

Empresas Tributadas com Base no Lucro Real: as pessoas jurídicas com

base real podem apurar o imposto trimestralmente ou anualmente.

Limite de dedução: em ambos os casos o limite máximo de dedução é fixado em 1% do imposto devido. As doações ao FUMCAD não excluem outros benefícios em vigor. O valor abatido diretamente do imposto apurado não será dedutível como despesa operacional, devendo ser adicionado ao lucro líquido.

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

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

Ajude as Entidades de Leme através do CMDCA

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

Para mais informações consulte o seu contador!

Texto com informações do site: http://www.ressoar.org.br/projetos_0_formas_de_apoio_resumo_leis_incentivo.asp

Lar São Francisco - Acolhimento e proteção para crianças e adolescentes de nossa cidade.

Você conhece o Lar São Francisco? Sabe como é desenvolvido o trabalho por esta instituição?

O Lar São Francisco é uma instituição de acolhimento, sem fins lucrativos, única na cidade, que acolhe e ampara gratuitamente em tempo integral crianças e adolescentes com vínculos familiares rompidos ou fragilizados, sob medida de proteção e em situação de risco pessoal e social, exclusivamente sob mandado judicial ou encaminhados pelo Conselho Tutelar. O Lar acolhe crianças e adolescentes, de zero a dezoito anos incompletos, sem distinção, que tiveram de alguma forma, seus direitos violados.

Considerando as situações de risco social que ameaçam e vitimizam crianças e adolescentes que necessitam ser afastadas da convivência familiar, a instituição oferece um ambiente acolhedor e digno, para que possam refugiar das situações que lhes causam danos, garantindo-lhes a proteção integral e o atendimento aos seus direitos fundamentais.

Essas crianças e adolescentes são assistidas através de profissionais como: psicólogos, pedagogos, assistentes sociais e educadores, que possibilitam, além de uma reestruturação pessoal, a reintegração com a família e a sociedade.

Este trabalho envolve, acima de tudo, a dedicação integral destes profissionais, que trabalham principalmente para a formação psicossocial, reintegração familiar e desenvolvimento da autonomia destas crianças.



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



"Além de todo o apoio profissional que damos a estas crianças, o que faz a real diferença é o afeto, principal responsável pela formação pessoal e autonomia delas", comenta a psicóloga do Lar.

O apoio da população é fundamental para que este trabalho continue a ser desenvolvido. Este apoio pode ser realizado através de doações de produtos de higiene/limpeza e vestuário, trabalho voluntário, ou ainda, doações em dinheiro.

Entre em contato através do telefone (19) 3571-4826 ou pelo site www.larsaofranciscodeleme.org.br.

Outra forma de contribuição é a destinação de 3% da restituição do Imposto de Renda – Pessoa Física para o Lar. O contribuinte poderá destinar 3% do total do imposto devido em favor do Lar São Francisco de Leme no ato da elaboração da declaração. O processo é bastante simples. Para mais informações, entre em contato com seu contador e realize a doação. Lembrando que as declarações devem ser feitas até 30 de abril de 2014.

Ajude, colabore, faça sua parte para que o Lar continue promovendo o bem para estas crianças.

Daniele Hildebrand - Marketing Lar São Francisco

Desenho realizado por Caroline*, 6 anos, moradora do Lar São Francisco.
*O nome da criança foi alterado, para preservação da identidade da mesma.



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!

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

Empresas Associadas que oferecem descontos ou condições especiais para Associados da Acil e Colaboradores

ACADEMIAS

OLYMPUS: (19) 3554-1990
ACADEMIA FIT COMPANY: (19) 3554-3132

BICICLETARIA

BIKE PEÇAS PAULINHO: (19) 3571-8961

ESCRITÓRIO VIRTUAL, COWORKING/ESCRITÓRIO COMPARTILHADO E CERTIFICAÇÃO DIGITAL

VIA BUSINESS SOLUÇÕES INTEGRADAS: (19)3555-3344

ESTÉTICA

INSTITUTO EMBELLEZE: (19) 3554-7669

ESCOLAS

COLÉGIO OBJETIVO: (19) 3573-8060

ESCOLAS DE IDIOMA / PROFISSIONALIZANTES

CNA-LEME: (19) 3555-1570
MICROLINS DINÂMICA (sob nova direção): (19) 3571-0075
ON BYTE FORMAÇÃO PROFISSIONAL: (19) 3554 3635

FARMÁCIA

LEME FARMA: (19) 3571-2516

Mais informações no site:

<http://www.acileme.com.br/parcerias>



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

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Edecar Acessórios..... (19) 3571-1760	Leley Sorvetes..... (19) 3571-4001
Vanessa Silva e Souza..... (19) 99612-2246	TP Sapiencia..... (19) 3053-2608
ZERO800 Moda Oportunidade..... (19) 3571-8429	Tânia Maria Borges Vieira Psicóloga..... (19) 3555-0533
Du e Riva Pneus..... (19) 3571-7386	Viviane Chinaglia Transportes..... (19) 3571-0765
THG Barbosa Representações..... (11) 5061-7593	Fincred..... (19) 3522-2727
Enerwatts – Sistemas e Eficiência Energética..... (19) 3554-6527	Anime Livre..... (19) 3554-2681
Paróquia São Manoel..... (19) 3571-2500	Habitat Hotel..... (19) 3554-9299
Jéssica Costenaro Cazão..... (19) 3554-1439	Banda Matriz..... (19) 3572-1509
Vila Essencial..... (19) 3554-1180	Missawa & Filhas..... (19) 3053-1866
Lemense Peças e Serviços..... (19) 3573-7444	Ápice Boutique..... (19) 3571-3479
Omega Training..... (19) 3561-3472	Edinho Auto Mecânica..... (19) 3571-6812
Clínica Bella Vista..... (19) 3554-5496	Art Flores e Plantas..... (19) 3554-8201
Caroline Helena Lingerie..... (19) 3571-7268	Ágata Boutique..... (19) 3053-1055

Alerta aos Associados Cuidados com a Senha e Informações do SCPC

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

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

- Cadastrar senhas individuais para as pessoas autorizadas de sua empresa;
- Definir a quantidade e quais tipos de consultas seus colaboradores poderão realizar, evitando com isso, possíveis gastos com consultas desnecessárias;
- Cadastrar em seu sistema para você receber diariamente relatório com consultas realizadas no dia anterior para que possa acompanhar as consultas;

Não realize suas consultas em locais em que terceiros

escutem (quando consultas por telefone) ou visualizem a digitação (quando via internet). 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.

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



www.acileme.com.br

facebook:

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



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

Horário do Comércio - 2014



Até o fechamento desta edição a Convenção Coletiva sobre o Horário de Funcionamento do Comércio ainda não havia sido publicada. Para mais informações entre em contato com o Sincomércio: (19) 3561-2342



PROTEJA SUA FAMÍLIA E SEU PATRIMÔNIO COM NOSSO **SEGURO RESIDENCIAL**



Informações: (19) 3571-9899

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

SICOOBCREDIACIL
Cooperativa de Crédito