

## Dicas para Começar bem o ano!

Se atualize e  
encontre novas  
oportunidades  
de negócios!



Conheça  
soluções em  
serviços para  
sua Empresa

Retrospectiva Empreender  
2015 - Um ano de vitórias

DICAS - BOMBEIROS  
Sobre prevenção, perigos  
e cuidados com enchentes

"O Comércio Aqui é Mil!" - Confira os ganhadores da Campanha de 2015

Atualize seu cadastro em nosso site - [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

## Expediente



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

Tiragem: 1.280 EXEMPLARES

Distribuição gratuita e dirigida aos Associados

Editoração: NATHÁLIA C. M. SILVA

Colaboração e Revisão: EQUIPE ACIL

Diagramação: NATHÁLIA C. M. SILVA

Projeto gráfico: MARCOS MARINHO

Composição, Impressão: GRÁFICA BRILHO

(19) 3571-7999

Os artigos desta revista não refletem necessariamente o ponto de vista da Acil sobre o tema.

### DIRETORIA EXECUTIVA

#### Presidente -

José Cláudio Beltram

#### 1º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

#### 2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

#### 1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

#### 2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

#### 1º Secretário

Francisco Geraldo Pinheiro

#### 2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

### CONSELHO CONSULTIVO

#### Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

#### Integrantes do Conselho

Alexandre Luis Mancini

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Cristiane Aparecida Freitas Bertini

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Fany Roberta Braghin Roverssi

Jorge Manoel Thenaisie Coelho Osório

Joubert Pagliari Faccioli

Luis Sidinei Sandoval

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Márcia Maria Da Roz Musumeci

Mário Masamori Kohatsu

Michael Ricardo dos Anjos

Paulo César Beltram

Rafael Fernandes de Carli

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

## Índice

02 - Expediente

03 - Palavra da Diretoria

04 - Campanha "O Comércio Aqui é Mil"

08 - Retrospectiva Empreender

11 - Empresária de Leme já começa a colher frutos

e resultados do PAS - Programa Alimentos Seguros.

12 - Palestrantes dão dicas para começar bem o ano

14 - Se atualize e encontre novas oportunidades de negócio!

15 - Agenda de Eventos

16 - CEJUSC - Resultado da Semana de Conciliação 2015

17 - Central de Recuperação de Créditos

18 - Parceria - Acil e Pride Gestão Humana

19 - Conheça o ACCertifica Digital

20 - Dicas dos Bombeiros - Enchentes

21 - Planos de Saúde

22 - Clube de Vantagens e Novos Sócios

23 - Central de Avisos

### DEPARTAMENTOS:

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

PAE-SEBRAE: André (19) 3573-7124 / Jéssica - (19) 3573-7114

EMPREENDER: Tânia - (19) 3573-7123

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

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

(19) 3573-7108/ 3573-7120

CRC: Tayná - (19) 3573-7119

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

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

Certificação Digital: Carlos (19) 3573-7117

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

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

Jurídico: Denis - (19) 3573-7100

Gerência: Sebastião - (19) 3573-7109

### CANAIS DE COMUNICAÇÃO



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



Canal Youtube: <https://www.youtube.com/acildeleme>



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



LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme



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



Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106

CEP 13.610-238 - Centro - Leme-SP

Telefone: (19) 3573-7100



José Cláudio Beltram  
Presidente da Acil

## Para termos o melhor precisamos fazer melhor a cada dia!

Um novo ano se inicia, com isso, a esperança de tempos melhores se afloram.

Esse otimismo, peculiar ao ser humano, se regado de atitudes próativas, coerentes e de comprometimento por parte de cada um de nós, com toda certeza nos conduzirá a um ano muito promissor.

Para termos o melhor precisamos fazer melhor a cada dia. Não é por menos que nossos antepassados já se expressavam muito bem com o uso do provérbio "colhemos o que plantamos". Somos protagonistas da história que escrevemos, cada pequena atitude deixa o seu rastro que pode contagiar os que nos cercam.

A nossa participação na família que formamos, na empresa em que trabalhamos, na escola na qual estudamos, na comunidade em que vivemos, é de vital importância na mudança de toda uma sociedade.

Como poderemos almejar ausência de meliantes se comprarmos produtos de origem duvidosa, de valor muito abaixo do praticado pelo mercado, ou mesmo, como poderemos exigir governantes comprometidos com o bem comum se oferecermos propina em troca de uma vantagem, depositarmos o lixo no terreno do vizinho, lançarmos a goma de mascar na calçada, pararmos o veículo na faixa de pedestre ou vaga do deficiente?

Como pode um cidadão pensar em votar em branco ou anular o voto porque não tem simpatia ou confiança em nenhum dos candidatos, mas nada fez para que uma pessoa honesta e capaz, fosse incentivada a participar do pleito?

Faço votos de que em 2016, cada um de nós, empresários, colaboradores, cidadãos, sejamos propulsores da corrente do bem, um exemplo de dedicação nas mais simples atitudes, fortalecendo a base para a construção de uma Cidade cada vez melhor.

**Feliz e próspero 2016 !!!**

## Nova Diretoria / Conselho (Biênio 2016/2017) toma posse e participa do planejamento de atividades para 2016

A cerimônia de posse aconteceu no dia 20 de janeiro. José Cláudio Beltram, reeleito, assinou os documentos e oficializou o novo quadro de Diretores e Conselheiros.

O Presidente da Acil aproveitou a ocasião para agradecer a confiança de todos em seu trabalho. "Vamos continuar a buscar alternativas e soluções para o empresariado e comunidade, agradeço a toda a equipe da Acil, Diretores, Conselheiros, Colaboradores e Associados por mais um voto de confiança, por acreditarem em nossa Associação, com isso, nos fortalecemos cada vez mais".



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

Na sequência todos os Diretores e Conselheiros presentes foram apresentados à equipe Acil. Joubert Pagliari Faccioli foi novamente eleito presidente do Conselho Consultivo.

Após a cerimônia de posse os Colaboradores da Acil apresentaram o planejamento estratégico de atividades 2016 e todos tiveram a oportunidade de interagir e conversar sobre as ações propostas.

# Campanha "O Comércio Aqui é Mil" trouxe novas tendências e ações promocionais

## Campanhas diferenciadas:

A campanha de incentivo ao comércio do ano passado, 2015, teve o objetivo de fortalecer o vínculo entre comerciantes e consumidores, reforçando as vantagens de investir no comércio local e ajudar no desenvolvimento de nossa cidade. Para isso foram planejadas ações diferenciadas, uma delas foi que a campanha, além de abranger as datas comemorativas (mães, namorados, pais, crianças e natal), também investiu em estratégias promocionais para outros meses do ano, reforçando aos clientes o quanto é bom e vantajoso comprar no estabelecimento participante. (Veja todos os cartazes ao lado).

Através de análise nas tendências e para reforçar a campanha na Black Friday, foi confeccionado um caderno especial de ofertas, para o qual todos foram convidados a participar (com comunicados via site, redes sociais e mailing), com a finalidade de reforçar a divulgação dos aderentes e minimizar as vendas na internet.

## Cadastro mais rápido e prático:

Outra novidade foram os cupons eletrônicos. Os clientes receberam uma surpresinha (cupom selado), que tinha em sua parte interna um número para ser cadastrado no site da campanha e, além disso, podia conter prêmios instantâneos.

Foi criado um site especial para a campanha no endereço [www.ocomercioaquiemil.com.br](http://www.ocomercioaquiemil.com.br), no qual os números eram cadastrados pelos clientes e vinculados a seu CPF.

As surpresinhas foram distribuídas ao longo de toda a campanha (02 de maio de 2015 a 31 de dezembro de 2015), foram distribuídos R\$ 50.000,00 em Prêmios Instantâneos e realizados 02 sorteios presenciais (confira premiação nas próximas páginas). Os sorteios foram feitos com os cupons impressos através da base dos cadastros feitos, sendo cumulativos de um sorteio para o outro.

## Divulgação:

Os canais de divulgação utilizados ao longo da campanha foram:

**visuais:** faixas de rua, site, hot site da campanha, facebook, instagram, Revista Acil, Revista Bons Negócios, Painele (na Praça Rui Barbosa), jornal local, folheto explicativo dirigido aos consumidores, Outdoors.

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

Na etapa de final de ano a divulgação foi mais massiva, com o nome das lojas nos spots e outras ações, veja também nas próximas páginas.



**Aguarde a campanha promocional de 2016 e participe!**



# GANHADORES do 1º Sorteio da Campanha - O Comércio Aqui é Mil!

A Acil realizou no dia 15 de agosto o 1º Sorteio da Campanha O Comércio Aqui é Mil. Mais informações no site: [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

Fotos / Arquivo ACIL



**1º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00:**  
Wanderlei Pereira Fernandes - Comprou na Farmácia do Chico



**2º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00:**  
Gisele Cristina Francisco - Comprou no De Carli Supermercados



**3º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00:**  
Ananda Mendes Lima - Comprou no Empório Lemense



**3º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00:**  
Patrícia Pariz Rossi - Comprou no Leme Armazéns Gerais



**3º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00:**  
Josiane Gomes da Silva - Comprou na Auto Mecânica Eric Car



**6º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00:**  
Maristela Maneta - Comprou no Supermercado Nossa Senhora Aparecida



**7º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00:**  
Elenice Aparecida Carapeticow - Comprou no Supermercado Beltram 2

# Campanha "O Comércio Aqui é Mil" teve divulgação intensificada no mês de Natal

Carreata pela cidade, exposição dos prêmios principais na Praça Rui Barbosa, plantão de cadastros, testemunhais na rádio e comercial veiculado na EPTV finalizam Campanha "O Comércio Aqui é Mil"

Além das mídias já utilizadas, a reta final da Campanha contou com uma divulgação mais massiva, com o apoio de mais pontos de Outdoor, painel iluminado na Av. Joaquim Lopes Águila, faixas, carro de som, anúncios no site e redes sociais, já começavam a reforçar a divulgação da reta final da campanha "O Comércio Aqui é Mil". A segunda quinzena do mês teve sua divulgação fortalecida através de testemunhais dos locutores em todas as rádios locais com os nomes das empresa participantes e informações sobre cadastro.

No começo do mês, os 04 pontos de outdoor, painel iluminado na Av. Joaquim Lopes Águila, faixas, carro de som, anúncios no site e redes sociais, já começavam a reforçar a divulgação da reta final da campanha "O Comércio Aqui é Mil". A segunda quinzena do mês teve sua divulgação fortalecida através de testemunhais dos locutores em todas as rádios locais com os nomes das empresa participantes e informações sobre cadastro.

De 14 a 18 de dezembro o prêmio principal, Renault Sandero 0km, ficou em exposição na Praça Rui Barbosa, em uma plataforma giratória com flocos de neve que faziam a

alegria das crianças. A equipe da Acil esteve presente fazendo cadastros e orientando a população sobre qualquer dúvida referente a campanha e funcionamento do site. Além disso a Acil separou um computador específico para cadastros em sua sede ao longo de todo o mês de dezembro. A Campanha contou com outros pontos de cadastro: People, Ki- Colchão e Depósito Paraná.

De 21 a 23 de dezembro os prêmios principais desfilaram pelos bairros de Leme, acompanhados do Papai Noel que distribuiu balas para as crianças.

Para finalizar a Acil veiculou na internet, a partir do dia 17 de dezembro e na EPTV/Globo, de 19 a 24 de dezembro, um comercial que reforçou o tema da campanha "O Comércio Aqui é Mil", com a pergunta: "O que é Mil para você?", apresentando bons momentos e finalizando com o slogan e prêmios da campanha.

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



# Ganhadores do sorteio final da Campanha

A Acil realizou, no dia 09 de janeiro de 2016, o sorteio final da Campanha O Comércio Aqui é Mil. Mais informações no site [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

Fotos / Arquivo ACIL



**1º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00**  
José Donisete de Barros - Comprou no Depósito Bom Jesus



**2º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00**  
Adaylton Jorge Haiter Júnior - Comprou na Café & Prosa



**3º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00**  
Fernanda Bezerra da Silva Gonçalves - Comprou na Casa de Carnes Churrascão



**4º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00**  
Regiane Francisco Liberal - Comprou na Loja Twister



**5º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00**  
Regina Ortega - Comprou na Jocko's



**6º Prêmio - 01 Vale Compra de R\$ 1.000,00**  
Alex Vicentim - Comprou no Supermercado Parroti



**7º Prêmio - 01 Renault Sandero 0Km -**  
Bruno Mingui Rosa - Comprou na Art Flores

A Acil agradece a todos que participaram e colaboraram para a realização desta Campanha.

A Campanha contou com o apoio das empresas:



# RETROSPECTIVA



# EMPREENDER

Unir para Crescer

Um dos objetivos do Programa Empreender é a troca de experiências com a finalidade de resolver problemas que são comuns aos empresários, mesmo que de diferentes segmentos.

A Acil conta atualmente com 06 grupos: Empreendedores da Beleza de Leme – Emprebeauty, Núcleo dos Criadores de Pássaros de Leme, Rede Toda Obra – Materiais para Construção, Rede Serv Mais – Supermercados, AAPILEME – Associação de Apicultores de Leme e Região e APRUL – Associação dos Produtores Rurais.

Conheça mais sobre o Programa Empreender, mais informações (19) 3573-7115 com Jéssica ou 3573-7123 com Tânia.

Confira algumas das atividades do grupos no ano de 2015:

Fotos / Arquivo ACIL



08/01 – Nova sede da Rede TODA OBRA é inaugurada



01/05 - Emprebeauty - Empreendedores da Beleza de Leme, APRUL - Associação dos Produtores Rurais de Leme e AAPILEME - Associação dos Apicultores de Leme e Região participaram do Sacode a Praça 2015



11/05 - Emprebeauty realizou Workshop com as Técnicas: Mechas 3D, Californiana e Ombre Hair



09/01 - Feira com Produtores Rurais de Leme – APRUL, com participação da AAPILEME, é inaugurada



13/05 Produtores Rurais de Leme, APRUL, realizam visita técnica à Fazenda Riata

10/06 - Empresários Lemenses participam de Missão Empresarial à FISPAL 2015

17/06 - Empresários do Setor Rural, com o apoio da Acil, visitam a Hortitec 2015



Início da 2ª turma do PAS Mesa – Programa Alimentos Seguros



29/04 - APRUL visita AGRISHOW - Uma das maiores e mais completas feiras agrícolas do mundo



19/06 - Grupo Emprebeauty participa da Festa Junina do Empeyreo 2015



Grupo AAPILEME é contemplado com equipamentos de segurança individual pelo projeto Apicultura Solidária da Internacional Paper



De 22 a 29/05 - APRUL e AAPILEME participam da 5ª Acil Rural



Empresários do setor de alimentação participaram de cursos na Acil, um deles foi "Cenários e Tendências da Alimentação Fora do Lar" no dia 05/08



14/08 – Empresários do setor de alimentação visitam a 4ª Brotas Gourmet



08/09 - Emprebeauty e empresários lemenses do setor de beleza participam de Missão Empresarial à Beauty Fair 2015



15/09 - Emprebeauty realiza Dia da Vovó e arrecada R\$ 2.100.00, toda renda foi destinada ao Abrigo São Vicente de Paulo



Grupo Emprebeauty realiza treinamentos práticos de penteados, mechas e cortes masculinos



01/10 – ReciclaLeme e Rede Serv Mais participam de palestra e início de projeto "Meio Ambiente como está e o que podemos fazer" com Gisele Martineli - Educadora Ambiental da Osepama



19/10 - Oficina - Gestão da Segurança de Alimentos



16 e 17/11 - Curso: "Prevenção de Perdas e Desperdícios de Alimentos"



De 04 a 07/11 Grupos e Empresários participam do 16º Congresso FACESP – Novas ideias. Construindo caminhos



27/11 – Emprebeauty participa de curso de "Químicas e Terapia Capilar"

03/12 – ReciclaLeme e participantes do Projeto "Meio Ambiente como está e o que podemos fazer" participam da EXPOCATADORES



## Empresária de Leme já começa a colher frutos e resultados do PAS - Programa Alimentos Seguros. Saiba mais:

Fotos / Divulgação

Uma parceria entre o Escritório Regional (ER) do Sebrae-SP em São Carlos e a Associação Comercial e Industrial de Leme (Acil) desenvolveu no segundo semestre deste ano uma série de ações voltadas a capacitação e qualificação de empreendedores do setor de alimentação fora do lar. A iniciativa incluiu cursos, workshops, consultorias e o acompanhamento de diversos estabelecimentos pelo Programa Alimentos Seguros (PAS) – mesa.

A consultora do ER do Sebrae-SP em São Carlos, Patrícia Lopes de Oliveira, explica que o objetivo é mostrar aos empresários do setor a importância de melhorar o gerenciamento do negócio e oferecer aos consumidores um alimento mais seguro. Aprimorar esses quesitos é um passo decisivo para ganhar mais competitividade no mercado local.

Quem participou do atendimento já começa a colher os frutos. É o caso de Priscila de Jesus do Prado Ferreira, que administra a Nori Temakeria e Sushi Bar. Especializada em culinária japonesa, o estabelecimento tem duas unidades: uma localizada na área central em Leme e a outra na zona sul de São Paulo. Ela buscou no Sebrae-SP capacitações nas áreas de gestão financeira, liderança e marketing e participou do PAS – mesa.

"As orientações recebidas durante todos os cursos que já fiz no Sebrae-SP me ajudaram a promover alterações significativas na minha empresa", diz Priscila.

Entre as mudanças implantadas, Priscila intensificou a divulgação nas redes sociais e investiu na criação do site em que os clientes encontram todas as informações do Nori Temakeria e Sushi Bar, inclusive o cardápio com fotos dos pratos e promoções. "Também dei uma atenção especial para a parte visual do restaurante, com os funcionários uniformizados a caráter, e ainda elaborei um plano de negócios", explica.



Priscila de Jesus do Prado Ferreira conta com o Programa Alimentos Seguros (PAS) e capacitações do Sebrae-SP para aprimorar seu restaurante de culinária japonesa

Com todas as ações que está promovendo, ela espera ter um aumento de até 30% no faturamento. Muitos dos ensinamentos do PAS – mesa, ela já está aplicando nas duas unidades do Nori. "Especialmente os que estão relacionados a boas práticas de higiene, manipulação e armazenamento de alimentos", explica.

Ela elogia a qualidade dos conhecimentos recebidos e que foram fundamentais para profissionalizar todas as áreas de seu estabelecimento e se enquadrar em todas as normas da Vigilância Sanitária. Animada com a formação, Priscila já se prepara para investir em uma terceira unidade, na cidade de Pirassununga.

### Para saber mais

O Programa Alimentos Seguros (PAS) é composto por 15 horas de aulas teóricas e 27 horas de consultorias individuais no estabelecimento participante. As capacitações são baseadas nos procedimentos higiênico-sanitários instituídos pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), do Ministério da Saúde.

- O programa trabalha simultaneamente com os vários elos da cadeia produtiva do setor, promovendo maior interação e amplo compromisso de cada um em fornecer produtos seguros.
- É um produto direcionado a cozinhas industriais, restaurantes, pizzarias, bares e lanchonetes, entre outros. Tem como objetivo a implantação do conceito de segurança alimentar, orientando os empreendedores para as boas práticas de higiene, manipulação e armazenamento de alimentos.

Tem interesse? Entre em contato com a Acil pelo (19) 3573-7100 com Tânia.

Fonte: [http://www.sebraesp.com.br/arquivos\\_site/noticias/jorna\\_negocios/261/JN261\\_SaoCarlos.pdf](http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/noticias/jorna_negocios/261/JN261_SaoCarlos.pdf)

# Comece bem o ano! 5 dicas fundamentais para sua empresa



No ano passado a Acil realizou uma série de eventos com cursos, palestras e oficinas. Aproveitando o conhecimento dos palestrantes a equipe da Associação fez algumas perguntas pontuais sobre os temas apresentados. Confira uma compilação destas questões, essenciais para o cotidiano das empresas e comece o ano com o "pé direito".

## 1 - O que fazer para combater a inadimplência?

A inadimplência baixa só é alcançada quando há uma gestão estratégica e padronizada, com regras e rotinas bem definidas e praticadas.

Desenvolvimento de uma política de concessão de crédito e cobrança, seguindo a risca as regras definidas. Atividade de Cobrança profissionalizada com treinamento e estratégias eficientes. Fazer consulta ao SCPC todas as vezes que conceder o crédito, avaliando as informações para definir qual e como o crédito será concedido.

Para completar uma gestão eficiente é necessário INCLUIR LOGO, os clientes pagarão quem cobrar primeiro e mostrar motivos para o cliente não ficar inadimplente. Nunca vi inadimplência baixa em uma gestão que consulta pouco e demora para negar junto ao SCPC.

*Respondida por Everton Guimarães, psicólogo pós-graduado com MDA em Gestão de Planejamento Estratégico e Gestor de Crédito Próprio há mais de 10 anos, que realizou a palestra "Gestão de Crédito Próprio - Venda mais com menor inadimplência", no dia 22 de setembro de 2015.*

## 2 - Uma equipe sem liderança efetiva é um dos maiores obstáculos para as empresas atualmente. Quais são as qualidades fundamentais de um líder?

O Líder sabe identificar o grau de conhecimento e de comprometimento dos liderados e disponibiliza o estilo de liderança conforme a situação, ou seja o grau de prontidão dos liderados.

As qualidades do líder são observadas no nível operacional, comportamental e estratégico.

- Agir conforme o que diz;
- Fazer junto, colocar a "mão na massa",
- Procura atualizar-se a respeito das tecnologias envolvendo o produto, o serviço e o cenário externo, envolvendo clientes e fornecedores;
- Tem o foco em resultados e sabe que eles serão alcançados por meio do direcionamento, treinamento e acompanhamento do seu pessoal no sentido da meta traçada;
- Sabe se colocar no lugar do outro, sem julgá-lo;
- Sabe administrar erros e conflitos;
- Pratica a escuta ativa;
- Procura desenvolver na equipe alguém que possa substituí-lo.

*Respondida por Professor Gilberto Cavicchioli (autor do livro "O Efeito Jabuticaba"), que ministrou o Curso da ESPM "Liderança para Resultados", dia 31 de outubro na Acil, através da ENEL.*

## 3 - Como entender o consumidor e vender melhor nesta época de desafios econômicos?

O consumidor está cada vez mais informado e exigente, comparado ao passado. E a tendência é de que se torne cada vez mais exigente. Há dois caminhos mais triviais de entender o consumidor. O primeiro, mais estruturado, é realizar ou adquirir pesquisas (quantitativas e qualitativas), que melhorem o conhecimento de necessidades e expectativas do público-alvo. Desta forma a organização poderá repensar/readequar seu portfólio, processos (produção, logística, atendimento ao cliente, serviços de pós-compra, etc.) e parceiros de negócios de forma alinhada ao mercado.

O segundo caminho, mais barato e também muito eficaz é investigar ao máximo as necessidades e expectativas do cliente durante os contatos iniciais. Devem ser levantadas informações do quão importante é aquele item para o cliente, como ele o usará, porque o procurou, quais referências comparativas possui, nível de flexibilidade financeira e exigências de especificações minimamente aceitáveis e ideais.

Ambas servem para que se monte uma espécie de escala de necessidades e expectativas. Esta escala parte do que superaria a expectativa mas ainda seria factível oferecer, o que seria algo que atenderia minimamente todo os requisitos e o que seria inaceitável oferecer/entregar. Esse segundo caminho não elimina o primeiro, que é estrutural. Ele o complementa e, na falta de recursos, pode ser algo bem barato para ser feito. Basta ter um bom roteiro, equipe alinhada e foco.

*Respondida por Professor Elton Brasil de Souza (mestre em administração de empresas, pela UMESP, e consultor em gestão integrada/excelência em gestão pela EBS Consulting), que ministrou o Curso da ESPM "Comportamento do Consumidor" na Acil no dia 31 de outubro, através da ENEL.*

## 4 - Atualmente está todo mundo conectado na internet, e ela vem se tornando essencial com a praticidade que nos traz. Com isso vem a importância das empresas também estarem na internet, e também vem a pergunta, como utilizá-la corretamente, o que ela pode oferecer de bom para o meu negócio?

Hoje mais de 110 milhões de brasileiros estão conectados à internet e 80 milhões deles via celular, ou seja, o cliente hoje fica muito tempo utilizando esta rede, por isso, a empresa deve posicionar a sua marca na área digital.

O Marketing Digital é a utilização de estratégias de marketing tradicionais aplicadas na área digital, utilizando diversas plataformas para chegar até os consumidores, fortalecer a marca e também prospectar novos clientes e fidelizar os atuais.

Primeiro é necessário identificar o cliente, quem é ele e qual o perfil, pois é baseado neste perfil que nós conseguimos entender quais canais ele frequenta e qual linguagem iremos utilizar para nos comunicar, chegar até ele. Desta forma conseguimos nos estruturar nas diversas plataformas que ele costuma utilizar.

*Respondida por Danilo Serafim Alves, Consultor do Sebrae-SP, que ministrou duas turmas da Oficina "Marketing Digital" na Acil (Dias 15 de 16 de julho e 07 e 08 de outubro)*

## 5 - Qual é a principal dica para nossos empresários e leitores?

O planejamento não é algo restrito a médias e grandes organizações, devendo ser adotado também nas micro e pequenas empresas. Ele proporciona ao empresário se antecipar aos problemas e garantir acesso às melhores soluções. Controlar não basta!

Busque analisar os dados coletados, construir indicadores de desempenho, monitore e compare com históricos da empresa e do segmento. Busque se capacitar sempre, o mercado está em constante mudança e devemos acompanhá-las de perto. Inovar e melhorar a produtividade catalisam a sobrevivência e crescimento da empresa.

*Respondida por Hugo Cesar Ravagnani Venturelli, Consultor de Negócios do Sebrae-SP, que esteve na Acil ministrando a Oficina de "Aprenda Fluxo de Caixa", nos dias 01 de setembro e 06 de outubro de 2015*

Confira as entrevistas completas em nosso site: [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)



# Se atualize e encontre novas oportunidades de negócio! Participe de feiras e eventos especializados para o seu setor

Sabemos que as tendências estão sempre em mudança, e por isso, é importante estarmos atualizados com produtos, serviços e novidades do setor atuante de nossa empresa. Um dos caminhos é a participação em congressos, encontros e feiras especializadas, nestes eventos é possível ampliar a rede de contato, conhecer novos fornecedores, descobrir ferramentas inovadoras e encontrar novas oportunidades de negócio.

Nestes sites você encontra diversas feiras!

## Feiras Rio de Janeiro e São Paulo:

<http://www.acontecaeventos.com.br/calendario-eventos-feiras-2016-sao-paulo.php>

## Feiras Internacionais e Nacionais:

<http://www.nfeiras.com/calendario/>

## Missões Empresariais Acil

A Acil realiza Missões Empresariais com destino às principais feiras de negócios realizadas no Estado de São Paulo. Através da Missão, é possível fortalecer o contato com empresários do mesmo setor durante a viagem e visita, além de ser uma opção mais prática e menos onerosa.

Acesse nosso site e fique por dentro de nossa programação de Missões. É só acessar o menu superior de eventos e escolher a opção "Agenda - Missões Empresariais".



- Possíveis Missões Empresariais (Fevereiro/Março/Abril).



**FEIRA DO  
EMPREENDEDOR**



Mais informações e sugestões para Missões Empresariais:  
(19) 3573-7100 com André ou Jéssica

## Agenda de Eventos

### 25/02 – OFICINA: SEI EMPREENDER

Oficina que busca trazer ao empreendedor individual a compreensão dos princípios do empreendedorismo. Descubra mais sobre o seu potencial empreendedor e aprenda a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões do seu próprio negócio.

**Conteúdo programático:** As 10 características do comportamento empreendedor – CCES; competências empreendedoras identificadas e associadas aos comportamentos praticados pelos participantes; comportamentos empreendedores que serão praticados pelos participantes.

Carga horária: 3h

Investimento: Gratuito

Início: 19h

Inscrições:

André ou Jéssica (19) 3573-7100

pae@acileme.com.br

paeleme@acileme.com.br

### De 15 a 17/03 – CURSO: TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS

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

**Conteúdo:**

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

Carga horária: 12h

Investimento: R\$ 190,00 por participantes.

Condições de pagamento:

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

Início: 19h

Inscrições:

André ou Jéssica (19) 3573-7100

pae@acileme.com.br

paeleme@acileme.com.br

**ASSUNTOS QUE SERÃO ABORDADOS**

- ▶ COMO LIDAR COM AS MUDANÇAS DO MUNDO MODERNO ◀
- ▶ QUAL É A MISSÃO DE TODOS PARA CONQUISTAR E MANTER CLIENTES ◀
- ▶ COMO OBTER A MELHOR MOTIVAÇÃO PARA TRABALHAR E VIVER COM QUALIDADE ◀
- ▶ O PERFIL DO FUNCIONÁRIO DA QUALIDADE TOTAL ◀

Um Seminário destinado a todos os funcionários / colaboradores da empresa.

*"A maior habilidade de um líder é desenvolver qualidades extraordinárias em pessoas comuns."*

ONDECTREINAMENTOS  
www.ondect.com.br  
ondect@ondect.com.br

lais@ondect.com.br  
19 9 8733.9782

REALIZAÇÃO



# Resultado da Semana de Conciliação 2015

A Semana Nacional da Conciliação foi uma das principais ações institucionais do CNJ, uma campanha anual de esforço concentrado para conciliar o maior número possível de processo em todos os tribunais do país.

O Cejusc (Centro Judiciário de Soluções de Conflitos) de Leme participou, com diversas ações pontuais e palestras de conscientização, entre os dias 09 e 26 de novembro. (Confira matéria completa em nosso site).

Os resultados foram muito positivos, o público foi muito receptivo e participativo em todos os dias de palestras, trazendo conflitos de seu cotidiano e trocando ideias de como solucioná-los da melhor forma, mudando o paradigma de cultura da sentença para cultura de paz.

O CEJUSC também colocou em prática o atendimento individual com orientação aos interessados, cerca de 400 pessoas foram atendidas.

A aproximação do Poder Judiciário com a população foi bastante elogiada, pois muitos foram mobilizados e passaram a conhecer melhor o Cejusc. É através deste tipo de sensibilização que as informações se propagam para parentes e amigos dos participantes, o que é de extrema importância para que todos conheçam as vantagens e benefícios deste tipo de modalidade da Justiça.

Muitas pessoas ficaram surpreendidas com os resultados estatísticos apresentados através da conciliação e mediação.

Audiências Cíveis					
Processuais					
	23/11/2015	24/11/2015	25/11/2015	26/11/2015	27/11/2015
Designadas (fase de conhecimento)	família - 12	família 12	família 13	fam (4) civ (3)	fam(6) civ
Realizadas (fase de conhecimento)	10	10	7	6	
Designadas (fase de execução)	1	0	3	0	
Realizadas (fases de execução)	0	0	1	0	
Pré-Processuais					
Designadas	0	0	0	cíveis 10	5 civ/2 fam
Realizadas	0	0	0	7	
Acordos Cíveis					
Processuais					
Homologados (fase de conhecimento)	8	7	3	4	
Valores homologados	0	0	0	0	
Acordos homologados	8	7	3	4	
Valores homologados	0	0	0	0	
Pré-Processuais					
Acordos homologados	0	0	0	cíveis (7)	(família -
Valores homologados	0	0	0	0	
Número de pessoas atendidas	31	36	35	49	
Eventos paralelos	1	1	1	1	
Participantes	12	11	11	11	
CIDADANIA					
	09/11/2015	12/11/2015	24/11/2015	25/11/2015	26/11/2015
Número de pessoas atendidas	35	50	72	61	

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACL



# Central de Recuperação de Crédito



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

### Quais são as vantagens?

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



### Quantas Empresas já utilizam o serviço?

Atualmente 48 Empresas já utilizam o serviço pela Acil e estão recuperando dinheiro de antigos devedores.

- |                             |                                |                              |
|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|
| Super Magazine Alayr        | Cléo Lingerie                  | Lilac                        |
| Visual Midia                | Mauro Monteiro Moraes ME       | Cinete Modas                 |
| Farmácia Santo Antonio      | Play Game                      | Frigor Izi                   |
| Loja Daniel                 | BJ Magazine                    | Cravo e Rosa                 |
| Nexus Informática           | Drogaria Nova Granada          | Magalhães Calçados           |
| Farmais - Farmácia Do Chico | Depósito Paraná                | Sônia Armarinhos             |
| A Doméstica                 | Lia Modas                      | Embezeze                     |
| Decorações Leme             | Master's Training              | Elegancy Moda Grande         |
| Bicicletaria Kawamura       | Paulo Leme Ind. e Com. LTDA    | Agropecuária São Joaquim     |
| Chevromac Auto Peças        | JR Parafusos e Lubrificantes   | Aranha Moto Race             |
| Brinquedos Nova Era         | Better Horse                   | Padaria e Mercearia Doce Dia |
| Magazine Begnami            | Maria Jesus de Nazaré Ferreira | Loja Lilu                    |
| Primeiros Passos            | Gelopão                        | Jordão Som e Acessórios      |
| Intercultural Idiomas       | O.S. Odontológica              | WD Serviços Automotivos      |
| Loja Gibel                  | Onbyte Formação Profissional   | Husky Town                   |
| Supermercado Beltram II     | Bianca Modas                   | Padaria Monte Sinai          |

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



príde  
Gestão Humana  
CRP 4976/J

## Parceria entre a ACIL e a Príde Gestão Humana

*Uma boa solução para contratação de Funcionários!*

A Diretoria da ACIL, sempre atenta às necessidades dos Associados e do mercado produtivo, assinou contrato de parceria com a PRÍDE GESTÃO HUMANA, sob a responsabilidade da Psicóloga Adelaide Nogueira de Mendonça Nascimento - CRP 06/73549, para disponibilizar, inicialmente o serviço de Processo Seletivo com apresentação de candidatos aptos a ocuparem a demanda de vagas que as Empresas Associadas solicitarem através da parceria.

O objetivo é que nossos Associados tenham uma opção em serviços para contratação de funcionários, de maneira que este procedimento seja assertivo e minimize os custos e prejuízos causados pela alta rotatividade, que gera impactos econômicos e sociais, além de muitas vezes tornar as Empresas menos competitivas no mercado e menos efíazes na sua gestão.

Vale lembrar que o início da prestação deste serviço será a partir de 01/02/2016, em condições diferenciadas para os Associados da ACIL. Realizaremos um período de 3 meses (de fevereiro a abril/2016) de atendimentos aos nossos Associados para em seguida, no início de maio avaliarmos a evolução da demanda do serviço, para realizarmos eventuais adaptações e melhorias nas condições a serem oferecidas.

**As Empresas Associadas interessadas neste serviço deverão entrar em contato com a ACIL, para obterem informações mais detalhadas, pelo telefone 19-3573-7100, ou e-mail: [gerencia@acileme.com.br](mailto:gerencia@acileme.com.br)**



O Certificado Digital com a qualidade e atendimento da Associação Comercial.

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

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

## Conheça o ACCertifica Digital



**Agora Acil é uma das Associações Comerciais que oferecem este serviço. Venha conhecer!**

Mais informações: (19) 3573-7100 com Carlos das 08h às 14h ou pelo email: [certificacao@acileme.com.br](mailto:certificacao@acileme.com.br)

## BOMBEIROS EMERGÊNCIA - ACIONANDO O 193

### ENCHENTES

Com as chuvas volumosas algumas regiões das cidades ficam alagadas, deixando feridos, desabrigados e algumas vezes até mortos.

A enchente é uma das catástrofes naturais que mais causam danos a saúde da população e ao patrimônio.

#### Cuidados em sua residência

- Não deixe crianças trancadas em casa e desacompanhadas;
- Ao receber informações que ocorrerá chuvas na sua região, tome as providências para se manter seguro;
- Mantenha sempre a disposição água potável, roupas e medicamentos, caso tenha que abandonar imediatamente sua residência;
- Caso sua residência esteja localizada em área de risco de inundação, previna-se guardando documentos e valores em saco plástico bem fechado e em local protegido;
- Tenha sempre em mente uma rota de fuga, para se abrigar com segurança durante a inundação;
- Ao menor sinal de inundação, procurar sair imediatamente para ruas ou andares mais altos;
- Não espere por instruções específicas para se mover, pois o tempo correrá contra;
- Utilize um cabo de vassoura para tatear o chão, pois pode ter buracos e bueiros abertos;
- Feche os registros de entrada de água, para preservar a tubulação do contato com água contaminada;
- Retire, se possível, todo o lixo e coloque-o em áreas livres de inundação;

#### Ações preventivas e comunitárias

- Jogue o lixo no lixo, não dispense em ruas, córregos, terrenos baldios e, principalmente, bueiros, para não obstruir a água;
- Procure realizar a coleta seletiva, coloque o lixo na rua somente quando o caminhão de coleta estiver para passar;
- Entulhos, troncos, resto de móveis não devem ser dispensados em rios, córregos ou canalizações;
- Limpe frequentemente o telhado e canaletas de água para evitar entupimentos;

#### Durante as inundações

Não permita que seus filhos brinquem nas enxurradas ou nas águas dos córregos, pois eles podem ser carregados pela correnteza ou ainda, contrair graves doenças como hepatite e leptospirose;

#### Atenção

- Quando bombeiros, policiais ou agentes de defesa civil alertarem para sair de sua residência não hesite em obedecer de imediato;
- Na situação de emergência, nunca retorne à sua casa para retirar algum material ou documento;



- Caso resida ou trafegue em áreas passíveis de inundação, esteja atento às notícias de rádio, TV ou internet para obter informações antecipadas sobre o problema;
- Desligue a energia elétrica na caixa de força de sua casa: a água pode conduzir eletricidade e provocar choque em pessoas e animais;
- Evite caminhar pela água: com apenas dez centímetros de profundidade, uma enxurrada pode fazer uma pessoa cair e ser carregada;

#### Cuidados com a água de consumo e alimentos

- Não beber água ou consumir alimentos que estiveram em contato com as águas da inundação.
- Lave os alimentos com água limpa e hipoclorito

#### Dirigindo durante as inundações

Caso a água comece a tomar a rua, e for possível, abandone o carro com segurança e abrigue-se em lugares altos e secos.

Permanecer no veículo é um risco grave e desnecessário; Um metro de profundidade de água é o suficiente para carregar a maioria dos veículos, inclusive caminhonetes e utilitários esportivos.

#### Após a inundação

- Lave e desinfete os objetos que tiverem contato com as águas da enchente;
- Retire todo o lixo da casa e do quintal para limpeza pública;
- Verifique se sua casa não corre o risco de desabar, em caso de dúvida, solicite uma vistoria da Prefeitura ou da Defesa Civil;
- Raspe toda lama e o lixo do chão, das paredes, dos móveis e utensílios
- Cuidado com animais que costumam aparecer em razão das enchentes; aranhas, cobras e ratos, principalmente ao movimentar objetos, móveis e utensílios.

Fonte: Corpo de Bombeiros de São Paulo



Acil em  
**PARCERIA**  
com a sua  
**SAÚDE!**

Preços e condições especiais para os Associados da Acil nos planos:



#### Mais informações:

(19) 3573-7104 ou [convenios@acileme.com.br](mailto:convenios@acileme.com.br) com Denise Quierelli  
(19) 3573-7122 ou [convenios2@acileme.com.br](mailto:convenios2@acileme.com.br) com Simone Gonçalves





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

### Parceria / Faculdades:

Para os associados, colaboradores e familiares, descontos para diversos cursos oferecidos pelas faculdades. Estes descontos, que são oferecidos através da parceria, são praticados para alunos entrantes e podem ter a duração de todo o período do curso.



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

### NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Cleandro Gomes da Silva – ME.....(19) 3554-3937	Cassius Parrilo .....(19) 3571-6780
Arehair.....(19) 3555-0717	Fazenda Santo Antonio.....(19) 3571-3843
Pai & Filho Bonvechio.....(19) 3571-6464	Paulinho Celulares.....(19) 99121-8211
Info-House.....(19) 3554-5914	Restaurante Mauro Bagatini.....(19) 3555-2410
Dispex Displays e Expositores.....(19) 3555-3223	Vinicius Elias de Arruda Ferreira.....(19) 3554-2180
Fábrica de Móveis São José.....(19) 3571-7046	Boi Brasil.....(19) 3555-2630
Corcetti Auto Mecânica.....(19) 3554-8983	Sítio Ebenézer II.....(19) 99920-2882
Auto Escola Vera.....(19) 3554-2427	Infonoynt Informática.....(19) 3554-5381
Vuvuzela.....(19) 3573-2172	Rafael Vieira das Neves MEI.....(19) 3554-4661
Cary.....(19) 3571-7256	Stillo Pré Moldados.....(19) 3053-3210
Supermercado Imperial.....(19) 3554-1319	Gomes Mini Salgados.....(19) 3571-2115
Areial.....(19) 3571-2824	MM Vidros e Box.....(19) 3571-8442
Sapekinhas.....(19) 3571-5391	Borracharia Bertim.....(19) 3571-8218
Iguatemi Imóveis.....(19) 3554-6102	Sala 7 Agência Criativa.....(19) 3555-3169
E.L.G Inoxidáveis.....(19) 3571-6746	Click Informática.....(19) 3571-1491
Naiara Andressa Esteticista.....(19) 3554-4833	Construmarve Artefatos de Cimento.. (19) 3053-0093

## 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;



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.

• 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

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

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

## Fique ligado em nossa Agenda de Eventos

Se inscreva em nosso mailing, acesse periodicamente o nosso site e nos siga nas mídias sociais.

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

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

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

Para se manter atualizado, cadastre o seu email em nosso sistema para receber nossas notícias, você pode solicitar via site ou enviar um email para [eventos@acileme.com.br](mailto:eventos@acileme.com.br) pedindo a inclusão.

## ATENÇÃO ASSOCIADO Atualize seu cadastro

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



## COMUNICADO DE REAJUSTE PLANOS DE SAÚDE

Operadora Unimed  
Planos que vencem em março = 13,55% de reajuste;

Plano Santa Casa que vence em fevereiro = 13,55% de reajuste;

Mais informações:  
(19) 3573-7100  
com Denise ou Simone  
Departamento de Convênios

# CRÉDITO PARCELADO SICOOB CREDIACIL

APROVEITE PARA PAGAR À VISTA  
SUAS CONTAS DO INÍCIO DO ANO



EM **2016**, CONTE COM QUEM  
MAIS SE PREOCUPA COM VOCÊ!

CONHEÇA OS BENEFÍCIOS DE SER UM ASSOCIADO!

Informações: (19) 3571-9899  
[www.sicoobcrediacil.com.br](http://www.sicoobcrediacil.com.br)  
Rua Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP  
Ouvidoria: 0800 725 0996 | Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

  
**SICOOB CREDIACIL**  
Cooperativa de Crédito