



Visita de Alemães a Leme
fortalece oportunidades e
parcerias com mercado externo

Incentivo fiscal pode trazer até
R\$ 900 mil para
entidades de Leme

Expediente



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

Tiragem: 1.350 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

Antonio Sérgio Pereira

2º Vice-Presidente

Márcia Maria Da Roz Musumeci

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

1º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

2º Secretário

Alexandre Luis Mancini

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

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

Luis Sidinei Sandoval

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

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

03 - Palavra da Diretoria

04 - Novos Dirigentes Acil

05 - CEJUSC – Conciliação ganha cada vez mais espaço

06- Visita de Alemães a Leme fortalece oportunidades e parcerias com mercado externo

08 - Leme, Cidade Empreendedora foi tema da programação especial do Mês do Empreendedor

10 - Programa Acil - Desafios do Mercado de Trabalho

11 - Empresa Lemense: Pink Cheeks, ganha prêmio ABIHPEC na categoria filtro solar

12 - Especial - Incentivo fiscal

14 - Jantar Comemorativo Acil 45 Anos

19 - Agenda de Eventos

20 - Confira 21 dicas do Sebrae para montar a vitrine da sua loja

22 - Campanhas - Natal

23- Campanha

25 - Clube de Vantagens

26 - Novos Sócios

27 - Central de Avisos

DEPARTAMENTOS:

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

SEBRAE AQUÍ: Jéssica (19) 3573-7114 / Daiane 3573-7124

EMPREENDER: Tânia - (19) 3573-7123

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

Vendas/Filiação: Beto (19) 3573 -7108 / Thiago 3573-7120 / Eduardo 3573-7112

CRC: Tayná - (19) 3573-7119 / Eduardo 3573-7112

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

Convênios: Denise (19) 3573-7104 / Simone 3573-7122

Eventos: Karen e Monique - (19) 3573-7105

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

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



Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106
CEP 13.610-238 - Centro - Leme-SP
Telefone: (19) 3573-7100



José Cláudio Beltram
Presidente da Acil

Juntos construímos essa história de Sucesso

Mais um ciclo se completa e se renova nesta virada de ano. No último dia 13 (novembro) realizamos a eleição da nova diretoria da ACIL para o biênio 2018/19.

Desejo ao Gustavo Moraes Cazelli (presidente eleito) e a essa nova diretoria, que toma posse no próximo mês de janeiro, muito sucesso. Oxigenada pelos novos integrantes e alicerçada nos mais experientes, contando com o apoio do excelente time de colaboradores, tenho a certeza de que envolvimento, esforço e dedicação estarão presentes em cada passo e o êxito só será uma consequência.

Aproveito o momento para agradecer o apoio que obtive nestes dois mandatos em que estive como presidente (2014/15 e 2016/17), foi muito gratificante trabalhar com uma equipe (diretores, conselheiros, colaboradores e infundáveis parceiros), ávida por desenvolver novos produtos e serviços em prol dos nossos associados, e que abraçaram a ideia de sempre fazer mais por nosso município, encampando o ideal de que juntos podemos, em menor tempo e com mais eficácia, superar os obstáculos e atingir os objetivos. Equipe que se dedicou de corpo e alma, sem se preocupar em obter algo em troca, a não ser a satisfação do resultado em melhorar o bem-estar social e fortalecer, sobretudo, o nosso associado.

Dentro de tudo que realizamos juntos, que não foi pouco, destaco aquele que certamente será o maior passo para o desenvolvimento

econômico e social, envolvendo os 3 setores, alicerces da sociedade, o público, privado e 3º setor (entidades constituídas), formando o Conselho de Desenvolvimento Econômico de Leme - CODEL, e o apoio na parceria e implantação do Observatório Social do Brasil – Leme. Ações que serão fomentadas com maestria, não tenho dúvidas, por essa nova diretoria.



Desejo a todos um ótimo final de ano, com muita paz, alegria e bons negócios.

Desejo a todos um ótimo final de ano, com muita paz, alegria e bons negócios. Não se esqueçam que o empreendedor faz acontecer, não se detém acuado no canto aguardando um momento econômico propício, portanto enfeite sua

vitruve, a fachada de seu estabelecimento, sua casa, sua rua, irradie motivação pelos poros, e transforme este no melhor Natal de todos os tempos.

Boas Festas e um Feliz 2018!



Novos Dirigentes Acil

No dia 13 de novembro foi realizada eleição na Acil, confira a constituição da nova diretoria e conselho para o próximo biênio

Foto - Nathália C. M. Silva / Acil



DIRETORIA EXECUTIVA

GUSTAVO MORAES CAZELLI.....	PRESIDENTE
RICARDO CELLO FACCIOLI.....	1º VICE – PRESIDENTE
ANTÔNIO SÉRGIO PEREIRA.....	2º VICE – PRESIDENTE
JOÃO CARLOS PINHEIRO.....	1º TESOUREIRO
ALEXANDRE LUIS MANCINI.....	2º TESOUREIRO
MÁRCIA MARIA DA ROZ MUSUMECI.....	1ª SECRETÁRIA
DANILO GRABERT LANZA.....	2º SECRETÁRIO

CONSELHO CONSULTIVO

ALEX LISI SIMAS
 ANDRÉ EDUARDO ALTOÉ
 ANDRÉ LUIS BEGNAMI
 CARLOS EDUARDO GURTNER JUNIOR
 CRISTIANE APARECIDA FREITAS BERTINI
 EIJI TOBA
 FANY ROBERTA BRAGHIN ROVERSSI
 JORGE MANOEL T. C. OSÓRIO
 JOSÉ CLÁUDIO BELTRAM
 LUCAS BEZERRA BONFOGO
 LUIS FERNANDO PEREIRA

LUIZ GUILHERME GOBBI MARCONDES
 MARCELO FRANCISCO DE FREITAS
 MÁRIO MASAMORI KOHATSU
 MICHAEL RICARDO DOS ANJOS
 PAULA ROSOLEN PICARDI
 PAULO CÉSAR BELTRAM
 PEDRO LUIS BUENO
 RODRIGO ALVES TONOLLI
 SILVIO CARLOS RODRIGUES
 VANDERSON NATALINO DE SOUZA

CEJUSC – Conciliação ganha cada vez mais espaço

O Cejusc é uma alternativa jurídica para solução de conflitos de interesse, antes que eles se tornem uma desgastante e cansativa disputa e acabe se perdendo no meio da morosidade da tramitação processual.

Os Centros Judiciários de Solução de Conflitos e Cidadania colocam à disposição da população lemense três serviços: A reclamação pré-processual - utilizada quando as partes e interessados ainda não ingressaram com processos judiciais. Antes da sua interposição, as partes e interessados, de forma menos formal, buscam a integração de interesses que satisfaça a todos. O processual é utilizado quando as partes já ingressaram com a ação processual e manifestam interesse pela realização da sessão conciliatória. Muitos conflitos de interesses acabam na mesa de conciliação e os processos terminam. E, por último, o setor de cidadania orienta as pessoas na defesa de seus direitos e a forma como deve ser realizado.

A pacificação social não vem com a supressão dos conflitos sociais, mas com a escolha do melhor caminho para a sua solução. O Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania oferece a reclamação pré-processual como uma alternativa

pautada no diálogo e na cooperação entre as pessoas na busca da superação das divergências de interesses. O acordo celebrado com autonomia das partes, enaltece as possibilidades e a capacidade dos envolvidos que os levará à satisfação do cumprimento do acordo de vontades pactuado. Por outro lado, o ingresso de uma ação judicial pode ser traumatizante; mas, com a manifestação das partes ao juiz da causa, o processo pode ser remetido ao Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania. Com uma equipe de conciliadores e mediadores bem preparados, a sessão conciliatória pode pacificar os ânimos, reaproximar os interesses e a satisfação das partes com o acordo celebrado, colocando fim ao processo; e, em algumas ocasiões, mantém o bom relacionamento fraternal e familiar.

A simplicidade do seu funcionamento mostra a facilidade da sua implementação. O Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania aproxima a sociedade, oferecendo de maneira simples, amplo acesso à Justiça. Sem custos, demora, formalidades, concede benefícios para todos os envolvidos. Cumpre, ainda, seu papel preventivo, de dirimir conflitos de interesses no seu nascedouro. Um espaço que acolhe as diferenças e revela a possibilidade de coexistência de iguais liberdades individuais.

FORO	EXPEDIENTE PRÉ-PROCESSUAL (CÍVEL+FAMÍLIA)			EXPEDIENTE PROCESSUAL (CÍVEL+FAMÍLIA)			TOTAL		
	SESSÕES REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	PERCENTUAL DE SUCESSO	SESSÕES REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	PERCENTUAL DE SUCESSO	SESSÕES REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	PERCENTUAL DE SUCESSO
CAMPINAS	1.806	1.444	80%	2.769	1.133	41%	4.575	2.577	56%
SOROCABA	1.551	1.393	90%	1.887	843	45%	3.438	2.236	65%
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS	1.531	1.152	75%	1.840	830	45%	3.371	1.982	59%
MARILIA	1.939	1.516	78%	1.179	399	34%	3.118	1.915	61%
LIMEIRA	2.669	1.551	58%	904	248	27%	3.573	1.799	50%
BAURU	1.724	1.481	86%	927	254	27%	2.651	1.735	65%
PIRACICABA	1.385	687	50%	4.032	991	25%	5.417	1.678	31%
JUNDIAI	1.381	1.105	80%	1.685	555	33%	3.066	1.660	54%
RIBEIRÃO PRETO	1.093	865	79%	1.002	434	43%	2.095	1.299	62%
ARARÁS	651	516	79%	1.227	418	34%	1.878	934	50%
MOGI GUAÇU	650	427	66%	869	497	57%	1.519	924	61%
ATIBAIA	498	364	73%	987	523	53%	1.485	887	60%
ARARAQUARA	788	601	76%	464	284	61%	1.252	885	71%
TATUI	724	435	60%	603	450	75%	1.327	885	67%
RIO CLARO	864	439	51%	972	419	43%	1.836	858	47%
DRACENA	383	247	64%	990	606	61%	1.373	853	62%
SUZANO	981	474	48%	1.019	375	37%	2.000	849	42%
JAU	906	643	71%	445	204	46%	1.351	847	63%
AMERICANA	543	198	36%	1.699	579	34%	2.242	777	35%
BARRETOS	703	549	78%	710	210	30%	1.413	759	54%
LEME	451	401	89%	628	327	52%	1.079	728	67%
ITAPIRA	592	441	74%	350	148	42%	942	589	63%
BOITUVA	348	278	80%	495	268	54%	843	546	65%
PAULÍNIA	433	281	65%	580	219	38%	1.013	500	49%

O Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania de Leme está a disposição da população lemense para oferecer um judiciário mais humano e célere.

Dados estatísticos de atuação dos CEJUSCs (da Região) em Primeira Instância* Período: janeiro a setembro de 2017

*Não foram incluídos os CEJUSCs recentemente instalados

FORO	EXPEDIENTE PRÉ-PROCESSUAL (CÍVEL+FAMÍLIA)			EXPEDIENTE PROCESSUAL (CÍVEL+FAMÍLIA)			TOTAL		
	SESSÕES REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	PERCENTUAL DE SUCESSO	SESSÕES REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	PERCENTUAL DE SUCESSO	SESSÕES REALIZADAS	ACORDOS OBTIDOS	PERCENTUAL DE SUCESSO
ARTUR NOGUEIRA	582	340	58%	349	139	40%	931	479	51%
HORTOLÂNDIA	221	174	79%	559	295	53%	780	469	60%
VALINHOS	366	161	44%	766	278	36%	1.132	439	39%
SANTA BARBARA D OESTE	223	139	62%	433	276	64%	656	415	63%
SÃO CARLOS	426	393	92%	0	0	0%	426	393	92%
BRAGANÇA PAULISTA	208	125	60%	630	262	42%	838	387	46%
MOCOCA	195	145	74%	436	206	47%	631	351	56%
SUMARE	746	350	47%	0	0	0%	746	350	47%
PIRASSUNUNGA	64	56	88%	613	249	41%	677	305	45%
INDAIATUBA	224	161	72%	291	125	43%	515	286	56%
PORTO FERREIRA	106	81	76%	441	196	44%	547	277	51%
CASA BRANCA	165	125	76%	242	117	48%	407	242	59%
ITU	214	199	93%	42	33	79%	256	232	91%
VARGEM GRANDE DO SUL	40	35	88%	344	189	55%	384	224	58%
NOVA ODESSA	151	93	62%	272	103	38%	423	196	46%
CONCHAL	47	40	85%	180	107	59%	227	147	65%
SANTA CRUZ DAS PALMEIRAS	69	59	86%	90	61	68%	159	120	75%

CEJUSC EXPRESSO

LEME - SP

Temos a honra de convidar a todos para a inauguração das suas novas dependências no dia 7 de dezembro de 2017, às 10 horas, na Rua Cel. João Franco Mourão, 561 Centro - Leme - SP

Visita de Alemães a Leme fortalece oportunidades e parcerias com mercado externo

Fotos - Nathália C. M. Silva / Acil



Leme foi representada por José Cláudio Beltram – Presidente da Acil, Gustavo Moraes Cazelli – Diretor da Acil, Sebastião Marcelino Corteze – Gerente da Acil, Francisco Geraldo Pinheiro – Vice- Prefeito de Leme, Alex de Oliveira – Secretário de Indústria e Comércio, Mauricio Rodrigues Ramos – Secretário da Agricultura, Emprego e Relações de Trabalho, Ricardo Pinheiro de Assis – Vereador e Presidente da Câmara Municipal, Rodrigo Ramalho – Vereador, Irmã Aurora Tenfen – Convento Santa Maria Madalena Postel, MM. Juíza de Direito Titular da Vara Criminal da Comarca de Leme – Dra. Adriana Barrea, Aldireza Maia – Secretaria de Indústria e Comércio, Nathália Carolina Malta da Silva – Acil, Monique Souza – Acil

No dia 16 de outubro de 2017, a cidade de Leme recebeu empresários alemães que estiveram em missão empresarial no Brasil. A organização foi feita pela Acil em parceria com a NWR International.

Desta forma, a Acil junto com a Prefeitura Municipal, Secretaria de Indústria e Comércio, Secretaria da Agricultura, Câmara Municipal, Poder Legislativo e Convento Santa Maria Madalena Postel, organizaram as atividades da delegação de maneira a apresentar a localização estratégica, potencialidades e oportunidades que temos em Leme.

A comitiva alemã (de empresários que atuam no mercado de sistemas industriais, geração de energia renovável, baterias industriais e segurança no trabalho), veio de São Paulo, passando por Campinas, conhecendo as principais rodovias e aeroporto próximos. Em Leme, a visita começou no Distrito Industrial, no qual eles puderam visualizar as empresas localizadas na área e realizar visitas técnicas à Cia do Móvel, TS Tech e Decorlit.

Na sequência eles conheceram as dependências da Acil onde foi realizada uma pausa para almoço. O cardápio buscou valorizar indústrias lemenses e no local foi disponibilizada área de exposição com os produtos utilizados: Arroz Inteiro, Carnes Soft Pig, Macarrão Da Roz, Pães da Gelopão e Refrigerantes e Cerveja New Age.

Além das visitas técnicas às empresas, os alemães visitaram uma das primeiras colônias do município, formada por

imigrantes alemães, a comunidade do Ribeirão do Meio. O local conserva ainda, a capela Kirchdorf construída em 1898.

A visita foi finalizada no Convento Santa Maria Madalena Postel, o qual também possui origem alemã. A Irmã Aurora Tenfen apresentou a história do convento, missão e projetos sociais da Instituição. Na sequência foi realizada uma visita ao Centro Educacional Sagrada Família, no qual a delegação foi recepcionada com as crianças cantando "Hallo hallo. Schön, dass du da bist!", e nele os alemães tiveram a oportunidade de conhecer, de perto, os projetos sociais que são realizados e que também contam com ajuda de apoio alemão.

Depois de visitarem as dependências da escola, os empresários foram recepcionados com um café da tarde nas instalações do Convento, este também preparado com produtos locais (como bolo de milho, suco de atemoia e uvaia).

Esta visita foi uma ótima oportunidade para a continuidade nos contatos e relacionamento com a Alemanha, que agora tende a se expandir para novas etapas com perspectivas para acordos e parcerias bilaterais, com foco em resultados concretos na Economia e no Social.

"Demos mais um passo importante para nossa cidade, para motivarmos negócios e ampliarmos a competitividade de Leme. Vamos continuar nos fortalecendo, principalmente para receber possíveis investidores em nossa cidade, nós temos muito potencial a ser apresentado", finalizou José Cláudio Beltram – Presidente da Acil.



Leme, Cidade Empreendedora foi tema da programação especial do Mês do Empreendedor

Durante o mês de outubro foi realizado o mês do empreendedor que contou com programação especial entre os dias 24 e 31 de outubro.

O evento foi uma realização da Acil e Prefeitura Municipal de Leme, por meio da Secretaria de Indústria e Comércio, Posto de Atendimento ao Trabalhador (PAT), Incubadora de Empresas, Sala do Empreendedor e Banco do Povo. Contou ainda, com o apoio do SEBRAE/SP e das instituições de ensino da cidade: Escola Técnica Estadual Salim Sedeh (ETEC) e Faculdade Anhanguera Educacional de Leme.

Confira um pouco de cada evento realizado

Dia 24 - Políticas Públicas para uma Cidade Empreendedora

Mediados por Luis Adriano Alves Pinto - SEBRAE/SP, os participantes convidados: Secretários, Judiciário, Poder Legislativo, Poder Executivo e Empresários conversaram sobre os pontos que devem ser melhorados em nossa cidade, traçando uma análise e propondo melhorias.



Fotos - Nathália C. Malta da Silva / Acil

Dia 24 – Cadeias Globais e Desenvolvimento

A importância da interconectividade dos setores para o fortalecimento da economia e dos resultados em nossas empresas foi apresentada por Prof. Cláudio Raimundo - Anhanguera Educacional



Foto - Monique Souza/ Acil

Dia 25 – Empreendedorismo em Foco

Antonio Volante Júnior - SEBRAE/SP apresentou o princípio do Empreendedorismo e ferramentas de apoio empresarial em nossa cidade como Sala do Empreendedor, Sebrae Aqui, Incubadora de Empresas e Banco do Povo.



Dia 26 - Apresentação Projeto PEIEX

Empresários tiveram a oportunidade de conhecer mais sobre o Programa de Qualificação para Exportação que objetiva incrementar a competitividade e promover a cultura exportadora das indústrias

Dia 30 – Cenário Econômico X Empreendedorismo

O cenário econômico atual, bem como seus desafios e oportunidades, foi apresentado aos participantes, que acompanharam um Talk Show comandado por Diego Pereira de Souza – SEBRAE/SP, com os empresários Thaís Tambolini e Luciano Tambolini – Bolini; e Adriana Ferreira Viggio - Espaço Beleza.



Dia 31 – Prepare-se para os Desafios do Mercado de Trabalho

Para finalizar a programação, profissionais de Recursos Humanos: Aldy Maia – Secretaria de Indústria e Comércio de Leme, Cássia Lopes - PAT (Posto de Atendimento ao Trabalhador) e Fabiana Salmazi – Mecânica Bonfanti, demonstraram os principais desafios do mercado de trabalho e deram dicas de comportamento para entrevista e preenchimento de currículos.



Programa Acil Desafios do Mercado de Trabalho

Sabemos que o mercado de trabalho está cada vez mais disputado, ao tempo que é difícil encontrarmos o profissional qualificado para vaga. Confira trechos da entrevista com Aldireza Maia (Secretaria de Indústria e Comércio) e Paula Rosolem Picardi (Retífica Lemense), sobre os desafios apontados pelo setor de Recursos Humanos e acesse o conteúdo completo em nosso canal do Youtube.



Acesse o nosso canal e confira este e outros conteúdos exclusivos.

• [Youtube.com/acildeleme](https://www.youtube.com/acildeleme)

Como está o mercado de trabalho hoje, está faltando vaga ou profissionais qualificados?

Paula – Olha, eu recebo muito currículo, mão de obra tem, o problema é a qualificação. De repente a gente precisa de qualificação específica e aí vem a grande dificuldade. A qualificação hoje em dia é essencial e por vezes podemos ter a vaga e não conseguir preencher devido esta qualificação que falta do profissional.

Qual a dica que vocês podem dar para quem está tentando entrar no mercado de trabalho hoje?

Paula – A qualificação vai muito do que o profissional pretende ser. Por exemplo, na minha empresa a gente busca quem tenha qualificação técnica, mas também observamos muitas coisas quando pegamos um currículo. Um currículo bem feito, bem elaborado, curso extra, idioma, são várias coisas que observamos como diferencial.

Aldireza – Uma coisa interessante é que o currículo é o primeiro contato do candidato com a empresa. É a cara do candidato, por isso é muito importante elaborar bem ele. Algumas dicas que eu costumo dar é fazer o currículo em

uma folha só, porque fica mais fácil para quem está fazendo a seleção, por isso é bom tentar condensar o conteúdo e colocar sempre em primeiro lugar, depois dos dados pessoais, o que você tem de melhor para apresentar para a empresa.

E para quem já está trabalhando, qual é a dica para crescer profissionalmente?

Paula – Primeiro, tem gente que tem o costume de ter os vícios, por já estar na empresa, e aí se acomoda. Então, buscar sempre uma qualificação profissional é essencial, por mais que você já esteja na empresa e já tenha anos de casa é sempre bom se manter qualificado e demonstrar novos interesses, buscar novos desafios. Prestar atenção em faltas, atrasos, vícios de linguagem.

Aldireza – Eu acho que uma palavra importante para definir o trabalhador que as empresas buscam é comprometimento. A pessoa estar realmente comprometida, isso é uma dica até de vida. Pois o trabalho é onde passamos o maior tempo de nossas vidas e temos que fazer dele uma coisa prazerosa, que vá fazer de nós pessoas melhores. Dê o seu melhor, faça o seu melhor.

Parceria traz inovação no artesanato local.

Através de parceria Acil, Sindicato Rural de Leme, Senar e Criarte, as artesãs participaram de curso de artesanato de fibra de bananeira no mês de outubro.



Foto - Arquivo

Empresa Lemense: Pink Cheeks, ganha prêmio ABIHPEC na categoria filtro solar



Reunidos no auditório da tradicional Sala São Paulo na noite de 23 de outubro, executivos, autoridades e formadores de opinião do setor brasileiro de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos assistiram à 5ª edição do Prêmio ABIHPEC-Beleza Brasil, que reconhece e valoriza os produtos e empresas de maior destaque no segmento em três modalidades e 13 categorias. Ao longo da noite foram conhecidos projetos arrojados e inovadores responsáveis pela transformação dos cuidados pessoais, ideias de produtos e de processos que ultrapassam o limite setorial e invadem o âmbito social, ambiental e econômico.

A Pink Cheeks, marca nova no mercado focada em produtos resistentes a treinos pesados no sol e na piscina, concorreu com empresas renomadas como BioAge e Johnson & Johnson, na categoria "Protetor Solar" e levou o prêmio. Emocionada, a sócia Corina Godoy se pronunciou. "Este é o maior prêmio que poderíamos ganhar e é uma honra estar aqui. Para uma pequena empresa como a nossa é uma emoção ainda maior", disse agradecendo à ABIHPEC.

Mais sobre a Pink Cheeks

É uma empresa jovem, formada por 3 mulheres que se uniram através do esporte e, juntas, resolveram criar produtos que tivessem benefícios para a prática esportiva e para a rotina corrida da vida moderna.

Acesse o site e conheça <https://www.pinkcheeks.com.br>



Empresa utiliza incentivos fiscais para apoiar projetos sociais

A TS Tech destina parte dos impostos desde 2014 para projetos desenvolvidos na cidade de Leme

Há 21 anos instalada na cidade de Leme, a TS Tech é uma multinacional japonesa que fabrica peças internas de veículos. Desde 2014, a partir da iniciativa da gerente de contabilidade, Silvia Rosa Curto e do gerente de RH Humberto Rocha, a empresa passou a utilizar dos incentivos fiscais para apoiar projetos sociais, esportivos e culturais. Através do PROAC – programa de Ação Cultural do Estado de São Paulo, da Lei Paulista de Incentivo ao Esporte (ambos a partir da renúncia fiscal do ICMS), da Lei Rouanet e do ECA-CMDCA (imposto de renda). Hoje, 100% das possibilidades de destinação fiscal são utilizadas pela empresa.

Até o ano passado, o foco estava na cultura, no apoio dado à Semana Seu Geraldo. A partir deste ano a empresa decidiu direcionar estes recursos para projetos voltados a crianças e adolescentes. Um deles é o “Pedalando para o Futuro”, executado por um ex-atleta de Ribeirão Preto, em parceria com a Faculdade Anhanguera e com escolas públicas municipais. Ano passado foram atendidas 200 crianças e neste ano a expectativa é de atender cerca de 1000.

“A política da TS Tech é atender às necessidades da nossa cidade, a partir de seus maiores problemas ou objetivos. E neste ano, a partir das informações do poder judiciário, vimos que a necessidade estava em projetos voltados a adolescentes, visando a prevenção às drogas e criminalidade”, explica Humberto Rocha. Neste sentido, a empresa tem apoiado o “Grafito”, que ensina a arte do grafite e dança de rua. A ACEUL – Associação Cultural e Esportiva União de Leme, na área de esportes, também recebe recursos para as escolinhas esportivas para crianças carentes.

“Temos o cuidado também de acompanhar bem de perto a execução dos projetos para garantir que os recursos estão sendo bem aplicados”, diz o gerente de RH. Além dos incentivos fiscais, a empresa também patrocina outros projetos esportivos com recursos próprios.

Segundo o gerente de RH, a empresa ganha com o endomarketing, incentivando os próprios colaboradores a serem voluntários nos projetos apoiados. Um sistema de computador está sendo desenvolvido para cadastrar os voluntários conforme suas disponibilidades e habilidades e cruzar estas informações com os projetos, não apenas aqueles apoiados pela TS Tech mas de todas as entidades que precisam de voluntários. Isso irá agilizar ainda mais a participação da comunidade nas ações sociais e esportivas desenvolvidas na cidade.



Humberto e Silvia Rosa - TS Tech



Segundo Humberto, contrariando o que muitos empresários pensam, o processo para a destinação é extremamente simples. “Da mesma forma que você gera uma guia para pagar o imposto, você gera outra guia para a destinação ao projeto, é muito simples”, explica. “Com essa iniciativa, queremos agradecer à cidade por tudo o que ela já nos deu. Nós não precisamos de marketing agressivo, pois nosso negócio é bem específico, diretamente com as montadoras de veículos. Mas isso também nos ajuda a nos perpetuar na cidade, tornando-nos conhecidos, pois sempre precisaremos de pessoas para trabalhar aqui”, conclui o gerente de RH.

O CMDCA de Leme possui um site onde contribuintes e empresas podem buscar mais informações e conhecer as entidades e projetos inscritos e habilitados para receberem recursos do imposto de Renda.

O endereço é: www.cmdcaleme.com.br.

Incentivo fiscal pode trazer até R\$ 900 mil para entidades de Leme

Em 2016 apenas 2% deste valor foi destinado ao Fundo Municipal

Poucos sabem, mas a legislação permite a destinação de 6% do imposto de renda para o Fundo Municipal da Criança e do Adolescente de Leme. E isso vale também para quem tem imposto a restituir. Segundo informações da Receita Federal, se todos os 3.816 declarantes da cidade destinassem 6% do seus IR para o Fundo Municipal, as entidades inscritas receberiam R\$ 944.972,00 (dados de 2016). Isso sem contar as empresas tributadas pelo lucro real, que podem destinar 1% do IR. No ano passado, apenas 2,1% deste valor chegou às entidades, ou seja, apenas R\$ 24.668,11 mil foram destinados.

Como mudar este quadro? É preciso um pouco de boa vontade apenas! O contribuinte deve calcular aproximadamente 6% do IR que pagará em 2018, gerar e pagar o boleto através do site do CMDCA (www.cmdcaleme.com.br). Depois, na declaração do ano que vem, lançar este valor no campo específico para que ele seja deduzido do IR a pagar. Importante: o pagamento do boleto deve ser feito até o último dia de expediente bancário deste ano.

Site do CMDCA tem todas as informações

Para incentivar estas destinações, o CMDCA possui um site (www.cmdcaleme.com.br) no qual os contribuintes, contadores, empresários e população em geral podem ter todas as informações sobre o incentivo fiscal, além de conhecer quem são e o que fazem as entidades inscritas no CMDCA. "Nosso objetivo é facilitar a vida do contribuinte, dar informação e transparência para que ele saiba onde será aplicado cada centavo arrecadado com o incentivo fiscal", disse a presidente do CMDCA, Vera Maia.

O site também possui um simulador da própria Receita Federal no qual o contribuinte poderá simular, com base na sua última declaração, qual o valor possível de destinar.

Não é doação, mas destinação

A presidente do CMDCA lembra que este valor não é um recurso a mais que sai do bolso do contribuinte. "Não é um dinheiro extra. Vai ser pago de qualquer jeito. Então é só ter um pouco de organização e estes recursos podem ficar em Leme e ajudar as crianças e adolescentes que precisam de assistência", comenta. Para ela, os contadores são peça-chave para esta campanha, uma vez que têm a confiança de seus clientes e o conhecimento técnico para efetivar as doações.

Para dúvidas e informações, consulte o CMDCA pelo telefone 3571-9864 ou pelo email: contato2@cmdcaleme.com.br.

Assessoria de Imprensa - Clip Comunicação
Evandro Denzin (MTb 39.413/SP)
Fone: (19) 3555-2307; 99163-1572
Email: evandrod@clipcom.com.br
www.clipcom.com.br

É hora de domar o seu Leão!

O ano está terminando e, com ele, o prazo para você fazer sua **destinação do imposto de renda** para as crianças de nossa cidade. Basta acessar o site do CMDCA, gerar o boleto no valor de 6% do imposto devido, fazer o pagamento e deduzir no seu IR do ano que vem. No site do CMDCA você tem todas as informações e um simulador para fazer o cálculo. Se tiver dúvida, consulte-nos pelo e-mail ou telefone.

Destinar não é doar; é tirar da boca do Leão e colocar nas mãos das nossas crianças.

[cmdcaleme.com.br](http://www.cmdcaleme.com.br)

CMDCA
Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Leme

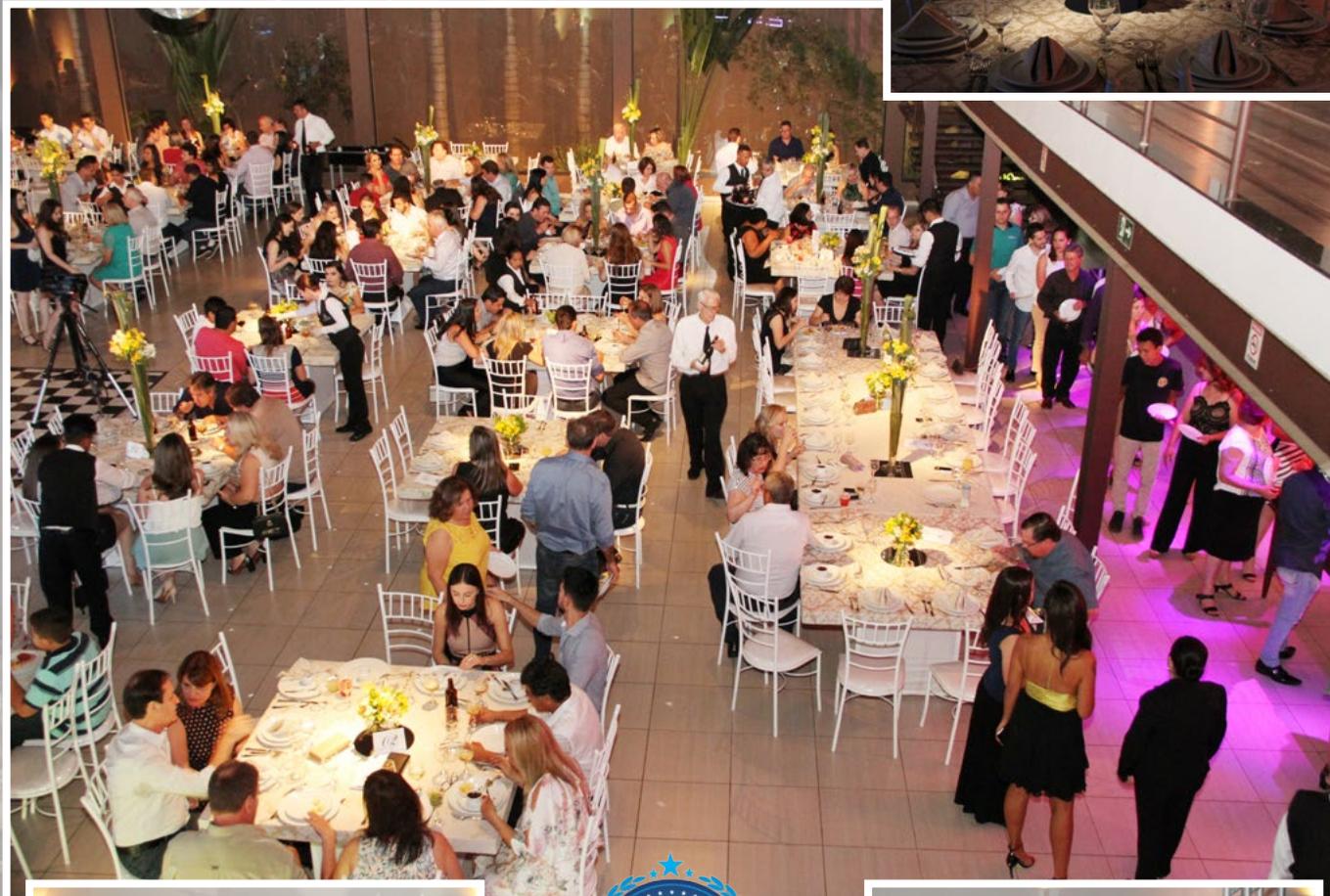
3571-9864

Jantar Comemorativo de 45 anos da ACIL

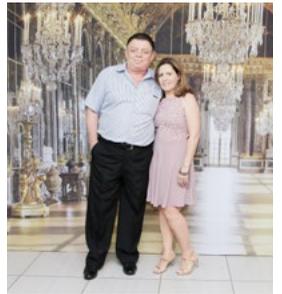
Fotos - Foto Rosa

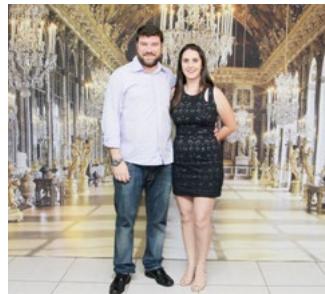
Neste mês de outubro, a Acil completou seu 45º aniversário e comemorou com um Jantar para seus associados.

O evento foi realizado no dia 20 de outubro, no Espaço Jardins. A Acil aproveita para agradecer a participação de todos e a confiança de seus Associados.











Em Leme

19
Dez

O Desafio das Mudanças

LUIZ FELIPE PONDÉ

Filósofo, escritor e
Colunista semanal
da Folha de S.Paulo

Realização



Horário: 19h30 - Local: Espaço Jardins - R. José Massucatto, 870 - Cidade Jardim, Leme

Ingressos - Associados da Acil R\$ 35,00 - Não Associados R\$ 60,00

www.eneltreinamentos.com.br - www.acileme.com.br / (19) 3573-7100

Confira 21 dicas do Sebrae para montar a vitrine da sua loja

Saiba como utilizar essa poderosa ferramenta, no Natal e durante o ano todo

Mais do que a cara ou o cartão de visitas da loja, a vitrine é um dos principais recursos de comunicação do varejo com seu público-alvo. Se ela for bem pensada e planejada, a vitrine amplia as chances de atrair o consumidor.

De acordo com o consultor do Sebrae-SP Gustavo Carrer, uma vitrine bem trabalhada pode chamar mais atenção que cartazes do tipo 'Promoção'. No entanto, se mal trabalhada, pode afastar clientes. Para ajudar na composição da vitrine, o Sebrae-SP recomenda 21 dicas para montar a vitrine da sua loja. Confira:



1 - Trabalhe dentro do espaço disponível

Um erro comum é amontoar muitas coisas na vitrine dificultando o foco nos produtos. Não tente mostrar tudo o que você vende, apenas as categorias ou estilos de produto. Organize os objetos em grupos, quando os produtos forem pequenos, e exiba os itens grandes, assim o conteúdo da vitrine será facilmente visualizado de longe. No entanto, não a deixe muito vazia.

2 - Venda o que você estoca

Outro erro comum é exibir o que não está disponível na loja. Essa prática deixa absolutamente furiosos alguns compradores. Por que fazer inimigos? Exiba esses itens, porém com pequenas placas explicando o que são. Use frases como: "preço especial – última unidade!"

3 - Evite vendas "permanentes"

Promova vendas e outros eventos especiais com grandes placas. Mas remova-as quando os eventos terminarem. Do contrário, você arruinará sua credibilidade. As pessoas que passam constantemente pelo local irão reparar nisso.

4 - Construa um tema

Baseie o tema em uma temporada, estação, esporte, evento, produto, etc. Um tema unifica tudo. Elimina o seu trabalho de selecionar itens e placas de decoração.

5 - Se possível, conte uma história

Lembre que o consumidor não está à procura apenas de um produto, mas de um sonho, e uma boa vitrine

deve contar uma boa história, em que o protagonista é o cliente. O consultor Carrer cita exemplos de vitrines baratas, construídas na 5ª Avenida, em Nova York, ou em grandes shoppings paulistas, utilizando nada mais que alguns manequins, as roupas oferecidas para determinada situação e mobiles em garrafas PET transparentes, com boa iluminação, conduzindo o olhar do cliente.

6- Iluminação

Use iluminação forte para que as pessoas possam ver o que você está vendendo. Adicione luz para tornar mais evidente os cantos esquecidos e escuros. Se estiver preocupado com gastos de energia, considere a possibilidade de trocar as lâmpadas das vitrines pelo tipo LED, que são mais econômicas e com alta capacidade de dar destaque aos detalhes do produto, como as cores e os tecidos especiais. Se não tiver recursos para isso no momento, evite a tentação de economizar energia reduzindo a iluminação da vitrine e procure diminuir custos de outras despesas. Não descuide dos focos de luz mantendo os mais fortes nas mercadorias que devem ter maior atenção do consumidor. Verifique sempre os spots.

Cores frias: iluminação fria (branca) deixa o ambiente mais claro, aumentando a visibilidade do produto e deixando o cliente mais confiante para suas decisões de compra.

Cores quentes: iluminação quente (amarelada) revela características, detalhes, cores e texturas. É mais indicada para iluminar um produto específico, dando-lhe um destaque especial.

7- Use truque de luz e movimento

Tudo o que pisca e se move chama a atenção. Atraia os olhos com pisca-pisca, luz piscante ou giratória. Inclua decorações animadas e motorizadas. Teste um vídeo mostrando suas mercadorias. Monte, por exemplo, um trem de brinquedos para mostrar tudo se movimentando lentamente. O importante é dar vida e movimento à sua vitrine.

8- Adicione vida real

Chame a atenção para um show, um autor autografando um livro, ou algo que associe seu negócio a algum evento da sua comunidade ou mesmo de maior abrangência.

9- Permute adereços de decoração

Adereços de decoração em vitrines podem custar caro. Para eliminar custos, permuta itens de decoração com outros comerciantes. Você pode ainda alugar adereços em algumas lojas. Consulte fornecedores desses materiais.

10 - Acima de tudo, mantenha a vitrine limpa

Limpe sua vitrine por dentro e por fora semanalmente. Além disso, refaça toda a decoração pelo menos uma vez por mês.

11 - Todos os dias modifique algo pequeno

Isso chamará a atenção de pedestres regulares, dando a ideia de renovação, de mudança, novidade.

12 - Coordene as cores para que a vitrine fique harmônica

Algumas dicas:

- O Ideal é utilizar 03 cores;
- Tons vibrantes são para vitrines de verão e tons frios para o inverno;
- Vitrines masculinas têm cores mais clean (bege, branco e marinho)
- Vermelho é uma ótima opção para liquidações;
- Rosa e o azul são bons para lojas infantis;
- Cuidado com o amarelo, que apesar de chamativo e vibrante, tira o foco do cliente em relação ao produto.

13 - Forme conjuntos por segmentos

No caso de roupas, separe os modelos infantis das peças de adultos, as masculinas das femininas e assim por diante.

14 - Lembre-se que o espaço entre uma mercadoria e outra deve ser de no mínimo 10 centímetros

15 - Atenção aos preços

Organize todos os preços, mantendo-os do mesmo lado em todas as mercadorias para neutralizar sua interferência. Gustavo Carrer destaca também que é preciso muita atenção ao selecionar quais produtos se colocará na vitrine, considerando o momento de desaquecimento da economia. Muita gente estará procurando as chamadas 'pechinchas', preços mais acessíveis. Com foco em seu público alvo, tente fazer uma composição de itens; oferecer, por exemplo, sempre um produto com preço mais acessível ao lado dos tradicionais da loja, mas sem perda de prestígio

do produto ou da marca.

16 - Cuidado para não exagerar ou poluir a vitrine com muitas informações

Carrer lembra que é importante comunicar descontos ou promoções, mas sem exagerar na comunicação de liquidações ou queimas de estoque na vitrine ou na quantidade de itens expostos com descontos. O ideal é comunicar bem, sem ser exagerado ou apelativo.

17 – Sua Vitrine é sua imagem

Lembre-se que uma vitrine bem trabalhada pode até chamar mais atenção que cartazes do tipo "Promoção" ou "Queima de Estoques". Por outro lado, quando mal trabalhada, ela pode afastar clientes e contribuir para perda de vendas e de lucratividade do estabelecimento.

18 - Harmonize o espaço da vitrine

Produtos em alturas diferenciadas dão sempre uma sensação de ritmo e movimento. As mercadorias devem ficar em expositores: no caso de camisetas, camisolas, moletons, em manequins, por exemplo.

19 - Lembre-se que a área central é seu ponto mais nobre

Essa área deve ser reservada para a mercadoria que você vende mais. Fica a cerca de 1,60m do chão, por meio da vitrine. Essa mercadoria deve estar em primeiro plano.

20 - Pense sempre no apelo a cada público alvo

Avalie o que desejam seus clientes. Se as peças forem femininas, pode ser interessante aludir a sensualidade. Se forem masculinas, sobriedade. Nas infantis, geralmente o foco serão as cores e a ação.

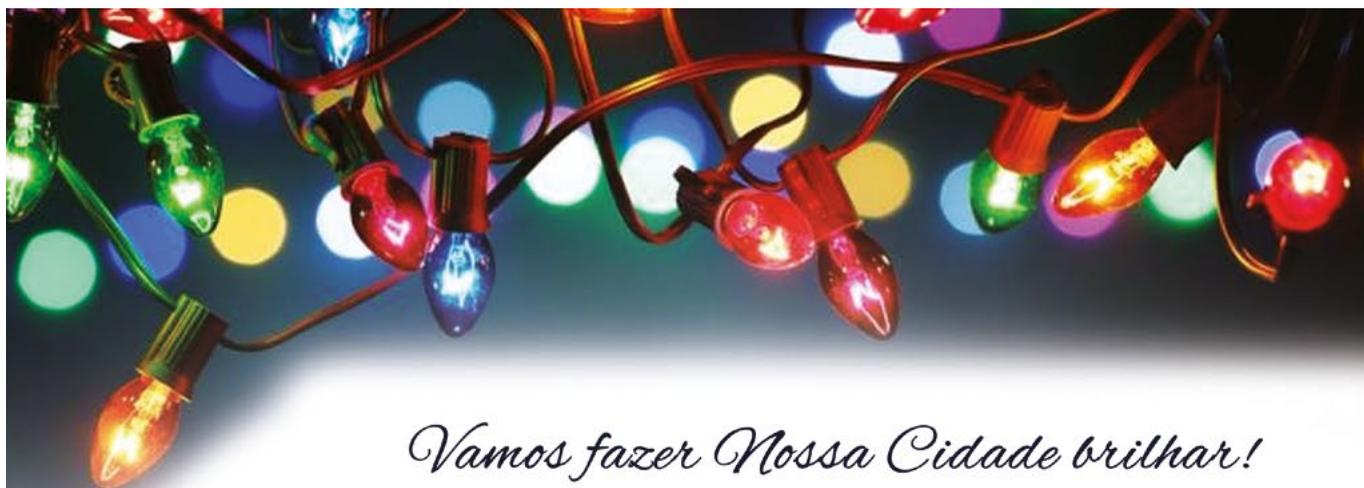
21 – Faça um bom planejamento de vitrine

Planeje-se para potencializar as datas mais importantes para o seu comércio. Se o orçamento é restrito saiba investir na época de maior demanda dos produtos, potencializando as vendas nestes momentos de consumo. Para cada atividade, veja seu relatório de vendas anual -- ele é seu maior indicador para fazer este planejamento.

<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,confira-21-dicas-do-sebrae-para-montar-a-vitrine-da-sua-loja,6022,0.htm>

Confira mais dicas em nosso site www.acileme.com.br





Vamos fazer Nossa Cidade brilhar!

O Natal é uma época mágica, em que o bom velhinho chega para ajudar a alavancar as vendas de final de ano e alegrar os corações.

Imagine o ambiente de sua loja todo iluminado ou seus clientes percorrendo um caminho cheio de luzes. É o que propõe o “Natal em Tempos de Luz” com o uso dos famosos pisca-pisca nas vitrines e fachadas do comércio da cidade.

As luzes, além de preencher o espaço, encantam adultos e crianças e, dão um toque todo especial na decoração, estão em alta e contribuem para valorizar o ambiente, sendo possível reaproveitar aquelas utilizadas nos anos anteriores e soltar a criatividade.

Uma vitrine bem iluminada é essencial, pois cativa e atrai mais clientes, contribuindo com a magia desta data tão especial.

Decore sua loja com luzes, valorize a cidade e ilumine suas vendas! Vamos juntos fazer a magia do “Natal em Tempos de Luz” ser inesquecível.

Ações de reforço de marca:

- As empresas que enfeitarem suas vitrines poderão enviar suas fotos para colocarmos em nosso mural do facebook. (A Acil tem mais de 6.800 curtidas e um ótimo alcance de público)
- Utilize as hashtags #natalemtemposdeluz #acileme #leme

IMPORTANTE – Preparamos um material, com apoio do Sebrae-SP, com dicas de vitrinismo e iluminação.
Acesse o nosso site: www.acileme.com.br. Conte com nossa equipe!


José Cláudio Beltram
Presidente da Acil

*Boas Vendas
e Boas Festas!*





Comprou, achou, ganhou!

COMPROU, ACHOU e GANHOU
prêmios instantâneos e + de

45.000,00
em prêmios no sorteio

o sorteio está
CHEGANDO!

30/12/2017

Premiação do sorteio:

- 1º prêmio - 01 Fiat Moby Okm
- 2º prêmio - 01 Honda Pop Okm
- 3º prêmio - 01 Xbox One
- 4º prêmio - 01 Notebook
- 5º prêmio - 01 TV 42"
- 6º prêmio - 01 TV 32"
- 7º prêmio - 01 TV 32"
- 8º prêmio - 01 Iphone 5S
- 9º prêmio - 01 Celular Moto G5
- 10º prêmio - 01 Mini-System



Comprar Aqui

é bom demais!



Imagens Ilustrativas

Cadastre o seu cupom no site www.compraraqueiebomdemais.com.br



Apoio:



Conheça a Central de Recuperação de Crédito

Enquanto você cuida dos seus negócios ela cuida das suas cobranças.

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 qualificado e diretamente na Acil.



CENTRAL DE RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

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



Juntos somos mais fortes e unidos conseguimos chegar mais longe.

A Acil conta atualmente com diversas ferramentas, parcerias e ações.

Essas são algumas delas:



CONHEÇA UM NOVO CONCEITO EM FORMAÇÃO EMPRESARIAL



Parceiras Institucionais



Parceiras de ensino:



Planos de Saúde

Adquirir um bom plano de saúde empresarial traz muitas vantagens para contratantes e beneficiários, pois é uma ferramenta que demonstra que a empresa se preocupa com a qualidade de vida e valoriza seus colaboradores. Isso contribui com um ambiente de trabalho saudável e auxilia na retenção de bons profissionais, pois atua diretamente na motivação dos funcionários.

A Acil oferece várias opções para sua empresa com valores de convênios reduzidos e serviços médicos com valores especiais aos associados da ACIL.



Mais informações com o departamento de Convênios
(19) 3573-7100



NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

JEC CONEXÕES ELÉTRICAS.....	(19) 3571-9363
LABSTAR TECNOLOGIA.....	(19) 3554-4636
JAMILE MAFALDA RIBEIRO GOMES VICENT.....	(19) 3554-8022
FARMÁCIA SANTA LUZIA.....	(19) 3573-1930
PEIXARIA SANTA CÂNDIDA.....	(19) 3571-2135
BRABU'S PNEUS.....	(19) 2133-1510
SINDICATO RURAL DE LEME.....	(19) 3571-2992
L & P ASSESSORIA EDUCACIONAL.....	(19) 3571-2290
SODIÊ DOCES.....	(19) 3555-1384
FLORIÁ CAFETERIA.....	(19) 99671-7269
PADARIA ARIANA.....	(19) 3554-1103
EMPÓRIO MIL.....	(19) 3555-0962
MAX BERTOLA PINTURAS.....	(19) 3554-3862
ANDRÉ APARECIDO CANDIDO FRANCO.....	(19) 3571-9495
CAMASA REP COMERCIAL.....	(19) 99229-8383
FEIJÃO PRATA DA CASA.....	(19) 3571-1326
ALEMÃO MANUTENÇÃO DE MÁQUINAS.....	(19) 99783-1239
FM LEME REPRESENTAÇÃO COMERCIAL.....	(19) 99709-3650

Natal é época de renascimento; reacender o fogo da vida, renovar os sonhos e metas para o ano novo que já se anuncia.

Celebrar todas as conquistas vividas e os objetivos alcançados. É tempo de planejar e reafirmar parcerias, levando conosco todas as lições que aprendemos.

Esperamos, por mais um ano, compartilhar grandes momentos e conquistas com todos vocês, que fazem parte da nossa história.

*Feliz Natal e
Próspero Ano Novo*



NATAL - Confira o horário especial de funcionamento do comércio para o mês de dezembro em nosso site



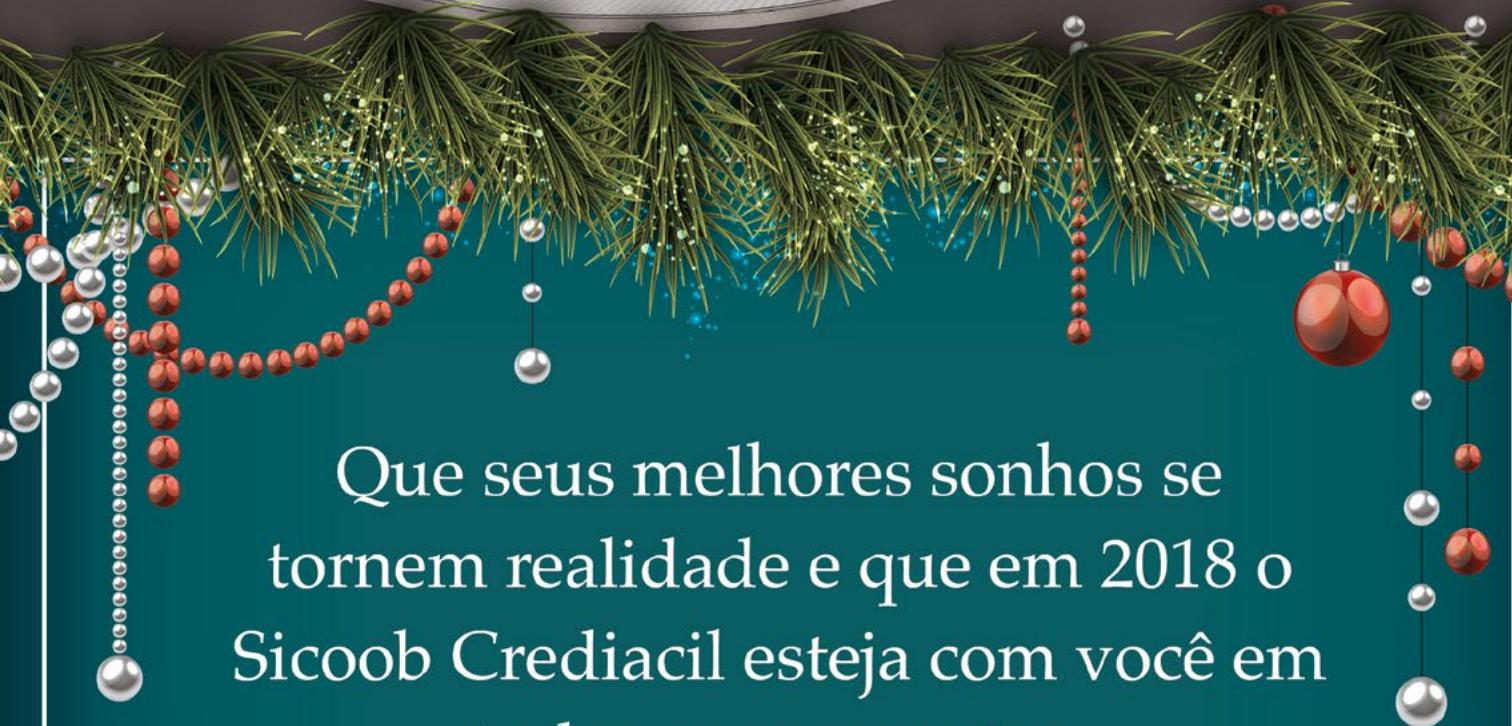
www.acileme.com.br

Acesse nossos canais:
facebook: acildeleme
instagram: acildeleme
twitter: acileme
youtube: acildeleme
linkedIN - ACIL
Associação Comercial,
Industrial e Agrícola de Leme





imagem meramente ilustrativa



Que seus melhores sonhos se tornem realidade e que em 2018 o Sicoob Crediacil esteja com você em todos os momentos.

Boas Festas!

Informações:

(19) 3571-9899 | www.sicoobcrediacil.com.br
Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP

 **SICOOB CREDIACIL**
Cooperativa de Crédito

Central de Atendimento: 4000-1111 (capitais e regiões metropolitanas) 0800 642 0000 (demais regiões) | Ouvidoria: 0800 725 0996 | Atendimento de segunda a sexta - das 8h às 20h
www.ouvidoriasicoob.com.br | Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 | Demais serviços de atendimento: www.sicoob.com.br/fale-conosco