

Campanha
COMPRAR
AQUI é bom
demais!

Próximo
sorteio 18
de outubro



Fique de olho nas tendências



ATENÇÃO

Deixar de buscar conhecimento é um dos 10 erros que podem levar sua Empresa à falência

Confira a Programação
de Outubro - Mês do
Empreendedor

Acil Responde Especial:
Especial Final de Ano,
mas já?

Conheça mais sobre a
Cooperativa
ReciclaLeme

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
Revisão: EQUIPE ACIL
Diagramação: NATHÁLIA C. M. SILVA
Projeto gráfico: MARCOS MARINHO
Composição, Impressão: GRÁFICA BRILHO
(19) 3571-7999
Colaboração: EQUIPE ACIL
Os artigos desta revista não refletem necessariamente o ponto de vista da Acil sobre o tema.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

José Cláudio Beltram

1º Vice-Presidente

Mauricio Rodrigues Ramos

2º Vice-Presidente

Antonio Sérgio Pereira

1º Tesoureiro

João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro

Gustavo Moraes Cazelli

1º Secretário

Francisco Geraldo Pinheiro

2º Secretário

Ricardo Cello Faccioli

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho

Joubert Pagliari Faccioli

Integrantes do Conselho

André Eduardo Altoé

Cláudio Aparecido Altoé

Daniel Pereira Ribeiro

Danilo Grabert Lanza

Jorge Manuel Thenaisie Coelho Osório

Luiz Fernando Marchi Junior

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Paulo Cesar Beltram

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

Índice

02 – Expediente

03 – Palavra da Diretoria

03 - Oportunidade "Acil Bons Negócios"

04 - Festa do Peão de Leme 2014

06 - Programação de eventos de Agosto e Setembro arrecada produtos para Entidades Beneficentes e recebe grande público

08 - Agenda de Eventos – Mês do Empreendedor

10 - É hora de o líder aparecer

11 – Fique de olho nas tendências

12 – COMPRAR AQUI é bom demais!

Próximo sorteio 18 de outubro!

13 – Nossos Sócios: Rivera Móveis, Body Sex Shop e Jadlog

16 – Acil Responde - Especial Final de Ano, mas já?

17 – Conheça a Cooperativa ReciclaLeme

18 – Clube de Vantagens

19 – Central de Avisos

DEPARTAMENTOS:

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

Recepção Sobrado: Vanessa - (19) 3573-7100

PAE-SEBRAE: André (19) 3573-7124

EMPREENDEDOR: Jéssica - 3573-7115 / 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

C.R.C: Ana - (19) 3573-7119

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

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

Eventos: Karen - (19) 3573-7105

Relações Públicas: Nathália - (19) 3573-7107

Jurídico: Denis - (19) 3573-7114

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>

Site: www.acileme.com.br

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



Francisco Geraldo
Pinheiro
Diretor da Acil

É PRA JÁ!

VOCÊ É UM BOM OU EXCELENTE EMPREENDEDOR?

SE FOR **BOM** É PORQUE LIGA ÀS VEZES PARA AMIGOS, IRMÃOS, PARENTES OU COLEGAS SÓ PARA DIZER QUE LEMBROU DELES.

SE FOR **EXCELENTE** É PORQUE LIGA COM FREQUÊNCIA E PORTANTO, VOCÊ ESTÁ INDO BEM EM SEU EMPREENDIMENTO.

VOCÊ NÃO FAZ NUNCA ISSO?

ENTÃO SEU EMPREENDIMENTO NÃO EXISTE.

CUIDADO! HOJE SE CONSTRÓI GRANDES FORTUNAS, MAS FALTAM OS VALORES.

O TEXTO É CURTO PARA NÃO ROUBAR SEU TEMPO.

FORTE ABRAÇO.

Oportunidade! Anuncie na "ACIL – BONS NEGÓCIOS"

Para fortalecer e fomentar a comunicação de produtos e serviços entre as Empresas, incentivando rede de contato e possíveis parcerias, a Associação lançará em dezembro a "ACIL – BONS NEGÓCIOS".

APROVEITE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS DE LANÇAMENTO. Mais informações (19) 3573-7107





Festa do Peão de Leme 2014

A Acil organizou a área de exposição da FESTA DO PEÃO DE LEME 2014, de 27 a 31 de Agosto. Como nos anos anteriores, esse espaço teve exposição de produtos e serviços.

Confira mais fotos em nosso site: www.acileme.com.br

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



Acil



Anhanguera Educacional



Anhanguera Educacional



MirageNet



Meg Fashion Modas



People



Pluzie



Pluzie



Além da Pele



MirageNet



Meg Fashion Modas



People



Terra Azul - Araras



Infibra - Permatex



Infibra - Permatex



Bloks



iGui Piscinas Leme



Ama Terra - Araras



Aapileme - Rede Serv Mais - ACPL



Emprebeauty



Objetivo e Wizard



Bloks



iGui Piscinas Leme



Alarm Service



Cenaic



Toda Obra



Objetivo e Wizard

Programação de eventos de Agosto e Setembro arrecada produtos para Entidades Benéficas e recebe grande público.

Os meses de Agosto e Setembro de 2014 foram repletos de eventos da Acil para os Empresários e Empreendedores lemeneses, que tiveram oportunidade de se atualizarem profissionalmente e, como entrada, doarem produtos para Entidades Benéficas de Leme.

Foram arrecadados mais de 250 produtos (limpeza e higiene pessoal) em Agosto, total que foi dividido e revertido para 02 Entidades e 01 Cooperativa: Guarda Mirim,

Grupo Espírita Fraternidade de Leme e ReciclaLeme.

Em setembro foram arrecadados mais de 300 produtos (limpeza, higiene pessoal e alimentos), total que foi dividido entre as Entidades: Creche Sagrada Família, Casa Betânia e Apae.

A Acil agradece a presença de todos. Confira um pouco sobre o que aconteceu e acesse as matérias completas de cada evento em nosso site www.acileme.com.br

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

05/08 - Palestra demonstrou como criar e manter uma equipe motivada e comprometida.

A Consultora do Sebrae/SP - Patrícia Lopes de Oliveira apresentou o tema: "Como Criar e Manter uma Equipe Motivada". (foto ao lado).



05/08 - Palestra: "Cenários e Tendências da Alimentação Fora do Lar".



19/08 - Esquadilha da Fumaça realiza palestra sobre trabalho em equipe na Acil.

Frases do palestrante, Tenente Aviador Nilson Gasparelo da Esquadilha da Fumaça: "Se cada um, dentro de uma equipe fizer a sua parte, todos alcançarão o resultado esperado".



26/08 - Palestra Associativismo e Sociedade demonstrou como podemos criar uma sociedade forte e participativa.

No dia 26 de agosto, o Anfiteatro da Anhanguera Educacional de Leme recebeu o Sr. Osmar Vicentin (Coordenador de Projetos pela Facisc - Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina) para ministrar a palestra Associativismo e Sociedade promovida pela Acil.



04/09 - Palestra orientou Empresários sobre a importância do planejamento das ações de marketing (foto abaixo).



04/09 - Palestra ensinou como fazer do crédito um aliado.

09/09 - Palestra demonstrou a importância dos Recursos Humanos para o sucesso do empreendimento.

A Consultora do Sebrae/SP Patrícia Lopes de Oliveira apresentou "Recursos Humanos: Ingrediente estratégico para o sucesso do seu negócio".

09/09 - Palestra ensinou aos participantes como maximizar o potencial humano.

Acil em parceria com o Rotary Club de Leme trouxe o palestrante Prof. Dr. Mauro Rinaldi para ministrar o evento "Desperte seus Potenciais Humanos".



Dias 16 e 17/09 - Acil realizou o 1º Ciclo de Conhecimento em duas noites com os temas "Reconstruindo Vidas" e "Reconstruindo Empresas".

As duas noites foram ministradas pelo Prof. Ivan Maia, que abordou tendências comportamentais atuais, muitas delas negativas e apresentou soluções simples para nossas Vidas e Empresas. (fotos abaixo).



AGENDA DE EVENTOS

**TEMA - Excelência em Vendas**

Se transforme em uma verdadeira máquina de vender.

Módulo I – dia 29/09 (tarde) ou dia 30/09 (noite)

- Venda: um processo que começa mas NUNCA termina
- Por que alguns vendedores NÃO vendem?

Módulo II – dia 06/10 (tarde) ou dia 07/10 (noite)

- Entenda como e o porquê seu cliente compra
- Como vender Mais e Melhor

Módulo III – dia 13/10 (tarde) ou dia 14/10 (noite)

- Negociando com Habilidade
- Agregando inteligência às suas vendas

TEMA – Administração do Tempo

Fazer tudo o que se DEVE e se GOSTA em 24 horas é uma das maiores dificuldades que as pessoas encontram. Administrar BEM o tempo é muito valioso, afinal: TEMPO É DINHEIRO!

Módulo I – dia 29/09 (noite) ou dia 30/09 (tarde)

- Diagnosticando a FALTA DE TEMPO
- Definindo as PRIORIDADES

Módulo II - dia 06/10 (noite) ou dia 07/10 (tarde)

- O ciclo de administração do SEU TEMPO
- A importância do PLANEJAMENTO

Módulo III – dia 13/10 (noite) ou dia 14/10 (tarde)

- As diferenças entre URGENTE e IMPORTANTE
- Produtividade PESSOAL e PROFISSIONAL

TEMA – Fábrica de Líderes

Quem lidera, inspira mentes e reconstrói vidas. Existem poucos líderes verdadeiros no mundo, venha conhecer o verdadeiro significado de liderar!

Módulo I – dia 01/10 (tarde) ou dia 02/10 (noite)

- Por que as pessoas erram tanto?
- Como recuperar pessoas desanimadas

Módulo II – dia 08/10 (tarde) ou dia 09/10 (noite)

- As 04 chaves da liderança eficaz
- O "Triplo Resultado Final"

Módulo III – dia 15/10 (tarde) ou dia 16/10 (noite)

- 07 Segredos do "homem mais rico que já existiu"
- Fazer o certo é mais barato e fácil

TEMA – Reconstrução de Empresas

Como ganhar mais dinheiro do que gastar e fazer que todos colaborem para o crescimento da Empresa solucionando conflitos e problemas.

Módulo I – dia 01/10 (noite) ou dia 02/10 (tarde)

- A melhor maneira de ganhar dinheiro é não perdê-lo
- Onde está meu lucro?

Módulo II – dia 08/10 (noite) ou dia 09/10 (tarde)

- Pare de contratar errado
- Pare de contratar gente errada

Módulo III – dia 15/10 (noite) ou dia 16/10 (tarde)

- Como fazer dinheiro sem gastar dinheiro
- Pare de estragar funcionários

Valores de Investimento (Associados) - 01 Módulo (02 horas) = R\$ 70,00 - Tema Completo (03 módulos) = R\$ 180,00
 Valores de Investimento (Não Associados) - 01 Módulo (02 horas) = R\$ 100,00 - Tema Completo (03 módulos) = R\$ 270,00
 Períodos e Horários - Tarde: das 15h às 17h ou Noite: das 19h às 21h
 Palestrantes: Ivan Maia / Cristiano Maia - DESCONTOS ESPECIAIS PARA AQUISIÇÃO DE 02 OU MAIS TEMAS
 Mais informações em nosso site www.acileme.com.br/24horas - Inscrições (19) 3573-7105 com a Karen Lima

17/10 - JANTAR COMEMORATIVO DE 42 ANOS DA ACIL

Data: 17 de outubro de 2014 - Horário: 20h00
Local: Elegance - R. Felício Zanobia, nº135
 Jardim do Bosque - Leme / SP
Traje: Esporte Fino

18/10 - 2º SORTEIO DA CAMPANHA "COMPRAR AQUI É BOM DEMAIS!"

Data: 18 de outubro de 2014 - Horário: 09h30
Local: Praça Rui Barbosa
 Confira a premiação em nosso site - www.acileme.com.br

Deixar de buscar conhecimento é um dos 10 erros que podem levar sua empresa à falência

Falta de conhecimento, problemas com a sociedade e até contratar um empréstimo errado podem acabar com seu negócio. Conheça os dez erros que podem levar qualquer empresa à falência:

1º erro: confusão

Confundir os gastos pessoais com os gastos da Empresa, quase sempre, levam o negócio para o buraco.

2º erro: plano de negócios

Começar uma Empresa sem um plano de negócios, na opinião de muitos especialistas, pode ser o primeiro passo para o fracasso.

3º erro: investimento errado

O Empresário tem dinheiro, faz o investimento que imagina necessário, mas não leva em conta quais são as reais necessidades operacionais do empreendimento.

4º erro: ausência de controle

O Empreendedor não faz o controle de custos e também ignora qual é o volume de compra, de vendas, quais são os níveis do estoque ou a situação das finanças do negócio.

5º erro: capital de giro x prazo de venda

É preciso estabelecer o prazo de venda do seu produto levando em consideração o capital de giro da sua Empresa.

6º erro: acumular dívidas

Ter dívidas é sempre ruim no empreendedorismo. Mas

ter dívidas e usar recursos emprestados a uma taxa de juros alta para saldar esses débitos é meio caminho andado para o fracasso.

7º erro: análise

Vender em prestações é um artifício que deve ser usado pelas Empresas. Mas cuidado: é preciso fazer uma análise criteriosa a respeito da situação financeira de quem está comprando.

8º erro: inexperiência

Se você - ou seu sócio - não conhece a área que pretende atuar é melhor protelar o início da Empresa até você descobrir todas as características daquele mercado.

9º erro: remuneração

Outro erro que pode levar ao fracasso da sua Empresa é a remuneração dos sócios ser incompatível (leia-se maior) com a situação financeira da Empresa (leia-se lucra pouco).

10º erro: conhecimento

O Empresário não buscar capacitação constante e se estagnar no mercado. **Participe de palestras, cursos e treinamentos. Conhecimento é peça chave para o sucesso.**

Fonte: Estadão PME - <http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias,dez-erros-que-podem-levar-qualquer-empresa-a-falencia,1424,0.htm>

www.acileme.com.br

Aguarde! Em Novembro a Acil apresenta - **MARCELO TAS** com a palestra "Inovação: a Criatividade na Era Digital"

É hora de o líder aparecer

Eugênio Mussak, da
Você S/A

Lidar bem com os efeitos da desaceleração da economia é qualidade dos líderes competentes e bem preparados. Como se diz, é na crise que os bons gestores aparecem.



O substantivo "recorrência" tem o significado de algo que se repete. Um fato recorrente é do tipo que vai acontecer de novo obedecendo, ou não, a um ciclo. Qualquer gestor que pense estrategicamente sabe que as recorrências devem ser respeitadas. São fatos relevantes. Quem ignora as recorrências corre o risco de cometer os mesmos erros e não aprender nada com eles.

Desde os estudos de Schumpeter sabemos que o mercado é cíclico, que a economia oscila como as ondas do mar e que as crises são, sim, recorrentes. Lidar bem com elas é qualidade dos gestores competentes e dos líderes preparados. Ninguém é julgado pelas crises que teve na vida, e sim pela maneira como reagiu a elas.

A desaceleração da economia não configura, necessariamente, uma crise, mas é um fato recorrente que impacta os resultados das Empresas, que correm o risco de ver a desmotivação e o desânimo se instalarem nas equipes, que sentem a pressão — afinal o caixa não pode ser afetado, pois ele é o cálice sagrado que alimenta a todos.

Nessas horas, além de uma boa dose de bom senso, pelo menos três qualidades precisam ser acionadas: a resistência, para não deixar o ânimo cair; a eficiência, para tentar fazer mais com menos; e a criatividade, pois não podemos esperar novos resultados com velhas estratégias.

Estudos mostram que existem Empresas que parecem nunca ser atingidas por crises e que mantêm seus resultados dentro de uma regularidade desconcertante. Será que o segredo dessa imunidade toda é o tipo de produto ou o mercado em que elas atuam? Ainda que esses fatores devam ser respeitados, a resposta é que essas Empresas são capazes de prever as recorrências e se valem de ações

preventivas, mitigadoras e corretivas.

Falando em recorrências, quantas vezes você já ouviu que é nos momentos difíceis que surgem os grandes líderes? Provavelmente tantas vezes que já está virando lugar comum, conceito cansado, quase um bordão de autoajuda.

Pode ser, mas nada disso elimina o componente de verdade que essa mensagem contém. O que não dá é parar o barco. E, no meio de uma crise, recessão ou dificuldade de qualquer natureza, é bom ter bem claro na mente que a vida é cíclica, que uma nova fase de abundância virá e que, por melhor que seja, também não durará para sempre.

Fique de olho nas tendências



Nas décadas de 80 e 90, as videolocadoras estavam em alta. Porém, com o tempo, o setor passou por várias mudanças: a pirataria ganhou força, os anos 2000 trouxeram o crescimento da TV paga, houve a popularização da internet e dos serviços online de aluguel de filmes, fatores que mexeram com os hábitos dos consumidores.

A clientela diminuiu drasticamente e muitos estabelecimentos tiveram de fechar as portas. O Empresário que percebeu a transformação partiu para outro ramo ou adaptou sua loja, apostando, em alguns casos, na segmentação ou agregando a oferta de outros produtos para ganhar sobrevida. Ainda encontramos "heróis da resistência" na praça, mas certamente este ramo nunca mais recuperará o espaço que um dia teve.

Além do exemplo citado, as lojas de CDs estão em igual situação. Por isso, ficar atento às tendências é vital para o Empreendedor. Quem se dá conta do

que vem pela frente tem muito mais chance de driblar as dificuldades.

Entender as tendências é fundamental para evitar investir em um mercado em queda, além de possibilitar a identificação de oportunidades. Para fazer isso é preciso estar bem informado.

Tornam-se práticas obrigatórias acompanhar as ações de concorrentes, de fabricantes, visitar feiras e eventos relacionados, observar o desempenho de novos produtos e serviços no mercado, assim como as modificações na sociedade e na economia em geral. O próprio público-alvo deve sempre ser olhado com cuidado.

As pessoas envelhecem, passam por fases e têm desejos e necessidades diferentes ao longo da vida. Quem são seus clientes? O que compram? Por que compram? Que valores buscam no que adquirem? O que agrada hoje pode ser rejeitado ou dispensá-

vel amanhã. Confiar apenas na percepção é arriscado, portanto, repito: informação é vital.

As tendências também se aplicam a processos. Empresas podem promover alterações nas rotinas internas que resultam em mais produtividade e redução de custos. Ao ser replicado, o modelo aponta uma tendência no modus operandi de determinado segmento e não acompanhar o movimento pode significar perder competitividade.

O Sebrae-SP mantém seu radar ligado para o que ocorre nos diferentes setores e pode ajudar o Empreendedor a encontrar o rumo nos momentos de incerteza. Procure-nos.

Ivan Hussni é
Diretor Técnico do
Sebrae-SP



Palestras: Empreendedor Individual

Visando apresentar aos futuros Empreendedores e aos Empreendedores informais nos termos da lei as condições para o enquadramento como Empreendedor Individual, o Agente de Desenvolvimento André ministra palestras com o objetivo de orientá-los sobre as vantagens e benefícios oferecidos aos Empreendedores Individuais que buscam a formalização, tais como: cobertura previdenciária, tipos de aposentadoria, tratamento tributário diferenciado, capacitação para elaborar relatórios mensais entre outros. Toda 3ª feira das 15h às 16h - Inscrições e Informações com André no telefone (19) 3573-7124 - Palestra Gratuita



COMPRAR AQUI é bom demais! Próximo sorteio 18 de outubro! Faça suas compras para o Dia das Crianças e concorra a muitos prêmios!

Com o objetivo de fortalecer as vendas durante o ano e reforçar a ideia de que prestigiar nosso comércio tem muitas vantagens, a Acil criou a Campanha "COMPRAR AQUI é bom demais". A Prefeitura de Leme é uma das apoiadoras, assim como, a Prefeitura de Santa Cruz da Conceição por se tratar de uma Campanha para o fortalecimento e incentivo ao desenvolvimento das cidades.

A Campanha abrange todas as datas comemorativas (Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal), contando com mais 02 sorteios e reforçando em todas as mídias que comprar aqui é bom demais, ou seja, comprar em sua loja é bom demais!

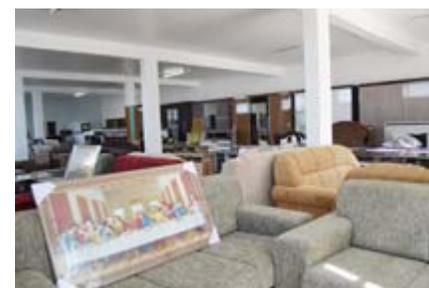
Os cupons serão distribuídos ao longo do ano e terão validade para todos os sorteios e o prêmio principal do último sorteio será um Up Volkswagen 0 km.

Compre um presente super especial, retire seu cupom nas lojas participantes, deposite na urna e BOA SORTE!



Rivera Móveis

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL



A Empresa foi fundada no mês de maio de 1998 por Genísio Rivera, que já vinha de uma carreira de ampla experiência no segmento moveleiro e ao se aposentar decidiu junto à sua esposa, Vera Lúcia Mion Rivera, constituir a Rivera Móveis, hoje conceituada loja do mercado moveleiro lemeno.

Através de pesquisas e estudos de mercado, a Rivera Móveis iniciou suas atividades em prédio próprio e de fácil acesso situado em uma das avenidas mais movimentadas da cidade, a Dr. Jambeyro Costa, com veículo apropriado para entrega e montadores treinados e capacitados.

Com 16 anos de atuação no mercado, a Empresa vem se consolidando e conquistando seus clientes pela qualidade de seus produtos, sintonia com as exigências do consumidor e versa-

tilidade em atendimento, que sugere soluções específicas às necessidades em todos os estilos (clássico, moderno, arrojado, entre outros), com móveis adequados para cada tipo de ambiente, como cozinhas, dormitórios, salas, áreas de serviço, etc.

"Aqui nós temos uma política de qualidade. Estamos sempre atentos com a segurança de nossos clientes, por isso buscamos os melhores fornecedores e investimos constantemente em treinamentos para nossos funcionários, firmando nosso comprometimento com a excelência em atendimento", diz Genísio Rivera.

Mesmo com o alto índice de inadimplência afetando financeiramente a maior parte das Empresas, a Rivera Móveis continua fortalecida e prefere se apoiar em planos, projetos e apostar em

seus diferenciais competitivos. "Apesar das dificuldades atuais, com ajuda de um bom planejamento, dedicação e investimento, é possível se destacar no mercado e conquistar espaço de forma amigável e leal", complementa.

Uma das filosofias da Empresa é se atualizar sempre e com isso o Empresário finaliza. "A parceria que temos com a Acil vai muito além de uma simples consulta, os benefícios oferecidos são vastos. Participamos de palestras, campanhas promocionais, cursos de aprimoramento. Foi e ainda é vantajoso ser um Associado".

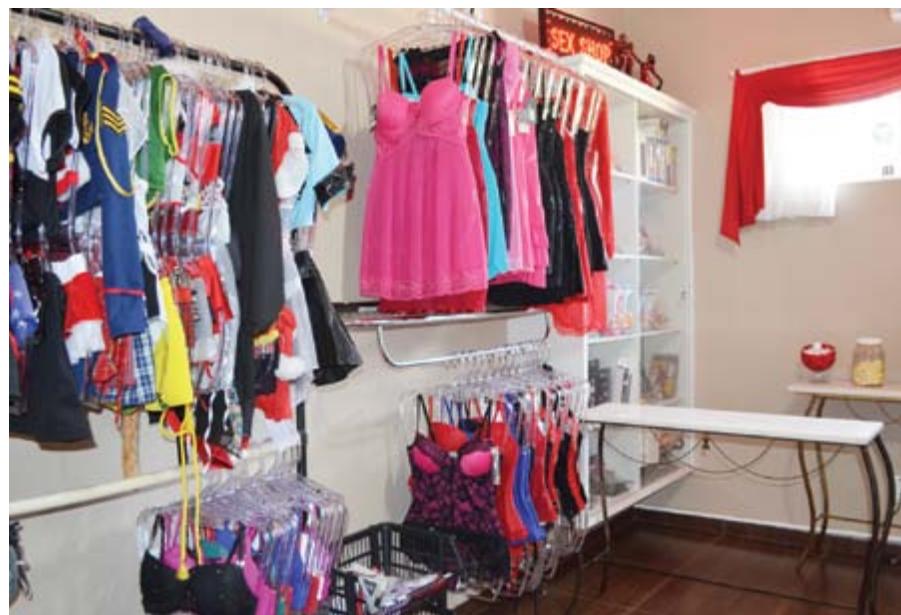
Contatos
Av. Dr. Jambeyro Costa, 1445
Jardim Cláudia – Leme/SP
(19) 3571-2292
email: riveramionmoveis@hotmail.com

Body Sex Shop

O Empreendimento que começou aos poucos, com um pequeno mostruário, completará 04 anos no próximo mês (novembro 2014). Ao longo destes anos, a Body Sex Shop, conquistou a confiança de seus clientes, em um mercado que mesmo emergente sofre ainda com alguns tabus e preconceitos. Através de muito trabalho e dedicação, cresceu se tornando uma loja séria e discreta, com grande variedade de produtos e opções.

Thamires Marchi, hoje à frente da Empresa, conta que tudo começou com sua mãe Silvana Maria Bardi. "Minha mãe, que é esteticista, resolveu investir neste mercado, e quando acabei meus estudos comecei a trabalhar com ela, sempre ajudando na administração. A Empresa era pequena, mas com a crescente procura e reconhecimento, naturalmente se expandiu e exigiu cada vez mais atenção. Como ela já tinha outro empreendimento, eu assumi a direção", complementa.

A Body Sex Shop trabalha com lingerie, fantasias, linha sensual de cosméticos, produtos e artigos. Todos os produtos oferecidos possuem registro na Anvisa. Um dos maiores cuidados da Empresa é com o bem-estar de seus clientes, para isso, são priorizados a privacidade, sigilo, qualidade dos produtos e atendimento personalizado.



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

Para maior praticidade, foi criado um catálogo virtual, que se transformou em loja virtual e atende todo o país, na qual é possível fazer seu pedido online e optar pelo serviço de entrega, que também opera via telefone. A loja trabalha com vendas em domicílio e possui perfil no facebook (veja contatos ao final do texto).

É importante destacar que as embalagens não possuem identificação, devido a política de privacidade, e o

estabelecimento não permite a entrada de menores de 18 anos.

"É um mercado em alta e que se inova sempre, às vezes as pessoas não o veem com seriedade, mas é preciso estudar, fazer cursos, participar de feiras e estar sempre atualizada. Infelizmente ainda é um setor que sofre com algumas discriminações, mas com a onda de filmes e livros sobre o tema, como o famoso "Cinquenta Tons de Cinza", por exemplo, muitos começaram a enxergar de maneira diferente, se interessar e respeitar. Recentemente realizamos uma palestra com Sexóloga, a aceitação foi muito boa, por isso, certamente faremos outros eventos do gênero e continuaremos trazendo e buscando novidades", conta Thamires.

A Empresa Body Sex Shop associou-se à Acil por conta do portfólio de produtos e serviços, como proteção ao crédito e palestras e cursos oferecidos.

Contatos:

Rua Valentim Zacarioto, 80
Vila Bom Jesus – Leme/SP
Disk Entregas: (19) 3571-7670
Loja virtual e catálogo:
www.bodysexshop.com.br
Facebook: Body Sex Shop

Jadlog

Luis Henrique Malaman já trabalhava em uma Empresa de transportes prestando serviços de logística para uma grande montadora e, através de seu reconhecimento e rede de contatos, recebeu o convite da matriz Jadlog para abrir uma franquía. Segundo o setor de pesquisa de novos negócios da Jadlog, a cidade de Leme estava pronta e precisava de uma unidade. Foi quando ele e sua esposa, Kátia Presente Malaman, investiram na ideia e surgiu a JadLog de Leme.

A unidade de Leme presta serviços nacionais e internacionais, oferecendo também serviço dedicado ou delivery, no qual entrega vários tipos de produtos de circulação interna (na cidade), tendo como clientes: farmácias, lojas de roupa, empresa de congelados, entrega de pão, boletos, etc.

"Nosso forte é o serviço dedicado e exclusivo; com ele fazemos as entregas para o cliente na própria cidade, oferecendo conforto, facilidade e agilidade. Basta nos acionar para que a coleta seja feita em sua porta e entregue no destino com toda segurança, garantia e rapidez", destaca Luis.

Além disso, a Jadlog tem o serviço de despacho de encomendas para todo o país, com acompanhamento da carga, sem custo, como padrão da Empresa. Outro diferencial é sua parceria com a UPS, serviço renomado de logística internacional, que oferece despachos do Brasil para mais de 200 países.

A Empresa tem um compromisso especial com questões sociais e ambientais, um de seus lemas é "rapidez



com responsabilidade ambiental". Em média, 70% de suas entregas são feitas com veículos não poluentes, como bicicletas elétricas, a chamada "Entrega Ecológica", que não acarreta em emissões de CO2 e contribui com um ambiente mais saudável. Outro ponto é a preocupação com a formação e o primeiro emprego, no qual a Jadlog investe e acredita na profissionalização de jovens da Guarda Mirim.

A equipe da Jadlog é formada por 04 motoristas, 03 garotos da Guarda Mirim e 02 profissionais administrativos. Sua frota local conta com 01 Van, 01 Courier, 01 Carro Sedan (para transporte de pessoas quando necessário), 01 Moto e 05 Bicicletas. A diversidade de veículos à disposição oferece grande facilidade para os clientes, que são atendidos prontamente.

"Uma das maiores dificuldades em nosso mercado é o grande número de autônomos sem uma estrutura estabelecida como a que nós oferecemos.

Possuímos, por exemplo, seguro da carga, um sistema moderno de rastreamento, nossos veículos são assegurados e passam por constantes manutenções preventivas. Muitas vezes o cliente acredita que o valor do frete da Jadlog seja mais alto em relação a estes transportadores "informais". Mas, na verdade, temos todo este suporte para oferecer segurança aos nossos clientes", comenta Kátia.

A Jadlog acredita no bom atendimento e respeito às necessidades de cada cliente. "Não adianta ter qualidade se o cliente não quer aquele serviço daquela forma. Entender as necessidades individuais é fundamental. Além disso, é muito importante prezar pela excelência, pois qualidade já é pré-requisito. Hoje na prestação de serviços devemos nos adaptar ao cliente e não o contrário", complementa Luis.

A Empresa associou-se à Acil em virtude de seus produtos, serviços e apoio ao Empresariado. "A cidade precisa ser fortalecida em termos Empresariais, em relacionamento, inclusive entre as próprias Empresas da cidade. É importante fazer parte de uma Associação que possa dar suporte no relacionamento entre as Empresas", finaliza Kátia.

Contatos:

Av. Dr. Jambeyro Costa, 237
Centro - Leme/SP
(19) 3554-4973
email: malaman.lee@jadlog.com.br
www.jadlog.com.br



Foto / Nathália C. M. Silva / ACIL

ACIL Responde

Você tem alguma dúvida no setor jurídico, contábil, financeiro, comunicação ou empresarial? Agora você pode enviar para a Acil e aqui nós encaminharemos sua dúvida para especialistas na área correspondente responderem, participe! Envie sua dúvida ou sugestão para os e-mails:

relacoespublicas@acileme.com.br
ou gerencia@acileme.com.br.

Acil Responde - Especial Final de Ano, mas já?

Quando começar os preparativos para as vendas e Campanhas de Natal?

A temporada de vendas "natalinas" começa geralmente em novembro. Porém é necessário fazer uma preparação antecipada e pensar em estratégias e oportunidades trazidas pela data. A cada ano que passa, essa preparação começa mais cedo. Como sugestão de ações estão as Campanhas focadas no natal, recompensas pela lealdade de seus clientes através de ações promocionais com o tema e preparação dos Colaboradores para atender a demanda mantendo a qualidade em atendimento.

Outro fator de aquecimento para as vendas é a chegada do 13º salário. Aproveite e defina suas estratégias.

- Compare resultados anteriores para ter uma estimativa de quantos produtos deixar em estoque (produtos não podem sobrar e, principalmente, não podem faltar);
- Decore sua loja, faça uma boa exposição dos produtos. Dê uma atenção especial à sua vitrine, ela é seu principal chamariz;
- Inove, traga um conceito próprio de Natal para sua loja, faça uma identificação com a data, procure não repetir as mesmas coisas que tradicionalmente faz, o cliente adora novidades;



- Presenteie e surpreenda seu público. Um brinde, por exemplo, sempre agrada, descontos promocionais também podem ser oportunos;
- Saiba criar expectativa através de ações promocionais, interaja com seus clientes;
- Sempre esteja atento às tendências.

O que fazer caso tenha que contratar colaboradores temporários?

Com bastante antecedência, faça um processo de recrutamento e seleção

bem criterioso para compor o quadro de sua equipe. Embora temporários, estes colaboradores podem comprometer ou fortalecer sua imagem.

O novo funcionário jamais deverá fazer uso do tradicional jargão "sou novo aqui e preciso consultar meu chefe ou o gerente da loja para saber o que pode ser feito no seu caso". Treinamento é essencial.

Não se esqueça de respeitar as bases da legislação vigente para a contratação de temporários.

Uma boa recomendação é promover reuniões semanais para discussão das experiências diárias. Além disso, é essencial manter os funcionários mais experientes na linha de frente para contato com os clientes.

Importante:

Mesmo que sua Empresa não atue no varejo, também é recomendável pensar no que será feito com relação à data. Planeje uma confraternização e invista na decoração do ambiente, outra dica é enviar cartões natalinos personalizados com sua marca e uma mensagem especial para clientes e fornecedores fortalecendo e estreitando sua relação com eles.

Cooperativa Reciclaleme



A iniciativa surgiu no ano 2000, quando a Prefeitura de Leme, através da Secretaria de Assistência e Desenvolvimento Social (SADS), seguindo seu programa de combate à pobreza e, a partir da problemática da existência de coletores de materiais recicláveis no antigo "lixão" da cidade, criou o Projeto Reciclaleme.

Inicialmente eram onze catadores, a coleta era realizada duas vezes por semana com um caminhão caçamba e os materiais coletados eram transportados para um barracão, ambos cedidos pela Prefeitura. Em uma mesa de separação era feita a triagem dos materiais, que posteriormente eram enfardados em uma prensa doada pela Empresa Coca-Cola e comercializados para um sucateiro da cidade de Araras.

Nos demais dias os catadores coletavam seu material individual, ou seja, materiais que eram comercializados e não eram divididos entre os outros catadores, além disso, eles recebiam auxílio mensal de uma cesta básica e um "sopão" duas vezes por semana. Apesar das dificuldades, com o número de pessoas que variava muito e que tinham dificuldade em trabalho em grupo, a Sra. Edna Landgraf manteve a intenção em transformar o Projeto em Cooperativa. "É gratificante ver as pessoas saírem das condições precárias em que se encontravam, ou seja, resgatá-las. Precisamos unir forças e continuar", relatou.

A transformação tão esperada aconteceu. Com a expansão dos trabalhos, no ano de 2008, o Projeto Reciclaleme se mudou para um galpão maior e no dia 08 de abril de 2009, com vinte catadores, se constituiu como Cooperativa Reciclaleme, fundamentada nos princípios do cooperativismo, em seu estatuto social e regimento interno.

Infelizmente, no final do ano de 2011 um incêndio na Cooperativa destruiu toda a infraestrutura do local e os maquinários. Foi preciso então que as atividades fos-

sem realizadas, provisoriamente, no Parque de Exposições "João Arraes Seródio". A situação era difícil e precária, mesmo com a ajuda de R\$ 10.000,00 da Prefeitura de Leme e Secretaria de Assistência e Desenvolvimento Social (PML-SADS) para o resgate e reforma dos maquinários, a recuperação exigiu muita garra e determinação de todos os envolvidos.

No mês de julho de 2012 a PML-SADS disponibilizou outro local para a Cooperativa Reciclaleme, situado na Avenida Dr. Hermínio Ometto nº20, Jardim Alvorada, no qual ela encontra-se atualmente instalada e tem a expectativa que se torne seu endereço definitivo.

As atividades executadas pelos Cooperados se resumem a coleta de rua (porta a porta), triagem em mesas de separação, prensagem e expedição (venda). Há um conselho administrativo e fiscal, democraticamente estabelecido, responsável pelo gerenciamento e gestão.

São realizadas ainda capacitações e treinamentos relacionados à área socioambiental, visando promover a sustentabilidade e uma melhor qualidade de vida aos Cooperados.

O objetivo geral da Cooperativa é a inclusão socioprodutiva através da coleta seletiva de materiais recicláveis, dos catadores que exercem o trabalho de maneira insalubre e de pessoas maiores de dezoito anos que estejam excluídas do mercado de trabalho por idade, limitação física / mental, baixa escolaridade e desqualificação profissional.

Benefícios gerados pelo trabalho realizado pela Cooperativa Reciclaleme:

- Aumento e despertar da consciência ecológica na comunidade, influenciando os cidadãos para mudanças de atitudes em prol do meio ambiente. Normalmente quem começa a reciclar um material logo irá adotar a reciclagem de outros materiais.

- Possibilita a inclusão social e a integração ao "mundo do trabalho" das classes menos favorecidas já que é possível empregar de imediato.

- Corrobora para a injeção de recursos na economia local.

- Contribui para a diminuição da poluição da água, para o aumento dos índices de economia de energia elétrica.

- Por envolver uma grande quantidade de pessoas, pode-se tornar uma ferramenta que permite a rápida transmissão de ideias e conceitos associados a essa atividade a um grande público em pouco tempo.

"A Acil entendendo a importância do trabalho realizado pela Reciclaleme e ciente das dificuldades enfrentadas pela Cooperativa se dispôs a participar de reuniões com a Comissão de Trabalho iniciadas em agosto (2014) e formadas por pessoas das duas Entidades, para trabalhar o planejamento estratégico, visando o crescimento da Cooperativa, e estabelecerem no plano de trabalho metas para curto, médio e longo prazo", comenta José Cláudio Beltram – Presidente da Acil.

Atualmente a Cooperativa conta com 29 Cooperados, as coletas são realizadas em 07 bairros do município de Leme, cobrindo 06% da área urbana e a produção é vendida para 07 Empresas (sucateiros), sendo 03 de nossa cidade. É possível inscrever o seu bairro para participar da coleta ou até mesmo levar os materiais direto na sede da Recicla Leme (veja os contatos abaixo).

Contatos:
Av: Dr. Hermínio Ometto, nº20
Jd. Alvorada

Maria - (19) 99793-1108
Gislaine - 99214-9513
Vera - 99938-6211
email: cooperativa@hotmail.com
Facebook: Cooperativa de Leme



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

Novidade – Agora você pode escolher o melhor pacote SCPC para sua Empresa e pagar com PagSeguro



Mais informações em nosso site www.acileme.com.br



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

NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Vivace Fashion(19) 3571-4673	Mineração Caju 3(19) 3911-0041
Jéssica Modas(19) 3571-8770	Cacau Show(19) 3554-8923
Devcoffe Sistemas de Gestão Integrada	La Top(19) 99193-0925
Nobre Sabor - Doces Finos(19) 3567-1437	SC Diagnósticos(19) 3573-6511
Casa de Bolos(19) 3555-0906	Metra(19) 3571-5131
Bob Kids(19) 3554-2680	Igreja Do Evangelho Quadrangular(19) 3571-1350
Nori Temakeria(19) 3571-3132	WMF Alambrados(19) 3571-1474
Gabera Corretora De Seguros(19) 3554-3931	Camila Souza Cabeleireira(19) 3555-1489
Alessandra Chocolatier(19) 99449-9928	Padaria Monte Sinai(19) 3554-3795

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE PIRASSUNUNGA EDITAL DE CONVOCAÇÃO

O Presidente da Entidade supra, no uso das atribuições que lhe são conferidas pelo Estatuto, convoca todos os integrantes da categoria econômica por ela representada no município de Leme, para participarem da Assembleia Geral Extraordinária a ser realizada no dia 16 de Outubro de 2014, às 16 horas, na sede social da Acil (Associação Comercial Industrial de Leme), sita na Rua Carlos Bonfanti, nº 106 – centro, nesta cidade, a fim de deliberar sobre a seguinte ordem do dia:

- 1) Horário para funcionamento do Comércio no período de 16/11/2014 a 15/11/2015.
- 2) Horário para funcionamento do Comércio em datas de FERIADOS para o período compreendido entre 16/11/2014 e 15/11/2015.

Não havendo, na hora acima indicada, número legal de participantes para a instalação dos trabalhos em primeira convocação, a Assembleia Geral será realizada 01 (uma) hora após (17h), em segunda convocação, com o quorum legal.

Pirassununga, 22 de Setembro de 2014.

Paulo João de Oliveira Alonso
Presidente.

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.

Lembre-se:

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

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



Horário do Comércio - 2014 / Confira o horário completo em nosso site!

OUTUBRO/2014:
Dia 10 (6ª feira) - das 9h às 22h
Dia 11 (Sábado) - das 9h às 18h

NOVEMBRO/2014:
Dia 08 (Sábado) - das 9h às 18h
Dia 15 (Sábado) - Facultativo
Consulte sua Convenção coletiva

DEZEMBRO/2014:
Confira horário completo em nosso site.



- O comércio não funcionará também nos feriados nacionais
 - Nos demais sábados não previstos acima o comércio terá horário normal
- Sempre consulte a convenção coletiva em nosso site www.acileme.com.br ou solicite uma via pelo e-mail gerencia@acileme.com.br



Escolha o seu seguro e fique tranquilo.



SEU SEGURO EM BOAS MÃOS

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