



Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

Ano IV | Nº 20 | setembro - outubro /2015

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

## Campanha "O Comércio Aqui é Mil

Confira os ganhadores do 1º Sorteio, realizado no dia 15 de agosto de 2015.

Sua empresa pode participar das campanhas do final de ano (Black Friday e Natal).



**Faça a Diferença!**

Conheça mais sobre a  
Black Friday, aproveite a  
oportunidade e destaque  
sua empresa!

BOMBEIROS  
INCÊNDIOS EM  
VEGETAÇÃO

5ª Acil Rural contou com palestras, atrações culturais, feira de produtores rurais e missa de encerramento

Conheça mais sobre o Convento Santa Maria Madalena Postel - Creche Sagrada Família

## 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

Orestes Luis Tambolin

Paulo Cesar Beltram

Silvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

Walter Dutra de Souza

## Índice

- 04 - 5ª Acil Rural
- 06 - Entrevista com Alfredo Rocha
- 07 - Curso de lançamento da ENEL destacou desafios da gestão
- 08 - Oficina: Aprenda a Fazer Fluxo de Caixa
- 09 - Faça parte do Círculo de desenvolvimento da nossa cidade!
- 10 - ESPM é a nova parceira da ENEL
- 11 - Agenda de Eventos
- 12 - Especial Black Friday
- 16 - Confira os ganhadores do 1º Sorteio "O Comércio Aqui é Mil"
- 17 - Atividades do Programa Empreender
- 18 - Empresas Lemenses participam da Equipotel
- 19 - Incêndios em Vegetação
- 20 - Movimento para incentivar a compra em pequenos negócios
- 21 - Conheça o Convento Santa Maria Madalena Postel
- Creche Sagrada Família
- 22 - Clube de Vantagens
- 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  
Eventos: Karen - (19) 3573-7105  
Relações Públicas: Nathália - (19) 3573-7107  
Jurídico: Denis - (19) 3573-7115  
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



Gustavo Moraes Cazelli  
Diretor da Acil

# Aproveite as Oportunidades e faça a diferença!

Nós estamos nos aproximando de duas oportunidades comercialmente favoráveis aos nossos negócios: Dia das Crianças (12 OUT) e Black Friday (27 NOV).

A primeira delas já está em nossa cultura e é reconhecida em vários países para homenagear as crianças, cuja data de comemoração varia de país para país. Ela foi criada no Brasil em 1924, porém começou a ser comemorada somente em 1960, quando a fábrica de Brinquedos Estrela fez uma promoção conjunta com a Johnson & Johnson para lançar a "Semana do Bebê Robusto" e aumentar suas vendas. A estratégia deve ter gerado resultados bons, pois, em seguida, outras empresas começaram a fomentar a "Semana da Criança".

Nós atualmente temos o Dia das Crianças comemorado com muitos presentes, sendo ele um dos pilares dos esforços comerciais que praticamos em nossas empresas, sempre apoiados pelos serviços disponibilizados pela ACIL.

Vamos aproveitar a oportunidade, organizar nossas ações, deixar nossas propagandas e pontos de vendas ainda mais atrativos! Junto com isso, neste dia, vamos permitir que a criança presente em cada um de nós seja "liberada"! Vamos comemorá-lo estando juntos, doando atenção, dedicando-se, brincando com nossos filhos, sobrinhos e demais crianças que teremos contato em 12 de outubro.

Nós desejamos que o Dia das Crianças 2015 seja feliz às crianças, a nós empresários, profissionais que atuam conosco e de sucesso às nossas empresas!

Em 27 de novembro, teremos a sexta edição da Black Friday Brasil. O termo foi criado pelo varejo nos EUA para nomear uma grande ação de vendas que acontece na sexta-feira após o feriado norte-americano de Ação de Graças. A ideia vem sendo disseminada pelo mundo, já adotada por países como Canadá, Austrália, Inglaterra e Portugal. Para os consu-

midores, trata-se de uma oportunidade ótima para comprar barato. Já para os varejistas, a ação representa a chance grande de limpar estoques para receber os produtos para vendas de Natal.

Os recordes de venda e o número de lojas participantes vieram para confirmar a adesão da Black Friday por parte dos brasileiros. Apesar de um número considerável de denúncias contra lojas que "maquiaram" preços de produtos, a Black Friday, por outro lado, provou que as ofertas verdadeiras e vantagens nas compras conseguem se destacar muito mais.

Neste ano, a ACIL está com campanha e informações ainda mais abrangentes e motivadoras para a Black Friday. Há profissionais da Associação Comercial preparados e engajados a nos orientar sobre esta grande oportunidade para vendas. Vamos entender, vamos participar, vamos vender!

Vamos em frente!

## Sindicato Rural de Leme ganha nova sede

Foto / Nathália C. M. Silva / ACIL



O Sindicato Rural de Leme, fundado em 28/05/1965, desde seu início representa dignamente a categoria dos Produtores Rurais de Leme, e acompanhando os avanços e necessidades do Setor.

Com uma equipe de trabalho muito comprometida liderada pelo Presidente Sr. Orlando Sbrissa, conquistou mais uma importante vitória para os Produtores Rurais de Leme, concluindo a construção de moder-

na sede, cuja solenidade de inauguração foi realizada na noite de 25/09/2015.

Todos os convidados presentes puderam conferir as amplas e modernas acomodações da nova sede e posteriormente foram recepcionados no Jantar oferecido no Caetano's Buffet.

A ACIL, em nome de seus Associados, Diretores, Conselheiros e Colaboradores, através de seu Presidente José Cláudio Beltram, parabeniza o Sr. Orlando Sbrissa e a sua equipe por esta importante conquista para os Produtores Rurais de Leme e para a cidade.

# 5ª Acil Rural contou com palestras, atrações culturais, feira de produtores rurais e missa de encerramento

O evento teve início nos dias 22 e 23 com palestras voltadas aos Produtores Rurais, que foram realizadas na Biblioteca Municipal.

A primeira noite de palestras, dia 22 de julho, trouxe um tema atual e importante: Água e Agricultura Familiar: a importância de legalizar seu uso. Na ocasião Ronaldo Tavares de Araújo - Engenheiro Agrônomo e Coordenador do Curso de Agronomia da Faculdade Anhanguera de Leme, orientou os participantes sobre a importância de determinados procedimentos, esclarecendo diversos tópicos e tirando dúvidas dos Produtores Rurais.

Outro assunto essencial, Plasticultura e Irrigação: os benefícios de um cultivo planejado, foi apresentado no dia 23 de julho. Reginaldo Vieira, representante da Ginegar Polisack, começou a noite explicando os benefícios da plasticultura, formas de aplicação, produtos e o diferencial trazido pelo procedimento, assunto que foi com-

plementado por Fábio A. Cagnin Filho, Engenheiro Agrônomo, que na sequência apresentou as vantagens da irrigação bem aplicada e planejada.

No dia 25 de julho, defronte ao Museu Municipal, o evento contou com diversas atrações culturais para os visitantes, distribuição de pipoca, algodão-doce, barraca da Casa da Criança com espetinhos, refrigerantes e água (cuja arrecadação foi totalmente da entidade), pastel, delícias de milho, museu aberto à visitação e Feira dos Produtores Rurais. Rodadas de Negócios aconteceram durante o evento, nas próprias barracas dos produtores, que tiveram a oportunidade de ampliar a rede de contatos e realizar novas negociações.

O público prestigiou as apresentações da Orquestra de Violeiros de Araras, Grupo de Catira dos Irmãos Balduino, Tangara e Caboclinho, Márcio e Alex, Junair e Josiel e Show Acústico com Angelo e Daniel, além de conhecer

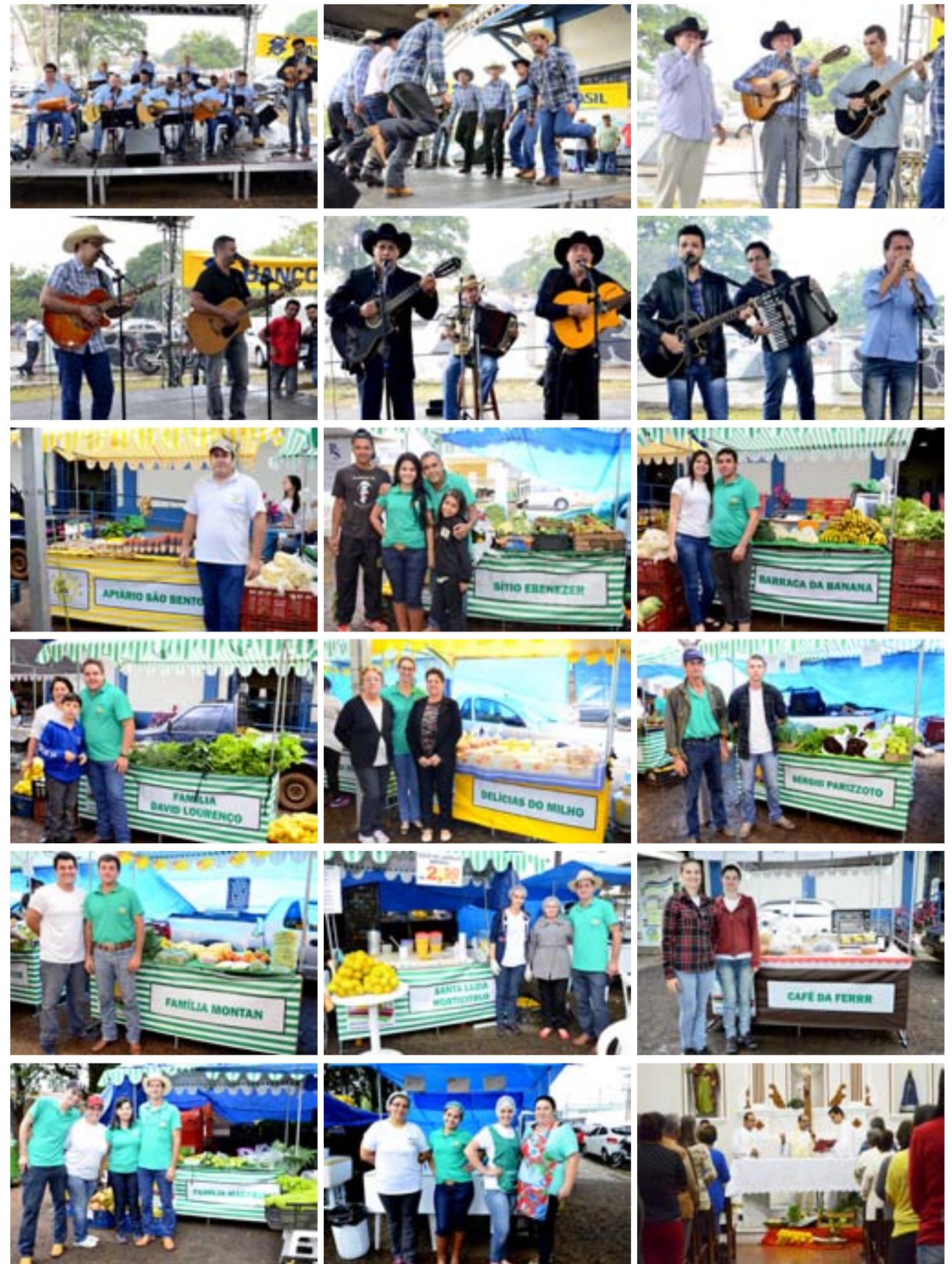
produtos cultivados em nossa cidade.

O encerramento oficial do evento aconteceu no dia 29 de julho com Missa Sertaneja na Igreja São Judas Tadeu celebrada pelo Padre João Delmiglio.

A 5ª Acil Rural foi uma realização da Acil - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme, junto à APRUL - Associação dos Produtores Rurais de Leme (grupo formalizado do Programa Empreender), e contou com o apoio da Secretaria da Agricultura de Leme, CATI (Coordenadoria de Assistência Técnica Integral), Sindicato Rural de Leme, Leme Armazéns Gerais, Cooperleme (Cooperativa Agrícola Mista de Leme), PS Agrícola, Ballagro, Ginegar Polisack, IrrigaRural, Anhanguera Educacional, Sana Agro Aérea, Retífica Conquista, MK Agrícola, Sicoob Crediacil, Gráfica Brilho, 91 Fm, Rádio Cultura de Leme e Fuê.

*A Acil agradece ao público que esteve presente e a todos os envolvidos na realização do evento.*

Fotos / Marcos Nascimento



## Entrevista com Alfredo Rocha

Nos dias 12 e 13 de agosto, foi realizado o Seminário "Liderança e Gestão de Pessoas", o evento aconteceu no Anfiteatro da Anhanguera Educacional, através de uma parceria entre a Acil e a Ondec (Organização Nacional de Desenvolvimento Empresarial e Comercial).

Alfredo Rocha, um dos melhores Conferencistas da atualidade nas áreas Comportamental e Motivacional, apresentou ao público as qualidades fundamentais de um líder atual.



### A Acil selecionou alguns pontos importantes e fez uma breve entrevista, confira:

**1 – Algumas pessoas ainda utilizam modelos de "liderança" ultrapassados, quais são os principais aspectos de um líder atualmente?**

Hoje mais do que nunca, liderar é influenciar as pessoas, diferente do passado, que era ocupar um cargo ou mandar. E como é que nós influenciemos as pessoas? Não é mandando, pois se você manda as pessoas fazem. Existe aquela famosa frase "quem pode manda e quem tem juízo obedece" e as pessoas têm juízo, e além disso, elas são inteligentes, super inteligentes. Inclusive, ao "mandar" você terá um montão de puxa sacos ao seu lado, pessoas que vão te obedecer, falar "sim senhor" e "sim senhora", agora pergunto, a que grau de produtividade? Qual grau de desempenho?

Esse é o problema, quando você utiliza o seu cargo e quando você está na filosofia, na ideia antiga de que liderar é mandar, as pessoas com inteligência vão fazer o que você mandou, mas elas vão fazer em um grau de desempenho muito pequeno, em um grau de comprometimento muito menor e naturalmente qual será a produtividade? A produtividade será muito aquém.

Portanto, para você conseguir que a produtividade vá além, conquistar o máximo desempenho das pessoas e o comprometimento delas, é preciso influenciá-las e com isso vem a pergunta, como nós influenciemos?

Nós influenciemos com as nossas ideias, ações. Veja bem, liderar é muito mais agir, pois as pessoas vêm junto, se você agir corretamente as pessoas agem corretamente, por observação. Então o líder precisa saber, que suas ações são muito observadas.

As pessoas por vezes se fazem de "bobinhas", passam a impressão de que não estão vendo nada, mas na verdade sabem tudo, seus subordinados sabem tudo de você, quando está bem, quando não está, sabem quando você está fazendo certo, está fazendo errado, mas na maioria das vezes não te falam nada, porque um líder do passado não ouvia.

**Então, liderar hoje é influenciar e como já citei, nós influenciemos com ideias, ações, com as nossas atitudes, principalmente as que tomamos em momento difíceis, por isso se você quer influenciar as pessoas, dê o exemplo.**

**2 – Muitas das falhas das empresas são de ordem comportamental, por isso, é fundamental que o líder entenda as pessoas, suas motivações?**

O grande problema é que no passado o líder só precisava entender de administração, ou conhecer o seu negócio. Se ele fosse dono do negócio, bastava apenas entender o funcionamento dele, por exemplo, se ele tinha uma loja de sapatos, só era preciso entender o funcionamento de uma loja e sobre calçados, assim como, se ele tivesse uma fábrica de bebidas, só era preciso entender como fabricar bebidas. Hoje isso não basta, pois nós competimos e toda nossa concorrência também conhece o negócio, já que fabrica o mesmo produto ou oferece serviços semelhantes.

**Então, quem é que vai conseguir o resultado positivo? Com certeza, aquele que entender de gente.**

Por isso, além de entender dos nossos negócios, hoje nós precisamos entender de pessoas, nós precisamos delas motivadas. É importante dizer, que 50% os funcionários trazem consigo, mas os outros 50% são relativos ao líder, e isso é uma grande parte, afinal é meio a meio. Está aí a importância de entendermos sobre motivação das pessoas.

**3 – Em seu seminário, uma frase chamou muita atenção: "A hora que o líder parar de buscar conhecimento, ele deve parar de liderar".**

Inclusive, nesta pergunta vocês foram até um pouco mais sutis, usando o termo "buscar conhecimento". Mas a frase correta é "Quando um líder para de aprender, ele deve parar de liderar", pois não é só buscar conhecimento, alguns conhecimentos precisam ser deixados de lado, pois já não servem mais. Não tem nada pior do que ser liderado por uma pessoa que parou no tempo. E hoje não basta aprender, quando se fala em liderança a palavra mágica é aprender, mas, quando falamos em aprendizado de adulto é necessário também "desaprender" e reaprender, este é o desafio.

Neste mundo em que vivemos e que muda toda hora, nós precisamos desaprender algumas coisas que funcionavam no passado e hoje não funcionam mais, para reaprender outras coisas.

Por isso parabeno a todos que vieram na palestra, que vieram buscar aprender, desaprender e reaprender.

## Curso de lançamento da ENEL destacou os desafios da gestão e as competências de um gestor bem-sucedido

Fotos / Nathália C. M. Silva / ACL



ENEL - Escola de Negócios e Empreendedorismo de Leme começou suas atividades com seu curso de lançamento nos dias 17 e 18 de Agosto da Sala de Cursos da Acil. O conteúdo, Capacitação Gerencial: Gestão e seus Desafios, foi cuidadosamente selecionado pelos parceiros da ENEL e preparado pela FHO|Uniararas.

O Prof. Dr. Luiz Eduardo Gaio apresentou temas direcionados aos empresários, como gestão financeira, de pessoas, mercadológica e estratégica. Além disso, também falou das competências necessárias na gestão de um negócio bem-sucedido. Foram apresentados casos práticos de tomadas de decisão e desafios da gestão.



**"Nos dias atuais, temos que nos manter constantemente atualizados nas modernas práticas de gestão e administração. O Curso de Capacitação Gerencial veio ao encontro disso, com o Prof. Dr. Luiz Eduardo Gaio ministrando com maestria o conteúdo. Apesar do curso ter apenas 02 dias, me mostrou pontos relevantes da administração de empresas."**

Adilson José Lopes Silva – Lopes e Pécora

### Perguntas e Respostas sobre Gestão

**Gestão Empresarial e seus Desafios, de uma maneira resumida para nosso leitor, quais são os desafios que um gestor enfrenta atualmente?**

Nos dias atuais, existem diversos desafios no mundo corporativo, que geralmente segmentamos pelas grandes áreas de uma organização.

Na área Financeira, o desafio está relacionado à criação de valor. Produzir um produto com rentabilidade superior aos desejos dos proprietários.

Na área de Gestão de Pessoas, temos o desafio de recrutar um profissional capacitado para o exercício da atividade e, uma vez contratado, o difícil é não perdê-lo para a concorrência, após árduos investimentos em treinamento.

Na área de Produção o desafio maior é fornecer o produto desejado pelo consumidor, com a qualidade especificada, no tempo determinado, de forma a satisfazer suas reais necessidades.

Já na área Mercadológica, a busca incessante está em descobrir quais são estas necessidades. O que um cliente está disposto a consumir? Qual estratégia de preço utilizar? Qual meu público-alvo? Qual mecanismo de comunicação utilizar?

**Com tantos setores diferentes a serem gerenciados, podemos dizer que o planejamento é essencial e um dos pilares que compõem as competências de um bom gestor?**

Sim. O que deve ficar claro para um gestor é que o planejamento é o primeiro passo de qualquer atividade. Saber planejar te possibilitará atingir o sucesso na atividade. Mas ele não vem sozinho. Organizar uma boa equipe de trabalho, coordenar e dirigir esta equipe, e saber controlar os recursos, tendo em vista alguns objetivos previamente especificados, também são fundamentais para esse sucesso. Portanto, dizemos que as competências essenciais são: Planejamento, Organização, Direção e Controle, em prol de um objetivo maior da organização, sempre alinhado com sua Missão.

**Para finalizar pedimos uma dica para nossos leitores e gestores.**

A dica fundamental para os leitores e gestores está relacionada à capacitação. O conhecimento é o melhor investimento que existe. São anos de estudos em cima do sucesso empresarial. Gerir uma organização sem uma capacitação prévia aumentará o risco do insucesso. Basta ver os altos índices de mortalidade de pequenas empresas, apresentados pelo SEBRAE.

Prof. Dr. Luiz Eduardo Gaio

# Oficina: “Aprenda a Fazer Fluxo de Caixa” abriu a programação de eventos de setembro

A programação de eventos da Acil iniciou o mês de setembro com um tema de grande relevância na gestão financeira, o Fluxo de Caixa.

A Oficina trazida pela Acil através do Posto de Atendimento ao Empreendedor, foi realizada no dia 01 de setembro. Ministrada por Hugo Cesar Ravagnani Venturelli - Sebrae-SP. Ela sensibilizou os participantes para aspectos importantes da gestão financeira do negócio, como contas a pagar e a receber, fluxo de caixa e reserva de capital de giro, com atividades práticas e demonstrativas.

**“Eu achei a palestra Aprenda a Fazer Fluxo de Caixa muito dinâmica e proveitosa, onde pudemos ver na prática como proceder na elaboração do Fluxo de Caixa da empresa com várias dicas essenciais do palestrante.”**

Rodrigo Dias - Mecânica Bonfanti.



Fotos / Nathália C. M. Silva / ACIL

## Perguntas e Respostas sobre Fluxo de Caixa

### Aprender Fluxo de Caixa é o tema central desta oficina, qual é a importância dessa ferramenta nas empresas?

O controle de caixa é uma ferramenta de gestão das empresas. Ele fornece ao empresário uma agenda financeira diária, permitindo total entendimento dos recebimentos e pagamentos do dia. Ele deve também proporcionar análises mais precisas do histórico de movimentações financeiras, permitindo entendimento da origem e destino dos recursos da empresa melhorando a eficiência do processo de decisões do empresário. Realizando as projeções financeiras o empresário terá conhecimento da real necessidade de capital de giro com antecedência, garantindo que mecanismos financeiros mais viáveis sejam adotados (renegociações, por exemplo), estratégias comerciais sejam criadas a tempo (promoções, liquidações) e também acesso ao crédito mais barato, proporcionando à empresa mais viabilidade em um mercado cada vez mais competitivo.

### No atual cenário econômico de nosso país, é essencial que as empresas se organizem e entendam aspectos da gestão financeira do negócio?

Para a sobrevivência das micro ou pequenas empresas torna-se fundamental que empresários busquem mudanças no ambiente interno do seu negócio, ajustando sua estrutura de custos e despesas às novas expectativas de faturamento. Analise com critério ajustes necessários. Soluções que melhorem os índices de acertos nas decisões são bem-vindas e o planejamento, controle e análise financeira, quando aplicados, geram informações e conhecimentos que apoiam os gestores no direcionamento de suas estratégias.

### Como o Sebrae pode ajudar neste sentido?

O Sebrae-SP conta com um amplo portfólio de soluções voltadas a micro e pequena empresa.

São cursos, oficinas, palestras e consultorias que tratam dos mais diversos assuntos ligados à gestão empresarial,

como gestão de pessoas, produção, marketing, finanças, qualidade e agronegócios.

Empresas do comércio, por exemplo, têm soluções tecnológicas específicas que tratam sobre técnicas de exposição, vitrinismo, cliente oculto, dentre outros. Para indústrias são oferecidas consultorias e ações coletivas que levam soluções como a melhoria do processo produtivo, eficiência energética, ficha técnica, adequação de rotulagem, dentre outros.

Frequentemente são organizadas missões nacionais e internacionais, buscando atualizar o empresário às tendências internacionais do seu segmento. Para empresas que pretendem expor nas principais feiras, o Sebrae-SP, em algumas delas, apoia com subsídios expressivos.

Recentemente iniciamos um novo ciclo do Programa ALI – Agentes Locais de Inovação, onde pequenas empresas são acompanhadas por técnicos capacitados pelos Sebrae-SP por aproximadamente 2 anos, dentro do ambiente empresarial, buscando inserir nos pequenos negócios a cultura da inovação. Para detalhes consulte o PAE – Posto de Atendimento ao Empreendedor mais próximo (em Leme situado na Acil, (19) 3573-7100, pelo portal [www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br), pelo 0800 570 0800 ou por e-mail [hugocrv@sebraesp.com.br](mailto:hugocrv@sebraesp.com.br)

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

O planejamento não é algo restrito à 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.

**Hugo Cesar Ravagnani Venturelli**  
Consultor de Negócios Sebrae-SP

# Projeto - “Meio Ambiente: Como está e o que podemos fazer”

**Temos que reverter os resultados negativos que estão afetando o Meio Ambiente, muitos ocasionados pelas ações humanas. Para isso precisamos da participação e conscientização de toda a sociedade.**

Neste sentido a Acil, ReciclaLeme, Secretaria de Indústria e Comércio, Secretaria do Meio Ambiente, Assomogi, Osepama (Leme Recicla), Rede Serv Mais Supermercados e outras parceiras, realizaram palestra no dia 01 de outubro abordando coleta, reaproveitamento de materiais recicláveis e a importância do plantio de árvores.

Também foi apresentado o panorama geral ambiental no Brasil e no Mundo, explicações sobre a legislação ambiental, ações que já estão em andamento em relação à destinação de resíduos, e principalmente, o que cada um de nós pode fazer para ajudar a melhorar o quadro atual. Outro projeto apresentado foi o “Menos Embalagem, Mais Consciência”.

Esta foi a primeira de uma série de atividades voltadas à conscientização das empresas e pessoas. Outras ações já estão sendo planejadas, como por exemplo, o selo verde para as empresas (imagem ao lado), em breve mais informações.



# Faça parte do círculo de desenvolvimento de nossa cidade!

*Cadastre sua empresa no Banco de Currículos em nosso site*

Foi implementado em nosso site o “Banco de Currículos”, que de acordo com estudos de desenvolvimento, agora conta com versão mais atualizada e prática para os usuários.

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

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

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

Em caso de dúvida entre em contato com a Acil (19) 3573-7100



## ESPM é a nova parceira da ENEL

A Escola de Negócios e Empreendedorismo de Leme acaba de receber mais uma instituição como parceira. Trata-se da ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing, conceituada e considerada uma das melhores escolas de comunicação da América Latina e referência em marketing e gestão.



**ENEL** - Cursos ESPM - Entenda seus clientes e Lidere sua Empresa para Resultados

### Módulo 1 - Comportamento do Consumidor

- Introdução ao comportamento do consumidor.
- Fatores que influenciam no comportamento do consumidor.
- Comportamento de Compra.
- Perfil e Expectativas de Clientes.

### Módulo 2 - Liderança para Resultados

- Mitos da Liderança: determinantes do nosso modelo mental.
- Desafios do Líder no século 21.
- Gerente x líder.
- Construindo o papel do Líder.

Data: 31/10/2015

Horário: das 08 às 18h (com intervalo para almoço)

Carga Horária: 4 horas para cada módulo

Prof.ª Dr.ª Célia Marcondes Ferraz

Doutora e Mestre em Psicologia Social pela PUC SP. Diretora do Departamento de Educação Executiva e Professora – ESPM – SP. Ocupou posições de Direção de Marketing, Vendas e Recursos Humanos de empresas multinacionais de grande porte. Dirigiu por 8 anos a Universidade Corporativa do Grupo Accor primeira do gênero no Brasil. Membro do conselho de educação da UNIALGAR. Palestrante em eventos nacionais e internacionais.

Investimento: Sócios e Estudantes - R\$ 190,00 (em até 3X) - Não Sócios - R\$ 210,00

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

## Planejando o Crescimento de Sua Empresa?

No dia 08 de outubro, a Acil realizará um dia de atendimentos, das 09 às 16h, com um Consultor da Desenvolve-SP que atenderá empresários lemeneses que querem conhecer mais sobre as linhas de crédito da Desenvolve SP, para pequenas e médias empresas de todos os segmentos produtivos.

Com prazos longos e taxas de juros mais competitivas, as linhas de crédito da Desenvolve SP atendem todas as necessidades da empresa.



## Aumente a Competitividade da sua indústria no mercado externo

O Lançamento da parceria da Acil com a Fundação Vanzolini para apresentação do projeto PEIEX será no dia 08 e outubro a partir das 9h.

O PEIEX (Projeto de Extensão Industrial Exportadora) é mantido pela Apex-Brasil e executado através da Fundação Vanzolini. O objetivo é incrementar a competitividade e promoção da cultura exportadora empresarial, por meio da solução de problemas técnico gerenciais e tecnológicos, com oferecimento gratuito de capacitação e apoio aos empresários do segmento Indústria.



Faça sua inscrição e saiba mais em nosso site [www.acileme.com.br](http://www.acileme.com.br)

## Outubro - Mês do Empreendedor

### 26/10 - Organize seus Processos Para Crescer

Desenvolva habilidades gerenciais com ênfase nos resultados.

- Conceito de mapeamento de processos;
- Impacto nos resultados;
- Método para mapeamento dos processos;
- Exemplo de mapeamento de um processo.

Horário: 19h

EVENTO GRATUITO – VAGAS LIMITADAS

Palestrante: Alexander Ferreira Lavelli- Sebrae/SP

### 27 e 28/10 - Oficina Atendimento ao Cliente

Com dinâmicas e exemplos práticos, os participantes recebem orientações para estabelecer uma comunicação eficiente com o cliente e realizar um atendimento que satisfaça às expectativas do consumidor, além de administrar os conflitos que podem surgir no atendimento ao cliente.

A capacitação também propicia o debate em torno da famosa questão "O cliente sempre tem razão?"

Horário: das 19h às 23h

Investimento: R\$ 160,00

Palestrante: Patrícia Lopes de Oliveira – Sebrae/SP

### 24/11 - Palestra com Ginha Nader A maior especialista Disney da América Latina.

*Ginha Nader é um verdadeiro personagem do turismo brasileiro, que é conhecida carinhosamente como "Tia Ginha", mas se alguém pedir a ela que se descreva, certamente ela responderá: "amiga do Mickey".*

*Em mais de 30 anos de viagens e cursos feitos na Universidade Disney, adquiriu experiência e conhecimento para aplicar o treinamento de Gestão Empresarial, tornando-o excepcional e com padrão de qualidade internacional.*

• Principais objetivos da Palestra:

1. Desenvolver nos participantes a visão de excelência e qualidade como chave para o seu sucesso profissional.
2. Desenvolver a capacidade de imaginar, sonhar e concretizar.
3. Demonstrar através da história de Walt Disney que as dificuldades servem de estímulos para desenvolver as habilidades criativas e sensoriais.
4. Conhecer os padrões de excelência e qualidade internacionais e viabilizar sua aplicação na gestão empresarial.

Horário: 19h30

EVENTO GRATUITO – VAGAS LIMITADAS!

Inscrições: Karen (19) 3573-7105

ou eventos@acileme.com.br



### 29/10 - Varejo do Futuro

A relação da loja física com a loja virtual, a experiência de compra, as novas tecnologias para o varejo e as boas práticas de gestão.

Horário: 19h

EVENTO GRATUITO – VAGAS LIMITADAS

Palestrante: Paulo Sérgio Cereda - Gerente Regional do Sebrae/SP em São Carlos

Inscrições: (19) 3573-7100

André - paeleme@acileme.com.br

Jéssica - pae@acileme.com.br

Karen - eventos@acileme.com.br

### 27/11 - Oficina – Vitrinismo

Conteúdo:

- Vitruvina e espaços promocionais: conceitos, tipos de vitrine, percepção visual, estética e mensagens; (2 horas)
- Função do vitruvina e materiais básicos; (1/2 hora)
- Tipos de vitruvina; (2 horas)
- Técnicas de composição e exposição; (2 horas)
- Cores e iluminação; (1 hora)
- Planejamento. (1/2 hora)

Público-Alvo: Comércio Varejista

Horário: das 08h às 18h - Investimento: R\$ 90,00

Facilitador: Consultor Senac

Inscrições: André - paeleme@acileme.com.br - 3573-7124

Jéssica - pae@acileme.com.br - 3573-7114

Karen - eventos@acileme.com.br - 3573-7105



# O que é Black Friday?

A Black Friday no Brasil, acontece sempre no dia seguinte ao feriado de Ação de Graças, data celebrada nos EUA e que nesse ano será no dia 27 de novembro.

Atualmente muitos consumidores esperam a data com ansiedade, visto que a cada ano, mais lojas aderem e aumentam as opções oferecidas com descontos atrativos. Por sua vez, a ação também é uma grande chance para que os lojistas limpem seus estoques para receber as mercadorias do Natal, por exemplo.

A data é forte no comércio online, por isso é muito importante preparar sua loja física e fazer ações promocionais pontuais, de forma a atrair clientes e ser mais competitivo na data.

Aqui no Brasil, muitas lojas acaba-

# Black FRIDAY!

**ATENÇÃO: Os descontos e promoções devem valer a pena e serem "reais". Os clientes atualmente são muito bem informados e sua loja pode perder pontos de credibilidade, caso eles sintam-se enganados.**

ram fazendo descontos falsos, o que fez com que elas virassem piada e caíssem na lista da "Black Fraude, onde os produtos custam a metade do dobro". Um produto que custava determinado preço nos meses anteriores, tinha seu valor alterado na data, ou seja, custava bem mais e com o desconto saía pelo preço antigo, ou pior, por um preço maior.

Ainda assim, existem muitos descontos verdadeiros e ações promocionais feitas com seriedade, por isso, a data que já vai para sua sexta edição no Brasil, cresce data vez mais e ganha força. Com planejamento e organização, esta é uma excelente oportunidade estratégica para sua empresa fazer bons negócios.

## Sete pontos de reflexão sobre a Black Friday:

**1** - Quem compra meu produto? E quem pode comprá-lo? Lembre-se de identificar o perfil dos seus clientes.

**2** - Meu produto é comprado esporadicamente ou é de compra regular? Para produtos de compra esporádica, o cliente pesquisará mais e fará comparações. Mas, uma garantia estendida, entrega mais rápida do que os concorrentes ou um brinde diferenciado podem determinar a escolha.

**3** - Tenho grandes margens ou são apertadas? Se você trabalha com margens apertadas, avalie os prós e contras de participar da Black Friday.

**4** - Quantos e quais produtos ofertar na Black Friday? Se-

lecione bem alguns produtos e deixe claro quais são os que estão na Black Friday e quais não estão com descontos.

**5** - Conceda descontos honestos. Prometa e cumpra! Não faça maquiagem nos preços.

**6** - Dê segurança para quem quer comprar seu produto. Prepare seu site para não sair do ar. Se tiver uma quantidade de acessos muito grande disponibilize um número de telefone fixo na sua loja virtual e assegure que seu site está protegido. O cliente precisa se sentir seguro ao escolher comprar em sua loja.

**7** - Sua loja está atrativa? Organize sua loja. Uma boa apresentação dos produtos fará toda a diferença.

Com informações da Agência Sebrae Notícias <http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/INA/Pequenos-neg%C3%B3cios-devem-se-planejar-para-participar-da-Black-Friday>



## Dicas do Sebrae-SP para participar da Black Friday

O evento dá início à temporada de compras de fim de ano, que culmina com o Natal. Para o presidente do Sebrae, Luiz Barretto, é importante que os pequenos negócios aproveitem a data para potencializarem seus empreendimentos.

"O comércio é um setor estratégico. Metade das micro e pequenas empresas atua nesse segmento e é fundamental aproveitar todos os espaços que surgem." Para isso, segundo Barretto, é crucial que os empresários busquem se qualificar para enfrentar a elevada concorrência.

O primeiro passo para quem pretende aderir ao evento é selecionar cuidadosamente os produtos que serão colocados em promoção. Na Black Friday, os consumidores buscam oportunidades pontuais, mas também esperam realizar sonhos de consumo antigos. Por isso, pesquisar os itens mais desejados em cada ramo de atividade pode ser um bom ponto de partida.

O segundo passo é definir a porcentagem dos descontos que serão oferecidos. Nesse momento, é importante estudar a margem de lucro de cada produto e negociar parcerias com os fornecedores. Oferecer descontos indiscriminadamente pode colocar em risco a saúde financeira da empresa. Ter um bom controle de seus custos será importante para definir a viabilidade da participação no evento. Os produtos mais procurados na Black Friday estão nos segmentos de informática, eletrônicos, eletrodomésticos, moda e acessórios, além de telefonia e celulares.

É fundamental que haja transparência na definição dos descontos sem camuflar os preços antes da promoção.

### Um bom exemplo:

A pequena empresa Casa da Sogra Enxovais ([www.casadasograenxovais.com.br](http://www.casadasograenxovais.com.br)), com sede em São Paulo, por exemplo, conseguiu bons resultados no ano passado vendendo roupa de cama, mesa e banho pela internet. Desde que a Black Friday é realizada no Brasil, a loja oferece descontos em seus produtos na tentativa de pegar carona com o dia de promoções do e-commerce. Mas foi somente em 2013, quando as irmãs Simone e Roberta Saleh decidiram planejar a participação no evento, que a loja conseguiu resultados efetivos nas vendas. Em um único dia, os pedidos aumentaram mais de quatro vezes e o faturamento cresceu 40%. "Na Black Friday, em 2012, recebemos 50 pedidos e, em 2013, foram mais de 200", conta a coordenadora de marketing da empresa e responsável pela ação, Ainá Paolillo.

### Preparo

Os bons resultados só foram alcançados graças ao planejamento feito pela empresa com meses de antecedência. Os funcionários foram orientados sobre as políticas de vendas, de trocas e de entregas durante a Black Friday e receberam treinamento para atender da melhor forma possível o maior número de clientes. Além disso os produtos com descontos foram cuidadosamente estudados e a loja recebeu uma nova identidade visual, com banners de publicidade indicando que participava da iniciativa.

É importante ressaltar a identidade visual da empresa (ou site), indicando que a loja participa da iniciativa. Outra dica é um cadastro, desta forma é possível identificar e conhecer o perfil dos clientes.



# Anuncie sua empresa! Caderno Especial de Ofertas - Black Friday!

Como já observamos nas páginas anteriores, a cada ano que passa a data promocional "Black Friday" se fortalece. Em nossa cidade não é diferente, as promoções começaram a ganhar mais destaque e muitas lojas aderiram ao evento, aguardado por muitos consumidores.

Pensando nisso, a Acil planejou e estruturou uma ação promocional, para destacar sua empresa: um Caderno Especial de Ofertas!

## Diferenciais e Vantagens do Caderno Especial de Ofertas:

- Visibilidade diferenciada
  - Amplo espaço de divulgação
  - Layout e fotos já inclusos no valor
  - Circulação de 6.000 exemplares
  - Informação prática ao cliente
- (é sempre bom reforçar que temos como grande concorrente a internet, que oferece informações "na mão")



## Por que anunciar minha empresa?

- A data é forte no comércio online, por isso é muito importante preparar sua loja física e fazer ações promocionais pontuais, de forma a atrair clientes e ser mais competitivo na data.
- IMPORTANTE: Os descontos e promoções devem valer a pena e serem "reais". Os clientes atualmente são muito bem informados e sua loja pode perder pontos de credibilidade, caso eles se sintam enganados.
- Aproveite a data, destaque sua empresa positivamente.
- É uma ótima forma de queimar os estoques e se preparar para o Natal.

# Criançada Nota Mil, Black Friday e Campanha De Natal

## Conheça e participe da campanha de incentivo ao comércio: "O Comércio aqui é mil".

Entre em contato conosco e conheça condições especiais para adesão do pacote das campanhas de final de ano.

### Mais praticidade para você e seus clientes:

Os cupons são eletrônicos. Os clientes receberão uma surpresinha (cupom selado), que terão em sua parte interna um número para ser cadastrado no site: [www.ocomercioaquemil.com.br](http://www.ocomercioaquemil.com.br) e podem também conter prêmios instantâneos.

As surpresinhas serão distribuídas ao longo da campanha e terão validade para os dois sorteios. Serão distribuídos R\$ 50.000,00 em Prêmios Instantâneos e realizado mais um sorteio com 06 vales-compra de R\$ 1.000,00 e um carro 0Km.

**Ainda não está participando?** Sua empresa pode participar das campanhas do 2º semestre. Consulte valores e pacotes especiais. Contatos: Beto – [vendas@acileme.com.br](mailto:vendas@acileme.com.br) e Daiane – [comercial@acileme.com.br](mailto:comercial@acileme.com.br) / (19) 3573-7100



Tamanho em comparação com a Revista Acil  
(as medidas podem ter uma pequena variação por causa do corte da máquina)



### Apoio



# Confira os ganhadores do 1º Sorteio, realizado no dia 15 de Agosto de 2015

A Acil realizou no dia 15 de agosto o 1º Sorteio da Campanha - O Comércio Aqui é Mil. O evento foi apresentado por José Luis Cunha e Silva, conhecido como Lu, que anunciou os ganhadores e interagiu com o público que passava pela Praça Rui Barbosa para prestigiar o sorteio.

A Acil agradece novamente a todos que se empenharam na realização da campanha: Associados, Apoiadores, Participantes, Diretoria e Conselho, Colaboradores, e claro, a população local, que colabora com nosso comércio e, com isso, ajuda no desenvolvimento local.



Wanderlei Pereira Fernandes - Comprou na Farmácia do Chico



Gisele Cristina Francisco - Comprou no De Carli Supermercados



Ananda Mendes Lima - Comprou no Empório Lemense



Patrícia Pariz Rossi - Comprou no Leme Armazéns Gerais



Josiane Gomes da Silva - Comprou na Auto Mecânica Eric Car



Maristela Maneta - Comprou no Supermercado Nossa Senhora Aparecida



Elenice Aparecida Carapeticow Comprou no Supermercado Beltram 2

Fotos / Arquivo ACIL

## Atividades dos Grupos do Empreender

### Grupo AAPILEME é contemplado pelo Projeto Apicultura Solidária.

O Grupo AAPILEME (Apicultores de Leme a Região), que faz parte do Programa Empreender, foi contemplado com equipamentos de segurança individual (EPI), pelo projeto Apicultura Solidária da Internacional Paper.

A entrega dos equipamentos aconteceu na cidade de Luiz Antônio/SP, no dia 24 de julho.

Foto / Arquivo AAPILEME



### Emprebeauty participa de Missão Empresarial à Beauty Fair

Acil em parceria com o Sebrae-SP realizou a Missão Empresarial à Beauty Fair 2015 no dia 08 de setembro. O grupo Emprebeauty participou junto com outros empresários lemenenses do setor. O evento é considerado o maior e mais influente das Américas e é voltado exclusivamente para profissionais e comerciantes do setor da beleza.

Foto / Arquivo Emprebeauty



### Emprebeauty realiza Dia da Vovó

O evento contou com Show de Prêmios, incluindo: bateadeira, umidificador de ar, aspirador de pó, leitoa e bicicleta. Também foram distribuídos números para as avós presentes para sorteio de prêmios. O Dia da Vovó arrecadou R\$ 2.100,00, toda renda foi destinada ao Abrigo São Vicente de Paulo.

Foto / Arquivo Emprebeauty



### Acil realiza ações, cursos e missões empresariais com foco em gastronomia

Um dos setores que vem se destacando em nossa cidade é AFL – Alimentação Fora do Lar, com isso, a necessidade de profissionalização, especialização e estudo de tendências fez com que a Acil, através do departamento Empreender, começasse a realizar uma série de ações envolvendo restaurantes, padarias, bares e lanchonetes, com o objetivo de atender empresários lemenenses do setor.

Foram cursos, ações e Missões Empresariais, a mais recente com destino à Equipotel, ponto de encontro do setor de hospitalidade, alimentação e serviços da América Latina. Confira alguma das ações abaixo:

Pas (Programa Alimentos Seguros), Missão Empresarial Fipan, Missão Empresarial Fispal, Engenharia de Cardápio, Ficha Técnica, Missão Empresarial Brotas Gourmet e mais recentemente Missão Empresarial Equipotel.

Fotos / Arquivo ACIL



# Empresas Lemenses participam como expositoras da Feira Equipotel

Com 53 anos de existência, a Equipotel, é considerada uma das 05 maiores feiras dos setores de alimentação, hospitalidade e serviços da América Latina e do mundo.



www.playkidsbrinquedos.com.br

Uma das empresas expositoras da Equipotel foi a Play Kids, que demonstrou linhas de produtos, playgrounds e brinquedotecas feitas sob medida para restaurantes, hotéis e resorts.

A Play Kids é uma empresa nascida e com sede em Leme, que fabrica e vende brinquedos para todo o Brasil.

Seus projetos são estruturados e personalizados conforme a necessidade de cada cliente, visando diversão e estímulo ao desenvolvimento físico e intelectual da criança. Com opções em brinquedos rotomoldados, eletrônicos, cama elástica, painéis, cenários, kid play (fabricado de acordo com o espaço disponível), entre outros.

A empresa segue todas as especificações e garantias de segurança de

acordo com as normas padrão ABNT e órgãos reguladores, e se preocupa diretamente com as pessoas que utilizam seus produtos.

**“Esta é a 2ª edição que participamos. Em nossa primeira Equipotel já tivemos ótimos resultados e por esse motivo estamos de volta. Nossa intenção este ano, é demonstrar produtos focados ao público visitante da feira e com isso prospectar novos clientes. Sempre que é possível, participamos de eventos deste porte, pois eles trazem muitas alternativas, tanto de divulgarmos nossos produtos quanto de entendermos as necessidades do mercado e com isso nos aprimorarmos, buscamos novas opções. Mesmo com as incertezas econômicas, muita gente faz investimentos, o mercado não para e, portanto, nós devemos apostar na inovação e buscar oportunidades para nossas empresas”,** diz André Segá, proprietário e diretor da Play Kids.



A Henri Trampolim é uma empresa lemensense, líder em fabricação e distribuição de camas elásticas e acessórios de alta qualidade em todo o Brasil.

**“Estabelecemos no mercado brasileiro o padrão de excelência para camas elásticas, juntamente com a linha completa de acessórios e peças de reposição, proporcionando conforto, segurança e tranquilidade aos consumidores e revendedores. Trabalhamos somente com vendas para revendedores, ou seja, não vendemos diretamente para consumidor final”,** diz Sérgio Henrique de Andrade, CEO da empresa.

Entre as novidades expostas estavam os lançamentos da empresa, o Molengo, Basquete Duplo, Mini Air Game e diversas opções de cama elástica. O destaque



foi o Trampolim Park, um espaço feito sob medida, repleto de camas elásticas, piscinas de espuma, tabelas de basquete, entre outras atrações, onde crianças e adultos podem se divertir.

**“Já participamos de diversas feiras, mas essa é nossa primeira Equipotel. É uma ótima oportunidade para realizarmos contatos e fortalecer o nome de nossa empresa, o público está cada vez mais exigente e é necessário estarmos sempre antenados às exigências e tendências do mercado.”,** complementa.

www.henritrampolim.com.br

## Acil realiza Missão Empresarial à Equipotel

A Acil realizou Missão Empresarial no dia 15 de setembro. Durante a viagem, os empreendedores participantes compartilharam ideias e experiências sobre o setor. Na feira, todos tiveram a oportunidade de estreitar os laços com os fornecedores e conhecer de perto lançamentos e tendências do setor.



## BOMBEIROS EMERGÊNCIA - ACIONANDO O 193

# INCÊNDIOS EM VEGETAÇÃO

### Principais causas

A totalidade dos incêndios em matas ocorre devido:

- A ação humana, que, de dolosa ou culposamente, provoca a devastação da natureza;
- As situações meteorológicas adversas, principalmente no período de julho a outubro, devido à estiagem e às geadas.

### Fumantes

Atenção redobrada em estradas e rodovias e não jogar bitucas de cigarro acesas pela janela veículo.

As consequências podem ser inevitáveis, causando danos ao meio ambiente e até mesmo um acidente de trânsito.

### Prevenção

• Uma das formas de prevenir o alastramento do fogo é a conscientização dos trabalhadores e moradores locais;

• Mudança de pequenos cursos d'água e formação de pequenos açudes como fonte de recurso para combater a incêndios;

• Atenção: Não pratique atos religiosos em mata que venham a ser utilizados velas e fogo;

• Fique atento a fogueiras, mantenha supervisão integral, principalmente na época das festas juninas;

• Cuidado com a propagação do fogo e mantenha crianças sempre em área segura, longe da fogueira.

### Concessionárias de rodovias e ferrovias

Atenção

• Reduza a vegetação seca das margens de rodovias e ferrovias;

• Sinalize sobre os riscos de incêndio florestal às margens da rodovia e difusão de um telefone para contato de emergência.

Contato da Intervias 0800-707-1414.

Lembre-se, por mais difícil que seja a situação, MANTENHA A CALMA e siga as instruções do atendente do Corpo de Bombeiros.

## Posto de Bombeiros de Leme recebe novo caminhão para combate a incêndios

No dia 31 de agosto, o Posto de Bombeiros de Leme recebeu uma nova viatura, um caminhão (Tipo Auto Tanque - AT-16211) para suprimento de água em combate a incêndios, com capacidade de 5.000 litros e uma bomba de incêndio com capacidade para 750 GPM. A viatura foi adquirida pelo Governo do Estado de São Paulo no valor de R\$ 430.000,00.

A entrega foi realizada no Paço Municipal “Joves dos Santos Carvalho”, com presença do Prefeito Gu Zanóbia; do Tenente Coronel Samuel Rebessi Penteado, Comandante do 16º Grupamento de Bombeiros (sediado em Piraicaba); Capitão Hugo Eduardo Barone, Comandante do Subgrupamento de Bombeiros (sediado em Rio Claro); do 1º Tenente Mário Lima Nascimento, Comandante do Posto de Bombeiros de Leme; do



Cabo Joeder Coelho (bombeiro da cidade); além de secretários, vereadores e imprensa local.

Com informações do Corpo de Bombeiros de Leme e Secom - PML

# Sebrae cria movimento para incentivar a compra em pequenos negócios



Em uma iniciativa inédita, foi lançado no dia 05 de agosto, em todo o país um movimento para estimular a sociedade a consumir produtos e serviços fornecidos por micro e pequenas empresas. A ação é liderada pelo Sebrae e pretende usar a força dos pequenos negócios – mais de 10 milhões de empresas no Brasil, que faturam no máximo R\$ 3,6 milhões por ano – para fortalecer a economia.

## O que é o movimento

O ano de 2015 tem sido de cautela para as micro e pequenas empresas de todo o Brasil. No entanto, para que os pequenos negócios não sejam tão afetados pela instabilidade econômica, o Sebrae lança o Movimento Compre do Pequeno Negócio.

Trata-se de um movimento que procura sensibilizar o público sobre a importância de comprar produtos e serviços dos pequenos negócios. Promover esse tipo de consumo significa ganhos para toda a economia, principalmente a local, pois ajuda a estabelecer um comércio mais justo por meio, por exemplo, da criação de empregos para a comunidade e de uma melhor distribuição de renda.

O movimento também se apropria da capacidade que os pequenos negócios têm de se adaptarem às mudanças do mercado, superando os desafios com criatividade, ao aproveitar o clima de incerteza financeira para apontar possibilidades de inovação, de diferenciação e de conquista de novos clientes e mercados.

## Compre do pequeno

O Dia da Micro e Pequena Empresa, celebrado em 5 de outubro, data em que se comemora a aprovação do Estatuto das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, foi escolhido para ser o grande marco do Movimento.

**Todo dia é dia de comprar dos pequenos negócios, mas nesse dia, em especial, os consumidores são convidados a optarem pelo pequeno negócio na hora da compra, aquecendo as vendas desses segmentos.**

A data, então, deve contar com o engajamento da sociedade e dos donos dos empreendimentos locais e de pequeno porte. **O Dia da Pequena Empresa foi criado para ser um ato de cidadania.**

Ao valorizar o comércio local, promove-se o desenvolvimento social, já que o consumidor ajuda no fortalecimento dos pequenos negócios e, consequentemente, há estímulo para a empresa inovar, melhorar seu desempenho, diversificar a oferta de produtos e aperfeiçoar o atendimento.

## Consumo no comércio local

Os pequenos negócios fazem parte do cotidiano de todos os brasileiros. A padaria da esquina, o mercadinho, a borracharia, a lanchonete, a loja de calçados e uma infinidade de outros produtos e serviços estão ao seu alcance e contam a história de seu bairro.

Os empreendimentos locais são também a base da economia brasileira, apresentando 98% do universo empresarial do país e respondendo por 27% de tudo o que é produzido. São esses segmentos os grandes responsáveis pela distribuição de renda e pelo equilíbrio social, contribuindo com 52% dos empregos gerados no Brasil e por 40% da massa salarial.

Comprar do pequeno negócio faz o dinheiro circular pelo bairro, o que propicia mais desenvolvimento local. Esse consumo afeta até o trânsito, já que produz menos deslocamentos pela cidade, além de contribuir para o meio ambiente, com a redução da emissão dos gases poluentes de carros e ônibus.

Comércio local também é qualidade de vida e faz muita diferença, seja para os inúmeros trabalhadores que tiveram seu primeiro emprego em um pequeno negócio, seja para os milhões de brasileiros que sustentam suas famílias com o trabalho em uma pequena empresa.

POR QUE COMPRAR DO PEQUENO?

1

É PERTO DA SUA CASA

2

ELE É RESPONSÁVEL POR 12% DOS EMPREGOS FORMAIS

3

O DINHEIRO FICA NO SEU BAIRRO

4

O PEQUENO NEGÓCIO DESENVOLVE A COMUNIDADE

5

COMPRE DO PEQUENO NEGÓCIO É UM ATO TRANSFORMADOR

Conheça mais sobre o movimento e participe!

Fonte: Sebrae-SP - <http://www.compredopequeno.com.br/>



# Convento Santa Maria Madalena Postel Creche Sagrada Família

A Creche Sagrada Família foi fundada pelas Irmãs de Santa Maria Madalena Postel, com Madre Eduarda Schaffers como responsável pela obra, e foi inaugurada em 28 de novembro de 1962. O que motivou e fundamentou sua criação, foi uma necessidade observada pelas Irmãs, a preocupação das mães, pois a realidade estava mudando e muitas, que trabalhavam na roça ou fora, não tinham onde deixar suas crianças.

Foi criada então uma Creche período integral, com 06 alimentações diárias, banho, educação e lazer para crianças de 02 meses a 10 anos de idade. Porém com o tempo muitas mudanças ocorreram e a Creche, que sempre aliou o social com o educacional, teve que se adequar, principalmente, nas vertentes relativas à educação, que atualmente possuem muitas regras.

Com 53 anos de existência a Creche Sagrada Família, atende 162 crianças de 04 meses a 06 anos (período integral) e de 07 a 10 anos através da metodologia de projetos, na qual o aluno estuda em sua escola meio período e frequenta a Creche para praticar atividades no outro.

A estrutura é ampla e por ser antiga, passa por diversas reformulações e reformas, feitas através de muito empenho e visando o melhor para as crianças. Sua estrutura funcional conta com 30 funcionários, sendo 14 professores para suprir a parte pedagógica. As irmãs Elecir Rosa – Diretora e Adriana Wilemann – Secretária fazem parte da administração.

“Aqui as crianças estão em processo de aprendizado o dia todo, elas aprendem brincando. Na parte da manhã temos atividades escolares e na tarde elas participam de oficinas diversificadas, como artesanato, capoeira, balé, aula de dança e musicalização”, diz Irmã Elecir.

A Creche Sagrada Família sobrevive através de mensalidades (quem não pode pagar, ingressa através de uma bolsa de estudos), doações das próprias Irmãs que colaboram com a creche e doações particulares.

“Temos Irmãs, por exemplo, na Alemanha, que realizam eventos por lá e nos enviam doações. Isso é gratificante, pois precisamos de apoio para administrar a Creche e cobrirmos as necessidades,

os gastos são muito altos. Nós também sempre realizamos eventos para arrecadar fundos e contamos com o apoio da população, queremos e buscamos conseguir o melhor para nossas crianças”, complementa.

Sempre buscando soluções e adequações a realidade, a Creche oferece metodologia própria com foco no Construtivismo e no ano que vem, 2016, começa a aplicar o ensino do 1º ano na própria creche, com isso, as crianças passarão a ser atendidas novamente no período integral. Hoje a Instituição é chamada de Centro Educacional Sagrada Família uma escola integral que atende, Creche, Educação Infantil e Ensino Fundamental.

Contatos:  
Rua Cel. João Franco Mourão, 506  
Leme - SP  
Fone: (19) 3571 - 3497

Diretora Presidente - Irmã Maria de Fátima Lourenço Soares  
Vice-Presidente - Irmã Maria Luiza Nunes

Conselho Fiscal  
Irmã - Alzira Xavier Paes  
Irmã - Maria Salete Xisto  
Irmã - Guilhermina Medeiros





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



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.



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

## NOVOS SÓCIOS

Sejam Bem-vindos

Artefatos São José .....(19) 3571-7508	SMS Digital .....(19) 3541-3277
WRM Bombas Injetoras .....(19) 3554-7533	Leonardo de Souza Ferrari .....(19) 99790-1092
TY Bortolin .....(19) 3571-1885	Edna de Fátima José Rodrigues MEI ... (19) 3571-0371
Comércio de Gesso e Placas Leme .....(19) 3571-2350	Ecoart Churrasqueiras Pré-moldadas (19) 3554-3530
Tivera Representações .....(19) 3554-7932	Drip-Plan .....(19) 3572-1790
Autêntica Contabilidade .....(19) 3554-4780	Sunset Surf Deluxe .....(19) 3554-2482
SC Cabeleireiros .....(19) 3555-3504	Drogaria do Luis .....(19) 3554-8220
Sítio Paraíso .....(19) 97164-4272	Willian De Carli Serviços Residenciais (19) 3053-3205
Neuza Moda Grande .....(19) 3554-3953	Verd & Flor .....(19) 3567-1449
Musumeci Joias e Relógios .....(19) 3571-5686	Decorações Santa Rita .....(19) 3571-7301
Nova Loja Moda e Arquitetura .....(19) 3554-8190	Bagueteria Real .....(19) 3554-5165
Moraes & Alves .....(19) 3571-1496	TAC Indústria e Comércio de Plástico (19) 3555-3773
André Luís Raimundo MEI .....(19) 99447-9394	Loja d'Eles .....(19) 99918-5141
Rio Claro Corretora de Seguros .....(19) 3555-3455	Fontana Coelho Contabilidade .....(19) 3561-6202

## Fique informado e participe de 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.

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.

Outra alternativa é curtir a nossa página no facebook ou nos seguir no twitter, que também contam com in-

formações rápidas, avisos importantes e orientações empresariais, além de remeterem e reforçarem o conteúdo de nosso site.

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

Confira nossos canais:

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

facebook: [acildeleme](https://www.facebook.com/acildeleme)

twitter: [acileme](https://twitter.com/acileme)

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

linkedIN - ACIL - Associação Comercial,

Industrial e Agrícola de Leme



## Mais facilidade e praticidade!

Você pode fazer suas consultas SCPC via smartphone ou tablet. Informação na palma da mão.

o aplicativo abrangerá consultas físicas, jurídicas, cheque e veículos. Contando também com serviços de ajuda ao usuário, como o Help Consultas e emissão de número de resposta.

O Acil Mobile, Sophus APP, estará disponível aos Associados da Acil, para plataformas Android, IOS e Windows.

Mais informações (19) 3573-7102 com o Departamento de SCPC

## Cuidados com a Senha e Informações do SCPC

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

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

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

possa acompanhar as consultas; Não realize suas consultas em locais em que terceiros escutem (quando consultas por telefone) ou visualizem a digitação (quando via internet). Tenha um espaço próprio para consultas que não permita acesso ou a proximidade de terceiros.

### Lembre-se:

A responsabilidade pela utilização e sigilo do código e senha de consultas ao SCPC é da empresa associada e as consultas realizadas com esses dados não podem ser canceladas, gerando a obrigação do pagamento das consultas no boleto mensal à ACIL. A ACIL não faz ligações aos Associados solicitando senha, alteração, dados e nenhum tipo de informação relacionada ao SCPC.

## Horário do Comércio

### Outubro / 2015

09/10 (sexta-feira) - 09h às 22h  
10/10 (sábado) - das 09h às 18h

### Novembro / 2015

07/11 (sábado) - das 09h às 18h  
20/11 (sexta-feira) - 09h às 13h.  
Devendo as empresas que optarem a funcionar nesta data, observarem as regras e condições dispostas na convenção coletiva. Encaminhar requerimento ao sindicato profissional com antecedência mínima de 20 dias do feriado.  
27/11 (sexta-feira) - 09h às 22h  
28/11 (sábado) - das 09h às 18h

### Dezembro / 2015

Do dia 04/12 até o dia 23/12 o horário especial de trabalho e funcionamento do comércio de segunda a sexta feira, será das 09h às 22h No primeiro, segundo e terceiro sábados de dezembro/2015 (dias 05/12; 12/12 e 19/12) o horário será das 09h às 18h No primeiro e terceiro domingo de dezembro de 2015 (dias 06/12 e 20/12) o horário especial de trabalho e funcionamento será das 09h às 15h  
24/12 (quinta-feira) - 09h às 17h  
26/12 (sábado) - 10h às 14h  
31/12 (quinta-feira) - 08h às 12h

### Janeiro / 2016

02/01 (Sábado) - das 10h às 14h  
09/01 (Sábado) - das 09h às 18h

### Fevereiro / 2016

06/02 (Sábado) - das 09h às 18h  
08/02 (Segunda-feira) - das 09h às 18h  
09/02 (Terça-feira - Carnaval) - Fechado  
10/02 (Quarta-feira de Cinzas) - das 12h às 18h

### Março / 2016

05/03 (Sábado) - das 09h às 18h  
• Nos demais sábados o horário será das 09h às 14h

### NOTA: EM CASO DE DÚVIDAS, CONSULTE OS SINDICATOS:

Sindicato dos Empregados no Comércio de Limeira:  
19-3571-5842 ou 19-3451-1271  
Sindicato do Comércio Varejista de Pirassununga: 19-3561-2342  
Acesse a Convenção Coletiva completa aqui: [http://atualiza.acileme.com.br/ADMARQUIVO/arquivos/arquivo/Horario2015\\_2016.pdf](http://atualiza.acileme.com.br/ADMARQUIVO/arquivos/arquivo/Horario2015_2016.pdf)

# CONSÓRCIO CARRO E MOTO

Vantagens para transformar  
o seu sonho em realidade

Parcelas a partir  
de R\$ 101,85

Venha fazer uma simulação

[sicoobcrediacil.com.br](http://sicoobcrediacil.com.br)

Informações:

(19) 3571-9899 | 9892 | 2313  
Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro  
Leme / SP - CEP 13610-238

 **SICOOB CREDIACIL**  
Cooperativa de Crédito