

ACIL **Bons Negócios**

Nº 1 | AGOSTO A OUTUBRO | 2018

ACIL BONS NEGÓCIOS É UMA REVISTA DA ACIL - ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E AGRÍCOLA DE LEME - DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Entrevista **MARCOS PIANGERS**

O autor do Best Seller "Papai é Pop" conversou com nossa equipe a respeito de paternidade, liderança, gestão e inovação

ESPECIAL: INOVAÇÃO

LEME: MÚSICA, SAUDADES E TRADIÇÃO

Bate papo com os músicos Nailor Azevedo - Proleta e Maria Carolina Leme Joly, Maestrina da Orquestra Experimental da UFSCar

TIRE SUAS DÚVIDAS SOBRE eSocial

Foto - Renata Cecchini



Cloud Computing

Servidores, backup, fácil acesso, proteção e segurança de seus dados pessoais ou profissionais.

Quer mais informações?

VIACONNECT
Tecnologia

 (19) 3573-7080

 (19) 99909-3453

Rua General Osório, 180 - centro - Leme SP - www.viaconnect.com



Nossos médicos são especialistas.

A Unimed Anhanguera é a escolha certa para quem busca máxima qualidade em saúde.

© 2018 - SG&C Comunicação



MAIS DE **200**
MÉDICOS
ALTAMENTE
CAPACITADOS

EM CADA ESPECIALIDADE,
PROFISSIONAIS
PREPARADOS, COM
REGISTRO NO **CREMESP**
CONSELHO REGIONAL DE MEDICINA
cremesp.org.br

A Unimed conta com excelentes especialistas em prevenção, diagnóstico e tratamento.

AQUI MESMO, SEM SAIR DE LEME.

Diretor Técnico Médico – Dr. Marcelo Torrente Silva – CRM: 95.608

ANS - Nº 34808-2

Unimed 
Anhanguera

Faça seu plano: 19 3554 5389
unimedanhanguera.coop.br

PÓS-GRADUAÇÃO

100% online ESTUDE ONDE ESTIVER!

MBA

- Gestão Empresarial
- Gestão de Recurso Humanos
- Gestão Financeira: Controladoria e Finanças
- Logística e Gestão da Produção



Duração
24
MESES

PagFácil

CRÉDITO ESTUDANTIL

Pague metade do curso
depois de formado



0800 771 01 02 | www.uniararas.br/ead
processoseletivo@ead.uniararas.br

(19) 9 9794-8775

Expediente

Revista ACIL é uma publicação bimestral da Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme. Tiragem: 1.350 EXEMPLARES

Distribuição gratuita e dirigida aos Associados

Editoração: NATHÁLIA C. M. SILVA

Colaboração e Revisão: EQUIPE ACIL

Diagramação: NATHÁLIA C. M. SILVA

Projeto gráfico: MARCOS MARINHO

Composição, Impressão: GRÁFICA BRILHO

(19) 3571-7999

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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente - Gustavo Moraes Cazelli

1º Vice-presidente - Ricardo Cello Faccioli

2º Vice-presidente - Antonio Sérgio Pereira

1º Tesoureiro - João Carlos Pinheiro

2º Tesoureiro - Alexandre Luis Mancini

1ª Secretária - Márcia Maria Da Roz Musumeci

2º Secretário - Danilo Grabert Lanza

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente do Conselho - José Cláudio Beltram

Integrantes do Conselho

Alex Lisi Simas

André Eduardo Altoé

André Luis Begnami

Carlos Eduardo Gurtler Júnior

Cristiane Aparecida Freitas Bertini

Eiji Toba

Fany Roberta Braghin Roverssi

Jorge Manoel Thenaisie Coelho Osório

Lucas Bezerra Bonfogo

Luis Fernando Pereira

Luiz Guilherme Gobbi Marcondes

Marcelo Francisco de Freitas

Mário Masamori Kohatsu

Michael Ricardo dos Anjos

Paula Rosolen Picardi

Paulo César Beltram

Pedro Luis Bueno

Rodrigo Alves Tonolli

Sílvio Carlos Rodrigues

Vanderson Natalino de Souza

CONSELHO SUPERIOR

Hélio Rocha

Arlei de Oliveira

Irineo Carraro

José Luiz de Souza Sardinha

Geraldo Manoel Zanóbia

Valentin Ferreira

Francisco Geraldo Pinheiro

Joubert Pagliari Faccioli

José Cláudio Beltram



DEPARTAMENTOS:

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

SEBRAE AQUI: Jéssica (19) 3573-7108 / Daiane 3573-7120

EMPREENDEDOR: Tânia - (19) 3573-7123 / Jéssica (19) 3573-7108

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

Vendas/Filiação:

Beto (19) 3573-7124 / Thiago 3573-7114

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

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

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

Eventos: Karen (19) 3573-7105

Comunicação: Nathália - (19) 3573-7107

Gerência: Sebastião - (19) 3573-7109

CANAIS DE COMUNICAÇÃO

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

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

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

 LinkedIn - Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

Site: www.acileme.com.br

Endereço: Avenida Carlo Bonfanti, 106

CEP 13.610-238 - Centro - Leme-SP

Telefone: (19) 3573-7100



10



13



17



26



29

Índice

- 06 Palavra da Diretoria
- 08 Homenagem aos Pais
- 10 Especial - Leme: Música, Saudades e Tradição
- 13 Entrevista – Marcos Piangers
- 17 Empresas e Experiência de Vendas do Futuro!
- 24 Filmes e Livros sobre Inovação
- 26 Tecnologias para Inovação
- 29 Gestão de Pessoas
- 30 Conciliar é Preciso. Para o Empresário é Melhor Ainda.
- 32 Tire suas Dúvidas sobre eSocial
- 34 Aconteceu
- 35 Agenda de Eventos da Acil
- 36 Central de Avisos
- 38 Novos Sócios da Acil



30

NOVIDADES



Gustavo Moraes Cazelli
Presidente da Acil

Prezados (as) Associados (as),

Nós iniciamos o segundo semestre do ano com mais uma das novidades e inovações previstas para a Associação Comercial: integração dos editoriais Revista ACIL e ACIL Bons Negócios! Estes periódicos são produtos de sucesso no portfólio da ACIL e agora integrados formam uma publicação ainda mais direcionada à formação e divulgação de informações às entidades empresariais lemeneses, melhor periodicidade, mais focada, contribuindo de forma bastante interessante e estratégica para a visibilidade das marcas associadas e parceiras que nela se divulgam!

Aproveitando a publicação desta edição histórica, Marcos Piangers nos apresenta alguns conceitos de inovação e sua importância à perenidade das corporações, além de falar de paternidade e liderança. Motivados e entendedores da importância do tema, a equipe da Acil foi em busca de exemplos reais de inovação em empresas varejistas instaladas em Leme, administradas por empresários lemeneses! Coisas ditas como de futuro aplicadas em nosso estado presente, já na realidade. Confirmam o arrojo!

Por se tratar do mês de agosto, nos valemos da oportunidade para desejar Feliz Dia dos Pais aos papais lemeneses e/ou àqueles que em Leme estão! Que todos tenham um dia feliz, dadas as circunstâncias de vida de cada um!

A nós empresários que nesta data concentramos alguns esforços para prosperar nossos negócios, aspiramos que tenhamos grandes conquistas!

Leme, nossa cidade, completa 123 anos no próximo dia 29 de agosto. Registramos nossos parabéns e desejamos desenvolvimento ainda maior a ela! Dois lemeneses de destaque no cenário cultural brasileiro também participam desta publicação, traçando um paralelo entre a música e nossa cidade: Carol Joly e Nailor Proveta. Além das palavras apontadas por eles nesta revista, ambos estarão em Leme abrilhantando as festividades de comemoração de aniversário, no dia 01 de setembro na praça Rui Barbosa. Acompanhem nossas publicações no site e redes sociais, reservem as datas nas agendas e participem conosco deste grande evento aberto à população lemenese!

“

Estes periódicos são produtos de sucesso no portfólio da ACIL e agora integrados formam uma publicação ainda mais direcionada à formação e divulgação de informações.

E, por fim, nosso reforço de que a ACIL e seu quadro de Diretores, Conselheiros e Colaboradores permanece à disposição de seus Associados, para juntos desenharem cenários voltados ao desenvolvimento de nossas atividades empresariais. Participem da Associação Comercial, ela está sempre de portas abertas e à disposição. Apresentem ideias, nos ajudem a realizá-las, solicitem iniciativas. Contamos com todos, pois assim somos e seremos cada mais representativos e fortes.

Vamos em frente!

360° DE SEGURANÇA

Alta tecnologia de monitoramento.

Super discreta, formato de lâmpada de led.

Monitoramento ideal para crianças, idosos e animais.

Ideal para sua empresa, escritório e residência.

Acompanhamento do que está acontecendo em tempo real.

Conecte no Wifi e interaja com o ambiente.

Armazene as gravações em um cartão de memória.

Fácil instalação, basta apenas trocar com a lâmpada convencional e instalar o aplicativo no seu smartphone.

LÂMPADA CÂMERA

SUA CASA, FAMÍLIA E LOCAL
DE TRABALHO PROTEGIDOS!



SEGURANÇA RESIDENCIAL



VIGILÂNCIA EMPRESARIAL



BABÁ ELETRÔNICA

CARTÃO
DE MEMÓRIA

CÂMERA HD
VISÃO 360°


VISÃO
INFRAVERMELHA




Rimad
Desde 1994

RedePRO



* ESTE PRODUTO NÃO ACOMPANHA O APARELHO CELULAR

Av. Maximiano Villa Rios, 560 - Vila Joest
Telefone: 19 3573-6800

HOMENAGEM DIA DOS PAIS



Pai,
Sou o que sou, e devo tudo a você.
Minha vida é continuidade da sua.
Você está presente, ao meu lado,
na minha memória, nos meus atos,
indo comigo, silencioso e guardado no
coração.

Prof. Dr. José Antonio Mendes
Reitor do Centro Universitário
Hermínio Ometto - FHO|Uniararas



Ser pai é ser mestre o tempo todo e amigo na hora certa,
é ser abraço e proteção, é um ato de dedicação. Ser pai é
simplesmente oferecer o coração. Feliz Dia dos Pais!

Equipe Acil

“Ser pai é conhecer o amor da forma mais pura e verdadeira, é entrar num caminho de descobertas e sensações inexplicáveis que nos trazem a resposta para pergunta mais complexa de nossas vidas. O que é o amor?”

Carlos Passarinho
(Gerente de Relacionamento PJ)
- Sicoob Crediacil



FELIZ DIA DOS PAIS!

A TODOS OS
PAIS, DESEJAMOS
UM DIA DE
AMOR E ALEGRIAS.


Desde 1994 **RedePRO**



Pai, é aquele que nos mostra o melhor caminho,
que nos consola nas derrotas,
que nos motiva a vencer,
que nos incentiva a nunca desistir,
que nos da exemplo,
que nos protege,
que comemora nosso sucesso.
Pai, não é aquele que nos dá a vida e sim aquele faz parte
de nossa vida.

A Família VIACONECT parabeniza todos os Papais!

Ser pai é diferente de parecer pai, é ser voz grossa de autoridade e ser carinho e beijo de amor. É ser firme e ao mesmo tempo coração mole. É ser ruga constante de preocupação e sorriso de ternura. É ser sabedoria que ensina, mas que também está disposta a aprender com seu filho.

Feliz Dia dos Pais

Equipe - Supermercado São Rafael

Pais são heróis de todos os dias, eles que nos dão energia para vencermos os obstáculos de nossas vidas e são nossa luz, nossos primeiros guias em nossa jornada.

Pai é amigo, pai é amor verdadeiro!

Feliz Dia dos Pais

Equipe - Ilumisol

**Ser pai é descobrir
que o melhor jeito de ensinar
é aprender junto.**

*A Unimed deseja um feliz Dia dos Pais
a quem sempre tem algo a ensinar.*

Unimed

ANS - Nº 34808-2

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Leme: Música, Saudades e Tradição

Para homenagearmos nossa cidade, nesta edição que inclui o mês de Agosto, convidamos dois lemenses de destaque no cenário cultural brasileiro para nos conceder uma breve entrevista. Os músicos Nailor Azevedo - Proveta e Maria Carolina Leme Joly, Maestrina da Orquestra Experimental da UFSCar, conversaram com nossa equipe a respeito das coisas boas de Leme, saudades e potencial musical de nossa cidade, berço de grandes músicos e novos talentos.

ABN - O que a cidade de Leme representa para vocês?

Carol – Minha mãe é Lemense e meu pai veio de São Paulo para Leme na adolescência, grande parte da minha família morava em Leme e os encontros sempre foram por aqui. Apesar de sempre ter morado em São Carlos, eu e meus irmãos nascemos em Leme. Passei toda a minha infância indo aos finais de semana e férias para Leme, ficar com a família e amigos. Natal, Páscoa, Ano Novo, aniversários, foram todos em Leme!

Nailor – Meu pai, "Seu Geraldo", e "Sra Eufrozina", sabiam que tinham que salvar os filhos deles e que a educação era o único caminho. Além do Grupo Escolar Maria Joaquina, fomos fazer música! Então aos 7 anos já estudava com o Sr. Hary Bacciotti, e sentia que estava fazendo parte de algo importante, pois tínhamos compromissos com a Corporação Musical. E lá fomos: meu pai, eu e minhas irmãs Lara, Silvana e Roberta. Eu já daria aulas aos meus 10 anos de idade, pois meu pai me apoiava!

Foi assim então que conheci outras pessoas que tinham este compromisso com a educação e com aquela meninada que não tinha muitos recursos, então jamais poderei esquecê-los:

- Sr Trípoli Donadel, Sr Kamal, Sr Geraldo Azevedo, Sra Eufrozina M. Azevedo, Zé Cebola, todos meus professores do Grupo Escolar Maria Joaquina e do Colégio Newton Prado.

Como lemenses, nos falem de uma curiosidade ou uma saúde de nossa cidade.

Carol - Foram muitas coisas vividas em Leme, mas o que era rotina, nas férias principalmente, era toda tarde ir ao Nelson Crocci buscar salgadinho e vitamina junto com meus irmãos e primos. Isso não podia faltar!

Já um pouco mais velha, me lembro de passear de bicicleta pela cidade inteira junto com os amigos e terminar na fábrica da Crush para se refrescar com um refrigerante que não tinha em São Carlos.

Nailor - Sinto saudades de muitos amigos e de tantos lugares que vivi essa humanidade pura quando criança.



Vivíamos numa chácara, do Sr. Guido Bozza. Lá era um paraíso. Para mim: Meu Pé De Laranja Lima. Toda aquela Natureza fazia parte de nossa família. Cada folha, cada árvore, cada fruta, cada flor, cada pássaro, etc.

A música de meu pai nos tocava e então, como esquecer dele, e dos músicos daquela época? Do Sr. "Pipe", do "Tilim", do "Geninho", do "Tiãozinho", do "Turiba", do "Adão", do "Bráz", do "Zé Penteadado", do Vítor Quirino", do "Justino", do "Zé Mantoan", e muitos outros que aprendi logo cedo a sentir e ver como eles faziam parte da vida com a simplicidade em tocar suas músicas e a humildade que estava nos seus corações.

Como a Música pode construir uma ponte para as nossas crianças e jovens, rumo há um futuro promissor?

Nailor - Leme representou pra mim através da banda, a "ponte", que ajudou aquelas crianças e aqueles jovens a cons-



ORQUESTRA EXPERIMENTAL DA UFSCAR E NAILOR se apresentarão no dia 01 de setembro às 20h na Praça Rui Barbosa em Leme



Foto - Robson de Almeida

truírem seus próprios caminhos. A música nos disciplinou e até hoje nos guia!

Carol - A música tem um potencial de suscitar a criatividade e a delicadeza do ser humano. Estamos sentindo falta de espaços para criar e se expressar, mas acredito que nos falta ainda mais a delicadeza de olhar pro outro, de respeitá-lo, de valorizar a beleza que cada um tem. Fazer música em conjunto pode ser uma boa oportunidade de criar algo belo, de estar junto, de encantar e encantar-se.

A Orquestra Experimental da UFSCar tem buscado ser um espaço de aprender e ensinar; de acolher pessoas que gostam de fazer música, mesmo sem ter muita experiência; de divulgar e consolidar nossa identidade brasileira através da música; de valorizar o ser humano e a cultura por ele produzida.

Essa junção da Orquestra Experimental da UFSCar e Nailor Proveta, como foi idealizada?

Carol - Nós tivemos um Proac aprovado que tinha como objetivo a realização de concertos junto com um músico convidado. No momento de escolher o convidado, nós queríamos alguém que fosse uma referência musical, mas também uma pessoa generosa, acessível, que pudesse compartilhar momentos especiais e conhecimento musical com os músicos da Orquestra. O Proveta foi a pessoa que oferecia tudo que buscávamos, foi a primeira e na verdade, praticamente a única pessoa que consideramos.

Nailor - Estava em 2016 tocando em São Carlos num Festival em Homenagem ao Paulo Moura e lá encontrei e ouvi a Orquestra Experimental da UFSCar com a Maestrina Carolina, sua mãe Ilza Joly e o irmão Lucas Joly que toca trompete. E eles carinhosamente me falaram sobre aquele projeto e me perguntaram se um dia poderíamos fazer um encontro. Aceitei de imediato, pois tenho vivido encontrando essa juventude e sei o como é importante ouvir os jovens. Assim começamos a tocar juntos este ano. Está sendo uma experiência incrível ouvi-los sob a regência da Maestrina Carolina, e ver a Professora Ilza e o Lucas tocando juntos com a moçada toda, é emocionante. Com certeza será uma noite inesquecível, pois tem a verdade da tradição e Leme tem muita tradição em Música.

Carol - Em maio deste ano, tivemos muitas horas de ensaio, além de dois concertos com ele e nossas expectativas foram pra lá de superadas. Ele mostrou muito carinho com todos, nos ensinou muito sobre música e nos encheu de alegria e confiança, além é claro, de construir conosco um concerto belíssimo.

O que o público pode esperar na apresentação de 01 de Setembro?

Carol - Um concerto muito animado, com mais de 80 pessoas tocando com muita alegria só música boa dos mais variados estilos e ritmos brasileiros. Imperdível!

Nailor - Ouviremos Radamés Gnattali, Tom Jobim, Milton Nascimento, Guinga, e outros compositores que a Orquestra tocará.

Participe desta bela homenagem à nossa cidade Orquestra Experimental da UFSCar e Nailor Proveta

Dia: 01/09/2018

Onde: Praça Rui Barbosa - Leme/SP

Entrada Gratuita

Mais informações – (19) 3573-7100

* Nossos agradecimentos à Nailor Azevedo – Proveta e Maria Carolina Leme Joly pela entrevista e atenção com nossa equipe.

MARCOS PIANGERS

Ele trabalha desde 2001 com comunicação jovem e plataformas digitais no maior grupo de mídia do sul do Brasil. Apresenta o programa Pretinho Básico, um fenômeno de audiência e ganhador do prêmio Melhores 2014 do iTunes, da Apple. Produz conteúdo para tv, rádio, jornal e internet. É responsável pela inovação nas rádios entretenimento do grupo RBS e coordena a área digital, área de vídeo, redes sociais, branded content e de impressos da Rede Atlântida.

Em 2015 escreveu o best-seller O Papai é Pop, o livro que já vendeu mais de 100 mil exemplares e fala sobre sua maior paixão: ser pai da Anita e da Aurora, as meninas que dão razão para a sua existência. Em 2016 lançou O Papai é Pop 2, que alcançou o ranking nacional de livros mais vendidos do Brasil. Com muitas palestras em seu currículo, ele já participou do TEDx e tem milhões de visualizações no Youtube e seguidores. Piangers também é um especialista em tecnologia e inovação no mundo dos negócios.

Mesmo com sua agenda corrida, ele gentilmente concedeu uma entrevista para nossa equipe. O conteúdo vai de paternidade, liderança até inovação e futuro das empresas, confira:

Como a paternidade mudou sua vida?

É difícil de explicar para uma pessoa que não tem filho, o quanto o nascimento de uma criança representa uma missão na sua vida e uma responsabilidade tão grande. É difícil explicar o impacto que isso causa. Ter filho no primeiro momento é um susto e uma responsabilidade, um peso, mas com o tempo vai se transformando em um deleite, em uma alegria e uma realização. Mudou minha visão de mundo, minha percepção com relação ao quão bom tenho que ser como homem, como marido, e como pai, e me ajudou a me esforçar em ser um pai que eu não tive, a ver o mundo com um olhar mais encantado, de criança, mais criativo, mais interessado, mudou completamente minha vida.

O papel do pai tem mudado?

Sim, acho que a gente passou de gerações que não eram muito participativas para uma geração que é muito mais interessada nessa missão e muito mais comprometida também em demonstrar afeto e colocar limites. Acho que com o tempo a gente tem mais informação e conseqüentemente mais condição de ser melhor.

Ser pai é ser líder, concorda? Quais características da paternidade podemos aplicar na liderança de nossas empresas?

Bom, eu acho que o pai, acima de tudo, quer transformar a sua família em um projeto bem sucedido. E obviamente dá para fazer várias ligações entre performance empresarial e a paternidade, inclusive, eu estou lendo um livro chamado Grit, que em português



“

... tento incentivar as minhas filhas e minha equipe, a um questionamento do limite, a uma pergunta constante, a um desafio do “sempre foi assim”



MARCONDES AURÉLIO
ESTÚDIO FOTOGRÁFICO

foi traduzido como Garra, que a escritora é uma psicóloga e fala exatamente isso, como a criação e a formação de equipes tem a ver com a formação de uma família e de pessoas comprometidas, neste sentido acho que dá para fazer muitos paralelos.

Quando falamos em liderança, falamos em responsabilidade. Tanto como pai, como líder nas empresas, é importante sabermos a hora certa e não termos medo de dizer sim e não?

Claro que sim, para muitos pais é complicado dizer não porque eles confundem o limite com a falta de amor e isso não é verdade. Oferecer limites e mostrar para criança a importância de respeitar as situações é amor também. Acho que todo líder tem que dar essa possibilidade de limites para sua equipe, mas ao mesmo tempo incentivar, como eu tento incentivar as minhas filhas e minha equipe, a um questionamento do limite, a uma pergunta constante, a um desafio do “sempre foi assim”. “Por quê que a gente está fazendo aquilo”, será que essa é a forma mais eficiente? Será que essa é a melhor forma possível?

Assim como as crianças fazem, é fundamental perguntar os porquês da vida, isso facilita na hora de inovarmos?

Com certeza, esse é um dos pontos mais interessantes para percebermos o paralelo entre crianças e um pensamento novo com relação aos negócios. As crianças estão o tempo todo perguntando porquês. O entendimento dos motivos e das motivações é fundamental para que a gente entenda o porquê ou o motivo que nos leva a fazer o que a gente faz. Nesse sentido a minha filha sempre perguntava, por que que eu tinha que ir trabalhar, e esse “por que, por que, por que”, me ajudou a entender realmente o porquê que eu vou trabalhar. Por que eu gosto do meu emprego, por que eu realizo alguma coisa importante no meu emprego, por que eu tenho propósito naquilo que eu faço todos os dias no escritório ou eu estou indo trabalhar só para ganhar dinheiro e pagar conta e me aposentar? Eu tenho um propósito naquilo ou estou simplesmente passando o tempo no escritório? Então, esse questionamento dos porquês da motivação é fundamental, não apenas na hora de inovar mas principalmente na hora de 

Foto - Arquivo Marcos Piangers



“

A inovação só acontece quando alguém tem a capacidade de imaginar uma forma nova, diferente, disruptiva de realizar o seu trabalho.

nos conhecer, de desenvolver autoconhecimento e consequentemente achar o nosso propósito de vida.

Enxergar as oportunidades é um dos segredos para inovação?

Bom, a inovação sempre acontece quando a gente tem ferramentas tecnológicas disponíveis aliadas a uma capacidade de imaginação. Nossa capacidade de olhar ao redor de pensar: Poxa, eu acho que tem uma forma melhor, diferente, mais interessante, mais eficiente, mais moderna de realizar aquilo que a gente sempre realizou. A inovação só acontece quando alguém tem a capacidade de imaginar uma forma nova, diferente, disruptiva de realizar o seu trabalho.

Muito se fala em gestão disruptiva, ela é uma opção?

É uma opção para quem tem coragem. A disrupção passa pela coragem de matar o seu próprio negócio, matar a sua própria galinha dos ovos de ouro, matar a forma como você faz o trabalho hoje, matar o jeito como a sua empresa se comporta, como ela conversa com público, como ela é desenhada em termos hierárquicos.

Temos uma série de motivos para não inovar, manter a zona de conforto, manter o status quo, manter o faturamento crescendo um pouquinho todo ano, às vezes caindo no ano de crise e subindo de novo, manter a forma que sempre foi feito. Mas ao mesmo tempo em que você está comprometido com estas pequenas melhorias incrementais, existem outras empresas, empresas de tecnologia, empresas que estão olhando ao redor percebendo uma nova forma de realizar negócios, que não estão pensando em melhorar um pouquinho o faturamento, mas estão pensando em melhorar 10 vezes o faturamento, em crescer exponencialmente, em crescer 2000 por cento por ano, coisa que provavelmente a maioria das empresas não pensa.

O mesmo trabalho que dá pensar pequeno e realizar pequeno, dá para você pensar grande e realizar grande, começar a desenvolver dentro da sua empresa uma cultura de inovação, uma cultura de disrupção, selecionar pessoas para fazer parte de um grupo de inovação que vai peitar e desafiar o status quo, mesmo dentro daquela empresa, e realizar de fato uma mudança, uma virada de jogo mais alinhada com aquilo que existe de mais moderno na execução daquele seu serviço e daquele seu produto.

De que forma podemos organizar nossas empresas para criar um ambiente inovador?

Primeiro, oferecendo uma cultura que desafie o status quo, que desafie a hierarquia e possibilite que todos tenham ideias, possibilite que todos se sintam ouvidos e possibilite que essas ideias sejam prototipadas, e se derem certo tenham investimento maior de tempo e dinheiro. Essa é a única forma de termos um ambiente inovador em qualquer empresa tradicional, transformando essa empresa tradicional em uma empresa que desafie o “sempre foi assim”, por que a gente faz isso? Porque sempre foi assim. Por que a gente está fazendo isso assim? Porque sempre foi assim. Desafiar essa frase é fundamental para uma empresa adquirir um espírito inovador.

Muitos veem a tecnologia e a inovação como ameaça, mas afinal devemos ficar preocupados?

Acho que não, a gente sempre viu a tecnologia como ameaça, a gente vê o carro com medo de ser atropelado. O fogo, o avião, as pontes e todas as tecnologias das inovações sempre foram acompanhados de muita desconfiança, medo e descrença. Eu acho que a gente não precisa ficar preocupado, o mais importante é se apoderar, se apropriar de ferramentas tecnológicas para de fato utilizá-las para fazer um mundo melhor.

Qual sua visão para o futuro das empresas?

Acho que a internet e a tecnologia vão impactar todas as empresas, todos os negócios, todas as marcas e todos os profissionais. Quando você parte desse princípio, você começa a visualizar e a prever como vai ser o futuro das empresas, das marcas, dos profissionais e das profissões. Acho que muitas empresas não percebem isso e acreditam que o negócio vai continuar sendo feito como sempre foi, mas em alguma garagem, em algum quarto na frente de algum computador, uma criança, um jovem ou mesmo adulto, está planejando o futuro dessas empresas que provavelmente vão se tornar obsoletas.

Como conciliar vida profissional e pessoal de maneira sadia? Essa é uma das principais preocupações dos empreendedores, qual é a sua dica para nossos leitores.

Em geral o empreendedor, o apaixonado por empreendedorismo, é alguém que já encontra prazer e felicidade naquilo que está fazendo, então muitas vezes ele está tão dedicado e feliz, naquela realização profissional que ele deixa a família um pouco de lado e isso é um grande problema se você tem um filho, se você tem uma esposa, se você tem responsabilidades de criar e formar uma família.

Isso faz com que muitos empreendedores se sintam frustrados na vida pessoal e por isso é importante discutir e rediscutir essa questão da realização profissional e da realização pessoal também. Acho que sim, acho que é possível equilibrar as duas coisas e é importante que os empreendedores percebam que estar ocupado não significa ser útil. Muitas vezes a gente passa horas respondendo mensagens que ninguém vai ler ou que não são importantes, fazendo reuniões longas que não chegam a lu-



gar nenhum e preenchendo relatórios que não fazem diferença nenhuma para o fechamento do mês na empresa. Então essa percepção de utilidade, de realmente ser eficaz faz a diferença e é muito importante para o empreendedor e para os profissionais em geral.

Vamos finalizar com o nome de nossa revista, para você, o que é um bom negócio?

Um bom negócio é aquele que tem impacto social, melhora a vida das pessoas, está alinhado com o seu propósito de vida e deixa um mundo melhor para os seus filhos.

* Nossos agradecimentos à Marcos Piangers e sua assessoria pela entrevista e atenção com nossa equipe.

Confira a entrevista completa em nosso site:
www.acileme.com.br

Empresas e experiência de vendas do futuro!

Foto - Divulgação NRF



O relacionamento entre consumidor e empresas foi transformado com a chegada das mídias sociais, a nova geração de clientes mostra que é necessário que as marcas tenham um propósito com o qual ela se identifica, e a forma de consumo foi impactada por novos modelos, inclusive de experiências compartilhadas como é o exemplo do Uber e AirBNB.

É preciso atentar-se às “ideologias” destes novos consumidores, e isso inclui discutir questões como diversidade, transparência, ética, meio ambiente e bem-estar, e por isso além das novas tecnologias, é necessário termos o foco em pessoas. **“Elas são fundamentais, o varejo é feito de pessoas que cuidam de pessoas, feito de gente que gosta de gente”**, disse o presidente do conselho de administração da Raia Drogasil Antonio Carlos Pipponz, em sua participação no 6º Fórum Regional do Varejo, em Campinas, que tratou do tema “Um Olhar Estratégico Para o Fator Humano no Varejo”.

As pessoas não perdem a importância neste novo varejo que aposta na integração da tecnologia com personalização, elas são fundamentais, é preciso cuidar delas antes de investirmos em inovações tecnológicas. Funcionários mais felizes atendem melhor os consumidores, segundo a NRF – Retail’s Big Show, 2018.

As lojas do futuro irão oferecer produtos e compras cada vez mais personalizados, e outro caminho é investir na interação e diversão

para encantar o cliente, com uma experiência diferente e que tenha impacto na decisão, e para isso vale utilizar as novas tecnologias, do big data à realidade virtual.

Outra tendência que devemos ficar de olho é a presença dos assistentes virtuais. O relatório da National Public Media apontou que 23 milhões de residências americanas, ou 19%, já têm uma Alexa, um Google Home ou aparelho similar em casa. Projeção da Gartner afirma que até 2020, 75% das casas dos EUA terão um ou mais aparelhos deste tipo, lançados há apenas três anos.

A taxa de adoção de um alto-falante inteligente aumentou nada menos que 128% só ao longo do ano passado, no Brasil a presença e o uso destes assistentes também tem crescido cada vez mais, e isso impacta diretamente nos hábitos dos consumidores, que tendem a utilizar esta tecnologia, ou similares para uma experiência de compra mais prática e com mais informações.

Ainda sobre o grande evento do varejo NRF em Nova Iorque, uma das frases mais comentadas foi: **“Nunca foi tão importante entregar o inesperado para o seu público”**, dita por James Curleigh, CEO da Levi’s, que chegou de bicicleta ao palco, ao som de Bob Dylan. A música vinha de sua jaqueta jeans com wearable technology, desenvolvida em parceria com o Google. Ele também foi autor da frase **“Se o varejista não se mexer, já era”**, enfatizando a importância da integração omnichannel de todos os canais do varejo, seja na frente de loja ou no backoffice.

“

“Nunca foi tão importante entregar o inesperado para o seu público”

CONFIRA ALGUMAS TECNOLOGIAS APRESENTADAS NA NRF 2018

- Na varejista alemã **Saturn**, consumidores podem caminhar pelas lojas com um óculos de realidade virtual (desenvolvido em parceria com a Microsoft) e receber informações adicionais sobre um produto à medida que passam por ele. No tour pela loja, um assistente virtual também os acompanha, respondendo dúvidas específicas.

- A empresa francesa **Castorama** inventou um papel de parede interativo e que até conta histórias para dormir. A ideia é oferecer mais conteúdo às crianças do que apenas desenhos colados na parede. Através de um tablet ou celular, a criança pode escanear o desenho - e, a partir dali, vão surgir jogos, brincadeiras ou alguma forma de aprendizado.

Personalização

- Lojas em que os clientes podem personalizar suas próprias calças ou levá-las ali para realizarem ajustes. Uma experiência além da compra e troca tradicional.

- Em lojas da **Sephora** é possível testar os produtos de forma digital. Escolher o batom em um totem que projeta no seu lábio a cor em tempo real.

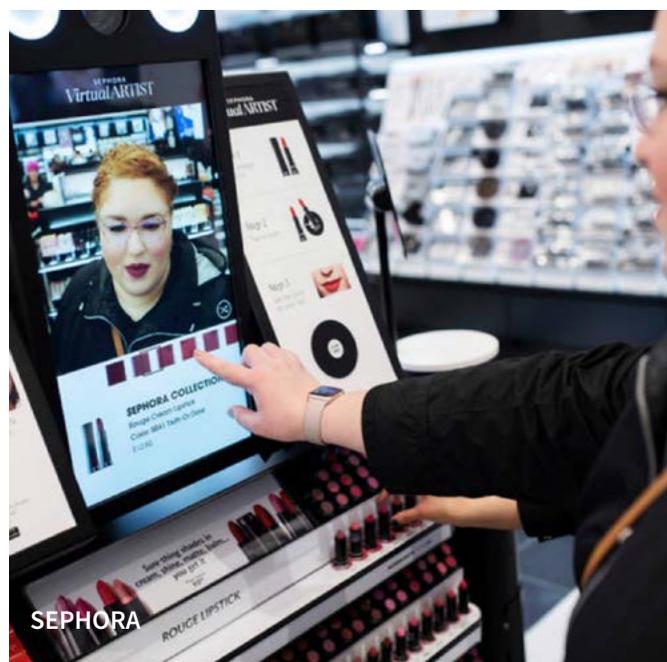
- Outros cases são os das empresas Shinola, que permite a personalização dos artigos de couro e a **American Girl** que permite a completa customização de características físicas das suas bonecas, inclusive com a inserção de próteses (fato que viralizou com o vídeo da garotinha que se emociona ao ganhar boneca com prótese igual a sua).



CASTORAMA



AMERICAN GIRL



SEPHORA

CONFIRA ALGUMAS EXPERIÊNCIAS APRESENTADAS NA NRF 2018



Foto - Divulgação NRF

- A nova loja da Amazon, em Seattle, permite que os consumidores entrem, peguem o que desejam e saiam sem pegar filas ou passar pelo caixa. Todo o registro de compra é feito pelo celular - de forma automática pela loja.

- As novas lojas também devem integrar operações on e offline, pois a compra tornou-se líquida, ou seja, pode acontecer de diversas maneiras como comprar online dentro de uma loja física para entrega ser em domicílio. Outro destaque é o case da **Amazon Books**, que disponibilizou em seu app um novo recurso que digitaliza a capa do livro indicando, conforme o perfil do cliente, preços, descontos e benefícios associados, além de críticas e resenha do livro.

- A Allbirds é uma loja de sapatos com forma de exposição diferente em meio a desenhos na parede, sem as prateleiras tradicionais, ela também possui espaços confortáveis para os clientes experimentarem os produtos, eles ficam sentados em frente a uma bancada, da qual o tênis sai em uma caixa, de forma que nenhum vendedor precisa abaixar para entregar o produto ao cliente. A empresa também faz um grande esforço para manter a marca ecologicamente correta, por isso, sua pegada de carbono é 60% menor do que um sapato sintético típico. A experiência é completada pela embalagem inteligente, que valoriza os calçados e a cortesia na saída da loja que permite o cliente trocar a cor do cadarço.

POSICIONAMENTO

- Um dos cases apresentados na NRF e FRV foi da empresa brasileira **Zeedog**, que tem o lema de conectar pessoas a cachorros, e que propõe que os donos expressem seus gostos através dos acessórios de seus animais, uma marca lifestyle, que até então não existia no gênero.

E já que estamos falando de um case brasileiro, separamos também alguns exemplos de experiência de compra, inovação e novos posicionamentos, que já estão acontecendo em nossa cidade e região.

Matéria com informação das fontes:
 - meioemensagem.com.br
 - epocanegocios.globo.com
 - globo.com

ZEEDOG



Empresa lemense utiliza realidade aumentada para auxiliar em suas vendas

Neste caminho voltado a inovação e novas tendências de experiência em consumo, é necessário estabelecer novos vínculos do cliente com os produtos, uma das apostas da Rede Pró, da qual a empresa lemense Rimad faz parte, é a realidade aumentada.

Através do catálogo da Coleção Pró da Rimad – Rede Pró, é possível usar a realidade aumentada para reconhecer imagens e aumentar as possibilidades de visualização de produtos por meio do aplicativo Blippar. Os Marceneiros, responsáveis pela revenda ao

cliente final, podem acessar vídeos de especialistas, combinações de cores e visualizar os ambientes em 360 graus através de ícones especiais no catálogo.

O marceneiro “blippa” o ambiente e mostra diversas opções ao cliente através destas interações, vendo possibilidades de padrões, combinações e informações. Mesmo com a experiência virtual, o catálogo também contém amostras dos materiais que podem ser utilizados, completando a experiência para o cliente.

Foto - Nathália C. M.Silva / Acil



EXPERIÊNCIA DE COMPRA - Apontando a câmera do celular para as páginas do catálogo é possível "blippar", ou seja, navegar pelos ícones e realizar interações como mudar as cores e ver o ambiente em 360° pelo próprio aparelho

Sicoob é vencedor das categorias Canais e Open Banking no Prêmio efinance 2018

Os novos consumidores também adotaram os aplicativos de internet banking, atualmente as transações online são comuns. Pagar boletos através de um leitor de código de barras, realizar transferências ou efetuar outras operações pela internet ou pelo celular é mais prático e muito mais seguro, evita que o cliente circule com grande quantidade de dinheiro.

O Sicoob tem papel de destaque e liderança na adoção de tecnologias móveis e canais digitais e foi contemplado com mais um Prêmio efinance, dessa vez nas categorias Canais e Open Banking com os cases Mobile Sicoob e Open Banking.

Nos meios digitais é possível realizar mais de 200 tipos de transações, e, por oferecerem a mesma excelência em atendimento encontrada nas cooperativas, os resultados desses canais são reconhecidos em nível nacional. Quando a Apple lançou a possibilidade de fazer a entrada em aplicativos

por meio de impressão digital e identificação facial, o Sistema saiu na frente de todos os grandes bancos nacionais ao adotar essas ferramentas. O cooperado pode fazer transações com a cooperativa por meio do celular a qualquer hora do dia e da noite com o aplicativo disponível no momento que for necessário.

Outro pilar de grande destaque no Sicoob é o pioneirismo. No Open Banking, que tem como objetivo ampliar parcerias e melhorar experiência dos cooperados, o Sicoob foi a primeira instituição financeira cooperativa no país a oferecer essa experiência integrada. Nessa fase inicial o sistema disponibilizou as primeiras API's para acesso aos serviços de extrato e saldo de conta corrente, poupança e investimentos em renda fixa para integração com parceiros estratégicos. Dessa forma, os cooperados terão novos canais de acesso aos produtos e serviços a partir de soluções desenvolvidas por esses parceiros.



Sipag. Para todo
negócio, para
todo cooperado
e para toda hora.



A maquininha que
faz mais por você,
pelo seu negócio e
pela sua cooperativa.



Informações:
(19) 3573-3535 | sipag.com.br

Ouvidoria: 0800 646 4001
Atendimento: seg. a sex.- das 8h às 20h
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

Venha conhecer a nova agência
do **Sicoob Crediacyl**

SICOOB

Você é
nosso convidado especial
para conhecer a nova agência e ainda
conferir todos os produtos e serviços financeiros
que o Sicoob Crediacyl tem para você e sua empresa.

Rua João Pessoa, 539 - Centro - Leme/SP

Informações:
(19) 3573-3535

 **SICOOB CREDIACYL**
Cooperativa de Crédito

Perceber as novas tendências e comportamentos do consumidor é fundamental

SILMARA E FRED se encontraram, através do projeto UNIPET e tiveram momentos alegres e descontraídos

O mercado pet tem ganhado cada vez mais força e mais do que isso, o selo Pet Friendly atualmente é um forte diferencial para as empresas, pois animais de estimação vêm ganhando novos status na relação de consumo e comportamento. Segundo dados divulgados pela Abinpet (com dados da Euromonitor International), o Brasil é o terceiro maior mercado do mundo no ramo pet.

Um projeto que vem de encontro com estas novas tendências é o da Unimed Anhanguera, o Unipet, que é baseado em inúmeros estudos científicos, que comprovam os efeitos benéficos que os animais exercem sobre os humanos. Os pets auxiliam no processo de recuperação de pacientes e contribuem para melhorar o bem-estar e o humor em hospitais e tudo isso só traz resultados positivos.

Recentemente, o UNIPET promoveu o encontro de Silmara e Fred no Hospital Unimed em Araras, lembrando que o projeto também abrange a unidade de Leme. Graças ao empenho da equipe Unimed, ela teve alegres e descontraídos momentos com seu cachorro, que não economizou nas demonstrações de carinho.

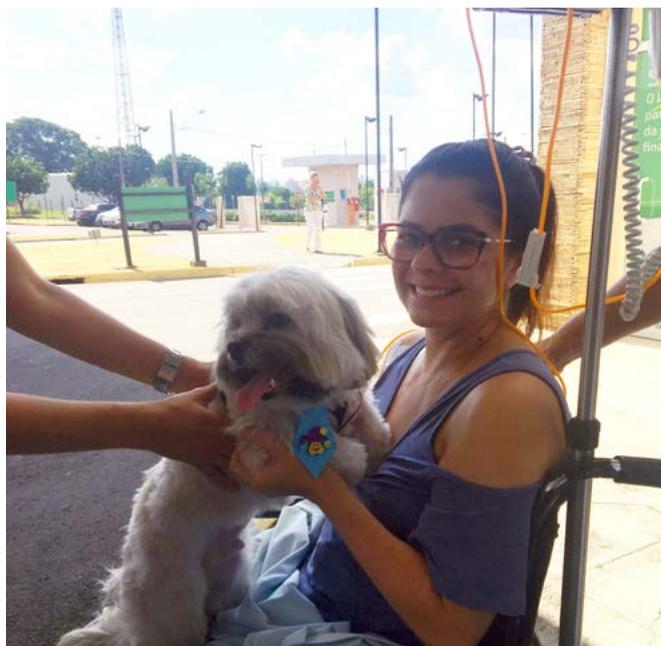
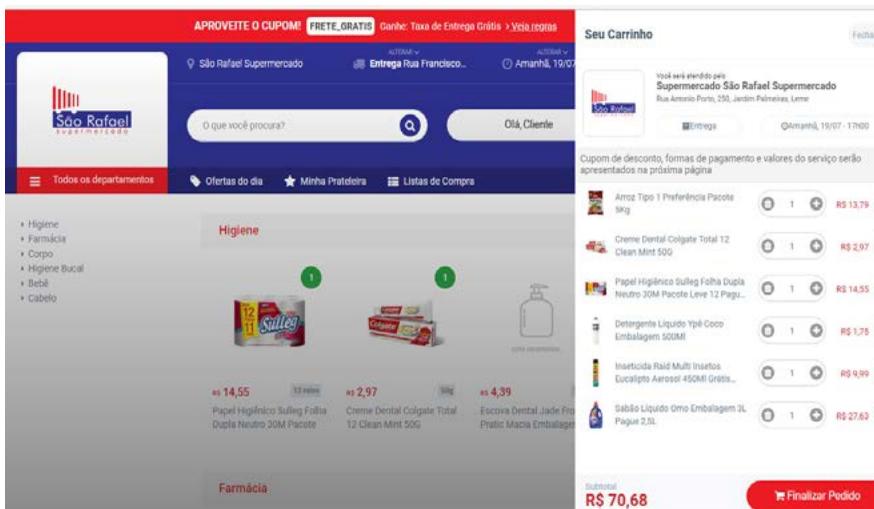


Foto - Arquivo Unimed

Já é possível fazer suas compras de supermercado via internet em Leme e Santa Cruz da Conceição

Outra tendência é a praticidade, os consumidores buscam rapidez e facilidade. Selecionar as atividades de acordo com o tempo que elas precisam se tornou comum, principalmente quando falamos de “fila”, ou até mesmo percorrer prateleiras em busca dos produtos corretos.

Seguindo esta tendência, o Supermercado São Rafael investiu em site e aplicativo. Através destas ferramentas o cliente consegue selecionar todos os produtos desejados, escolher a forma de entrega, ou se irá retirar no local, além disso, é possível realizar o pagamento online, pagar no ato da retirada, ou entrega via máquina de cartão. O Cliente pode escolher o melhor horário entre as opções disponíveis no site.



Tela do site, com visualização de produtos e carrinho de compras (Preços ilustrativos para matéria)

Para fazer o cadastro o cliente pode optar por entrar diretamente pelo facebook, o que torna a experiência ainda mais prática, ou preencher os campos predefinidos com seus dados, criando usuário e senha.

O sistema também possui listas de compra, como por exemplo, produtos de limpeza, produtos saudáveis, chocolates, produtos mais acessados, e também permite que o cliente crie suas listas, favorite produtos e escolha quais irá acompanhar ofertas, através de funcionalidades como o alerta de preço.

Uma vez que o cliente se cadastra passa a ter acompanhamento online, com comunicados exclusivos e central de dúvidas frequentes.

É importante destacar que no aplicativo os clientes concorrem a vouchers exclusivos e também recebem as ofertas do dia direto em seus celulares. Preço ilustrativo para a matéria



Um dos maiores desafios da empresa é o controle de estoque, que recentemente foi aprimorado com novas verificações e cruzamento de informação. Também é necessário fazer a alimentação do site, que é todo integrado com o sistema de gestão do supermercado, mas necessita de atenção especial.

Outro ponto importante é o investimento em mídias digitais, com anúncios que relacionam ofertas e a divulgação destas ferramentas aos consumidores, e conta com promoções pontuais.

E você está se preparando sua empresa para o futuro?

É necessário que os empresários se atentem ao futuro do varejo e das empresas e que comecem a se posicionar no mercado, pois o futuro já está aqui!



www.sitemercado.com.br/saorafael

COMPRE ONLINE

Mais comodidade no seu dia a dia!

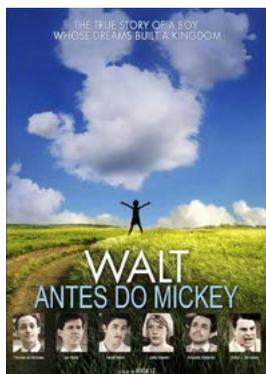
Fazemos entregas em Leme e Santa Cruz da Conceição



Cinco filmes para inspirar a inovação

O cinema nos oferece algumas histórias bem contadas das trajetórias de alguns gênios e outras que, mesmo sem serem biográficas, nos trazem insights muito interessantes sobre o que é inovar

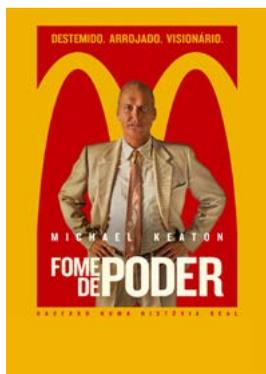
Quase todos os visionários que conseguiram inovar em suas áreas tiveram que lidar com o fracasso, ser persistentes e, acima de tudo, saber se cercar de equipes competentes a quem sabiam inspirar.



Walt antes do Mickey (2014, direção de Khoa Lee)

“Às vezes um tombo pode ser a melhor coisa para você”. Foi com essa frase que o filme Walt antes do Mickey terminou. E foram muitos tombos e algumas humilhações, como quando Walt Disney chegou a comer comida do lixo, depois que sua empresa de animações Laugh-O-Gram faliu. Além

de sua resiliência, o filme mostra que seu sucesso foi resultante de boas ideias, pessoas com competências complementares e processos de cocriação. Ele jogava seus insights e a equipe “piramidava” em cima gerando soluções inovadoras. Ele realmente vivenciou o que pregava: “sonhos não se realizam sem muitos fracassos e esperança”.



The Founder, Fome de Poder (2016, direção de John Lee Hancock)

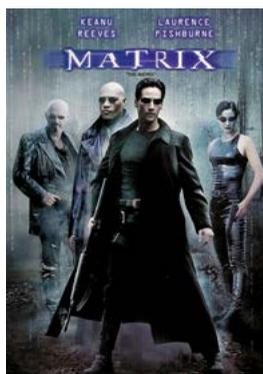
Esse filme trata a incrível escalada de Ray Croc com o McDonalds, um negócio que começou do nada nas mãos de dois irmãos fundadores e que hoje alimenta 1% da população mundial. Não me surpreendeu ver Ray Croc no final do filme indicando que

persistência é a característica chave para criar inovação. E realmente, essa foi a qualidade mais fundamental deste vendedor implacável. O ego do “Fundador” do McDonald’s, no entanto, não permitiu que ele salientasse outro fator: conexões com as pessoas certas. Foram as conexões com novos perfis de franqueados e com os novos sócios que transformaram o negócio em um império, pena que por um caminho eticamente bem questionável.



Feitiço do Tempo (1993, direção de Harold Ramis)

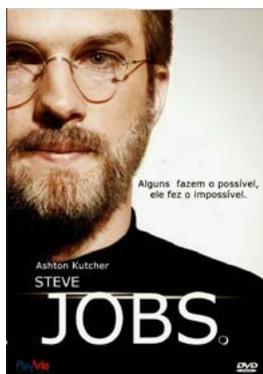
Phil, um arrogante meteorologista culpava a todos. Mas o problema era ele. Fica a uma boa dica para líderes refletirem: não há desenvolvimento de equipes e de empresas sem que haja autodesenvolvimento. Antes de culpar os outros ou o mercado, olhe para si mesmo.



Matrix (1999, direção de Lana Wachowski e Lilly Wachowski)

Se o épico Matrix é capaz de nos tirar da caixa nos dias de hoje, imaginem em 1999, quando foi lançado. O “eu digital” nos dias de Face e Instagram fica mais tangível.

Como é difícil desconstruir processos de decisão que estão arraigados dentro das organizações para construir caminhos decisórios engajadores e criativos. Como Morpheus disse para Neo: free your mind.



Jobs (2015, Danny Boyle)

A trajetória de Jobs é inspiradora e dispensa comentários, mas esse filme simplesmente incrível consegue nos apresentar de forma impactante este gênio da inovação. Apenas um cuidado: será que a determinação levada ao nível máximo não o teria desconectando dele mesmo?

Fonte - <http://www.meioemensagem.com.br/home/opiniao/2018/03/22/cinco-filmes-para-inspirar-a-inovacao.html>

Fonte - <http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/10-livros-sobre-inovacao-que-voce-precisa-ler/121908/>

10 livros sobre inovação que você precisa ler



1. O desafio da inovação

Vijay Govindarajan e Chris Trimble, autores de diversos livros e artigos sobre inovação empresarial, trazem o fruto de mais de dez anos de pesquisas sobre o assunto. Apesar do uso de terminologias conceituais -- como "inovação reversa" -- o livro tem uma abordagem prática. Os autores defendem que a inovação é uma prática a ser utilizada por todas as empresas, sejam elas locais ou multinacionais. O livro também é recomendado para empresários, estudantes e gestores que desejam ter o primeiro contato com o tema.



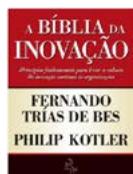
2. O dilema da inovação

O professor de Administração na Harvard Business School Clayton Christensen é uma das maiores autoridades do mundo em inovação, com vários estudos de referência na área. Se você ouvir falar de "inovação disruptiva" por aí, saiba que o termo foi cunhado por Christensen e publicado em O dilema da inovação. O autor defende que as empresas devem adotar uma margem de risco para a inovação, evitando o caminho seguro da adoção paulatina de novas tecnologias e abraçando a ruptura. O livro traz conhecimento para empresários que precisam superar o dilema da inovação: ficar próximo dos clientes, mas adotar uma fórmula de gestão para obter crescimento e lucro de longo prazo.



3. Gestão estratégica da tecnologia e da inovação

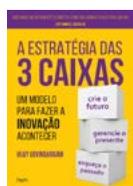
Organizado por Clayton Christensen -- citado acima -- o livro traz uma seleção de artigos que abordam inovação tanto da perspectiva do gestor quanto do ponto de vista organizacional. Apesar de parecer hermético e recheado de teorias, os artigos apresentam também exemplos de tecnologias aplicadas à gestão e inovação nas empresas. É ideal para estudantes de Administração e áreas relacionadas, mas também está ao alcance de empresários e executivos que desejam entender mais sobre o assunto.



4. A Bíblia da inovação

Este clássico escrito pelo economista Fernando Trias de Bes em parceria com Philip Kotler, considerado o maior guru do marketing, faz justiça ao nome: é

o livro sagrado da inovação. Nele são apresentados os princípios basilares para a criação de uma cultura organizacional voltada para a inovação e ensina como estimular a geração de ideias, selecioná-las e colocá-las em prática. Bes e Kotler, com formações distintas e uma colaboração anterior em Marketing Lateral, conferem uma visão ao mesmo tempo plural e unificada sobre inovação.



5. A estratégia das 3 caixas

Vijay Govindarajan volta à cena com A estratégia das 3 caixas: um modelo para fazer a inovação acontecer. A obra sugere uma metodologia para superar o já citado dilema da inovação: gerir a empresa de hoje e criar a empresa de amanhã, sem esquecer dos problemas acumulados de ontem. O livro tem uma pegada didática, com exercícios sugeridos ao final de cada capítulo, o que o torna acessível para todos os públicos -- especialmente para gestores e executivos que querem dar as cartas no mercado ao invés de apenas reagirem às mudanças que se impõem.



6. O poder da inovação

Escrito por Luiz Serafim, head de Marketing da 3M no Brasil, o livro se dedica a abordar exemplos práticos de inovação por empresas como a própria 3M, Natura, Unicamp, Google, GE, Petrobras, Pão de Açúcar, dentre outras. Serafim sustenta que uma cultura voltada à criatividade é o principal fator que faz de algumas empresas verdadeiras "máquinas de inovação". Contrariando a ideia de que a inovação é um acidente feliz, ele defende que é necessário desenvolver um ambiente propício e formar lideranças e equipes com fome de inovação.



7. A inovação destruidora

Com um teor mais histórico, A inovação destruidora, de Luc Ferry, mostra que a inovação não é um conto de fadas que irá presentear a todos. Tecnologias obsoletas, empresas conservadoras e estruturas econômico-sociais inteiras são colocados à prova quando do surgimento de uma inovação disruptiva. E há argumentos históricos para sustentar

essa posição. É importante entender como a inovação talhou a sociedade no passado para prever os seus efeitos no futuro -- e, mais importante, antecipá-los.



8. A máquina da inovação

"É fácil entender o que é inovação; rapidamente reconhecemos uma solução inovadora. Difícil é fazer a inovação acontecer", provoca Charles Bezerra, um dos maiores cientistas da inovação do Brasil, no prefácio de A máquina da inovação. Fugindo da abordagem de cases, teorias e visões sobre inovação -- áreas já cobertas por autoridades citadas nesta lista --, Bezerra foca nos aspectos comportamentais, pensamentos e deduções individuais que levam à inovação.



9. Dez tipos de inovação

Pragmático e metodológico, Dez tipos de inovação: a disciplina de criação de avanços de ruptura propõe uma maneira de enxergar a inovação e utilizá-la como vantagem competitiva. A obra também reforça que todas as pessoas na organização -- não apenas um setor específico -- devem desenvolver suas habilidades criativas para propor soluções inovadoras. Antes de escrever o livro, os autores analisaram cerca de 2 mil exemplos de inovação aplicados por companhias de ponta, como Dell, Gillette e Toyota, e identificaram padrões que podem ser replicados por qualquer empresa.



10. Como chegamos até aqui

Steven Johnson mostra o impacto de invenções e inovações ao longo da história e o porquê de elas terem impactado as sociedades de forma tão profunda que hoje não imaginariamos nossas vidas de outra forma. Em vez de falar de empresas e cases, Johnson escreve sobre produtos e invenções que parecem triviais hoje: vidro, gelo, relógio, luz artificial e gravação de som. O livro, best-seller que frequenta a lista do New York Times, é de fácil leitura e ao mesmo tempo traz uma carga de informações enriquecedora.

Telefonia IP: vale a pena usar?



VOCÊ JÁ OUVIU FALAR EM TELEFONIA IP?

Trata-se de uma tecnologia que se popularizou no Brasil de 2005 pra cá, e que permite um ganho de eficiência no fluxo de informações organizacionais. Também proporciona uma diminuição de custos de até 70% para a empresa.

Por isso mesmo, o número de empresas que vêm adotando a Telefonia IP tem crescido bastante nos últimos anos. A aposta é no ganho financeiro e na agilidade para conduzir os negócios.

O QUE É A TELEFONIA IP?

Telefonia IP é um termo utilizado para definir as tecnologias que utilizam conexões de comutação de pacotes, com base em Protocolos de Internet, para transmitir dados em voz, fax e outras formas de comunicação.

Vale lembrar que antigamente, a única forma de realizar a transmissão desse tipo de dados era por meio de uma linha telefônica.

A Telefonia IP faz uso da internet para conectar pessoas e aparelhos ao redor do mundo, proporcionando mais mobilidade, agilidade e eficiência às organizações.

Ela também pode ser utilizada para realização de chamadas em vídeo, desde que os aparelhos usados para esta conexão possuam tecnologia suficiente.

Traduzindo o que foi dito até agora, a Telefonia IP conecta dois ou mais usuários por meio dos protocolos disponíveis na internet.

Significa que você pode realizar uma ligação para qualquer funcionário ou cliente sem precisar utilizar uma linha telefônica.

COMO A TELEFONIA IP FUNCIONA?

A Telefonia IP captura a voz que, na forma tradicional de comunicação, é transmitida por meio de dados analógicos. Esses dados são convertidos em pacotes que podem ser transmitidos por protocolo TCP/IP.

Para viabilizar essa operação, o primeiro passo é a instalação de um PABX IP que permita que a empresa adote a comunicação VoIP (Voz sobre Protocolos de Internet). Trata-se de uma central, que comandará o funcionamento de todos os aparelhos que forem habilitados pela organização.

Os dados vocais obtidos durante uma comunicação entre duas ou mais pessoas por meio desses aparelhos são transformados em informação binária e transmitidos por meio da internet. Esses aparelhos deverão estar equipados com a aplicação que faz a conexão com o PABX IP, além de possuírem itens como:

- microfones;
- alto-falantes;
- placa de som;
- conexão com a internet, utilizando cabo ou modem DSL.

Além disso, a tecnologia viabiliza que seja feita a conexão entre a internet e as linhas telefônicas convencionais, o que permite que Telefones IP possibilitem contato com aparelhos tradicionais.

Com informações da Viaconnect

Energia solar, vale a pena?

O advento da energia solar no Brasil tem pouquíssimo tempo, mas apesar disso tem-se falado dele largamente em todas as áreas da sociedade, quer seja no governo, nas indústrias, nos comércios, nas fazendas ou até mesmo entre os vizinhos da sua rua.

O Fato é que a Energia Solar Fotovoltaica, aquela que gera energia elétrica através dos painéis solares, é algo tão inovador e dinâmico que parece não ser de verdade. Imagine você gerando sua própria energia sem depender do governo ou das companhias elétricas? Bem, parece mentira mas não é!

Desde 2013 a ANEEL – Agência Nacional de Energia Elétrica, baixou uma resolução em que autoriza o uso da energia fotovoltaica no sistema elétrico.

Por ser a única fonte capaz de gerar energia elétrica em pequena escala; diferentemente das usinas hidrelétricas e outras, isso tornou possível que cada brasileiro possa gerar sua própria energia, bastando para isso instalar um sistema fotovoltaico próprio, interligado na rede elétrica da rua, que faz a compensação da energia, ou seja, quando gera mais energia do que está consumindo a energia vai para a rede, quando consome mais energia do que está gerando a energia volta da rede. Simples assim.

Isso é possível porque o relógio analógico é substituído por um relógio eletrônico que lê para os dois lados. Se eventualmente o consumidor gerar mais energia num determinado mês do que consumiu, ele tem até 3 anos para receber esta energia de volta.

É importante entender que a energia gerada a mais não poderá ser vendida para a distribuidora nem cedida para outra pessoa (CPF ou CNPJ) por isso é muito importante você contratar uma empresa de engenharia que dimensione seu sistema fotovoltaico de acordo com seu consumo. Hoje já existem várias empresas especializadas nisso, algumas além de fazer o projeto também fornecem os equipamentos e instalam, como é o caso da ILUMISOL.

A economia varia muito, mas é exageradamente satisfatória, podendo fazer com que o consumidor reduza o valor da sua conta de energia em até 95%.

Um sistema fotovoltaico, depois de instalado gera energia por pelo menos 25 anos.

Atualmente vários bancos fazem o financiamento para pessoas físicas e jurídicas e o sistema se paga entre quatro e seis anos em média, podendo variar em função da tarifa de cada região.

Além da sensível redução no valor da nossa tão conhecida “conta de luz” a energia solar é a fonte mais ecologicamente correta que existe, e é infinita.

Bem, respondendo à pergunta: ENERGIA SOLAR VALE A PENA? A resposta, sem sombras de dúvida é: SIM, VALE MUITO A PENA.

Com informações da Ilumisol



Quer abrir uma empresa? Fortalecer os negócios? Conheça o Posto de Atendimento ao Empreendedor - SEBRAE AQUI



O SEBRAE Aqui Leme é um canal de atendimento presencial e de articulação criado a partir da celebração da parceria entre o SEBRAE-SP, Acil e Prefeitura Municipal, em prol do desenvolvimento sustentável, da melhoria do ambiente legal e de negócios das micro e pequenas empresas, o posto de atendimento é sem fins lucrativos e tem como objetivo o fortalecimento da economia e o fomento do empreendedorismo local.

O SEBRAE-SP atende todos lemenses que sonham em montar sua empresa, não importa o ramo de atividade ou há quanto tempo está no mercado, o SEBRAE-SP está preparado para incentivá-lo a crescer cada vez mais

SERVIÇOS DISPONÍVEIS:

- Orientações sobre abertura e melhoria de empresas (MEI, ME e EPP)
- Emissão do DAS
- Impressão do comprovante de inscrição e de situação cadastral (CNPJ)
- Orientações para emissão do cadastro de contribuintes mobiliários (CCM) e inscrição estadual
- Orientações e apoio para declaração anual MEI
- Realização de palestras, oficinas e cursos (inscrição prévia) para quem já tem uma empresa ou para quem deseja abrir uma empresa.
- Consultorias especializadas e gratuitas (com horário agendado)

Gestão de Pessoas

Sabemos que a inovação é o caminho, porém as pessoas ainda são o ponto principal. É através de uma equipe de alta performance que podemos atingir resultados melhores e ter uma visão mais estratégica do mercado, profissionais proativos e comprometidos, e que saibam trabalhar em equipe, são fundamentais para o sucesso da empresa. “São pessoas, que atendem

pessoas e cuidam de soluções voltadas para as pessoas”, a frase pode soar redundante, mas é um dos fundamentos das empresas do futuro.

Aproveitamos a importância do tema e conversamos com Maurício Piasentin Salvador do Sebrae-SP, que em evento realizado na Acil no dia 17 de julho, falou sobre as principais dúvidas dos empresários:



1 – QUAL É A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO DE PESSOAS PARA O SUCESSO DE UMA EMPRESA?

A equipe de colaboradores de uma empresa é, sem dúvida nenhuma, o fator mais importante para o sucesso de uma empresa. Uma equipe colaborativa, satisfeita e que veste a camisa vai refletir em uma carteira de clientes satisfeitos, redução de custos operacionais, construção de uma boa rede de parceiros estratégicos, etc. e tudo isso refletindo positivamente na lucratividade do empreendimento.

2 – EXISTEM SEGREDOS PARA UMA CONTRATAÇÃO BEM FEITA?

Existem cuidados para que o processo de contratação seja eficiente. O empresário deve analisar os seguintes pontos:

1. Por que contratar? Qual é a necessidade? Eu posso terceirizar ao invés de contratar? A demanda necessária ao novo profissional é constante ou temporária?

2. Quem contratar? Definir corretamente o perfil do profissional que eu preciso. Um erro nesse processo pode ser catastrófico tanto para a empresa, que não terá o desempenho necessário, quanto para o profissional, que por estar fora do

perfil vai se frustrar por não conseguir entregar o que a empresa espera dele – sendo que isso não implica em afirmar que o indivíduo é ou não um bom profissional.

3. Onde contratar? É interessante avaliar se o recrutamento será interno, com a promoção de algum funcionário da empresa, ou externo, com abertura de processo seletivo à novos colaboradores. Isso está diretamente ligado ao perfil do profissional que o empreendedor precisa.

4. Como contratar? Não importa o tamanho da empresa – o processo precisa passar por todas as etapas para que a seleção seja a mais eficiente possível:

Recrutar: Atrair candidatos qualificados e capazes para ocupar cargos dentro da empresa;

Entrevistar: A entrevista pessoal é a técnica que mais influencia a decisão final sobre a contratação;

Selecionar: Escolher, entre os candidatos, aquele que melhor atende às necessidades da empresa;

Contratar: Informar o candidato aprovado e realizar os procedimentos de contratação;

Integrar: Preparar-se para receber o novo funcionário.





3 – SABEMOS QUE A COMPETIÇÃO É ALGO NATURAL EM AMBIENTES COORPORATIVOS, PORTANTO, COMO CRIAR UM AMBIENTE MAIS COLABORATIVO NA EMPRESA?

Criar um ambiente colaborativo na equipe é um trabalho constante e contínuo – ou seja – ele nunca estará “pronto” e sempre vai exigir do gestor de pessoas. Mas temos algumas dicas:

Providenciar o máximo de informações possíveis para o time, use a tecnologia ao seu favor, agilize a troca de informações dentro do ambiente corporativo. A informação deve ser objetiva, transparente e, de preferência, fornecida em tempo real. Assim, em vez das pessoas defenderem opiniões pessoais e pontos de vista baseados em suas personalidades, elas passam a se ater a fatos concretos e tarefas reais que precisam resolver em conjunto.

Estabeleça metas comuns. Isso diminui conflitos e o trabalho em equipe tende a aflorar, visto que a vitória também será compartilhada por todos.

Estimule o bom humor no ambiente de trabalho. Isso estimula a troca de informações de maneira descontraída e costuma unir o grupo. Ambientes excessivamente sérios ou sisudos inibem as manifestações e mata a criatividade, além de favorecer o stress.

Evite apresentar duas alternativas de solução a serem escolhidas pelo time. Isso leva a uma polarização de opiniões e a criação de dois subgrupos rivais.

Se, em vez disso, forem estimulados a ser criativos e darem diversas opiniões (baseadas em fatos e informações!), o time terá que se unir para estudar todas as alternativas e encontrar a melhor delas, em conjunto e de forma colaborativa.

4 – E A MOTIVAÇÃO, ELA É ESSENCIAL? QUAIS FERRAMENTAS PODEMOS UTILIZAR PARA MANTER A EQUIPE MOTIVADA?

Em épocas de crise, deixar seus funcionários felizes e produtivos é ainda mais importante, e existem formas simples que não exigem investimentos financeiros. Por exemplo, dando um propósito à sua equipe, fazendo-os perceber que

fazem parte de algo maior.

Estimule o debate e busque diversidade de ideias e alternativas. Isso faz o profissional se sentir importante também, na medida que sente que é ouvido.

Não faça reuniões apenas para dar broncas – atendemos muitas empresas nas quais os funcionários odeiam reuniões, visto que elas só são realizadas para apontar erros e falhas na equipe. O ideal é aproveitar o momento para apresentar os bons resultados e elogiar o trabalho da equipe, além de descontrair e agradecer o apoio da equipe.

5 – COMO ABORDAR FUNCIONÁRIOS, SOBRE PONTOS NEGATIVOS E POSITIVOS?

Ninguém é feito somente de erros ou acertos. Todas as pessoas são compostas por pontos fortes e pontos que ainda precisam ser desenvolvidos. Conversar com um funcionário e somente ressaltar os pontos fracos é quase como interromper a carreira profissional dele. O ideal é revestir a informação negativa que você precisa passar em dados positivos, como se fosse um sanduíche – ou seja, comece a conversa agradecendo o apoio e ressaltando as qualidades, em seguida, passe o erro ou a postura que precisa ser corrigida e encerre a conversa novamente com agradecimentos e elogios. Assim o funcionário não sairá da reunião achando que foi chamado apenas para tomar bronca.

6 – NESTE SENTIDO, NO QUE O SEBRAE PODE AUXILIAR OS EMPRESÁRIOS?

O SEBRAE, através do escritório SEBRAE Aqui Leme, dispõe do tema “gestão de pessoas” em praticamente todos os formatos de atendimento: cursos presenciais, cursos on line, cartilhas e consultorias. A escolha do melhor formato é definida pelo nível de dificuldade que o empresário está enfrentando ou os objetivos e estratégias que ele tem para o seu negócio.

Conciliar é preciso. Para o empresário é melhor ainda

Dr. Fábio Evangelista de Moura, Juiz de Direito Coordenador
Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania da
Comarca de Leme

Temos falado muito sobre os benefícios de uma conciliação. Mas, na grande maioria das vezes, falamos para as pessoas físicas. Desta vez, falaremos exclusivamente para as empresas, comércios, empresários e comerciantes.

CONCILIAR É PRECISO. Não há empresa se não houver negociação. Negociamos com clientes, fornecedores e até com os governos municipais, estaduais e federais. A subsistência de uma empresa depende de uma boa negociação. Uma boa negociação mantém a qualidade na venda de produtos ou prestação de serviços; mantém boas relações com os clientes, fidelizando-os; mantém boas relações com os fornecedores, mantendo estoques de produtos e realização de serviços; mantém os benefícios fiscais e a possibilidade de participação em pregões públicos. Como podemos ver, uma boa negociação mantém uma empresa forte, competitiva e em evidência.

Do outro lado, se não há negociação, ou uma pequena possibilidade dela, certamente a empresa terá problemas sérios para a sua subsistência.

PARA O EMPRESÁRIO É MELHOR AINDA. O empresário é o responsável pelo sucesso de uma empresa ou comércio. Um bom empresário reúne várias qualidades, entre essas qualidades, a capacidade de negociar. A boa negociação faz o currículo, o status e o sucesso dos negócios. Por isso, saber negociar faz diferença e para o empresário é melhor ainda. Ele ganha, a empresa ganha, colaboradores ganham, clientes ganham, fornecedores ganham, a cidade de Leme ganha. Como vemos, todos ganhamos.

O CENTRO JUDICIÁRIO DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS E CIDADANIA - CEJUSC também é para a empresa e para os empresários, pois ajudamos a negociar com seus clientes e fornecedores. Muitas vezes, a conversa restrita entre as partes pode ser cansativa, estressante e frustrante. Mas, pode ser muito mais tranquila e benéfica ser intermediada por um conciliador, isento e estranho as partes e ao assunto tratando. Mais ainda, o CEJUSC é um órgão do Poder Judiciário do Estado de São Paulo; logo, a credibilidade da negociação e a certeza da legalidade do ato são garantidos. Os acordos celebrados são homologados judicialmente e tem força de título executivo entre as partes.

Outro benefício é a gratuidade do ato. A empresa não precisa pagar custas, despesas e nem representantes judiciais. O próprio empresário pode registrar sua reclamação pré-processual, ou por intermédio de um preposto. O CEJUSC convida a parte contrária

CEJUSC
EXPRESSO
LEME - SP



para uma sessão conciliatória e na data designada, será realizada a sessão para tentativa de uma conciliação. Celebrada a conciliação, os termos são redigidos e encaminhados para homologação judicial.

O que é necessário para registrar uma reclamação pré-processual? Simples. Documentos de identificação da empresa ou comércio e do representante ou preposto. Comprovante de endereço e qualificação mínima da empresa ou pessoa que vai ser convidada para a sessão conciliatória. O assunto que vai ser tratado e valores que serão eventualmente cobrados ou serviços que serão questionados ou solicitados. Não se exige provas ou produção de provas e nem prazos vencidos. Assim, no âmbito da reclamação pré-processual não há prescrição de direito.

Por isso, CONCILIAR É PRECISO. PARA O EMPRESÁRIO É MELHOR AINDA.

Mais informações pelo telefone (19) 3554-6569
E-mail lemecons@tjsp.jus.br
Rua Cel. João Franco Mourão, nº 561 - Centro - Leme/ SP
Estamos sempre prontos para servir.



Tire suas dúvidas sobre eSocial

Como podemos definir o projeto eSocial?

É importante ressaltar que o eSocial é integrante do SPED, e tem por objetivo unificar todas as informações que circulam dentro da empresa em um único banco de dados, facilitando a busca de informações e fiscalização do Governo. O objetivo maior do eSocial é garantir que todas as empresas cumpram a legislação vigente proposta em CLT, garantindo assim os direitos trabalhistas e previdenciários de cada funcionário.

Sabemos que todas as empresas deverão atender o eSocial, o prazo para início é igual para todos os empregadores?

O eSocial está dividido em três grupos, de acordo com o faturamento e enquadramento da empresa. O 1º grupo é destinado as grandes empresas com faturamento superior a 78 milhões no ano de 2016, o qual teve início no eSocial em 01/2019. Já o 2º grupo é para todas as demais empresas que não atingiram o valor de 78 milhões em 2016, iniciando o eSocial em 07/2018. O 2º grupo irá abranger cerca de 70% do total de empresas no Brasil

Temos também o 3º grupo que é destinado as entidades públicas e pessoa física segurado especial / produtor rural físico, que entrará no projeto apenas em 01/2019.

O eSocial irá ser implantado por fases, qual é o cronograma de fases para as empresas do grupo que inicia em 07/2018?

Para todos os grupos existem um cronograma de implantação dividido em 4 fases, sendo elas: carga inicial e tabelas, eventos não periódicos, eventos periódicos e eventos de saúde e segurança do trabalho. O grupo de 07/2018 deverá cumprir o cronograma abaixo:

- Carga inicial e tabelas: Envio de 16/07 até 31/08/2018.

- Eventos não periódicos: A partir de 01/09/2018.
- Evento Periódicos : 11/2018.
- Eventos de Saúde e Segurança do Trabalho: 01/2019.

Qual é o maior desafio das empresas ao implantar o eSocial?

Certamente hoje o maior desafio para implantação do projeto é vencer a barreira cultural presente nas organizações. Entre elas, podemos citar a prática de fazer informações retroativas na folha de pagamento referente a admissões, férias, aviso prévio e outros movimentos. Com a chegada do eSocial será necessário de adequar aos prazos definidos no layout com base na CLT.

Para escritório contábil o gargalo de implantação é conscientizar o cliente que não será possível retroceder datas, devendo criar uma forma de contato rápido e eficiente para transitar informações na folha de pagamento.

Dentro do 2º grupo do eSocial que se iniciou agora em 16/07/2018 houve recentemente uma possibilidade divulgada pelo eSocial de postergar o início para 11/2018, como funciona?

Não houve prorrogação de prazo de início da obrigatoriedade de envio dos eventos do eSocial para as empresas integrantes do grupo 2, o prazo inicial continua sendo a partir de 16.07.2018.

O que ocorreu foi que o Comitê Diretivo do eSocial determinou que as microempresas (ME), as empresas de pequeno porte (EPP) e o microempreendedor individual (MEI) possam optar por enviar ao sistema eSocial, de forma cumulativa, a partir de 1º.11.2018, os eventos iniciais e tabelas, eventos não periódicos e eventos periódicos.

Caso efetuem a opção, estes contribuintes (ME, EPP e MEI) não enviarão, no dia 16.07.2018, os eventos iniciais e tabelas, bem como não enviarão, a partir 1º.09.2018, os eventos não periódicos, deixando para enviar todos estes eventos, juntamente com os eventos periódicos, a partir de 1º.11.2018.

6 – Referente a 1º fase do eSocial que será entregue até 31/08/2018 qual é a dica para uma transmissão com sucesso?

Precisamos lembrar que nessa fase será enviado o cadastro de empresa, tabela de cargos, horários, rubricas, lotações tributárias entre outras. Sendo assim, a dica é revisar todos os cadastros que a empresa possui preenchidos do software de folha de pagamento, utilizando como base os dados que constam na Receita Federal, pois assim evitará erros de dados incorretos no momento da transmissão.

Outro ponto importante é não deixar a transmissão para o último dia, pois pode ocorrer um congestionamento no banco de dados do eSocial, devido a quantidade de arquivos.

7 – Quais são as multas aplicadas pelo eSocial?

O eSocial não criou nenhuma multa ou infração nova, irá fiscalizar tudo aquilo que está em CLT. Ou seja, os valores de multas não sofrerão alterações, o que o eSocial irá disponibilizar aos fiscais é um ambiente mais seguro e eficiente para que os mesmos possam verificar cada empresa e aplicar atuações para aquelas que não estão de acordo com a legislação trabalhista do Brasil.

LUANA MARTIN da SAGE

Especialista em eSocial, atua como analista de treinamento em Departamento Pessoal.



Palestra abordou as obrigações do Esocial em julho



Através de parceria entre a Acil e Secretaria de Indústria e Comércio, Representantes de Leme participam de Missão à FISPAL Tecnologia no dia 26 de junho.

SOBRE A SAGE

A Sage (FTSE: SGE) é a líder global em tecnologia para ajudar empresas de todos os tamanhos na gestão de tudo o que precisam: de dinheiro a pessoas – sejam elas start-ups, scale-ups ou de grande porte. Nós fazemos isso com o Sage Business Cloud – a primeira e única solução de gestão que contempla as áreas de Contabilidade, Gestão Financeira, Gestão de Empresas, Recursos Humanos, Folha de Pagamentos e Pagamentos. Nossa missão é liberar os empreendedores do peso das tarefas administrativas para que eles possam passar mais tempo fazendo o que amam. É o que fazemos todos os dias para três milhões de clientes em 23 países, por meio de nossos 13 mil colegas e de uma rede de contadores e parceiros. Nosso compromisso é fazer negócios de forma responsável e retribuir para as comunidades onde atuamos por meio da Sage Foundation.



Palestra Gestão de Pessoas - 17/07 – Demonstrou como atrair, desenvolver e manter talentos



CONFIRA OS GANHADORES EM NOSSO SITE
Sorteios da Campanha Comprar Aqui é Bom Demais começam a ser realizados todas semanas.



Grupo de Artesãos finaliza curso de 3 meses de duração e já colhe resultados positivos em seus empreendimentos



Agricultores participam de evento sobre Compras Públicas no dia 28 de junho



Agricultores participam de evento da EMBRAPA "Conhecendo o potencial produtivo do agronegócio na Região Centro Paulista"



Confira estes e mais eventos em nosso site www.acileme.com.br



09/08 ÀS 19h- ESCOLHA OS MELHORES CAMINHOS PARA A SUA EMPRESA

Com planejamento e gestão adequados o empresário pode levar seu negócio para novos patamares. Escolha os melhores caminhos para a sua empresa.

- A capacitação ajuda o empresário no planejamento, organização e controle de seus negócios, e isso influencia na busca constante pela excelência.
- Esta palestra apresenta as principais ferramentas para uma administração estratégica e mostra a importância do uso destes sistemas para melhoria de competitividade da sua empresa.

Ministrado por - Eduardo Rantin - Sebrae-SP

QUANDO? Será dia 09 de agosto, à partir das 19h, na Acil.

EVENTO GRATUITO - VAGAS LIMITADAS

Mais informações e inscrições (19) 3573-7100 – daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br
ou Whatsapp – (19) 99264-2820

16/08 ÀS 19h30 – GESTÃO DE TEMPO

Conceitos e dicas para melhor gerenciar o tempo e aumentar a produtividade com a eliminação de desperdícios e a utilização a seu favor dos inimigos da eficiência.

Conteúdo - As atitudes que evitam a perda de tempo - O uso da agenda e a lista de tarefas - Como ampliar o tempo à disposição - Utilizando o conceito 5W2H - Tecnologias gratuitas a serviço da eficiência - Os ladrões do tempo - Formatos de priorização Ferramentas: - Matriz de Eisenhower; - Método ABCD; - Matriz GUT - Técnica Pomodoro - Testes - Múltiplas inteligências - Tríade do tempo

Ministrado por - Maurício Salvador - Consultor Empresarial

QUANDO? Será dia 16 de agosto das 19h30 às 22h na Acil -

3 horas de duração com atividades práticas / exposição dialogada / material didático

Valor do investimento: R\$ 70,00

Mais informações e inscrições: karen@acileme.com.br (19) 3573-7100 ou Whatsapp – (19) 99264-8196

DE 03 À 06/09 ÀS 19h - PROGRAMA INTEGRADO DE CAPACITAÇÃO GERENCIAL - PIC PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO – FINANÇAS - MARKETING - INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE

Uma forma rápida e moderna de se preparar para as dificuldades do mercado e os desafios de administrar uma empresa! São quatro dias de treinamento, abordando os principais temas da administração moderna:

PLANEJAMENTO E ADMINISTRAÇÃO: Compreender a importância de enraizar em sua cultura os princípios da administração, a fim de nortear o caminho da empresa, apresentando ao empresário conceitos relativos a negócio, análise de ambiente, objetivos e metas, gestão de pessoas, organização e planejamento.

FINANÇAS: Custos e Despesas; Investimentos; Demonstrativo de Resultados; Lucratividade; Rentabilidade; Prazo de retorno do Investimento; Ponto de Equilíbrio; Meta.

MARKETING: Ganhe mercado com as principais ferramentas digitais: Google Business, Facebook e Whatsapp, conhecendo as principais práticas que trazem ganho de mercado com aumento de clientes, para você aplicar no mesmo dia em sua empresa.

INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE: Como diferenciar-se no mercado praticando a gestão da inovação. Aprenda a diferença entre criatividade e inovação e aplique em sua empresa, aumentando os ganhos.

QUANDO? Será de 03 a 06 de setembro, à partir das 19h, na Acil.

Valor do investimento: R\$ 160,00 (parcelamos em até 3x no cartão ou boleto da Acil).

Mais informações e inscrições (19) 3573-7100 – daiane@acileme.com.br / jessica@acileme.com.br ou Whatsapp – (19) 99264-2820



Aplicativo atualizado, rápido e prático para consultas

Garanta uma venda mais segura. Consulte rapidamente o score e informações do seu cliente em nosso app

PAINEL DE CONTROLE

Ocorrência	Qtde.	Última	Valor (R\$)
Registro de débito	0	0	0
Ações cíveis	0	0	0
Consultas por segmento	3	-	-
Cheques sem fundo	0	0	0
Consultas anteriores (Cheque)	-	-	-
Cheque Sustado Motivo 21	0	0	0
Protestos São Paulo	0	0	0
Protestos outros Estados	0	0	0
Devoluções informadas pelo Usuário	0	0	0
Recuperação, Falências e Ações	0	0	0

NEGOCIAÇÃO RECOMENDADA

Esta análise foi baseada na validação de informações existentes na Boa Vista SCPC e é de inteira responsabilidade do usuário e da empresa a decisão de aprovar/reprovar a negociação. As informações são confidenciais e é proibida a sua reprodução total ou parcial, bem como qualquer forma de divulgação.

NEGOCIAÇÃO NÃO RECOMENDADA

Esta análise foi baseada na validação de informações existentes na Boa Vista SCPC e é de inteira responsabilidade do usuário e da empresa a decisão de aprovar/reprovar a negociação. As informações são confidenciais e é proibida a sua reprodução total ou parcial, bem como qualquer forma de divulgação.

+ SCORE

- IDENTIFICAÇÃO

TIPO DE DOCUMENTO: FÍSICA

NÚMERO DO DOCUMENTO: 000000000

NOME DO CONSULADO: O NOME ESTARÁ AQUI

NOME DA MÃE DO: NOME DA MÃE

CONSULTADO: 00/00/00

NASCIMENTO: 00/00/00

SEXO: GÊNERO

- SCORE

63-NOVO RISCO 6 MESES

SCORE: **0642**

PROB. INADIMPLÊNCIA: 01210

DE CADA 100 PESSOAS CLASSIFICADAS NESTA CLASSE DE SCORE, É PROVAVEL QUE 12 APRESENTEM DEBITOS NO MERCADO NOS PROXIMOS 6 MESES.

41-RENDA PRESUM FAIXA

SCORE: **0009**

DE R\$ 7.001 ATE R\$ 9.000

39-PARCELA SEGURA PF

SCORE: **R\$ 2.130,00**

VALOR DE PARCELA MENSAL SUGERIDA (EM REAIS)

+ IDENTIFICAÇÃO

Sempre em busca de oferecer as melhores tecnologias, a Sophus, parceira da Acil, desenvolveu um aplicativo para que nossos associados tenham acesso às consultas de análise de crédito com mais praticidade, na palma da mão.

Com uma interface bem amigável, o aplicativo abrange consultas físicas, jurídicas, cheque e veículos, e conta com as novas funções de negociação recomendada e score. Ferramentas essenciais para analisar risco nas negociações e garantir uma venda mais segura.

O Acil Mobile, está disponível aos Associados da Acil, para plataformas Android, iOS e Windows Phone.

ANDROID

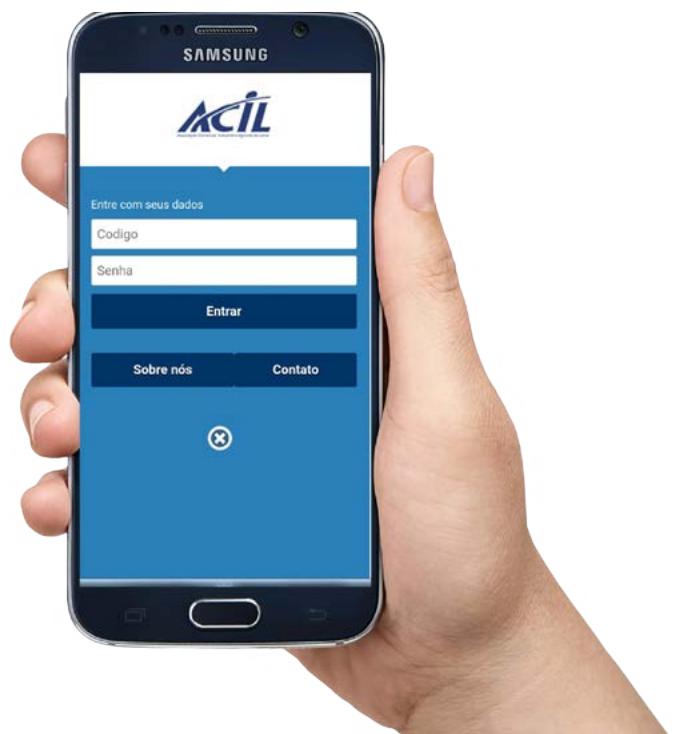
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.phonegap.acilmobile>

WINDOWSPHONE

<http://www.windowsphone.com/pt-br/store/app/acil-mobile/e3e97f28-3ca3-4bc2-adc1-7088ebc1a887>

APPLE (IPHONE)

<https://itunes.apple.com/us/app/acil-mobile/id979684242?mt=8>



COMPRE AQUI!

E CONCORRA O ANO INTEIRO!

R\$ 100.000,00
SORTEIOS SEMANAIS DE JULHO / 2018 A JANEIRO / 2019

R\$ 50.000,00 em vales-compra para clientes e vendedores nos sorteios
R\$ 50.000,00 em prêmios instantâneos



ACIL
Associação Comercial, Industrial e Agrícola de Leme

Comprar Aqui
é bom demais!



Utilize as hashtags!
#ComprarAquiéBomDemais
#Acil #Leme

VOCÊ SABIA? Comprando em nossa cidade, você ajuda na geração de empregos e renda. Participe!

PROGRAMAÇÃO DOS SORTEIOS - Regulamento e mais informações - www.acileme.com.br





CONHEÇA UM NOVO CONCEITO EM FORMAÇÃO EMPRESARIAL



Escola de Negócios e Empreendedorismo de Leme
Parceiras Institucionais



Parceiras de ensino:



NOVOS SÓCIOS

Sejam bem-vindos

MK LEME ELÉTRICA	(19) 2133-1620
PREMIER BRASIL	(19) 2133-1913
RT SERVIÇOS AGRÍCOLAS	(19) 3571-3992
AQUARELA KIDS	(19) 99851-4991
BONITA BOUTIQUE	(19) 3571-0613
ANGELITA CANCIAN - MAKE UP E DESIGN	(19) 3555-3687
SALÃO DA BETE	(19) 3572-2378
MILENA CAROLINA FERREIRA - MEI	(19) 98880-4580
SAMICK STORE	(19) 99650-1436

Energia Solar

Você já pensou em parar de pagar energia?

I L U M I S O L 

ENERGIA SOLAR®

PROJETO - EQUIPAMENTOS - INSTALAÇÃO

RESIDÊNCIA - INDÚSTRIA - COMÉRCIO - RURAL

PALESTRA EM AGOSTO/2018
BENEFÍCIOS E LINHAS DE CRÉDITO
Ligue e garanta sua presença
VAGAS LIMITADAS

PROGER

 **BANCO DO BRASIL**

 **Santander**

FINANCIAMENTOS

PROGER

 **CAIXA**
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

LEME E REGIÃO: R. Rafael de Barros, 380
Telefones: (19) 2133 - 1913 e 9-8745-8808
energiasrenovaveis@hotmail.com.br

O parceiro ideal
para os planos
da sua
empresa.



Crédito empresarial e financiamento para seu negócio

Opções para ajudar você a crescer, investindo na sua empresa.

Informações: (19) 3573-3535

Ouvidoria: 0800 725 0996 | Atendimento de segunda a sexta - das 8h às 20h | www.ouvidoriasicoob.com.br
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 | Demais serviços de atendimento: www.sicoob.com.br/fale-conosco


SICOOBCREDIACIL
Cooperativa de Crédito