

AVISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 559

★ JORNAL DA ACIL ★

21 a 27 de Novembro de 2016 • Limeira-SP

GRÁFICA
TELLE
PROUD
BNI
MEMBER

**MAIS QUE IMPRESSOS,
PAIXÃO NO QUE FAZ!**

IMPRESSÃO OFFSET • DIGITAL • FAIXAS • ADESIVOS • BANNERS

Av. Dr. Fabrício Vampré, 181 • Jd. Piratininga • Limeira • SP
Fone: 19 3441.6144 • contato@telle.com.br

Arthur Salibe
SOCIEDADE DE ADVOGADOS | OAB/SP Nº 12.336

Direito Tributário / Direito Empresarial / Direito Civil / Direito do Trabalho

Rua Prudente de Moraes, nº 50 | Vila São João | CEP 13480-738 | Limeira/SP | Fone/Fax: (19) 3495-0046

www.arthursalibe.adv.br

* Arthur Salibe é Bacharel em Direito pela PUC/SP, inscrito na OAB/SP nº 163.207. Pós-Graduado e Especialista em Direito Tributário pela PUC/SP, Mestre em Administração Financeira e Tributária pela Real Universidade de Santiago de Compostela (Espanha) e possui cursos de extensão na "Université Paris | Panthéon Sorbonne - Paris" (França) e na "University of California - Irvine" (Estados Unidos).

83
ANOS

EM PROL DOS
SEUS ASSOCIADOS

pág. 5

BLACK FRIDAY

20+10%
EM TODA A LOJA

ÓTICAS | CAROL

DE 18 A 27/11 Não perca

EDITORIAL

Nesta semana, nossa entidade completa mais um aniversário. Nos últimos 83 anos, é difícil separar a trajetória da ACIL da própria história de Limeira. Em qualquer área de atuação, a Associação sempre esteve presente e atuante, defendendo os interesses de cada um de seus associados e, dessa maneira, da classe empreendedora da cidade.

Tão relevante quanto lembrar a presença histórica da associação, neste momento é também muito importante homenagear a todos os que dedicaram-se a ACIL ao longo dos anos. Voluntariamente, dezenas de pessoas dispuseram de seu tempo e conhecimento, no intuito de contribuir coletivamente para o progresso da entidade, de seus associados e, conseqüentemente, de toda a cidade. Juntamente a esses líderes, lembramos de nossos colabora-

dores, sempre buscando o melhor resultado para cada uma das iniciativas e projetos. É difícil imaginar onde estaria a ACIL sem o trabalho dessas pessoas, dirigentes e colaboradores. Mas é fácil reconhecer que o empenho de cada um transformou nossa entidade numa Associação sempre destacada, com abrangência regional, e enorme reconhecimento de todos os limeirenses.

Pessoalmente, agradeço sempre a oportunidade de fazer parte desse grupo. O convívio com cada um desta equipe me traz um enorme aprendizado, além de uma prazerosa convivência. Por conta disso, somos sempre tão enfáticos ao convidar empreendedores a participar da vida da ACIL, porque fica claro que uma vivência desse nível não se encontra em qualquer universidade.

Parabéns ACIL, e muito obrigado!



José França Almirall
1º Vice-Presidente da ACIL

VITRINE

Empresas podem agendar adesão ao Simples Nacional



Desde 1º de novembro, as micro e pequenas empresas podem pedir o agendamento de adesão ao Simples Nacional para 2017.

Elas têm até o dia 29 de dezembro para entrar no site do Simples Nacional e agendar a solicitação.

Quem estiver com todos os impostos e documentações em dia receberá, automaticamente, o registro no Simples Nacional no dia 1º de janeiro.

O processo de agendamento tem como objetivo facilitar o ingresso no sistema de tributação diferenciado, pois permite a verificação prévia de pendências jurídicas e fiscais que talvez possam interferir na concessão do imposto.

Para fazer o agendamento, basta que o empresário acesse o link "Agendamento da Opção Pelo Simples Nacional" no site do Simples Nacional.

Os donos dos pequenos negócios que ainda não fazem parte do sistema simplificado, e que perderem o prazo de agendamento, poderão pedir a adesão ao Supersimples a partir de janeiro.

Os prazos de agendamento e de pedido de adesão não são válidos para empresas recém-criadas, que têm até 30 dias depois da liberação do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) para aderir ao programa.

O Simples Nacional abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e Contribuição Patronal Previdenciária para a Seguridade Social (CPP). O recolhimento é feito por um documento único de arrecadação que deve ser pago até o dia 20 do mês seguinte àquele em que houver sido auferida a receita bruta.

Fonte: Agência Sebrae

VAI COMPRAR?

Acompanhe semanalmente a carga tributária embutida nos produtos consumidos pelos brasileiros. Os valores de referência são baseados na média das cargas dos produtos nacionais.



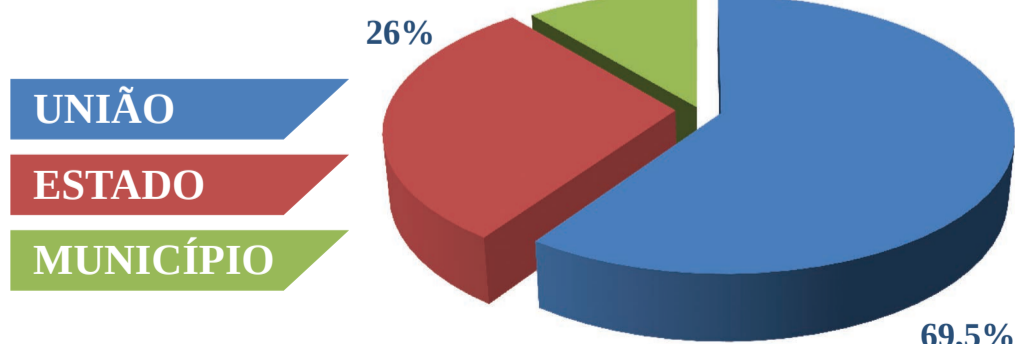
DIVULGAÇÃO

Câmera Fotográfica (44,75%)

Valor: R\$ 2.500,00

Imposto: R\$ 1.118,75

VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

EXPEDIENTE

DIRETORIA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: José França Almirall
2º Vice-Presidente: Hélio Roberto Chagas
1º Diretor-Secretário: Valmir Lopes Teixeira Martins
2º Diretor-Secretário: Alexandre Gaib
1º Diretor-Financeiro: Francisco De Salis Gachet
2º Diretor-Financeiro: José Luis Pereira Negro
Diretor De Patrimônio: José Geraldo Vieira Cardoso
Diretor Social: Antonio Francisco Dos Santos

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Roberto Martins
Vice-Presidente: Badih Bechara
1ª Secretária: Carolina Mecatti
2º Secretário: Luis Alberto Gullo

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Antonio Carlos Longo
Benedicto Carlos Toledo Lima
Cássio A. Peixoto dos Santos
Cassio Roque
Claudiney Cheli Lotufo
Clodomiro A. Rossi
Daniel Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Flávio Luiz Miguel da Costa Lago

José Roberto Kühl
José Roberto Piccinin
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Marilda R. De Castro Malavasi
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Valter Zutin Furlan

CONSELHO CONSULTIVO

Eduardo Hanna
José Carlos Schenk
José Luiz Battistella
Jurandir Bella
Odair José Giusti
Oswaldo Conti
Pedro Teodoro Kühl
Reinaldo Bastelli
Renato Hachich Maluf
Virgílio Rossi

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

As informações e opiniões contidas nas colunas assinadas deste jornal são de responsabilidade de seus autores.

O Jornal VISÃO EMPRESARIAL LIMEIRENSE é uma publicação semanal do Informativo Empresarial de Limeira, editado pelo Instituto de Comunicação da ACIL. Registrado em 15 de abril de 1985, no 1º Ofício de Imóveis e Anexos da Comarca de Limeira, sob o nº 12 do Livro B-1 de Registro de Jornais, Oficinas Impressoras, Empresas de Radiodifusão e Agências de Notícia.

Tiragem: 6.000 exemplares | Distribuição Gratuita
Impressão: www.graficamundo.com.br

EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo
Leonardo Bardini: Estagiário
Luiz Sanches: Diagramador
Rafaela Silva: Redatora
Vanessa Rosanelli: Comercial

ACIL Associação Comercial e Industrial de Limeira

Rua Santa Cruz, 647 - Centro
Limeira - São Paulo - CEP: 13480-041
Fone (19) 3404-4900
www.acillimeira.com.br
visaopresarial@acillimeira.com.br

Tratamento e auxílio psicoterapêuticos são encontrados na Clínica Alpha

A Clínica Alpha – Centro Psicoterapêutico é um espaço especializado em atender crianças, jovens e adultos com distúrbios emocionais, cognitivos e comportamentais, entre outros diversos tipos de problemas e patologias como TDAH, déficit de atenção, Síndrome de Down, autismo e Asperger.

Todo seu atendimento é voltado para a saúde e educação, oferecendo serviços de neuropsicopedagogia clínica, psicopedagogia clínica e hospitalar, psi-

cologia pediátrica, psicologia clínica – psicoterapia, auxílio psicopedagógico especializado e reforço escolar etc.

Todos os serviços são realizados por uma equipe com profissionais especializados como psicóloga clínica, pedagoga, auxiliar psicopedagógica, neuropsicopedagogo, psicopedagogo clínico e hospitalar, entre outros. Além disso, a clínica está sempre atualizando os conhecimentos de seus colaboradores, e pretende futuramente abrir filiais para que possa atender

também outras cidades da região.

Segundo a instituição, é necessário investir naqueles que são o bem maior de qualquer pessoa: seus filhos. “Muitos pais deixam para tratar das dificuldades cognitivas, emocionais ou comportamentais de seus filhos tardiamente, sendo que avaliar e tratar precocemente alivia prejuízos futuros”, explica o Dr. Richard Munhoz, que é neuropsicopedagogo e psicopedagogo clínico e hospitalar da entidade.

A Clínica Alpha está com toda sua equipe preparada para receber quem queira conhecer seu trabalho, e convida a todos para agendarem uma consulta ou avaliação para seus filhos. Ela está localizada na Rua Tatuibi, 285, na Vila Paulista. O telefone para contato é o (19) 3703-1221 e o e-mail clinica-alphaadm@hotmail.com. O horário de atendimento é de segunda a sexta-feira, das 8h às 11h, das 13h às 17h e das 9h às 22h; aos sábados seu atendimento acontece das 8h às 18h. A clínica também está presente no Facebook através da fanpage “Clínica Alpha”, e do perfil “Richard Munhoz”.



Equipe da Clínica Alpha

Jangada doa R\$ 3.784 para entidades de combate ao câncer

O valor foi fruto da campanha “Elas Cantam e Tocam” e foi arrecado em apenas 3 dias

A rede de restaurante Jangada arrecadou um total de R\$ 3.784 para entidades assistenciais que apoiam pacientes com câncer de mama. O valor foi fruto do projeto musical “Elas Cantam e Tocam”, no qual todo o conteúdo artístico de três apresentações foi revertido para as instituições assistenciais que apoiam pacientes de câncer das cidades de Li-

meira, Mogi Guaçu e Campinas, municípios onde existem unidades do restaurante.

A ideia veio das cantoras Ro Moreno e Marcela Picinato.

As instituições beneficiadas com o valor foram Alicc (Associação Limeirense de Combate ao Câncer) de Limeira; Calvi (Casa de Apoio Longa Vida) em Mogi Guaçu; e Casa Amor e Vi-

da de Campinas.

Maria Rosa Lopes Lago, uma das proprietárias da rede, contou que o projeto veio das cantoras, parceiras do restaurante há anos. “Quando elas me apresentaram a ideia, achei interessante, pois acredito que ao ajudar o próximo, você planta uma semente de solidariedade que sustenta uma corrente do bem no mundo”, explica.

Eternizando as melhores lembranças com a Personally Fotos



Com a Personally todos os convidados do evento podem ter uma recordação especial da festa

A fotografia sempre foi algo que encantou as pessoas, desde sua criação até hoje. Com o avanço da tecnologia muitas pessoas carregam milhares de fotos em um smartphone, porém nada supera o charme de ter uma imagem revelada em mãos. Pensando nisso, a Personally Fotos surgiu trazendo um novo conceito sobre fotografias instantâneas.

A empresa trabalha com o serviço de fotos instantâneas em eventos sociais e corporativos. Atuando com marca própria de alta qualidade em impressão, seu diferencial também está associado à alegria e interatividade em suas imagens. “Não importa se são duas ou 20 pessoas na pose da foto. A equipe da Personally é uma das raras empresas que realmente imprime para todos na pose da foto”, contam os proprietários.

Com sede em Limeira e atendimento em um raio de até 150 km, a instituição está sempre investindo em tecnologia e equipamentos de ponta, além do aumento da quantidade de equipamentos, e pretende em 2017 fazer um novo in-

vestimento para melhorar ainda mais o seu serviço.

A empresa aposta no divertimento e na interatividade para conseguir fotos únicas, prevalecendo as melhores lembranças do evento. Também contam com uma grande variedade de adereços divertidos que vão desde chapéus e óculos até plaquinhas personalizadas. Além das fotos impressas com a moldura digital, os clientes contam com a disponibilização das fotografias originais, sem a moldura feita para o evento. Todo o acervo é entregue via link, para que o contratante salve suas fotos da forma que achar melhor.

Para conhecer mais do serviço prestado pela Personally Fotos basta agendar uma visita. A empresa encontra-se na Rua São Paulo, 264 no bairro Boa Vista. O telefone para contato é o (19) 3034-1502, e atende também pelo WhatsApp: (19) 98828-3492 e 98725-2118. A empresa está nas redes sociais como o Facebook: facebook.com/personallylimeira; Instagram: @PersonallyFotos e também em seu site www.personallyfotos.com.

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



ANS nº 30157-4



ANOS DE ACIL

Parabéns!

O cuidar é a nossa essência e hoje parabenizamos quem faz isso com muito amor e carinho às empresas limeirenses.

Dicas de como faturar online com baixo investimento

O Brasil é um dos cinco países do mundo onde a internet tem o maior alcance entre a população. De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), mais da metade dos domicílios brasileiros tem conexão fixa à internet. Com a popularização do serviço, várias oportunidades de negócios com baixo investimento e infraestrutura mínima se desenvolveram.

Abaixo estão classificadas quatro opções de negócios que representam mercados férteis para serem explorados. No entanto, é necessário lembrar que dinheiro nunca vem fácil: é necessário ter dedicação e conhecimentos técnicos e de gestão empresarial para que a oportunidade não se transforme em prejuízo.

Franquias home-based

Facilidades como uma marca e modelos de negócios consolidados fazem com que as franquias e microfranquias sejam excelentes oportunidades mesmo diante de uma crise econômica. De acordo com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor teve um crescimento de 9,2% no primeiro trimestre do ano, com um faturamento de R\$ 31,3 bilhões no período.

No entanto, não é necessário fazer um aporte financeiro milionário em grandes marcas para se tor-

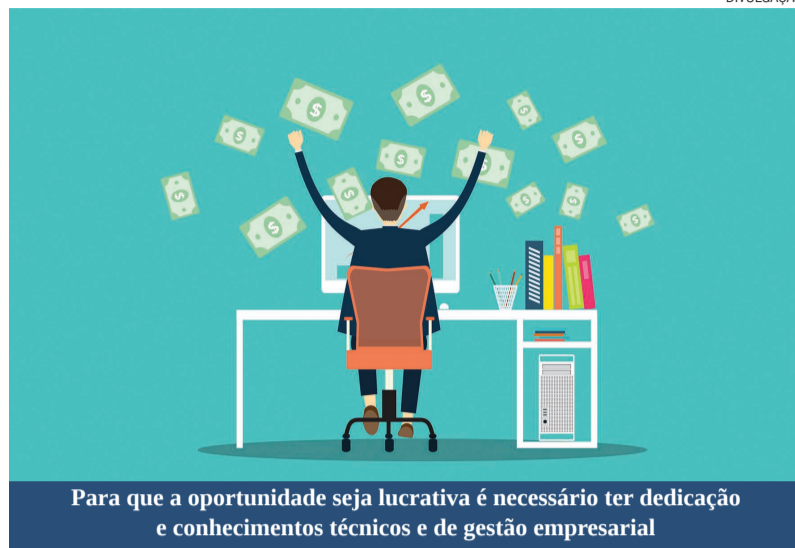
nar um gestor de franquia. Existem opções para todos os mercados, incluindo serviços digitais e home-based – ou seja, com serviços que podem ser oferecidos a partir da própria casa. Com investimentos a partir de R\$ 3 mil, um computador com acesso à internet e uma estação de trabalho, é possível comprar os direitos da franquia e começar a operar.

Uma das maiores vantagens do modelo é a previsibilidade. Em geral, as empresas franqueadoras já informam de quanto será o faturamento mensal e em quanto tempo o franqueado poderá recuperar o investimento. Por outro lado, o franqueado deve ter consciência de que representa a marca e que o sucesso também depende dele.

Exemplos: franquias de administração de condomínios, serviços caseiros, manutenção de computadores e sistemas, marketing digital, etc.

Marketing digital

A internet ainda tem seus mistérios para a maioria dos usuários. Todos os dias os algoritmos de motores de buscas e redes sociais sofrem mudanças que podem derrubar a audiência de páginas, metadados e palavras-chave de produtos precisam ser ajustados, novas ferramentas surgem e antigas deixam de existir. Para ajudar outras empresas



Para que a oportunidade seja lucrativa é necessário ter dedicação e conhecimentos técnicos e de gestão empresarial

a lidarem com essas variáveis, é essencial a assessoria de um especialista em marketing digital, profissional que vai fazer com que uma página e seus produtos sejam encontrados com mais facilidade por potenciais clientes.

Para abrir um negócio no ramo de marketing digital e começar a prospectar clientes, não é preciso muito mais do que um pequeno escritório dentro de casa – embora seja necessário ir a eventos e encontros para ampliar a rede de contatos. Como não se trata de um produto, mas de um serviço, o custo se baseia, em grande parte, na formação intelectual do profissional e nas ferramentas digitais que ele utiliza.

Além de dominar as ferramentas e conhecer a fundo o comportamento do consumidor online, o profissional de marketing digital

precisa entender de gestão e negócios – em última análise, marketing digital é marketing, e está envolvido em toda a estratégia empresarial.

Infoprodutos

Você é especialista em algo ou domina uma habilidade que poderia compartilhar com outras pessoas – como, por exemplo, tocar um instrumento ou produzir belas peças de artesanato? Você pode monetizar essa capacidade transformando-a em um infoproduto, que nada mais é do que um produto que se baseia em informações. Nos últimos anos tem crescido a demanda por instrução e capacitação, sobretudo à distância. As pessoas chegam do trabalho e querem desenvolver uma nova habilidade. E aí podem encontrar a sua oferta.

A principal vantagem é que

a venda de infoprodutos pode ser realizada como uma atividade secundária, complementar ao trabalho tradicional. Assim, torna-se uma outra fonte de renda. Para vender infoprodutos, na maioria dos casos é necessário ter desenvoltura para aparecer na frente da câmera e/ou do microfone e apresentar. Em muitos casos, as pessoas passam a ser o centro das atenções no lugar do próprio produto.

Secretariado virtual

Com o aumento no número de empresas no Brasil, cresce também a demanda por profissionais que cuidam de toda a parte burocrática, agendamentos e broncas em geral. Ao invés de ter uma secretária ou secretário particular, o empreendedor pode terceirizar esse tipo de serviço e contratar uma empresa que trabalhe apenas com secretariado, reduzindo custos com encargos trabalhistas.

Para atuar nesse mercado, é necessário ter ao menos um curso de secretariado e dominar um segundo idioma. É recomendável que o profissional tenha experiência com rotinas administrativas e secretariais, além de perfil empreendedor. A estrutura de trabalho deve incluir armários para guardar documentos com segurança.

Fonte: Portal Administradores

AGENDA DE CURSOS

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Por dentro dos custos, despesas e preço de venda

Data: 29 de Novembro | **Horário:** 19h às 21h

Objetivo: Orientar os empresários para o desenvolvimento de competências gerenciais que melhorem a gestão financeira de sua empresa.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro | **Investimento:** Gratuito

Inscrições: 3404-6528 e 3404-6527 | **Realização:** Sebrae e ACIL

CP Kelco
A HUBER COMPANY

**Parabéns ACIL
pelos 83 anos de
história!**

Cenários desafiadores
significam oportunidades!

Na CP Kelco fazemos muito mais que oferecer soluções para estabilização e suspensão.

Nós entendemos a realidade do mercado e entregamos soluções multifuncionais que otimizam fórmulas, processos e custos.

Podemos apoiá-lo a simplificar seu rótulo com a mesma qualidade, segurança e pacote de serviços que o mercado reconhece e confia.

Deixe a CP Kelco ajudá-lo a tornar seus desafios em oportunidades!
Contate-nos!

**Onde Valor e
Versatilidade
são Realidade**



GENU® Pectina | KELCOGEL® Gelatina | CEKOL® CMC | GENUFACTA® Carragena | GENUVISCO® Carragena | GENUGEL® Carragena
KELTROL® Xantana | GENUFINE® Carragena | CEKOL® CMC | SIMPLESSE® Proteína de Soro de Leite Microparticulada



www.cpkelco.com

ACIL comemora 83 anos de representatividade empresarial



ACIL/LEONARDO BARDINI

A Associação Comercial e Industrial de Limeira está prestes a celebrar mais um aniversário e comemorar junto de seus associados seus 83 anos de existência. Fundada no dia 27 de novembro de 1933, a instituição tem o intuito de trazer mais união para os empreendedores, aumentando o seu poder e visibilidade como classe, auxiliando e defendendo seus interesses, além de aumentar a sua representatividade.

Todas as ações da ACIL visam o crescimento socioeconômico de seus associados, assim como de toda a comunidade em que está inserida. Durante esta longa caminhada, diversas mudanças ocorreram e novos serviços e ferramentas foram implantadas, com o intuito de facilitar o dia a dia da classe empresarial envolvida.

Um dos projetos que vem crescendo dentro da ACIL é o Empreender. Em parceria com o Sebrae, ele visa o fortalecimento do micro e pequeno empreendedor. Com reu-

niões periódicas realizadas na própria associação, são formados núcleos com participantes do mesmo segmento do mercado, que visam discutir problemas, soluções e ações para o beneficiamento comum. Com a moderação de um Agente de Desenvolvimento, é realizada a troca de informações para o crescimento das empresas no ramo em que atuam.

Outro serviço disponível é o do Certificado Digital, uma credencial que identifica uma pessoa ou empresa em meios eletrônicos, garantindo autenticidade e integridade nas transições. Todos os documentos assinados eletronicamente pela certificação digital possuem o mesmo valor que o assinado através do papel, o que lhe garante a validade jurídica e segurança.

Em 2016 a ACIL também iniciou um projeto que a aproxima ainda mais do empreendedor limeirense: o ACIL Itinerante. Em conjunto com parceiros como o Sebrae, APECL e Sicoob Acicred, a entidade visita os bairros que possuem comércio em desenvolvimento

e com potencial, para que os moradores possam tirar dúvidas referentes a empreendedorismo, além de dar a oportunidade para aqueles que não conhecem a ACIL, de se tornarem associados.

Parceria

As parcerias firmadas durante todos estes anos entre a Associação e a classe empresarial de Limeira são de extrema importância, e trazem benefícios para todos os associados. Como conta Reinaldo Fernandes, diretor administrativo e financeiro da faculdade de Administração e Artes de Limeira (FAAL), através dos Convênios é possível ter uma espécie de divulgação para novos alunos. “A instituição busca o tempo todo a captação de alunos. Em determinado período temos campanhas em mídias em geral. Sendo um convênio, a própria ACIL faz este link com os alunos. Quem trabalha e faz parte da associação, pode utilizar de nossos desconto”, explica.

Para Kenia Cristiane da Sil-

va Roberto, supervisora comercial do Isca Faculdades, quem ainda não é conveniado, não deveria perder a oportunidade. “Para nós esta parceria é uma forma de divulgação de nossos cursos, que contribuem para a formação acadêmica de quem nos procura, além de ser uma maneira de nosso aluno poder focar sua atenção somente para os estudos. Com a grande quantia de associados, o nosso objetivo é atingido”, acrescenta a supervisora.

Outra ação feita para melhorar ainda mais a parceria com seus associados, foi a implementação do Banco de Currículos. Quem está à procura de um emprego pode cadastrar seu currículo no sistema, que está hospedado no site da Associação. E os associados podem selecionar os currículos que mais se encaixam no perfil da empresa para participarem da seleção. A entidade fica responsável exclusivamente por organizar e disponibilizar estas informações, não interferindo na indicação ou contratação do profissional.

O mais novo serviço dispo-

nível na ACIL é a Central de Recuperação de Crédito (CRC). Ela tem o intuito de assessorar o associado nos recebimentos das dívidas atrasadas de seus clientes, contribuindo, inclusive, na diminuição do quadro de inadimplência da cidade. Ao fazer a adesão do CRC, o empresário autoriza a central a entrar em contato com o consumidor em atraso, e fazer toda a negociação necessária para o recebimento da dívida.

Ser um associado é ter a confiança de que a ACIL continuará a desenvolver o seu papel de fortalecer os segmentos que representa, trabalhando incansavelmente para atingir todos os objetivos almejados pelo empresário limeirense. Em seus 83 anos de existência, a Associação está sempre se reinventando, mantendo os ideais que a consolidaram e caminhando com a comunidade em que está inserida, para que juntamente com a classe empresarial, possa tornar Limeira referência no mundo do empreendedorismo.

GARCIA
TERRAPLENAGEM • PAVIMENTAÇÃO

www.garciatp.com.br
garciatp@garciatp.com.br
 19 3446.8180

INFORMÁTICA Conheça o BYOD, suas vantagens e riscos

A utilização de dispositivos móveis pessoais no ambiente de trabalho é uma realidade cada vez mais difundida no Brasil.

Se por um lado essa é uma iniciativa que pode aumentar a produtividade, por outro ela também traz preocupações para a segurança da informação nas empresas.

A popularização dos smartphones e tablets se tornou tão grande que acabou resultando em um movimento que se espalhou rapidamente entre as organizações: o BYOD.

A sigla se refere ao termo "Bring Your Own Device", que, de forma literal, significa "traga o seu próprio aparelho".

De maneira geral, essa nova prática permite que os funcionários usem seus próprios aparelhos, como computadores e smartphones, para traba-

lhar na empresa.

No artigo de hoje, você irá conhecer as vantagens do BYOD e saber como as empresas podem fazer o controle da segurança.

Quais as vantagens do BYOD?

As organizações que se tornam adeptas da prática BYOD afirmam que "os próprios aparelhos serão sempre o melhor lugar para se trabalhar".

De certa forma, isso é uma verdade. Afinal, estamos mais acostumados e ficamos mais à vontade para trabalhar com ferramentas de trabalho próprias.

Quando o BYOD é implementado de forma correta, o método pode trazer diversos benefícios para funcionários e organização como um todo. Conheça algumas das principais vantagens:

- É uma ótima opção para a redução de gastos, já que não será ne-

cessário investir em smartphones, notebooks ou computadores para o uso comum da empresa;

- Por terem total domínio sobre as funcionalidades dos seus aparelhos, os funcionários tendem a ser mais eficientes, o que resulta em uma melhor produtividade e retorno nos lucros;

- O horário de trabalho se torna mais flexível. Se por um acaso surgir uma demanda urgente, o funcionário não precisará retornar para a empresa apenas para resolver o problema;

- As oportunidades e a satisfação dos funcionários são maximizadas;

Como a empresa pode fazer o controle da segurança da informação?

Apesar de todos os benefícios, o BYOD também oferece grandes riscos. Afinal, quando um funcionário armazena os dados da empresa nos seus próprios aparelhos,

a segurança da informação pode ser comprometida.

Não se trata de falta de confiança nos funcionários, mas, sim, da vulnerabilidade das informações digitais. Independentemente de qual for o aparelho utilizado, a questão é que todos eles estão sujeitos a infecções de vírus, criminosos virtuais e até mesmo de roubo.

Para garantir a segurança dessas informações, é preciso que a empresa adote as seguintes iniciativas:

- Toda a equipe deverá estar ciente dos riscos do BYOD;

A empresa deverá elaborar um manual com as principais dúvidas e suas respectivas soluções;

- É fundamental que seja definido um Acordo de Confidencialidade e não Divulgação;

- A empresa deverá investir em uma equipe especializada de TI, que deverá desenvolver mecanismos capazes de garantir a integridade de todos os aparelhos que terão livre acesso à rede corporativa;

Quer se manter por dentro das novidades da segurança e tecnologia? Acompanhe nossa coluna, e nos visite em <http://deb-solutionsti.com/blog>.

Bruno Antunes

Co-Fundador da Deb SolutionsTI
Infraestrutura e Segurança
da Informação



CRC é solução para associados da ACIL recuperarem débitos em atraso



A equipe do SCPC da ACIL está à disposição do sócio para esclarecer qualquer dúvida e auxiliá-lo na recuperação dos débitos

O final do ano está chegando, o pagamento da primeira parcela do 13º salário deve acontecer nas próximas semanas e muitos consumidores aproveitam es-

se dinheiro extra para colocar as contas em dia, quitando suas dívidas e limpando seu nome na praça. E para os lojistas que acumulam débitos de clientes

inadimplentes sem sucesso em receber esses valores, a Central de Recuperação de Crédito da ACIL pode ser a solução.

Além dos consumidores que já planejam quitar suas dívidas, há também aqueles que não sabem dos débitos ou não se recordam deles, e ao solicitarem a aprovação de crédito no mercado, são informados de que a compra não pode ser efetuada na forma de pagamento desejada. Deste modo, muitos se dirigem até o balcão de atendimento do SCPC da ACIL com o intuito de obterem mais informações sobre o registro em seu nome.

Essa é a melhor oportunidade de tentar uma negociação com o consumidor. "Agora o sócio da ACIL pode contar com mais esse benefício, um departamen-

to que tem como único objetivo realizar a cobrança e a negociação de dívidas consideradas perdidas pelos empresários", conta a coordenadora do SCPC da ACIL, Adriana Marrafon.

Uma das empresas que utiliza o serviço e já obteve resultados positivos é a Bras Van. "Estava com muitas inadimplências na empresa, boletos em atraso que não conseguíamos receber e a ACIL entrou em contato conosco e ofereceu o serviço. Tivemos interesse na proposta e estamos muito satisfeitos com a Recuperadora", afirma Silvio Roberto Gabriel Aun, proprietário da empresa.

Para o empresário, a CRC se tornou mais uma ferramenta para auxiliá-lo no recebimento das dívidas e seu intuito é cadastrar

mais débitos na renegociação. "Através da Recuperadora conseguimos renegociar débitos de três a quatro anos, por essa razão indico o serviço para quem é associado e tem problemas semelhantes de inadimplência. Vale muito a pena, as taxas cobradas são baixas e o retorno é satisfatório", destaca Aun.

A empresa associada à ACIL que tiver interesse em contratar ou obter mais informações sobre a Central de Recuperadora de Crédito, pode entrar em contato com o SCPC pelos telefones (19) 3404-4929 e 3404-4928, ou pelo e-mail heloisa@acillimeira.com.br. "Estamos à disposição do sócio para esclarecer qualquer dúvida e auxiliá-lo na recuperação dos débitos", completa Adriana.

SUA EMPRESA SOFRE COM A INADIMPLÊNCIA?

NÓS TEMOS A SOLUÇÃO!

Conheça a nossa
Central de Recuperação
de Crédito

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

CRC Central de
Recuperação
de Crédito



PDE lança aplicativo da Agenda de Desenvolvimento de Limeira

No dia 11 de novembro, na sede da ACIL, foi realizado o lançamento do aplicativo da Agenda de Desenvolvimento, que estará disponível para dispositivos Android, e em breve para IOS. Estiveram presentes no evento o presidente da ACIL, José Mario Bozza Gazzetta, o vereador Bruno Bortolan, o secretário de Desenvolvimento, Turismo e Inovação, Gino Torrezan, a equipe de governo que deve assumir a pasta a partir de 2017, além de representantes das entidades limeirenses que fazem parte do Programa de Desenvolvimento Empresarial (PDE).

A Agenda de Desenvolvimento

foi lançada no início do ano pelas entidades que integram o PDE, com a iniciativa de estimular o empreendedorismo e proporcionar oportunidades de capacitação e atualização profissional. A agenda está incorporada no site de diversas entidades e engloba cursos, palestras, oficinas e outros eventos voltados para ampliação da competitividade, inovação e especialização do capital humano, e pode ser acessada por qualquer pessoa que tenha interesse nas capacitações.

Para facilitar o acesso e disponibilizar um meio de comunicação mais fácil e prático para a comunidade, a Secretaria de De-

envolvimento, Turismo e Inovação junto às entidades parceiras do projeto, decidiram criar um aplicativo que permite que seus usuários conheçam um pouco sobre cada entidade que integra o PDE e, principalmente, que tenham acesso facilitado pelo seu celular ou tablet a todas as ações, palestras e cursos programados no mês. Além disso, há um campo onde é possível dar sugestões de melhorias e críticas construtivas a fim de aperfeiçoar a experiência do usuário. No aplicativo também há a opção “Mapa GPS”, que tem a função de direcionar as pessoas até o local onde o curso ou palestra será realizado.



ACIL/RAFAELA SILVA

O lançamento do aplicativo PDE Limeira aconteceu na ACIL no dia 11 de novembro

Para baixar o aplicativo no seu dispositivo Android, os interessados devem acessar o Google Play Store e pesquisar por “PDE Li-

meira”. Em seguida é necessário fazer o seu download, que é gratuito e assim, disfrutar de todas as suas funcionalidades.

Jardim do Lago e região recebem o ACIL Itinerante



ACIL/RAFAELA SILVA

Durante o evento, o presidente da ACIL, José Mário Gazzetta, o diretor da entidade, José Luis Negro, e a colaboradora Josilaine Ozello visitaram a empresa associada Lelo's

Aconteceu no dia 10 de novembro o ACIL Itinerante, que nesta edição foi até os comerciantes da região do Jardim do Lago. O projeto leva a Associação para mais perto do empresário limeirense, colocando à sua disposição representantes dos seus mais diversos departamentos, juntamente com a cooperativa de crédito Sicoob Acicred, a presença do Sebrae Móvel e um consultor contábil indicado pela Associação de Contabilistas de Limeira (APECL).

As consultoras da ACIL visitaram previamente os comerciantes da região, convidando-os para conhecerem a tenda onde aconteceria o evento. Na ação o empreendedor pode sanar as mais diversas dúvidas em relação a abertura e formalização de seu negócio, além daqueles que ainda não conheciam a associação poderem conferir todo o seu trabalho, e havendo o interesse, tornar-se um associado.

O presidente da ACIL, José Mario Bozza Gazzetta esteve

presente na região, visitando e conversando com os comerciantes locais. “Muitos lojistas da região do Jardim do Lago, assim como dos demais bairros, precisam deste apoio e orientação para que seus negócios prosperem ainda mais, pois são de grande importância para a economia local. Além disso, estamos fortalecendo nosso intuito principal, que é o de trazer todos esses empresários para junto de nós, pois unidos somos muito mais fortes”, acrescenta o presidente.

A reinvenção das padarias

Já faz algum tempo que “ir à padaria” deixou de ser sinônimo apenas para comprar pães. Hoje, em um único estabelecimento, é possível comprar o pãozinho de cada dia, além de se deliciar com bolos, tortas, salgados, doces, lanches, as mais diversas bebidas preparadas a base de café, sucos, vitaminas, entre outros pratos. Ou seja, o cliente pode tomar o café da manhã, almoçar e até mesmo fazer um happy hour com os colegas de trabalho.

Esta reinvenção das padarias é uma tendência dos dias atuais, em que o consumidor quer encontrar cada vez mais produtos e serviços em um mesmo local. Pensando

nisso, os irmãos Renan e Rafaela Firmiano Silva resolveram abrir seu negócio próprio, já estruturado para atender esta demanda do público. “Percebemos que este seria o que mais nos daria vantagens. Além disso, com a padaria você pode ser tudo o que quiser. Pode-se comercializar produtos de supermercado, servir lanches a tarde e salada de frutas de manhã, porque ninguém vai se importar ou achar estranho”, conta o proprietário da Noz Café & Pães. Eles acrescentam que muitas das ideias que tiveram, tanto para a decoração quanto para o menu, é através do aplicativo Pinterest.

A montagem do espaço físico e do cardápio é feita em cima de muita pesquisa, tendo como referência os famosos cafés americanos. “A padaria tomou-se um lugar de diversão. Você pode vir e tomar um café com os amigos, e depois ainda levar um produto diferente pra casa, todas as vezes em que nos visitar. Na padaria você tem essa liberdade, de sempre disponibilizar algo que esteja no modismo. Hoje pode ser um brownie, se amanhã ninguém mais o estiver consumindo, eu retiro e coloco outra coisa no lugar”, explica Renan.

Esta nova roupagem que as padarias assumiram faz sucesso entre os consumidores, que procuram



DIVULGAÇÃO

Na Noz Café e Pães a montagem do espaço físico e do cardápio foi elaborado com base em muita pesquisa

cada vez mais lugares com o perfil da padaria Noz. “Você tem que ter a união da qualidade dos produtos, do

ambiente e do atendimento. Isso faz com que o cliente venha uma vez e queira voltar depois”, acrescentam.

A PADARIA QUE É DO SEU JEITO!

NÓZ
CAFÉ & PÃES

- LIMEIRA -

Rua Dr. Francisco Ferreira da Rosa, 500
Vila São Cristovam - Limeira - Fone: (19) 3442-6838

Cestas de Natal são uma das opções para presentear os funcionários neste final de ano

O fim de ano chega e com ele as festividades. O Natal traz consigo todo o sentimento de celebração, harmonia e confraternização. Isto também acontece nas empresas que, normalmente, presenteariam seus colaboradores com cestas de Natal que servem como uma forma de agradecimento, por todo o esforço e desempenho que estes tiveram pela instituição durante todo o ano.

A procura por cestas aumenta durante esta época, e devido à correria do dia a dia, o empresário procura por locais que já disponibilizem as cestas prontas para entrega. No supermercado Enxuto, por exemplo, nesta época do ano são montadas cestas especiais.

“Este ano preparamos oito modelos de cestas para oferecer aos nossos clientes, temos cestas com um ótimo mix, itens tradicionais de Natal, mantendo a qualidade que nossos clientes encontram”, conta Cristiani dos Santos, coordenadora de vendas do Enxuto.

Os itens tradicionais de Natal ainda são os preferidos entre os consumidores, que procuram montar suas cestas com os mais diversos produtos encontrados no supermercado. “Os itens tradicionais estão no topo da lista de nossos clientes, eles não abrem mão da tradição. Mas itens que agregam a ceia também são procurados, como creme de leite, leite condensado, doces e frutas típi-

cas. As aves também são bastante procuradas”, acrescenta a coordenadora de vendas.

Para o empresário que deseja adquirir as cestas de Natal para seus funcionários, existem diversos modelos de cestas. “Temos a cesta Carinho com 18 itens, a Solidariedade com 22 itens, a Sucesso com 25 itens, e para aqueles que querem inovar existe a cesta Afeto que acompanha 18 itens, dentro de uma embalagem de presente em uma cesta de vime. Além disso, os nossos ‘clientes empresa’ que realizam suas compras e encomendas conosco podem fazer o pagamento em até três vezes no boleto bancário”, comenta Cristiani.



Para as empresas que desejam presentear seus funcionários, o Enxuto oferece diversas opções de cestas de Natal

Como driblar a ansiedade ao entrar no mercado com negócio próprio?

É difícil conhecer um empreendedor que não tenha passado ou esteja passando por um período de crise. Seja por insegurança, estresse ou ansiedade, começar um novo negócio implica uma série de incertezas.

Ao deixar um emprego formal para empreender, o profissional deverá lidar com preocupações e pressões internas e externas que podem deixá-lo estressado. “Quando o profissional se lança em uma carreira autônoma, é normal ficar inseguro, ainda mais depois de ficar por tanto tempo preso em um emprego que lhe oferecia estabilidade financeira e benefícios, mas isso não pode consumir toda a sua energia”, diz a psicóloga clínica Ana Cássia.

Um dos principais fatores que podem levar o empreendedor ao estresse é a falta de competência em algumas áreas. “Boa parte dessa crise é causada pela insegurança da falta de resiliência. Portanto, se o empreendedor se sente incapaz

de desenvolver alguma competência, ele precisa focar em desenvolvê-la”, afirma o presidente da SB-Coaching, Villela da Matta.

Dicas para evitar o estresse ao abrir um novo negócio

1. Fazer o planejamento - Para evitar o risco de se perder durante a trajetória empreendedora, é preciso que o profissional faça um bom planejamento do negócio e foque nas metas estipuladas. “A falta de planejamento pode causar estresse, ansiedade e até levar ao fim da empresa. Antes de se jogar no novo negócio, tenha certeza de todas as etapas e das metas da empresa”, diz Ana Cássia.

2. Desenvolver suas habilidades - Às vezes, a falta de uma competência fundamental para o negócio pode ocasionar insegurança e estresse. “Existem fatores externos que vão levar o empreendedor a ter dúvida de suas habilidades. Por is-

so, é essencial que o profissional fique de olho nas suas habilidades e naquilo que é imprescindível para fazer o negócio crescer de modo que ele não questione suas competências ou se sinta inseguro em relação a elas”, afirma Villela.

3. Ter paciência - A pressa é inimiga da perfeição. Tentar apressar um processo que é demorado pode levar o empreendedor a acabar com seu negócio. “É preciso entender que, ao contrário de um trabalho formal em que o profissional está financeiramente estável todo mês, o empreendedor deverá lidar com tempos de vacas magras e vacas gordas. Ele precisa visualizar o contexto geral do seu negócio e não se desesperar com os períodos de menos faturamento. É preciso entender a sazonalidade do negócio para não entrar em crise”, diz Ana Cássia.

4. Não se iludir com a ideia de

liberdade - É comum que o profissional entre no mercado procurando sair da sua rotina e de chefes que lhe faziam se sentir preso. Contudo, ser autônomo não significa ser livre. “Ter o próprio negócio não significa ter liberdade e esse erro que muitos comentem leva ao estresse. O empreendedor não pode se deixar levar por esse pensamento, para ser autônomo também é preciso se organizar nos horários e nos prazos”, afirma a psicóloga.

5. Ser otimista - Pode parecer clichê, mas o otimismo é a chave para levar a vida de forma mais leve. Olhar para os fatos por uma lente de perspectiva mais colorida, torna o mundo menos cinza. “Desenvolver competências relacionadas ao otimismo é essencial para o empreendedor não ficar tão preocupado com o futuro. Com uma execução mais otimista, ele não se

deixa levar pela ansiedade e o negócio flui melhor”, afirma Villela.

6. Não se cobrar tanto, mas assumir as responsabilidades - É comum que o empreendedor deixe a pressão lhe dominar e acabe se cobrando demais. “Ele quer dar conta de tudo quando empreende, mas é preciso entender que a cobrança não virá somente dele e soltar um pouco as rédeas. Encontrar tempo para descansar e se organizar é essencial para fazer o negócio fluir e dar certo”, afirma Ana Cássia.

Contudo, assumir as responsabilidades necessárias é inevitável para manter a maior parte da situação sob controle. “Aos assumir as responsabilidades necessárias, o empreendedor terá mais controle da situação e se sentirá mais tranquilo e seguro com o negócio. Isso é fundamental para não deixar o estresse subir à cabeça”, diz Villela.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Golden
FRIDAY

TODAA LOJA COM ATÉ

50%

DE DESCONTO

24 A 27
NOVEMBRO



Shopping Pátio | Shopping Nações | Centro: Rua Santa Cruz, 542

3441.9600



3449.4559



3441.4522

Milly