

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 15 | EDIÇÃO 640

★ JORNAL DA ACIL ★

21 de Setembro a 04 de Outubro de 2020 • Limeira-SP

Campanha da ACIL conta com mais de R\$ 70 mil em prêmios para fomentar comércio

A Campanha é idealizada para atrair e fidelizar o consumidor após a flexibilização das atividades comerciais, e muitos empresários aprovaram a iniciativa e já aderiram a promoção, que este ano contará com três sorteios: em outubro, novembro e janeiro, para aproveitar as datas comemorativas de maior fluxo do comércio com o Dia das Crianças, Black Friday e Natal.

DIVULGAÇÃO



pág. 5

Negociações feitas pela CRC da ACIL têm crescimento de 12%

pág. 4

Boa Vista SCPC lança novo grupo de consultas: o Acerta Positivo

pág. 4

Limeira é destaque entre as cidades brasileiras mais promissoras do País

pág. 6

Gestor: saiba como realizar decisões e escolhas difíceis

pág. 8



FORMALIZE SEU
NEGÓCIO PRÓPRIO
COM A ACIL!

ACIL

Precisa de mais
estrutura para as
suas reuniões?

Conheça nossas salas
de videoconferência

Mais informações e
reservas com Fábio Ribeiro
eventos@acillimeira.com.br
(19) 3404-4919 / 3404-4900

ACIL



ACIL

CLUBE DE
BENEFÍCIOS
ACIL +

Com o Cartão ACIL+ você garante
descontos em vários produtos e
serviços de Limeira e região

EDITORIAL

Retomada da Economia, Sicoob Acicred e Campanha Compras Premiadas

Aos poucos o novo normal começa a se consolidar e a reabertura do comércio acontece gradativamente, em decorrência das baixas registradas na proliferação e propagação da epidemia. Em consequência, o índice de compras está voltando a crescer e também se nota aumento no ritmo de produção. Salientamos que o único setor que não foi afetado é o de bens de consumo essenciais como de alimentos.

Muitas empresas apresentaram inovações e facilidades com essa pandemia aderindo ao delivery e e-commerce como meio de sustentação, e seguirão com essa atividade e mais a reabertura física dos estabelecimentos. Com essas e outras frentes, esperam recuperar os prejuízos causados durante todo esse tempo. Os restaurantes já estão reabrindo gradativamente, seguindo os protocolos sanitários, e em breve acontecerá a reabertura dos cinemas e escolas.

Várias medidas fiscais e monetárias estão sendo implementadas pelos governos, contribuindo para ser bem sucedida a retomada econômica. Medidas como sustentação das rendas familiares, com o auxílio emergencial, abertura no sistema de crédito com juros baixos, nunca praticados antes, e o plano de auxílio das empresas através do PRONAMPE (Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte).

Diante deste cenário, a Associação Comercial e Industrial de Limeira vem encontrando soluções, se mobilizando para amenizar os traumas e prejuízos causados pela pandemia aos comerciantes e empresários locais. A ACIL oferece aos seus associados a parceria com o sistema econômico do cooperativismo, a Sicoob Acicred, com uma agência nas instalações da entidade, para auxiliar os seus associados e cooperados na busca pelas oportunidades de crédito, visando o presente e o futuro das empresas. Além disso, a ACIL faz campanhas nas redes sociais e mídias digitais, estimulando e apoiando os pequenos negócios neste momento, seja comprando ou auxiliando na divulgação.

Para o arranque nesse final de ano, a ACIL vem tomando ações para o fomento da economia do comércio local em conjunto com comerciantes e com patrocínio de empresários, e está lançando a Campanha Compras Premiadas 2020 para as próximas datas comemorativas: Dia das Crianças, Black Friday e Natal. Serão realizados sorteios de vários prêmios nos meses de Outubro, Novembro e Janeiro de 2021. Com esse objetivo, a ACIL quer auxiliar os comerciantes locais à impulsionarem suas vendas e incentivar o consumidor a realizar suas compras na cidade, com isso ajudando na manutenção de empregos e distribuição de renda. Vamos todos aderir à campanha, seja como patrocinadores e ou prestigiando as compras no comércio de Limeira.



Francisco de Salis Gachet
Diretor da ACIL

VAI COMPRAR?

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

Café (16,52%)

Valor: R\$ 6,99

Imposto: R\$ 1,15

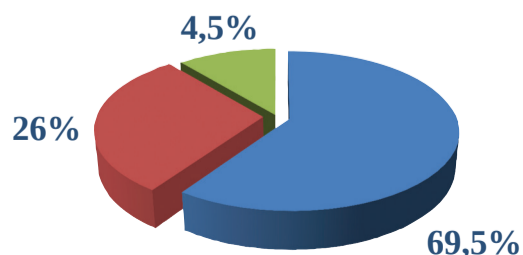


VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

O **Pede Por Perto** chega com muitas novidades para mais de **20 mil lojas** e empreendedores de todo o País!

ACIL

Saiba como se cadastrar pelas redes sociais!
@pedeporperto

Compartilhe essa ideia e fortaleça o **comércio local!**



pede por perto



EXPEDIENTE

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente - José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice Presidente - Valmir Lopes T. Martins
2º Vice Presidente - Hélio Roberto Chagas
1º Diretor Secretário - Alexandre Gaib
2º Diretor Secretário - José França Almirall
1º Diretor Financeiro - José Luis P. Negro
2º Diretor Financeiro - Wilson A. Dantas
Diretor Patrimônio - José Geraldo V. Cardoso
Diretor Social - Francisco de Salis Gachet

CONSELHO DELIBERATIVO

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

Conselheiros

Alessandro Vieira
Antonio Francisco dos Santos
Arthur Salibe
Cássio A. P. dos Santos
Cássio Roque
Daniel Gullo de C. Mello
Emerson Cleiton da S. Camargo
Flávio Luiz Miguel da C.Lago
João Paulo M. de Godoy
José Roberto Piccinin
Leandro Zaros
Marcelo V. Bianchi
Raul S. Groppo
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Ricardo Kühll

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente - Pedro Teodoro Kühll
Secretário - Renato Hachich Maluf

Conselheiros

Antonio Carlos Longo
Eduardo Hanna
José Carlos Schenk
José Luiz Battistella
Jurandir Bella
Odair José Giusti
Oswaldo Conti †
Reinaldo Bastelli
Valter Zutin Furlan
Virgílio Rossi

CONSELHO FISCAL

Marcos A. R. Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE JORNAL

Gerente Executivo: Divaldo Corrêa
Gerente Adjunta: Fabiana Schiolin
Redação e Edição: Rafaela Silva
Jornalista: Leonardo Bardini

ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira

Rua Santa Cruz, 647 - Centro
Limeira/SP - CEP: 13480-041
Fone (19) 3404-4922
www.acillimeira.com.br
visaoempresarial@acillimeira.com.br

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

Mais saúde e qualidade de vida é o lema da Vida Alcalina Purificadores de Água



A Vida Alcalina está há 17 anos no mercado levando a melhor água alcalina e ozonizada para a vida dos limeirenses

A água é o elemento mais importante na Terra, pois sem ela não há vida. O corpo do ser humano é composto por 70% desta substância, portanto consumi-la de uma fonte de qualidade é essencial para levar uma vida mais saudável. Na Vida Alcalina Purificadores de Água, o consumidor encontra a melhor venda e assistência técnica em purificadores multimarca.

Atualmente a empresa é especialista em água alcalina e ozonizada, que utiliza a melhor e mais alta tecnologia em tratamento de água do mercado. Os trabalhos são desenvolvidos com a ajuda de

produtos das principais marcas como Top Life, Planeta Água, Colormaq, New Up, IBBL, entre outras.

“Fazemos o acompanhamento do aparelho purificador do cliente, com atendimento personalizado, ligando sempre para lembrá-lo do vencimento e troca do seu refil. Nossos profissionais treinados atendem na casa do consumidor, e há 17 anos temos como compromisso melhorar a qualidade de vida e saúde das pessoas de Limeira e região que nos procuram”, conta a proprietária Andressa Massaro de Medeiros. A sede da loja fica na Rua Humaitá, 294, no Centro, e es-

tá preparada para receber a todos da forma mais segura durante a flexibilização, seguindo todas as medidas para prevenção da COVID-19.

Com atendimento de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h e aos sábados, das 9 às 13h, a empresa tem o orgulho de poder atender residências, comércios, indústrias, escolas, hospitais e diversos outros setores. Para saber mais sobre a Vida Alcalina Purificadores de Água, acesse o perfil @vida.alcalina no Facebook e Instagram. Informações pelos telefones (19) 3451-8778 e (19) 99210-0956, ou e-mail vidaalcalinalimeria@gmail.com.

Aço Base: confiança e transparência no atendimento são a alma do negócio

Ter o material certo e de qualidade é essencial para qualquer tipo de trabalho, isso inclui a construção civil. Na Aço Base Materiais de Construção são comercializados o aço cortado e dobrado, como também o aço pronto para concreto armado, além de outros materiais. Todos eles certificados pelas principais marcas do mercado como a Gerdau, Arcelor Mittal e a Votorantim Siderurgia.

Com sede na Rua Wilson Moore nº 91, no Parque das

Nações, outro diferencial da empresa sempre foi seu atendimento individualizado para cada cliente. “Isso acabou criando uma perspectiva de confiança e transparência na prestação dos nossos serviços, além é claro de oferecermos ótimo produtos devidamente certificados e aprovados pelas Normas Brasileiras”, conta o proprietário e engenheiro Bruno Janine.

São estas características que fazem parte da história do empreendimento, garantindo a tranquilidade de quem procura

por um fornecedor confiável de aço para sua obra. Com atendimento de segunda a quinta-feira, das 7h às 17h, às sextas-feiras das 7h às 16h e aos sábados das 8h às 12h, a empresa limeirense está preparada para atender toda a região.

A Aço Base e sua equipe convidam quem está iniciando as suas obras ou reforma a fazer uma visita, ou acessar o site www.acobase.com.br para conhecer um pouco mais sobre os produtos oferecidos pela empresa. Para fazer um



Os serviços de corte, dobra e preparação de aço da Aço Base para a construção civil, são devidamente aprovados pelas Normas Brasileiras

orçamento sem compromisso, basta enviar uma mensagem no e-mail acobase@hotmail.com

no WhatsApp (19) 99860-5591 ou ligar no (19) 3444-0191.

PSN Gestão Contábil e Empresarial comemora 20 anos com nova marca

Com 20 anos no mercado de Limeira e região, a empresa Poliana Nogueira Consultoria Contábil muda de nome a partir de 25 de setembro. Para se adequar às tendências do mercado, o escritório passará a se chamar PSN Gestão Contábil e Empresarial.

A mudança é consequência da atuação cada vez mais abrangente da empresa que nasceu voltada à consultoria tributária, consultoria contábil e assessoria em licitações. Com o tempo, o escritório passou a oferecer também contabilidade estratégica como ferramenta de crescimento e aplicação da legislação em busca de benefícios. “Fomos identificando as demandas dos nossos clientes e nos especializando cada vez mais. A car-

tela de serviços cresceu a cada ano e nossa equipe também”, conta Poliana Nogueira, fundadora da empresa.

A nova fase do escritório coincide com um dos piores momentos econômicos do Brasil e do mundo. A pandemia do novo coronavírus, ao mesmo tempo em que desestruturou negócios, impulsionou vários seguimentos. “Enxergamos este momento como uma oportunidade. Aumentamos o respaldo aos nossos clientes, vimos muitos se reinventarem, crescerem e seguimos esta mesma lógica”, comemora a empresária.

Atualmente, a PSN Gestão Contábil e Empresarial conta com colaboradores especializados em suas áreas de atuação e alinhados com valores co-

mo competência, honestidade, comprometimento, transparência, integridade e excelência. “A meta diária da equipe é o alcance dos melhores resultados fiscais e econômicos para nossos clientes. Contudo, prezamos por uma relação próxima que ofereça tranquilidade e segurança a quem precise dos nossos serviços”, explica Poliana.

Com o novo nome, a empresa também passa a adotar uma nova comunicação visual. Todo o conteúdo oferecido no Facebook, Instagram, LinkedIn e no site passará a seguir um novo layout, mais moderno e agradável. Por esses canais, a PSN Gestão Contábil e Empresarial oferece conteúdo informativo toda semana a pessoas físicas, empresários e a quem pensa em empreender.



Poliana Nogueira, fundadora da PSN Gestão Contábil e Empresarial

Live

Para marcar a mudança do nome, a PSN Gestão Contábil e Empresarial fará uma live no dia 25 de setembro, em parceria com a Dínamus Comunicação. A empresária Poliana Nogueira falará desse momento de transição e abordará o que há de mais atual em contabilidade estraté-

gica, consultoria tributária e assessoria em licitações. A transmissão será pelo Instagram @psngestaocontabil, às 11h.

Para falar com a PSN Gestão Contábil e Empresarial, o telefone (19) 99403-5970 ou pelo e-mail contato@psnempresarial.com.br. O site é o www.psnempresarial.com.br

Agosto tem crescimento de 12% em negociações de dívidas em comparação a 2019

Consumidores estão honrando com acordos feitos pela Recuperadora de Crédito da ACIL, quitando seus débitos e reavendo seu poder de compra

Mesmo em um cenário de tantas incertezas, a economia começa a dar pequenos sinais de recuperação com a flexibilização da quarentena. Um bom indicador deste avanço são as quantias de acordos firmados pela Central de Recuperação de Crédito (CRC) da ACIL, que em agosto realizou 270 acordos, número maior que o mesmo mês em 2019.

No ano passado, a CRC havia encerrado o período com 241 acordos, um crescimento de 12%. “Este dado reflete que o limeirense está preocupado com as suas finanças pessoais, aproveitando este período para poder quitar dívidas e assim regularizar o seu nome na praça. Ele está dando prioridade em honrar com os nossos contratos de pagamento”, aponta a coordenadora da Boa Vista SCPC da ACIL, Adriana Marrafon.

O pagamento das dívidas é

benéfico para todos os envolvidos, pois quem cumpre com um acordo além de limpar o seu nome, pode receber ofertas de crédito e voltar a consumir. Para quem recupera um valor, é a entrada de um saldo que muitas vezes estava sendo considerado perdido.

Com a ajuda do departamento da ACIL, em um mês foram devolvidos para o mercado mais de R\$ 69 mil. “Este dinheiro está retornando para as empresas, que poderão investi-lo de volta na cidade, pois com a recuperação dos negócios há a geração de novas vagas de emprego”, exemplifica a coordenadora.

Atualmente, mais de 200 empresas utilizam os serviços da CRC, contando com uma equipe de profissionais treinados para executarem o contato e negociação de débitos. “O serviço atende muito as nossas expectativas tan-

to como associado ACIL, como quanto facilitador para as pessoas que desejam quitar suas dívidas. Recomendo a todos”, completa André Ricardo Cláudio, diretor do Colégio Barão de Limeira.

Os empresários podem realizar a sua adesão gratuitamente, sendo cobrada apenas uma pequena taxa quando os débitos forem recuperados. “No começo tínhamos muitos problemas com clientes que queriam negociar diretamente as dívidas conosco e não honravam com seu acordo, e recomeçar este trabalho era muito burocrático. Com a CRC nós não temos mais este transtorno, pois este processo é feito pela Associação e há um compromisso maior por parte do consumidor. Para mim tem sido um ótimo serviço”, exalta Adriana do Carmo Souza Francisco, proprietária da Kibella Moda Íntima.

Para fazer parte da Central de

Recuperação de Crédito, o empresário deve enviar um e-mail para crc@acillimeira.com.br, ou solicitar o contrato de adesão para um dos consultores através do

telefone (19) 3404-4949. Para saber se é possível realizar uma negociação, o consumidor pode entrar em contato pelo WhatsApp (19) 97141-7322.

Família Acerta Positivo traz dados mais completos de bons pagadores

Nova ferramenta da Boa Vista SCPC beneficia consumidores que mantem os pagamentos em dia, com cerca de 100 milhões de cadastros de pessoas físicas

A Boa Vista SCPC lançou o seu mais novo e completo pacote de consultas para o empreendedor: o Acerta Positivo. Com ele, a empresa poderá realizar uma consulta completa e segura, para analisar o comprometimento e pontualidade de pagamento de pessoa física, com acesso a dados negativos mais os positivos, auxiliando nas políticas de limites de crédito, parcelas e prazos de pagamentos mais justos, beneficiando o bom pagador.

Neste pacote de consultas, o Score Positivo é baseado nos hábitos de pagamento do consumidor, o que é altamente recomendado para quem não possui uma política de crédito fixa. Com ela, o empreendedor tem uma visão completa do histórico da pessoa física, com aumento de aprovação de crédito de até 60% e com uma base de dados com cerca de 100 milhões de pessoas, que fazem parte do Cadastro Positivo da Boa Vista.

Com a consulta Acerta Es-

sencial Positivo, por exemplo, o empreendedor já tem acesso as seguintes informações: identificação simples, confirmação de telefone, óbitos, situação do CPF na Receita Federal Brasileira (RFB), localização e telefones informados, registro por débito, protestos (nacionais ou estado de São Paulo), falências empresariais, alerta de documento, entre outras.

“Esta é mais uma grande ferramenta para o empresário local,

que agora poderá analisar de forma mais justa oportunidades de crédito e de pagamento para cada cliente. Com as consultas do grupo Acerta Positivo, o consumidor tem um grande incentivo para honrar os seus compromissos de pagamento, pois ele passa a ver o retorno disso na forma de um score positivo, que pode lhe trazer vantagens nas suas compras, além do empreendedor ter mais segurança na hora de realizar sua venda”, exalta a coor-

denadora da Boa Vista SCPC da ACIL, Adriana Marrafon.

Existem outros três tipos de consultas para Pessoa Física, além do Essencial, que são o Acerta Mais Positivo e o Acerta Completo Positivo, cada um dos três com suas particularidades e vantagens. Para saber qual é o mais vantajoso para a empresa, o empresário deve entrar em contato pelo telefone (19) 3404-4949 ou através do e-mail scpclimeira@acillimeira.com.br.

Acerta
Positivo

BoaVista
SCPC
ACIL

Tudo o que você precisa para dar um up nas vendas para consumidores, muito mais segurança nas análises de crédito.

Saiba mais

📞 (19) 3404-4949

📞 97141-7322

✉️ scpclimeira@acillimeira.com.br



Mais de R\$ 70 mil em prêmios serão sorteados na campanha Compras Premiadas da ACIL

A promoção vem para auxiliar o empresário nas vendas de fim de ano e durante a flexibilização das atividades

Participe e fidelize seus clientes!

As premiações

30 de Outubro

- 1 Smart TV 50"
- 1 Smartphone
- 5 Vales-compra R\$ 1.000,00
- 7 Vales-compra R\$ 100,00 para os vendedores

27 de Novembro

- 1 Moto CG Fan
- 1 Smart TV 50"
- 2 Smartphones
- 5 Vales-compra R\$ 1.000,00
- 9 Vales-compra R\$ 100,00 para os vendedores

08 de Janeiro

- 1 Moto CG Fan
- 1 Carro elétrico infantil
- 2 Smart TVs 50"
- 1 Estante home + Smart TV 50"
- 2 Smartphones
- 15 Vales-compra R\$ 1.000,00
- 22 Vales-compra R\$ 100,00 para os vendedores



Confiante na retomada econômica que o Brasil vem apresentando, como reflexo do início da recuperação da crise da COVID-19, a ACIL está lançando a sua nova campanha Compras Premiadas 2020. O seu principal objetivo neste momento é auxiliar o empresário limeirense a impulsionar suas vendas, incentivando o consumidor a investir na cidade na hora de realizar suas compras.

Um dos grandes diferenciais deste ano é a participação de empresas limeirenses que acreditam no potencial da campanha e se tornaram patrocinadoras: Realen Folheados, Grupo Engep, Bariflex, Rosi Brinquedos, Sicoob Acicred, Clínica da Cidade, Senhor Marceneiro e Winner Honda.

A promoção foi formatada após a realização de uma pesquisa com comerciantes para saber o que esperavam da promoção da ACIL para o segundo semestre deste ano. Dessa forma a campanha Compras Premiadas será lançada com uma nova abordagem e a realização de três sorteios: em outubro, novembro e janeiro, aproveitando as datas comemorativas e maior fluxo do comércio com o Dia das Crianças, Black Friday e Natal. Até o momento serão sorteadas 2 Motos CG Fan, 4 Smart TVs 50", 1 Estante Home + Smart TV 50", 5 Smartphones, 1 Carro elétrico infantil, 25 Vales-compra de R\$ 1.000,00 e 38 Vales-com-

pra de R\$ 100,00 para os vendedores que tiverem seu cliente premiado, totalizando mais de R\$ 70 mil em prêmios.

Para concorrer aos prêmios, o consumidor deverá preencher corretamente os cupons que serão entregues pelas lojas participantes com os dados solicitados. As condições para a entrega dos cupons fica a critério de cada estabelecimento, que receberá como material de apoio para divulgação: uma urna personalizada, dois cartazes da campanha e 500 cupons. Caso queiram adquirir mais cupons, a ACIL estará comercializando blocos de 100 cupons por R\$ 25,00.

Os sorteios serão realizados na sede da ACIL e os vales-compra só poderão ser resgatados nas lojas participantes. "Nós preparamos esta promoção pensando nos nossos associados, pois creditamos no potencial destes empreendedores e na sua capacidade de se reinventar, por isso nossa campanha vem como mais uma ferramenta de captação e fidelização de clientes, que poderão concorrer a vários prêmios ao prestigiar o comércio de Limeira", acrescenta o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta.

Aprovada por lojistas

A Campanha é idealizada para atrair e fidelizar o consumidor após a flexibilização das atividades comerciais, e muitos empresários aprovaram a iniciativa e já aderiram

às Compras Premiadas. "Ela ajuda muito as lojas e também os clientes, que gostam de concorrer aos prêmios. Na última edição tivemos mais de 25 pessoas que vieram para trocar os seus vales-compra. Então vale muito a pena participar", conta Rosa Elisa Ferreira, gerente da Têxtil Abril.

Já para a Cláudia Fonseca Rosada, proprietária da Klekar Moda Gestante e Moda Feminina, enxerga a campanha como uma forma de gratidão do empresário ao consumidor. "Eu vejo que os lojistas que participam da campanha Compras Premiadas têm um gesto de carinho e reconhecimento com seus clientes. Então, se você, comerciante, ainda não faz parte da promoção, venha participar e deixar seu estabelecimento mais evidente e seus clientes mais felizes", convida a empresária.

Como participar

Interessados em participar da campanha Compras Premiadas devem fazer a solicitação do contrato de adesão através do telefone (19) 3404-4924 ou pelo e-mail campanhas@acillimeira.com.br, com Ana Lídia. O valor de participação para sócios é de cinco parcelas de R\$ 39,90 (cobrados no boleto da mensalidade), e para não sócios é de R\$ 399,90 (no cartão ou à vista no boleto). Dúvidas e mais informações também podem ser obtidas pelo WhatsApp (19) 3404-4900.

Concorra a R\$70 mil em prêmios com a

COMPRAS PREMIADAS
ACIL

A melhor oportunidade para premiar seus clientes!

x x x x



Patrocinadores



Limeira está entre as cidades mais promissoras do Brasil

O município consta no ranking Connected Smart Cities, divulgado pela consultoria Urban Systems

A consultoria Urban Systems, em parceria com a empresa Nacta, analisou e ranqueou por volta de 670 cidades. Para isso, levaram em consideração 70 indicadores divididos em 11 categorias como saúde, mobilidade e acessibilidade, economia, tecnologia e inovação, educação e segurança.

O objetivo do ranking, segundo seus idealizadores, é de mapear as principais características de cada cidade. Com estes dados, os pontos fortes e também os fracos, os administradores públicos podem criar um plano estratégico para o município focando em resultados a pequeno, médio e longo prazo.

Em primeiro lugar está a cidade de São Paulo com a pontuação 37,901. Já Limeira ocupou o 40º lugar no ranking geral, com nota 31,161; e está em 17º entre as cidades do Estado; e entre as cidades que possuem de 100 a 500 mil habitantes, o município ocupa o posto de 14º. O estudo utilizou os dados fornecidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e coletados em 2019, e para o cálculo foi utilizado uma metodologia própria da consultoria, chamada de Índice de Qualidade Mercadológica (IQM).

Limeira se destacou em especial na categoria Meio Ambiente, na qual atingiu a 6ª colocação, e em Segurança, em que ficou na 16ª posição.

Para o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, a colocação da cidade é o resultado, dentre outros aspectos, do espírito empreendedor de sua população. “O limeirense tem a força e a vontade de empreender e ter seu próprio negócio, e a ACIL possui diversos projetos e ações que podem auxiliá-lo nesta jornada. Ficamos orgulhosos de poder ver a cidade constar como uma das mais promissoras da região, pois prova que os esforços de todos estão valendo a pena. Por isso

estudos como estes são tão importantes, para saber o que se deve melhorar ou exaltar em ações e políticas públicas de incentivo, ainda mais agora em um período pós- crise, em que isto será de extrema importância”, enaltece.

estudos como estes são tão importantes, para saber o que se deve melhorar ou exaltar em ações e políticas públicas de incentivo, ainda mais agora em um período pós- crise, em que isto será de extrema importância”, enaltece.



Sebrae lança conteúdo online para incentivar empreendedorismo em alunos

Aulas e material de apoio para jovens do Ensino Fundamental e Médio estão disponíveis de forma totalmente gratuita

Com a quarentena causada pela COVID-19, as escolas suspenderam suas aulas por tempo indeterminado. Para continuar a levar o empreendedorismo para os alunos mesmo com o isolamento, o Sebrae preparou uma série de materiais educativos, voltados para o ensino fundamental e médio, como forma de apoiar os jovens na formação de novos empreendedores.

O material intitulado como “Objetos de Aprendizagem”, tem o foco voltado para os alunos do fundamental. Nestas aulas os assuntos do universo empreendedor são trabalhados através de jogos, textos, livros e cenas de filmes com roteiro descritti-

vo. As atividades e conteúdos propostos possuem orientações e materiais de apoio para o desenvolvimento das ações, guiando trabalhos de educadores com segurança, e as inscrições para acessar o material devem ser feitas através do link: http://bit.ly/SEBRAE_OBJETOSA-APRENDIZAGEM.

Já para os jovens de 15 a 17 anos, que compõem o Ensino Médio, as metodologias foram desenvolvidas através de vídeoaulas, divididas nos módulos: “Cheio de atitude!” e “Criatividade”, que vem para tratar assuntos essenciais para o comportamento empreendedor de maneira leve e descontraída.

O curso “Cheio de atitude” aborda temas como busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; exigência de qualidade e eficiência; como correr riscos calculados; independência e autoconfiança; persuasão e rede de contatos e a importância de definição de metas e planejamento. Durante o curso, o jovem também realiza um teste de perfil empreendedor e, ao final, realiza uma autoavaliação e um plano de desenvolvimento pessoal.

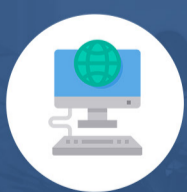
Já o curso “Criatividade” é focado na prática de inovação e em exemplos de jovens líderes. A ideia é entender as atitudes e comportamentos



que levam um empreendedor a desenvolver sua criatividade e também como exercê-la em seu dia a dia. Ambos fazem parte do Programa “Vai lá e Faz!”, que

em breve lançará capacitações com novas temáticas. Para acessar os cursos do Ensino Médio, basta inscrever-se em http://bit.ly/SEBRAE_VAILAEFAZ.

Sua empresa precisa desse benefício!



Banner do Site



E-mail Marketing

com **50% de desconto!**

Exclusivo para associados



Metade dos MEIs brasileiros conseguiram o auxílio emergencial do governo

Do total de 10,7 milhões de empreendedores formalizados na categoria de MEI existentes atualmente, 12% não se enquadraram nos critérios para receber o benefício

Mais de 5 milhões de microempreendedores individuais (MEI) tiveram acesso ao benefício do auxílio emergencial concedido pelo governo federal devido à pandemia da Covid-19. Esse número corresponde à metade dos 10,7 milhões de MEI registrados atualmente no país. Os dados do governo mostram que mais de 1,3 milhão de empreendedores dessa categoria de pequenos negócios não foram beneficiados pelo auxílio.

De acordo com o gerente de Políticas Públicas do Sebrae, Silas Santiago, os dados representam o sucesso do MEI como o maior programa de redução de informalidade empresarial no mundo. “Isso demonstra como é acertada a decisão do empreendedor que decide sair da informalidade. Neste momento, esse benefício tem sido muito importante para ajudar os empreendedores a passar pela pandemia com menos dificuldades, mas também traz para o país uma espécie de colchão de liquidez que ajuda as micro e pequenas empresas a superarem a crise devido ao

dinheiro que passa a girar na economia”, analisou.

Segundo Silas, os microempreendedores individuais que não conseguiram o auxílio, não se enquadraram - por alguma razão - nos critérios do governo. “Pode ser que eles tivessem renda familiar superior ao limite legal, algum vínculo empregatício ou algum benefício previdenciário”, explicou.

Nos últimos cinco meses houve um crescimento expressivo do número de empreendedores que buscaram formalizar os negócios. Entre 31 de março e 15 de agosto, foram feitos 784,3 mil registros no Simples Nacional. Esse número é 0,8% superior ao registrado no mesmo período do ano passado. Entre esses novos negócios, a grande maioria deles foi de Microempreendedores Individuais (MEI), com 684 mil registros (quase 43 mil a mais que no mesmo período de 2019). E cerca de 100 mil novos negócios foram registrados como Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, nesse mesmo período.

Prorrogação do auxílio

O governo federal anunciou que o auxílio emergencial será prorrogado até dezembro, porém com valor de R\$ 300. Ainda não há previsão de reabertura de novas solicitações do benefício, sendo assim, só devem receber as próximas parcelas os beneficiários que já foram aprovados para receber as parcelas de R\$ 600,00.

Apoio ao MEI

Desde o início do avanço da pandemia no país, o Sebrae tem concentrado esforços para ajudar os pequenos negócios a enfrentarem a crise. No caso dos MEI, foi criada uma página específica no Portal Sebrae (sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/mei2020), totalmente dedicada à categoria. No espaço online, os microempreendedores individuais podem saber mais sobre as medidas lançadas pelo governo, inclusive uma coletânea com 184 linhas de crédito disponibilizadas para os pequenos negócios, bem como a uma série de conteúdos que vão auxiliá-los na



DIVULGAÇÃO

Mais de 5 milhões de microempreendedores individuais (MEI) tiveram acesso ao benefício do auxílio emergencial

gestão do negócio. São e-books, vídeos, cursos e outras informações que vão desde dicas para gerir melhor a empresa, até orientações para quem quer implementar estratégias de marketing digital.

Dados do acesso do MEI a crédito

* O MEI é o porte empresarial que menos buscou crédito bancário durante a pandemia. 55% dos entrevistados não buscaram, frente a 34% dos empresários de ME e EPP que não recorreram aos bancos para obter empréstimos.

* Entre os que não buscaram,

24% afirmaram que não conseguiriam pagar a dívida (percentual também é maior do que entre as empresas de micro e pequeno porte - 15% afirmaram que deixaram de buscar por receio de não conseguir quitar)

* Dos MEI que tentaram crédito, 62% não conseguiram (frente a 50% das ME e EPP que também tiveram empréstimos negados pelos bancos). A causa mais comum para a negativa entre os MEI foi o CPF negativo dos empreendedores (21%).

Fonte: Sebrae Notícias

Pequenas empresas terão desconto de 50% nos débitos com o Fisco

A Receita Federal vai dar descontos de até 50% a contribuintes que quiserem parcelar débitos em aberto com Fisco, desde que eles não sejam maiores que R\$ 62,7 mil (o equivalente a 60 salários mínimos). A medida tem público-alvo restrito: vale para pessoas físicas, microempresas e empresas de pequeno porte.

Ficam de fora da transação débitos do Simples Nacional, débitos declarados pelo contribuinte mas ainda não pagos, dívidas já parceladas ou aquelas com exigibilidade suspensa por decisão judicial.

Segundo o subsecretário de Arrecadação da Receita, Frederico Faber, a expectativa é que metade dos contribuintes elegíveis faça adesão à chamada transação tributária, gerando arrecadação de R\$ 300 milhões em 2020 e cerca de R\$ 1 bilhão ao ano a partir de 2021.

Atualmente, existem cerca de 340 mil processos administrativos para discussão de débitos de baixo valor na Receita Federal, totalizando uma dívida de R\$ 10,7 bilhões.

O edital da transação para pequenos débitos foi publicado no dia 02 de setembro, no

Diário Oficial da União a partir da lei que permite esse tipo de operação.

Adesão

A adesão poderá ser feita entre 16 de setembro e 29 de dezembro pela internet e vale para dívidas com vencimento até 31 de dezembro de 2019.

De acordo com as regras, os contribuintes pagam uma entrada equivalente a 6% da dívida que restar após os descontos, que variam conforme o número de prestações. Quando menor a quantidade de parcelas, maior é o abatimento concedido.

Possibilidades de descontos

O desconto máximo, de 50% sobre o valor total do débito, será dado a quem parcelar a entrada em até cinco meses e quitar o saldo restante em até sete meses. Outra opção é um abatimento de 40% da dívida, com entrada dividida em até seis meses, e o restante, em até 18 meses.

Um desconto de 30% é dado a quem quitar a entrada em até sete prestações, com o restante cobrado em até 29 meses. Quem quiser maior prazo para pagamentos (oito meses para a entrada e 52 meses para o restante das prestações) terá o menor desconto, de 20%.

Pandemia

Segundo o subsecretário de Arrecadação, as parcelas de entrada são menores que as demais justamente para acomodar a operação dentro do orçamento dos contribuintes num momento de maior dificuldade devido à pandemia.

Para Faber, a transação vai ajudar a “desafogar” o contencioso administrativo da Receita. Embora representem grande volume dos débitos em discussão no Fisco, esses processos tratam de um valor pouco representativo no universo de cobranças pendentes.

Fonte: Diário do Comércio

EU APOIO O COMÉRCIO DA MINHA CIDADE

Sou Limeira

Prestigie o comércio da cidade

ACIL

O que um bom gestor não deve fazer em uma demissão



DIVULGAÇÃO

A comunicação é chave importante neste momento, para que ele não se torne algo ainda mais traumatizante para quem está sendo dispensado

Nunca se sabe o momento em que será preciso realizar o desligamento de um funcionário com a empresa, seja por não conseguir desenvolver mais um bom desempenho ou por motivos financeiros, anunciar a demissão a um colaborador é sempre um momento delicado. Não existe um roteiro a ser seguido, porém há algumas atitudes que podem ser adotadas para esta tarefa.

A consultora em RH e processos, coach especialista em liderança e proprietária da Prosper, Josy Judice (@prosper_desenvolvendo_pessoas no Instagram), explica que tudo se inicia com a preparação do gestor para a abordagem. “Uma de-

missão envolve o equilíbrio emocional da pessoa que conduzirá o processo. Estamos falando de uma vida, de uma pessoa que tem família, planos, contas a pagar e sonhos. Escolher o horário, o local e as palavras farão toda a diferença e certamente a comunicação da dispensa sempre impacta uma pessoa, que levará consigo esta memória”, aponta a profissional, que destaca também que uma dose moderada de empatia é bem-vinda.

Além de uma abordagem mais empática e comunicação efetiva, o gestor deve evitar algumas ações que podem tornar este momento em algo traumático. “Não utilize ele como ‘vingança’ nem para acu-

sações. Também não deve-se expor demasiadamente o motivo da demissão para não gerar discussão, ou delegar um terceiro para comunicar o desligamento do funcionário, uma vez que esta pessoa não acompanhou a trajetória dele na empresa”, acrescenta Josy.

A falta de avaliações periódicas antes da demissão também é um erro comum nas empresas e que deve ser evitado. Se o colaborador não recebe um feedback ou orientação sobre o seu desempenho, como ele poderia ter melhorado? Demitir sem dar a chance de corrigir possíveis erros ou posturas pode ser cruel com o funcionário, gerando um sentimento de injustiça que perpetua por todos os colaboradores.

Outras providências a serem tomadas para tornar a demissão mais humanizada, é a de reunir o máximo de informações para serem transmitidas ao funcionário a ser desligado, como seus direitos, prazos, documentações e até mesmo evitar o desligamento em uma sexta-feira.

“Lembrando que ninguém é demitido por ser 100% inadequado ao cargo. Existem pon-

tos fortes deste funcionário e no momento do desligamento é importante ressaltá-los. Ao adotar esta postura mais humanizada, o empreendimento também se beneficia melhorando o clima, aumentando o grau de confiança dos funcionários e reforça valores humanos importantíssimos para os grandes players no mercado”, ressalta a fundadora da Prosper.

Erros comuns

Não levar uma testemunha – isto assegura um processo mais transparente a todos os envolvidos.

Pedir desculpas e ficar se justificando – muitas vezes o gestor, na tentativa de minimizar os impactos da demissão, se coloca numa posição de pedir desculpas em excesso, como se estivesse cometendo um erro e isto não procede. Mesmo se a decisão da demissão partiu de instância superior, com a qual não se concorda, neste momento ele está representando a empresa. Isto pode levar o funcionário a um processo de negação da demissão, alimentando falsas esperanças e gerando expectativas.

Não comunicar a equipe – todos devem ser comunicados em

momento oportuno sobre o desligamento, mas a primeira pessoa a saber da demissão deve ser o funcionário. A equipe deve ser comunicada dos motivos, sempre lembrando de honrar o trabalho do ex-funcionário (caso não haja uma falta grave), para não comprometer o clima e a confiança dos demais.

Abordagem mais agressiva ao acompanhar o acesso a computador, armário, entre outros – muitas empresas, na intenção de se proteger, resguardar informações ou patrimônio, adotam uma postura mais contundente no momento do desligamento. Todo cuidado é pouco para não ocorrer em constrangimento ao ex-funcionário em seu acompanhamento a tais locais, mas o mesmo deve ser feito de maneira elegante.

Não excluir acessos a rede, programas, portaria etc. – infelizmente nem todos têm o mesmo bom caráter e não excluir acessos e avisar pessoas envolvidas, pode trazer consequências desastrosas para a empresa, como compras indevidas ou ações antiéticas como deletar dados ou distorcer informações, como uma forma de vingança.

Como se preparar para uma escolha difícil

Fazer uma escolha não é uma tarefa fácil, principalmente se ela pode ter um grande impacto na vida pessoal ou profissional. O mundo dos negócios é cheio de escolhas que podem definir o sucesso ou fracasso de uma empresa, e quando estas não estão pautadas em números ou objetos concretos, mas em questões abstratas, tomar uma decisão se torna ainda mais difícil.

Não existe uma fórmula mágica que vá fazer com que um empreendedor tome as melhores decisões sempre. O amadurecimento e a experiência profissional são adquiridas na base do acerto e do erro, porém é possível seguir alguns tópicos e fazer indagações que auxiliarão na escolha do melhor caminho.

Ter um objetivo definido – atrás de toda escolha existe um motivo, e ele deve estar bem claro na mente de quem irá tomá-la. Então antes de qualquer coisa, é preciso pensar o resultado que se espera alcançar tomando a melhor decisão, que pode ser uma nova oportunidade de negócio, um novo empre-

go, aumento da produtividade da empresa ou diminuir o impacto de uma crise.

Eliminar ruídos – é preciso eliminar tudo aquilo que possa interferir nas avaliações para se chegar a uma conclusão com mais clareza. Uma segunda opinião é sempre bem vinda, desde que ela parta de uma pessoa que tenha experiência ou algo de relevante para acrescentar, por isso é de extrema importância ignorar palpites aleatórios e envolver o menor número de pessoas possíveis nesta situação.

Prazer x Dor – os instintos mais básicos, o prazer e a dor, interferem em todos os aspectos da vida do ser humano, inclusive das tomadas de decisão. Inconscientemente somos induzidos a escolher aquilo que dará mais prazer, conforto ou segurança imediatos, mas nem sempre esta escolha é a melhor. Por isso, é preciso exercitar a racionalidade nestes momentos. Por exemplo: entre ficar em casa vendo um filme comendo um chocolate ou fazer exercícios,

instintivamente o indivíduo é levado a escolher a primeira opção. Mas ela é a mais benéfica? A mesma lógica deve ser aplicada para momentos de menor e maior complexidade.

Tempo – mesmo as decisões rápidas, precisam de tempo para serem analisadas. Seguir por um caminho sem estudá-lo com cautela pode conduzir um empreendimento a grandes erros. Decisões rápidas costumam ser baseadas em instinto e nas emoções momentâneas pelas quais a pessoa está passando, o que acaba por ser na maioria das vezes um tiro no escuro. Mas é preciso ter cuidado para também não ficar postergando demais esta decisão, portanto o ideal é que se estabeleça um prazo para que isso seja feito.

O impacto da escolha – empreender é correr riscos, mas nem todo risco é benéfico para um empreendimento. Parece algo básico e até mesmo óbvio, mas avaliar os pesos positivos e negativos que uma decisão terá em uma empresa é fundamental, e isto inclui o fator huma-



DIVULGAÇÃO

A gestão de um negócio sempre demandará decisões, e fazer isso tentando ser o mais racional possível poderá poupar tempo e evitar problemas futuros

no. Se a escolha envolve outras pessoas, ela tem um peso maior e deve ser tomada com cautela e, se for o caso, compartilhada com os envolvidos para saber qual a melhor saída para todos.

Antecipe imprevistos – algo que pode auxiliar na tomada de decisão, é avaliar como a empresa irá lidar com os imprevistos. Mesmo as escolhas mais seguras podem conter falhas e riscos, e as vezes estes podem ter um impacto ainda maior. Se no momento o empreendimento não está preparado para lidar com tais proble-

mas, e optar pela outra escolha não é algo viável, é preciso avaliar alternativas para solucionar o problema ou até mesmo mudar o objetivo.

A gestão de um negócio sempre demandará escolhas e decisões, e fazer isso tentando ser o mais racional possível poderá poupar tempo e evitar futuras dores de cabeça. Manter a calma é essencial, pois todo bom empreendedor ou gestor possui a resposta para qualquer situação, basta tornar as coisas claras o suficiente para que se enxergue isso.