

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 11 | EDIÇÃO 509

★ JORNAL DA ACIL ★

26 de Outubro a 2 de Novembro de 2015 • Limeira-SP

ACIL recebe representantes de Associações Comerciais da região



ACIL/RAFAELA SILVA

pág. 5

A Associação Comercial e Industrial de Limeira (ACIL) teve o prazer de sediar a reunião mensal da RA-7 (Região Administrativa das Associações Comerciais) da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo – Facesp e receber em sua sede representantes de várias cidades da região.

Ganhadores recebem prêmios da campanha “Compras Premiadas”

A apuração do Dia das Crianças sorteu 13 consumidores com um notebook, dois Nintendo DS e 10 bicicletas. Além disso, todos os vendedores que tiveram seus clientes sorteados garantiram vales-compra no valor de R\$ 100.

ACIL/RAFAELA SILVA



págs. 6 e 7

O presidente da ACIL, Valter Furlan, consumidores contemplados na apuração do Dia das Crianças e o presidente do Sicomércio, Eduardo Hervatin

Homenagem aos comerciários de Limeira

págs. 10 e 11

Presidente da ACIL ministrou palestra na Unasp

pág. 9

Informática: a importância da manutenção preventiva

pág. 12

PEP
PRÊMIO EMPRESÁRIO PARCEIRO

Concorra a uma consultoria de até **R\$10.000,00**

INSCREVA-SE!

www.integraej.com

Inscrições válidas até 09/11

Todos os inscritos ganham 10% de desconto em qualquer serviço de consultoria da Integra

Associado ACIL conta com 10% adicionais

INTEGRA
CONSULTORIA EM ENGENHARIA E GESTÃO
UNICAMP

Entidade beneficiada:
Alcc

Uma corrida Rosa e Azul, em prol da prevenção ao câncer.

MEDICAL Running Show
ROSA e AZUL - NIGHT
5K-10K

Dia 31/10 às 19h
No Centro Municipal de Eventos (Antiga Lival)

Individual R\$75 | Equipes R\$65
medicalrunningshow.com.br

REALIZAÇÃO

A3 SPORT
soluções esportivas

MEDICAL

PATROCÍNIO

Monet
condomínio

MEGA MERCADO
ATACADO E VAREJO

GRUPO ENGEPI

INTEGRA
LABORATÓRIO

ÓTICAS CAROL

EDITORIAL

É no comércio de Limeira que iremos fazer nossas compras de Natal

Acabamos de concluir mais uma etapa da nossa campanha “Compras Premiadas”, promovida pela ACIL em parceria com o Sicomércio, o Dia das Crianças. Este ano tivemos muitos cupons enviados pelos nossos associados que aderiram as campanhas e podemos dizer que foi um sucesso, pois as premiações foram para vários setores do nosso comércio.

Agora, com a chegada do fim do ano, temos a melhor data de venda, o Natal. É nesta data que embalados pelo espírito natalino os consumidores vão às compras, pois além do costume da troca de presentes, temos o pagamento de 13º salário. Naturalmente teremos que estar preparados para realizarmos os desejos destes consumidores, enfeitando as lojas, colocando mer-

cadorias com layout diferenciados, realizando promoções de kits de produtos, tudo isto para chamar a atenção destes compradores, mesmo sabendo que o momento é de crise. Porém, é exatamente nestas horas que temos que tomar atitudes que possam fazer a diferença. O atendimento também é crucial nesse momento. Não se esqueçam que uma pessoa que é bem atendida em um estabelecimento comercial, comenta no mínimo com outras quatro pessoas, amigos, parentes, colegas de trabalho e em suas comunidades, elogiando o vendedor e o estabelecimento comercial onde realizou a compra. Mas se for mau atendido, ele fará propaganda negativa para no mínimo de 10 pessoas, o que será muito ruim para a empresa, e por consequência para o vendedor.

Este ano juntamente com a

Prefeitura Municipal de Limeira por meio da Secretaria de Cultura, a ACIL realizará o “Concurso de Natal Faça sua Cidade Brilhar”, que estará premiando os setores do Comércio e Indústria, Residências, Ação Comunitária e Adote uma Árvore, na Praça Toledo Barros, com as melhores Decorações de Natal de cada setor. Os prêmios serão pagos em dinheiro e o valor total da premiação será de R\$ 13.500,00.

Para finalizarmos com sucesso a Campanha “Compras Premiadas”, a ACIL e o Sicomércio sortearão para os compradores dos comércios que estão participando da promoção, um automóvel Fiat Uno zero Km e mais oito vales-compra no valor de R\$ 1.000 cada.

Esperamos que estas ações que estaremos pondo em prática alavanquem as nossas vendas e traga para o comércio local o espírito de Natal que tanto desejamos.



José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente da ACIL

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

EDITAL DE CONVOCAÇÃO

A ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE LIMEIRA convoca, nos termos e prazos estatutários, todos seus associados contribuintes para a Eleição no próximo dia 27 de novembro, sexta-feira, em sua sede social, à Rua Santa Cruz, 647, Limeira, com início de recepção dos votos às 9h e encerramento às 17h, quando deverão ser eleitos 33 membros que comporão a diretoria, conselho deliberativo e conselho fiscal para o biênio que vai de fevereiro de 2016 a fevereiro de 2018.

Fica especificado também nos termos e prazos estatutários que a partir do próximo dia 06 de novembro (sexta-feira) a 16 de novembro (terça-feira), encontrar-se-á aberto em sua secretaria, no horário de expediente, o livro para a inscrição de chapas que deverão concorrer à mencionada eleição.

Limeira, 25 de outubro de 2015.

ROBERTO MARTINS
Presidente Conselho Deliberativo da ACIL

Mesiq
MÓVEIS

Móveis Convencionais e Planejados



Av. Gumercindo Araújo, 192
Jd. Nova Itália

19 | 3442.0073 | 3453.9363

www.moveismesiq.com.br
facebook.com/moveismesiq

EXPEDIENTE

DIRETORIA

Presidente: Valter Zutin Furlan
1º Vice-Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
2º Vice-Presidente: José França Almirall
1º Diretor Secretário: Hélio Roberto Chagas
2º Diretor Secretário: Benito Boldrini
1º Diretor Financeiro: Francisco de Salis Gachet
2º Diretor Financeiro: Cássio Ap. Peixoto dos Santos
Diretor de Patrimônio: José Geraldo Vieira Cardoso
Diretor Social: Antonio Francisco dos Santos

CONSELHO DELIBERATIVO

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Alexandre Gaib
Antonio Carlos Longo
Benedicto Carlos Toledo Lima
Claudiney Cheli Lotufo
Clodomiro Aparecido Rossi
Daniela Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
José Luis Pereira Negro

José Roberto Kühl
José Roberto Piccinin
Kelli Regina Baccan Müller
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Reinaldo Chinellato
Renato Laranjeira

CONSELHO CONSULTIVO

Cássio Roque
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

Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
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 Notícias.

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

† Roberto Paulino de Araújo

EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo
Luiz Sanches: Diagramador
Rafaela Silva: Redatora

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
visaoempresarial@acil.org.br

Integra promove Prêmio Empresário Parceiro

Por iniciativa dos alunos de Gestão e Engenharia da FCA – Unicamp, a Integra, Empresa Júnior da instituição, surgiu com o objetivo de atrelar o conhecimento da graduação na prática e a oportunidade

de oferecer serviços de consultoria para empresas pequena, média e grande, com preços competitivos no mercado.

A partir disso, a Empresa Júnior promove até o dia 9 de novembro, o Edital Prêmio Em-

presário Parceiro, um projeto aberto para qualquer empresa, desde que esteja de acordo com os compromissos legais. O Prêmio consiste em uma consultoria realizada pelos próprios alunos da Unicamp

em diversas áreas, como Finanças, Marketing, Estratégia, Recursos Humanos, Produção e Gestão de Qualidade. As empresas podem se inscrever pelo site, www.integraej.com, para concorrer aos prêmios, que serão divididos em projetos de consultoria com valor máximo de R\$ 10 mil e desconto de 50% em qualquer consultoria realizada pela Empresa Júnior, para o primeiro e segundo colocado, respectivamente. Toda empresa inscrita, recebe 10% de desconto em qualquer projeto e os sócios da ACIL podem aproveitar o desconto adicional de 10%, totalizando 20% de desconto também em qualquer serviço da Integra. Além disso, todas as empresas inscritas recebem um diagnóstico gratuito, onde os empresários podem identificar as áreas que podem receber melhorias. “Esse diagnóstico é uma análise da empresa feita por nós, através de um questionário desenvolvido pela Integra. Vale ressaltar que as

informações necessárias para a análise serão adquiridas através de uma reunião curta e concisa entre membros da Integra e o representante designado pela empresa no momento da inscrição”, explicam os integrantes.

A inscrição é rápida, fácil, e pode ser realizada até o dia 9 de novembro. A escolha dos ganhadores será feita a partir do diagnóstico oferecido gratuitamente no ato da inscrição, com divulgação dos premiados no dia 4 de dezembro.

Garanta a oportunidade de melhorar o desempenho dos empreendimentos com os serviços oferecidos pela Integra. Mais informações podem ser obtidas no site www.integraej.com ou pelo e-mail negocios@integraej.com. Entre em contato também pelo telefone (19) 3701-6667. “Nós acreditamos que os brasileiros têm talento para o empreendedorismo, mas é essencial atingir um nível de gestão de máxima eficiência, alcance e desempenho”, finalizam.



ACIL/VANESSA ROSANELLI

Alunos de Gestão e Engenharia da FCA-Unicamp que compõem a Integra, Empresa Júnior da instituição

Brasvan é garantia de qualidade na manutenção de vans e utilitários

Em outubro de 2012, Edina e Silvio Roberto Gabriel Aun resolveram abrir a própria empresa depois de trabalharem por alguns anos com vans. Os empreendedores perceberam que a manutenção desse tipo de veículo era muito difícil e o mercado não possuía profissionais e empresas com mão de obra qualificada para consertar esse tipo de automóvel. “Resolvemos investir na área mecânica pois já tinha feito alguns cursos sobre o assunto”, conta Silvio Roberto.

Assim surgiu a Brasvan Serviço e Peças, oficina especializada em vans e utilitários, linha diesel e leve, que oferece serviços de motor, câmbio, injeção eletrônica, suspensão e freio. “Atendemos as principais montadoras como Fiat, Peugeot, Citroën, Iveco e Mercedes Bens, então os motoristas que trabalham com transporte coletivo, caminhão ou possuem veículo de passeio podem nos fazer uma visita e com-

provar a qualidade do nosso serviço”, garante Edina.

Além de uma equipe de colaboradores totalmente capacitada em oferecer um excelente atendimento, os clientes da Brasvan têm a garantia de soluções rápidas e seguras quando o assunto é manutenção veicular. “Temos guincho 24 horas, sistema de leva e traz, aceitamos todas as bandeiras de cartão de crédito e débito e garantimos o melhor serviço da cidade”, afirmam os proprietários que têm o objetivo de ampliar o espaço físico da oficina, assim como continuar investindo no aperfeiçoamento de sua equipe mecânica.

Tendo como lema o comprometimento, a organização e a confiança, a empresa também se preocupa com questões sociais e sempre faz doações em campanhas beneficentes e filantrópicas. “Todos temos que fazer a nossa parte.”

A Brasvan Serviço e Peças es-

tá localizada na rua Dr. Belmiro Fanelli, 523, no Jardim Canaã, próximo ao Limeirão. O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira das 8h às 12h e das 13h às 17h. Aos sábados a empresa atende das 8h às 12h. Para agendar uma revisão ou conserto

o cliente pode entrar em contato pelos telefones (19) 3703-2639 e 99789-2105 ou e-mail brasvan_servico.peca@hotmail.com. Os interessados em conhecer um pouco mais sobre os serviços da Brasvan também podem acessar o site da empresa: [\[vanlimeira.com.br\]\(http://www.brasvanlimeira.com.br\). “Somos uma empresa familiar que oferece o que há de melhor para nossos clientes, que contam com um ambiente agradável e com o respeito devido de quem sabe o que faz. Venha nos visitar”, completam Edina e Silvio.](http://www.bras-</p>
</div>
<div data-bbox=)



ACIL/VANESSA ROSANELLI

A Brasvan Serviço e Peças oferece o que há de melhor para seus clientes, que contam com um ambiente agradável e com o respeito devido de quem sabe o que faz

Arcoplex Cinemas do Pátio Limeira Shopping inaugura uma das maiores salas 3D da região

A Arcoplex Cinemas do Pátio Limeira Shopping inaugurou na noite de 15 de outubro, às 19h, com sessão exclusiva para mais de 120 convidados, entre imprensa, autoridades e formadores de opinião, sua nova sala com o que há de mais moderno em tecnologia de imagem em terceira dimensão.

Durante a abertura os con-

vidados assistiram ao filme “A Travessia” na sala de exibição que conta com 425 lugares e uma das maiores telas do Estado, com 120 m², garantindo amplo espaço e muito mais diversão para o público.

Foi investido o valor de 1,2 milhões para melhorias entre salas, foyer, banheiros novos e fachada. “Agora com uma estrutu-

ra maior e mais moderna, nossa expectativa é aumentar em 30% a circulação de clientes, que já é em torno de 2 mil pessoas por dia. Toda essa reestruturação faz parte do projeto da rede de melhorias constantes, então mais novidades serão realizadas na franquia em Limeira para oferecer maior conforto e qualidade ao nosso público”, conta Os-

mar Caldeira, gerente regional do Arcoplex Cinemas.

“Com a finalização das obras no cinema, nossos clientes vão se divertir com muito mais qualidade e tecnologia, usufruindo dos últimos lançamentos de filmes e animações em 3D”, diz Nicolas Cancas, gerente geral do Pátio Limeira Shopping.

A Arcoplex faz parte da his-

tória do cinema no Brasil há 53 anos, com salas em seis Estados, totalizando 30 cinemas em 25 cidades, sempre buscando ser a melhor empresa de lazer e entretenimento, atualizada com as tendências mundiais, proporcionando diversão e informação de fácil acesso ao público através do website, plataforma mobile e as redes sociais.

Faal lança novo curso de ensino superior para Limeira e região

A partir de agora, a população de Limeira e região poderá contar com um novo curso de Ensino Superior. A Faal (Faculdade de Administração e Artes de Limeira) lançou no dia 14 de outubro, o Processo Seletivo 2016 com essa novidade: o curso de Produção Cultural, com duração de três anos.

A cerimônia de lançamento contou com a presença da diretora geral da Faal, Silva Helena Orlandelli, da diretora acadêmica e coordenadora do novo curso de Produção Cultural, Adriana Pessatte Azzolino, do vereador e representante da sociedade da Comissão Permanente de Avaliação (CPA) da Faal, José Farid Zaine, e do representante da Secretaria de Cultura de Limeira, André Borba.

O curso busca a formação de profissionais com saber acadêmi-

co, técnico e experimental, para a gestão de bens, serviços e equipamentos culturais, capazes de estabelecer relacionamentos interpessoais produtivos em todos os níveis da organização. Ele é voltado a pessoas que possuem ou buscam competente domínio dos mecanismos de fomento à cultura dos órgãos governamentais e não governamentais, particulares e do controle da produção de eventos culturais em face às regras de subvenções e às Leis de Incentivo à Cultura vigentes no País.

De acordo com a coordenadora do curso, Adriana Pessatte Azzolino, a intenção em trazer este curso foi justamente porque a cidade de Limeira e região possuem muitas iniciativas em eventos e atividades culturais que vão desde mostras de arte, festas tradi-

cionais, festivais de teatro e dança. “Este é o primeiro curso de Produção Cultural oferecido no estado de São Paulo. O profissional formado por este curso poderá atuar em todos os tipos de organizações como empresas privadas, setor público, organizações do terceiro setor, consultoria de prestação de serviços e universidades”, explicou Adriana.

Ainda segundo a coordenadora, o produtor cultural pode também exercitar o empreendedorismo ao criar e organizar uma nova empresa. “Do ponto de vista da economia da cultura, a sociedade brasileira atualmente reconhece e associa, com facilidade, as logomarcas de órgãos do poder público e de muitas empresas privadas, ao patrocínio de peças teatrais e de grupos de teatro, de produção cinematográfica, de exposições

de arte, de espetáculos de dança, de shows de música, de programas educacionais de incentivo à leitura e à popularização da ciência, entre outros”, destacou.

Faal

Além deste novo curso de Produção Cultural, a Faal oferece também vagas para os cursos de Licenciatura em Artes Visuais, Administração, Recursos Humanos, Marketing, Licenciatura em Matemática, Processos Gerenciais, Design de Produto, Design Gráfico, Design de Interiores e Design de Moda.

A instituição conta ainda com MBA em Empreendedorismo, Inovação e Negócios Digitais e MBA em Gestão Empresarial e Especialização em Cultura Contemporânea e Novas Tecnologias Aplicadas em Arte, Design e Mo-

da. Os cursos de pós-graduação Lato Sensu da Faal atendem a uma demanda específica do mundo corporativo e possuem uma dinâmica própria, além de contar com um corpo docente altamente qualificado, formado na sua maioria por mestres e doutores e por profissionais atuantes no mercado.

Processo Seletivo 2016

Interessados em cursar um dos 11 cursos oferecidos pela instituição deverá fazer sua inscrição na secretaria da faculdade que fica na Avenida Engenheiro Antônio Eugênio Lucatto, 2.515, na Vila Camargo ou pelo site www.faal.com.br. A taxa é de R\$ 20.

A prova do Processo Seletivo 2016 está marcada para 14 de novembro, às 14 horas. Outras informações podem ser obtidas pelo telefone 0800 7700047.

INFORMÁTICA

Como melhorar seu negócio com ERP e BI

Todo empreendedor busca ferramentas que permitam organizar suas informações garantindo tomada de decisões assertivas. Com um cenário econômico desfavorável, de poucos investimentos e queda de vendas, sabemos que planilhas que anteriormente atendiam de forma pontual suas necessidades tornaram-se ineficientes.

O primeiro estágio para fazer uso da TI (Tecnologia da Informação) consiste na adoção de sistemas de gestão empresarial, comumente chamados de ERP, sigla que significa “Enterprise Resource Planning”. Inicialmente os métodos de controle são mínimos, normalmente àqueles exigidos por lei.

Quando o negócio busca se reestruturar, com processos bem definidos, o sistema de gestão integrada deve acompanhar essa evolução e certamente evitará muito retrabalho e irá trazer muitos benefícios. A adoção dessa tecnologia aumenta a produtividade e permite que a empresa tenha, em tempo real, informações impor-

tantes para a tomada de decisões. A tecnologia permite, por exemplo, a elaboração de orçamentos e planos de negócio com mais agilidade e precisão do que os realizados apenas com base em planilhas. É possível gerar relatórios e análises que dão aos gestores uma visão mais imparcial, realista e objetiva de custos.

Investir em um software de gestão está ao alcance da maioria das empresas, pois os sistemas se tornaram mais baratos, flexíveis e amigáveis.

O segundo estágio, ocorre quando a empresa já possui um ou vários softwares legados, onde na maioria das vezes não está totalmente integrado, até porque usam tecnologias distintas, e a troca por um único ERP não contempla todas as particularidades do negócio, exigindo um alto custo de adequação (customizações).

Neste cenário, a obtenção de resultados confiáveis, recai em um processo manual e segmentado, principalmente para obtenção de dados de diferentes bases, normalização e consolidação das informações.

Uma das alternativas, é a utilização de ferramentas de BI, “Business

Intelligence”, para a automatização destes processos de forma automatizada. Um software de BI, não emite notas fiscais, por exemplo, mas pode gerar indicadores configuráveis, gráficos, relatórios e consultas que eventualmente o software usado para emitir notas não ofereça, ou que ainda não seja tão flexível e parametrizável quanto a ferramenta de BI.

Nos momentos de crise esse investimento pode ser ainda mais crucial. O BI, o Big Data e o Analytics, como queiram chamar, podem ser aplicados e exercitados das mais diversas formas, respondendo a pontos críticos. Primeiramente, mais do que vender é preciso saber para quem e como seus produtos estão sendo vendidos. Avaliar de maneira bem detalhada para quem o crédito está sendo liberado e o risco de inadimplência que cada cliente representa, é um requisito básico. Outro ponto importante, que faz a diferença, independente do segmento, é conhecer profundamente os dados relacionados ao “mix” de peças; saber quais produtos vendem mais e ter uma boa estratégia de vendas

cruzadas. Além disso, os elevados índices relacionados às perdas são um dos maiores responsáveis hoje pelos prejuízos.

Cada empresa precisa entender seus padrões de comportamento e as peculiaridades de sua operação.

Também já é realidade o BI conversando com bases Big Data, com o Google Analytics e com todas as redes sociais. Ferramentas super avançadas, porém nenhum pouco inacessíveis, conseguem trazer informações de todas essas bases para serem analisadas, com a mesma qualidade, permitindo acompanhar todas as etapas de uma campanha, desde o post no Facebook a até a venda consolidada pelo seu e-commerce.

O BI ajuda a ser ao mesmo tempo descritivo e preditivo: ou seja, conhecer os detalhes de sua operação;

revelar aspectos que permitam entender o que e porque determinado desvio aconteceu, com a capacidade de associar as informações; terminando em ser mais preditivo, afinal os recursos de “data mining” (mineração dos dados), baseados em históricos, ajudam a entender e prever o que pode acontecer se o cenário não for modificado. É aí que entra a inteligência do BI. É preciso analisar esse grande volume de dados para entender os comportamentos e tudo o que acontece em cada uma das unidades, seja qual for a empresa.

A necessidade de transformar dados em informações valiosas que permitam aumentar as vendas, ter menos perdas e ser mais eficiente, é mais real do que nunca.

Glauco Alex Picinini
Consultor de T.I.
Omega-Asix Consultoria



ACIL sedia encontro entre Associações Comerciais da RA-7

A reunião foi realizada no dia 16 de outubro e contou com a participação de várias cidades da região

A Associação Comercial e Industrial de Limeira (ACIL) teve o prazer de sediar a reunião mensal da RA-7 (Região Administrativa das Associações Comerciais) da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo – Facesp e recebeu em sua sede representantes de várias cidades da região.

No encontro, realizado no dia 16 de outubro, a ACIL teve a oportunidade de apresentar seus departamentos e serviços oferecidos para os mais de 2 mil sócios que representa. Entre os serviços, a Certificação Digital ganhou destaque especial, principalmente por ter conquistado reconhecimento da Facesp no Prêmio ACMais de 2014, garantindo a primeira colocação na categoria Produtos e Serviços – Certificação Digital, Município Grande Porte.

Também durante a reunião, foram discutidos diversos assuntos de relevância tanto para as Associações Comerciais quanto

para seus associados, principalmente em relação às novas leis que estão sendo aprovadas e que podem interferir negativamente na classe empresarial. Além da situação econômica do País, a alta carga de impostos, o processo de desindustrialização também foi comentado, sendo o Brasil comparado a Argentina que já passou por situação similar e hoje não possuiu mais parques industriais em seu território como antigamente.

Para o presidente da ACIL, Valter Zutin Furlan, é uma satisfação receber as AC's da região. “Essa é uma oportunidade de todas as Associações trocarem ideias, ações e estratégias para que os associados sejam cada vez mais representados.” Ele ainda ressalta que nas reuniões os representantes das cidades da regional têm a chance de congregarem informações, ações criativas e tirar dúvidas do que e como fazer para crescer. “É o benchmarking que todas fazem advindo também das necessidades dos nossos associados. Isso

tudo vem prevalecer um crescimento, novas práticas pra que a representatividade seja cada vez maior”, completou.

Quem teve a ideia de organizar e promover os encontros entre as 37 cidades que compõem a RA-7 foi a vice-presidente da Facesp e presidente da ACIC (Associação Comercial e Industrial de Campinas), Adriana Flosi, que logo que assumiu a vice-presidência da regional, quis reunir as Associações da região que receberam vários prêmios da Federação em reconhecimento ao excelente trabalho feito, se destacando entre as 400 Associações Comerciais de São Paulo.

“Mostrar essas boas práticas é o diferencial que a gente queria para poder contribuir com outras AC's. Muitas vezes são promovidas palestras, feito convites para profissionais mostrarem seus cases, mas às vezes é difícil aplicarmos tudo isso. Então, trazer representantes para uma determinada Associação e esta mostrar o que está sendo feito dentro de sua realidade torna tudo muito mais próximo para as outras”, explicou Adriana, que ainda aproveitou a oportunidade para parabenizar a ACIL pela ótima organização do evento. “A reunião aqui em Limeira foi maravilhosa, só temos que agradecer e parabenizar a Associação Comercial de Limeira pelo prédio, as instalações e pela equipe maravilhosa que pôde nos mostrar o excelente trabalho que realiza tendo a sua frente como presidente o empresário Valter Furlan.”

O presidente da Associação



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

O gerente da ACIL, Divaldo Corrêa Souza, o presidente da ACIL, Valter Furlan, o vice-presidente da Facesp/RA-18, Gino Torresan, a vice-presidente da Facesp/RA-7, Adriana Flosi, e o gerente da ACIC, Leandro Diniz

Comercial de Engenheiro Coelho, Arcízo Felix, também esteve presente no encontro, pois acredita ser importante esse tipo de reunião, principalmente pela atual situação do País. “Temos uma responsabilidade com o nosso associado, que confia em nós para que possamos trabalhar para ele, essa é a minha preocupação”, conta. Para ele, as reuniões só vêm para fortalecer es-

se conjunto de ideias para que os problemas possam ser resolvidos, seja junto do poder público, estadual ou federal. “A Facesp tem que ter voz, ela tem poder, nós somos grandes, fortes juntos. Não podemos fechar os olhos para essas questões miúdas que estão acontecendo e que podem prejudicar as Associações Comerciais se ficarmos quietos sem fazer nada”, enalteceu Felix.



Na reunião, foram discutidos assuntos de relevância tanto para as Associações Comerciais quanto para seus associados



“Essa é uma oportunidade de todas as Associações trocarem ideias de quais são as ações e as estratégias para que os associados sejam cada vez mais representados”, disse o presidente da ACIL

Azul por completo



ASSISTÊNCIA MÉDICA



PLANO EMPRESARIAL



PLANO ODONTOLÓGICO



MEDICINA OCUPACIONAL PCMSO



DESCONTOS DE ATÉ 30% NA DROGA RAIA*



HELP MÓVEL 24 HORAS

*A partir de 20% de desconto em medicamentos de marca tarjados, a partir de 30% de desconto em medicamentos genéricos tarjados. A partir de 5% de desconto em itens de perfumaria. Os descontos poderão ser alterados a qualquer momento sem comunicação prévia.

ANS nº 360767

minhavidamaisazul.com.br



ACIL e Sicomércio entregam prêmios da campanha



A consumidora contemplada Veronice Oliveira Lima que comprou na D'Ville Bolsas e garantiu uma bicicleta no sorteio



Juliano Forti Nunes comprou com a vendedora Gislane Souza de Jesus da Tunnel e ganhou um notebook



A vendedora da Mecatti Ferro e Aço que teve seu cliente contemplado e levou para casa um vale-compra de R\$ 100



José Fonseca comprou na RR Parafusos com José Granzotto e ganhou um Nintendo DS no sorteio



O consumidor José Roberto Congundes e Manoel Cabrini da Silva, da Abil Cursos



A vendedora da D'Ville Bolsas que teve sua cliente contemplada e também ganhou um vale-compra



Yasmin Fernanda de Moraes foi sorteada e ganhou uma bicicleta. Cássio Gabriel Aun representou a vendedora contemplada do Colégio Barão de Limeira, Ângela Maria Guerra Campi



Edna Nakamatu, da Belle Marie, garantiu um vale-compra ao ter seu cliente sorteado

A campanha “Compras Premiadas” prestigiaram o comércio de Limeira no Dia das Crianças. O sorteio da promoção aconteceu na sede da ACIL, que realiza a campanha.

O vice-presidente da ACIL, José M... do Sicomércio, Eduardo Hervatin real... consumidores com um notebook, doi... disso todos os vendedores que tivera... um vale-compra no valor de R\$ 100 q... produtos nas lojas participantes da ca...

“O ‘Compras Premiadas’ teve o ob... prestígio da população com o comérci... a campanha fideliza o cliente, mostra... produtos de excelente qualidade, além... ganharem ótimos prêmios”, afirmou o...

Para Hervatin, do Sicomércio, a ca... cipação cada vez mais expressiva da... minha loja e pela de meus amigos. A... aderiram a promoção e ao realizarem... encher”, conta o também comerciante... nou um grande incentivo para todo o... desde sempre: fomentar as vendas em...

A entrega

A entrega dos prêmios para os con... dos no “Compras Premiadas”, apuraçã... 19, também na sede da ACIL, e com... da ACIL, Valter Furlan, e do presiden...

A vendedora da Cuki Modas, Érica... cliente Josiana Viana Campos foi con... muito feliz. “Adorei a campanha. É u... cio de Limeira e também para os con... Estou muito contente e satisfeita”.

Para Valter Furlan, mais uma vez a... ticipação do povo limeirense nas cam... “eles estão exigindo o cupom porque... de serem sorteados”.

Já com o pensamento na próxima a... presidente da ACIL espera que o Nata... cal com a intensa divulgação da prom... dade visual da campanha presente em... divulgação em nossas mídias, como... sarial, e-mail marketing, entre outros... comprar onde ele terá mais vantagens...

Para o Natal a ACIL e o Sicomérci... veículo Fiat Uno zero Km e mais oit... Os vendedores serão contemplados co...

Lojas Premiadas n

- Abil Cursos
- Belle Marie
- Colégio Barão de Limeira
- Cuki Modas
- D'Ville Bolsas
- Estação da Dança
- KGP Serviços

Campanha “Compras Premiadas”, do Dia das Crianças

FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

...s” premiou mais consumidores que em mais uma data comemorativa, o sorteio aconteceu no dia 16 de outubro na loja em parceria com o Sicomércio. Mário Bozza Gazzetta, e o presidente utilizaram o sorteio que contemplou 13 prêmios em dinheiro e 10 bicicletas. Além disso, para seus clientes sorteados, garantiram que os prêmios podem ser utilizados na compra de qualquer produto da campanha.

O objetivo desde o início, de aumentar o comércio local, que ao aderir e trabalhar com a campanha, a ele o que Limeira oferece e garante a chance de dar a chance de os consumidores de ganhar um prêmio. A vice-presidente da ACIL.

A campanha tem contado com uma participação da população limeirense. “Eu vejo pelas pessoas estão procurando lojas que oferecem a compra pedem os cupons para preencher e que acredita que a campanha se tornará um sucesso no comércio, “o que era o seu objetivo para nossa cidade”, completou.

Prêmios

Para os consumidores e vendedores contemplados no Dia das Crianças, aconteceu no dia 16 de outubro com a participação do presidente do Sicomércio, Eduardo Hervatin. A campanha da Silva, garantiu premiação, pois sua campanha foi premiada com uma bicicleta, e estava sendo uma promoção excelente para o comércio local, permitindo que os consumidores possam gastar na cidade.

A Associação sentiu o aumento da participação nas campanhas, que chegou a ser 25% maior, e sabem que essa é uma grande chance de aumentar o comércio local.

A participação do “Compras Premiadas”, o que traga muitas vendas no comércio local, e a participação nesse período. “Porque a identidade de todas as lojas participantes, além da presença no Facebook, site, jornal Visão Empreendedor, faz com que o consumidor opte por participar”, destacou Furlan.

O sorteio irá sortear excelentes prêmios: um prêmio em dinheiro no valor de R\$ 1.000,00 e um prêmio em vale-compra de R\$ 100,00.

Lojas participantes

- Mecatti Ferro e Aço
- Óptica Marucho
- RR Parafusos
- Santos Calçados
- Tunnel Surf Shop
- Vestigijs Vistorias



Talita Regina Domingos comprou na Óptica Marucho com Dinalva dos Santos e faturou uma bicicleta



A consumidora Josiana Viana Campos e a vendedora Érica da Silva, da Cuki Modas, também garantiram seus prêmios



Ana Cláudia de Souza Santos e Vera Lúcia Borelli, da Santos Calçados, foram sorteadas na campanha



O consumidor Tiago Lopes da Rocha e Kelly Nascimento, da Estação da Dança



Marcos Bartolomeu da Silva comprou na KGP Serviços e ganhou uma bicicleta



Yan Viana de Oliveira preencheu seu cupom na Vestigijs Vistorias e também faturou prêmio



Divaldo Alan Dias veio para retirar o prêmio de sua esposa que ganhou uma bicicleta depois de comprar na Belle Marie



Diego Zandonadi comprou na Mecatti Ferro e Aço e ganhou um Nintendo DS

DESTAQUE ECONÔMICO

Solução para a crise é política

Com o prolongamento das incertezas políticas, a economia continua paralisada e produzindo novos números negativos. Economistas renovam a cada semana suas projeções, indicando que a recessão deve ser mais forte do que as previsões anteriores.

O Índice de Atividade Econômica do Banco Central, considerado uma prévia do PIB, apresentou novo recuo, já são 14 quedas nos últimos 17 meses. Com os novos dados, os analistas estão prevendo retração de 3% este ano e de 1,2% em 2016. As estimativas para a produção industrial permanecem em menos 7% este ano e menos 1% no próximo.

Mesmo com a queda da atividade econômica, a inflação não dá tréguas. A mediana das previsões para este ano subiu de 9,70% para 9,75%, e para 2016, foi para 6,5%. Para redu-

zir mais rapidamente a inflação, o Banco Central poderia aumentar mais ainda os juros, mas não pode fazê-lo para não ampliar a recessão. O aumento dos juros também é contraindicado devido ao impacto nos custos da dívida pública. Então ficamos assim: os juros devem permanecer nos atuais 14,25%, a inflação ronda os 10%, pressionada pela alta do dólar e pelos preços administrados, como gasolina, diesel e energia, e a recessão será mais prolongada. Se tudo correr dentro da expectativa do Banco Central e a inflação começar a cair lentamente no ano que vem, aí sim o BC poderá iniciar a redução dos juros, estimulando a produção e o consumo ao mesmo tempo em que alivia a dívida pública.

A palavra dos empresários

Em palestra no 2º Fórum Liberdade e Democracia em São Paulo, o megaempresá-

rio Abilio Diniz, presidente da Brasil Foods (Sadia-Perdigão), disse estar se preparando para a retomada do crescimento e que ainda dá para falar de um país que tem dado certo, citando o agronegócio.

Abilio Diniz acha que essa crise se resolverá assim que for solucionada a crise política, opinião que é compartilhada por muitos analistas. Estes, no entanto, ressaltam que serão necessárias reformas estruturais para assegurar o crescimento sustentável.

O Presidente da Anfavea – Associação dos Fabricantes de Veículos – afirma que a crise política contamina todo o desempenho econômico e por isso não temos condições de planejar os negócios. Segundo ele, não há ambiente para prever o mercado no próximo ano enquanto não forem aprovadas as medidas de ajuste fiscal, que podem dar um novo fôlego à economia. Neste ano,

as vendas de veículos devem cair 27% no comparativo com 2014 e de acordo com a Anfavea, além da cadeia produtiva quem mais perde é o governo, pois essa queda vai representar R\$ 16 bilhões a menos na arrecadação de tributos.

Segundo Moan, o mercado deverá iniciar a recuperação no último trimestre do ano que vem. “Mas precisamos ver o desenrolar dessa crise política”.

Governo aposta na CPMF

O governo está asfixiando as empresas com mais impostos. Mesmo assim considera que a CPMF é indispensável para equilibrar as contas públicas, como disse a Presidente em entrevista na Suécia. O governo está lutando pela criação

do novo imposto apresentando como argumento a queda da arrecadação federal em proporção ao Produto Interno Bruto (PIB). Enquanto a receita cai, as despesas continuam aumentando, resultando num déficit fiscal da ordem de R\$ 70 bilhões este ano.

Desemprego na Indústria

O desemprego é um dos efeitos mais perversos da crise. Apenas a indústria paulista demitiu 138 mil trabalhadores nos primeiros nove meses deste ano, superando as 128 mil demissões de todo o ano passado.

A região de Limeira, que inclui Engenheiro Coelho e Cordeirópolis, já acumula 2.100 demissões este ano.

José Carlos Bigotto
Departamento de Economia



INTERATIVIDADE

“À espera de um milagre”...

A carência de líderes, antes perceptível, agora, com a crise, se torna evidente. Parece-me que se trata de um problema universal, o qual, notadamente, já afeta o Brasil em todos os âmbitos. Embora não seja uma questão meramente política ou econômica, a ausência do líder certo, com a vocação adequada e na função exata nos atinge totalmente. Seria longo e enfadonho mencionarmos, aqui, todos os setores da atual atividade humana que, como dizem os entendidos, estão acéfalos. Isto é, decapitados, sem a cabeça que os conduza. Alguém me perguntará: “Mas, se lá existe um chefe, porque você faz tal afirmação”?!... Exatamente por isso: nem sempre “uma chefia” tem o condão do exercício da liderança. Muitos dos “que mandam”, não sabem sequer pensar. Há di-

ferença entre o que “força a feitura”, daquele que “induz a racional realização”. Daquele que usa a “força para a obtenção”, do verdadeiro líder que opera por Sabedoria.

A motivação pelo medo, ainda está muito em moda. E uma tática, utilizada pelas chefias, consiste em criar privilégios para que seus comandados temam perdê-los. Pois, a utilização da técnica “skinneriana” do domínio através de recompensas e punições se torna comum como meio de condicionamento das pessoas. E isso se insere, inclusive, nos sistemas de promoção utilizados nas carreiras profissionais. É algo que não se dá somente entre indivíduos; mas, envolve empresas; instituições públicas e privadas; governos; enfim, cria mil formas de constranger em prol de interesses. Apenas, à guisa de exemplo,

aqui, vamos citar os patrocínios. Hoje, há o costume de afirmar-se que “o patrocinador é quem manda”; e, que a “propaganda é a alma do negócio”. Então, como deve proceder, uma empresa, uma instituição (pública ou privada); ou, até mesmo, um governo longe de ser o ideal, para obter uma opinião pública favorável?!... Ora, a resposta é óbvia: Deve patrocinar (ou “despender valores para com”) aqueles órgãos midiáticos e formadores de opinião. E essa técnica “as chefias” conhecem muito bem!...

A liderança é um estado, e não um modelo de comportamento (ou “manha”) que alguém possa aprender através de livros, palestras, cursos e faculdades. Para ser líder não há diplomas. E não há fórmulas, senão, àquela de que a liderança aflora da interioridade da pessoa. A qual se

esforça em aperfeiçoá-la, notadamente, no aspecto moral e espiritual. Atribuía-se, por esse motivo, antigamente, aos líderes, a condição de “carismáticos”. Ou seja, eram aqueles que exerciam pontualmente a autoridade na forma preconizada por São Paulo, (em Romanos 13:1- 4). Razão, pela qual, se tornavam ministros de Deus. O carisma era o dom divino do exercício da vocação sincera, verdadeira e universalmente voltado para o Bem Comum. Seria uma virtude totalmente despreendida, já que, etimologicamente, “khárisma, atos” advém do Grego, com o significado de “favor” e “graça”. Obviamente, “de graça” é “o propiciado sem cobranças”. Dado “de coração”!...

Liderança (“authentic leadership”) é algo que não se prova. Advieram os valerosos líderes da História por responsabilidade moral assumi-

da ante as contingências. Foi a expressão inglesa “be recognised as such by” que os identificou na forma que remonta às lendas “arturianas”. Pois, líder é aquele que, com conhecimento e sabedoria, sustém a espada — um símbolo da autoridade justa e do autêntico poder. A verdadeira liderança teve a marca da espada homogeneamente forjada com uma bigorna, posta num pedestal de pedra, com a frase: “Qualquer um que extrair esta espada desta pedra será o rei da Inglaterra por direito de nascimento”. Agora, quando o Brasil carece de verdadeiros líderes, eis que o milagre, ocorrido no momento em que Arthur retira inteiramente a incólume espada, torna-se um exercício de Fé. Oremos para que Deus interceda por nós!

Presidente da ACIL participa da 1ª Semana de Engenharia de Produção da Unasp

Valter Furlan foi um dos convidados do evento e falou sobre a crise financeira pela qual o Brasil passa e destacou que toda crise gera uma oportunidade

Ocorreu entre os dias 5 e 8 de outubro a 1ª Semana do Curso de Engenharia de Produção do Centro Universitário Adventista de São Paulo (Unasp), campus Engenheiro Coelho. Com o tema “O engenheiro de produção e o mercado de trabalho”, os alunos tiveram acesso a palestrantes reconhecidos e aprenderam mais a respeito do mercado de trabalho. Entre os

convidados estavam Fabio Carvalho (Multinacional da Faber Castel), Luciano Baia (Multinacional Faurecia), Valter Furlan (presidente da Associação Comercial e Industrial de Limeira) e Cristiano Siqueira (Bombas Sulzer).

No dia 6, os alunos fizeram uma visita técnica ao Arcelor Mittal, conglomerado de indústrias multinacionais de em-

presas de aço e a maior produtora no ramo do mundo. Para o aluno de Engenharia de Produção, Rodrigo Almeida, a visita fez com que ele aprendesse muitas coisas novas e abriu sua mente. “A visita que tivemos me ensinou muitas coisas legais sobre a fábrica. Aprendi como gerenciar melhor uma produção e processo e isso ajudou muito não só a mim, mas a turma toda”, relata Almeida.

Na palestra de quarta-feira, 7, o presidente da Associação Comercial e Industrial de Limeira, Valter Furlan, deu dicas aos alunos e abordou assuntos interessantes em sua palestra. Ele ressaltou a importância do aluno ter um “diferencial” para ser aceito em uma indústria, linha de montagem, etc. Abordou a crise financeira que o Brasil está passando e destacou que toda crise gera uma oportunidade e tem seu lado positivo para a indústria



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Com o tema “O engenheiro de produção e o mercado de trabalho”, os alunos lotaram o auditório da Unasp para ter acesso a palestrantes reconhecidos e aprenderam mais a respeito do mercado de trabalho



O coordenador do curso, Roberto Guzman, ao lado do presidente da ACIL, Valter Furlan

brasileira, pois o País começa a fabricar mais dentro do território e importar menos materiais de fora e isso faz com que surjam novas indústrias. “Numa crise onde todos estão chorando, abra uma fábrica de lenços”, brinca Furlan.

Para o coordenador do curso, Roberto Guzman, essa semana de comunicação dá oportunidade aos alunos de aprenderem com pessoas ex-

perientes de vários setores de fábricas e conseguem ter uma visão diferente e complementar para a profissão deles. “Os palestrantes mostram os caminhos que vão ser traçados pelos alunos futuramente e essa experiência que o aluno da Unasp adquire é uma oportunidade única. A instituição esta de parabéns por promover e apoiar semanas como essa”, destaca Guzman.

Obrigações acessórias massacram empresários

Massacre. Assim pode ser classificada a situação envolvendo a entrega de obrigações acessórias fiscais das empresas. As exigências das várias esferas de governo aumentam a cada dia. Ao mesmo tempo, a multa por informações incorreta ou enviada fora do prazo torna ainda mais difícil o ambiente.

Consequência desse cenário também é o aumento quase sem fim da demanda de serviços dentro das empresas contábeis. O avanço tecnológico do fisco massacra o contribuinte, e, com ele, os profissionais da área contábil.

O empresário reduz a possibilidade de multas por meio de várias ações. A Atlas Assessoria, empresa que atua na área contábil e fiscal em Limeira e São Paulo, avalia que a manutenção de um eficiente sistema de gerenciamento de informações é fundamental. Ao mesmo tempo, esse sistema precisa ser alimentado por profissionais capacitados, que saibam que um número informado incorretamente pode gerar autuações que afetarão o caixa da empresa.

“São inúmeras declarações, entregues por meio de arquivos digitais, que precisam estar corretamen-

te preenchidas”, diz Marcelo Voigt Bianchi, presidente da Atlas. Somente na esfera federal são mais de 30 obrigações acessórias.

Essa rotina se mostra ainda mais estressante diante da variação de periodicidade – a entrega exigida pelo Fisco pode ser mensal, semestral ou anual. Em alguns casos, um único dia de atraso gera multa de R\$ 5 mil. A maior atuação das Receitas estaduais amplia os obstáculos.

“Além da precisão nas informações, cada obrigação exige informações específicas que são geradas no cotidiano das empresas. É um erro achar que pode-se lançar o dado de qualquer forma e depois corrigir”, avalia Bianchi.

O documento fiscal exige, por exemplo, o entendimento do que é o Código Fiscal de Operações e Prestações (CFOP). A interpretação incorreta pode inviabilizar um eventual crédito no imposto. “Em outras situações, a empresa acaba pagando tributos em excesso por um simples erro operacional”, afirma o presidente da Atlas.

Parte dessa situação resulta da adoção do SPED, o Sistema Público de Escrituração Digital. Por ele,

a empresa lança seus dados num sistema feito pela própria Receita Federal. Esse sistema apresenta constantes atualizações, o que gera inconsistências em lançamentos futuros – o que está em ordem em um dia pode ser considerado incorreto pelo Fisco no dia seguinte, gerando risco de autuação.

“O SPED criou uma quantidade de serviço nunca vista dentro das empresas de contabilidade. Aumentou o número de tarefas burocráticas”, disse Marcelo.

Cumprir prazos, gerar informações corretas e transmitir esses dados de forma consistente dependem de um diálogo constante do empresário ou seu gestor com o contador.

Para o presidente da Atlas, o lado positivo desse diálogo constante é o aprimoramento da gestão do negócio. O negativo é que as empresas cada vez mais precisam investir tempo e dinheiro nas exigências governamentais que resultam em grande insegurança tributária, ao invés de investirem em produtividade e inovação para serem mais competitivas. “O Brasil persiste em estar na contramão da história. O resultado está aí: diminuição da atividade econômica e diminuição da renda.”

High Tech apoia Outubro Rosa

ACIL/RAFAELA SILVA



Outubro Rosa, movimento internacional de luta contra o câncer de mama, também ganhou o apoio de diretores e colaboradores da empresa High Tech em Limeira. Eles “vestiram a camisa” em prol da causa e também da entidade ALICC, que comercializou produtos para arrecadar renda para seus projetos.

VISÃO

Empresarial Limeirense

◀ · JORNAL DA ACIL · ▶

Redação: 3404-4922
Comercial: 3404-4920

Bons comerciários constroem um excelente comércio

No dia 30 de outubro é comemorado o Dia do Comerciário, peça fundamental para a construção de um bom negócio com clientes satisfeitos e fiéis

FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA



“Gosto de tratá-los da mesma forma que gostaria que outra vendedora me atendesse em outra loja”, conta Jadiane Lopes, da Óticas Carol

Sejam jovens ou mais experientes, o comércio de Limeira está cheio de vendedores, comerciários, que transformam a

alma do negócio, fazem de uma empresa o destaque de seu setor, conseguem fidelizar clientes, concretizar vendas difíceis,

contornar situações inesperadas, enfim, fazem do local uma atração à parte.

Em meio a tantos homens e

mulheres que escolheram o comércio como seu local de trabalho, o destaque desta edição vai para Jadiane e Isabel, que mesmo com o contraste de experiência no setor, se igualam por uma razão: a paixão pela profissão.

A vendedora da Óticas Carol, Jadiane Michele Dias Lopes, de 24 anos, é mais uma entre tantos jovens que viram no comércio uma oportunidade de trabalho, assim como outros, foi como comerciária que conquistou seu primeiro emprego há apenas quatro anos atrás. “Não sabia nada em relação a vendas, como fazer, parte de atendimento, esse tipo de coisa, mas apareceu a oportunidade e eu abracei de frente”, conta a moça que teve um início difícil quando o assunto era a abordagem correta com o cliente, “porque é diferente essa maneira que trabalhamos com o público, então o começo foi complicado a questão de como conversar, contornar situações, de como e o que oferecer, essas foram as coisas mais difíceis”.

Para se aperfeiçoar, Jadi, como gosta de ser chamada, fez vários cursos e capacitações focadas na área comercial. “A Óticas Carol nos proporciona a oportunidade de estarmos em aprendizado constante e isso faz a diferença para nós vendedores, nos ajuda muito a melhorar o atendimento que oferecemos”.

Hoje a comerciária acredita que já superou os obstáculos enfrentados no início da carreira e se diz uma boa vendedora, que se preocupa em concretizar a venda, mas sempre pensando no bem estar de seus clientes, que segundo ela, devem sair satisfeitos e felizes com a aquisição. “Eu penso muito na questão da lente, se ela é adequada. Em casos em que o consumidor opta por um produto de qualidade inferior, por exemplo, tento explicar as vantagens de investir em algo melhor para sua saúde”. Além disso, Jadi afirma que sempre é honesta na hora da venda, “a armação também é importante na hora de escolher um óculos, então sou since-

COMERCIÁRIO,
SEU EMPENHO E
DEDICAÇÃO NOS FAZ
IR ALÉM. SEM O SEU
TRABALHO, NÃO
TERÍAMOS UMA
HISTÓRIA DE
SUCESSO PARA
CONTAR.

PARABÉNS
PELO SEU DIA.

30 DE OUTUBRO
DIA DO COMERCIÁRIO

3404.4900 | WWW.ACILLIMEIRA.COM.BR

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

ra com eles, se não ficar legal e combinar com o perfil da pessoa eu falo, pois gosto de tratá-los da mesma forma que gostaria que outra vendedora me atendessem em outra loja”, diz.

A jovem também gosta de enaltecer a satisfação em poder atuar como vendedora, tem orgulho da profissão e pretende continuar trabalhando no comércio. “O começo foi um pouco atribulado, mas me identifiquei com o que eu faço. Fiz dos meus clientes amigos, convidei alguns para meu chá de bebê, ganhei presentes de aniversários, mimos de agradecimento, isso é muito gratificante.”

Outra comerciária que tem orgulho do que faz é Isabel Cristina Massaro Morelli, de 55 anos, que atua como vendedora na Casa Primavera há 17 anos, mas tem a experiência de poucos no comércio já que trabalha com o atendimento ao público há quatro décadas. “Como muitos que estão atuando ou já atuaram no comércio, quando tinha 15 anos surgiu uma oportunidade de primeiro emprego em uma empresa que na época se chamava Riachuelo. Fui junto com minha irmã e consegui a vaga”, conta ela que entrou na loja co-

mo temporária de final de ano e como seu desempenho superou as expectativas, foi efetivada.

Isabel também fala das dificuldades que enfrentou na profissão, “para mim a maior foi aprender a lidar com as várias personalidades, pois cada cliente tem suas particularidades, então temos que aprender a lidar com cada uma delas”. Ela afirma que oferecer o produto não é a parte difícil da venda, mas conhecer o cliente para saber como será o atendimento oferecido sim. “Porque sabendo como iremos introduzir o produto, como será feita a abordagem, fica mais fácil. É tudo uma questão de estratégia, você tem que ter uma pra conquistar o cliente.” Para aperfeiçoar seu atendimento, Isabel, como muitos, também procurou capacitações específicas na área, fez cursos e aprendeu que cada consumidor exige uma abordagem, com alguns é possível ser mais extrovertido, brincar mais, com outros é preciso ser mais sério, falar menos, “temos que ter várias faces”, diz.

Quando questionada sobre as mudanças que ocorreram nesses 40 anos de atuação no comércio de Limeira, a vendedora afirma que antes vender era mais fácil,



“É tudo uma questão de estratégia, você tem que ter uma pra conquistar o cliente”, afirma a vendedora da Casa Primavera, Isabel Morelli

pois o poder aquisitivo do consumidor era maior, “o Brasil estava em uma situação melhor, então vendíamos tudo com mais facilidade. Hoje é diferente, é tudo mais restrito, então fica mais difícil”, relata. Antigamente os clientes também não questionavam tanto sobre os produtos que compravam, “porque não havia

tantas opções de marcas, tipos de mercadoria, o que torna o setor mais competitivo”.

Para aqueles que estão tendo sua primeira chance de emprego neste setor que oferece tantas oportunidades de trabalho não só no Brasil, mas no mundo todo, Isabel dá a dica: “tem que ter muita força de vontade,

dedicação em tudo o que se faz. Não podemos desanimar no primeiro obstáculo porque nem tudo o que reluz é ouro. Às vezes a gente pensa que tudo é fácil, mas nada na vida é, assim como ser comerciário. Mas se gostar daquilo que faz, é possível ir além das expectativas almejadas”, completa a vendedora.

ANS 31.942-2

SAÚDE SEM CRISE Os melhores planos pelo menor preço

30 DE OUTUBRO DIA DO COMERCÁRIO

Uma homenagem do Hospital Frei Galvão para você que nos oferece sempre o melhor.



19 3404.4308 | facebook.com/hospfreigalvao

www.hospitalfreigalvao.net

A GRANDEZA DO COMÉRCIO ESTÁ NAS PEQUENAS AÇÕES DE QUEM SE DEDICA, DIA APÓS DIA, PARA CONQUISTAR MAIS DO QUE APENAS CLIENTES. SE DEDICA PARA CONQUISTAR SORRISOS!

30 de outubro Dia do Comerciário

SICOMÉRCIO
www.sicomerciolimeira.com.br

Manutenção no computador: é melhor prevenir do que remediar

A manutenção preventiva do computador ou notebook pode ser feita a partir de sua compra, ou seja, desde sempre

FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA



Tiago Sampaio e Neusa Rizzo, diretores da Eniax Soluções em Informática, oferecem serviços diferenciados para quem tem interesse em manter o bom desempenho do computador

Quem nunca ouviu o ditado “é melhor prevenir do que remediar”? Pois é, essa regrinha também é válida quando o assunto é computador, que precisa de manutenção e cuidados, assim como o carro, que necessita de troca de óleo, água, combustível, calibragem, etc. Enfim, ambos devem ser verificados constantemente, pois são primordiais no dia a dia da maioria das pessoas, seja para uso pessoal ou profissional.

“Hoje o ideal é trabalharmos com um conceito de manutenção preventiva, em que o cliente não precisa trazer seu computador ou notebook para a assistência técnica”, conta Tiago Sampaio, diretor da Eniax Soluções em Informática, que oferece um serviço diferenciado para empresas e pessoas físicas que têm interesse em manter seu computador em perfeito estado desde sua compra. “Conseguimos gerenciar todo o equipamento remotamente. Temos acesso

aos logs de erros, fazemos verificações diárias dos principais componentes vitais para a saúde da máquina e conseguimos implantar medidas preventivas e proativas para que a máquina não pare”, explica Sampaio. Além disso, nesse tipo de serviço, a empresa, através do monitoramento, consegue saber se o disco está lotado, se há o uso excessivo de memória e se ela é suficiente ou não, se o antivírus está atualizado, “ou seja, toda a parte vital do computador”.

Nesse modelo de serviço, a manutenção preventiva pode ser feita a partir da compra da máquina. “Quanto mais cedo melhor, porque assim conseguimos programar as desfragmentações, limpezas do sistema e backups, por exemplo”, afirma o diretor, que alerta que a partir do momento da compra à primeira utilização o usuário já corre o risco de infectar seu computador com um vírus ao inserir um pen drive contaminado na máquina. Sendo assim, o gerenciamento

do equipamento passa a ser uma excelente alternativa para o consumidor. “Vale destacar que é um serviço voltado para pessoa física e, principalmente, para as empresas, que correm sérios riscos ao comprometerem suas máquinas e arquivos.”

O backup

Dentro do mesmo sistema de manutenção preventiva oferecido pela Eniax Informática, o backup também é um diferencial, pois é totalmente monitorado, gerenciado diariamente e é feito tanto em um repositório local do usuário quanto na nuvem, o meio mais seguro atualmente. “Assim, conseguimos evitar a perda de dados importantes”, afirma Sampaio, que ainda cita um caso noticiado no Fantástico há algumas semanas, “uma prefeitura perdeu todos os seus dados por invasão de um hacker que criptografou todos os dados do sistema e como eles não tinham backup dos arquivos, perderam todas as informações”.

Mesmo sabendo da importância de proteger seus arquivos através do backup, muitos usuários ainda não adquiriram essa rotina, o backup gerenciado é a única garantia para quem quer manter seus dados a salvo. Mas também é bom destacar que até mesmo aqueles que o fazem estão sujeitos a perda de arquivos. “O dispositivo móvel também pode apresentar algum tipo de problema e até mesmo ser furtado ou perdido. O ideal nesses casos, para ter um backup segu-

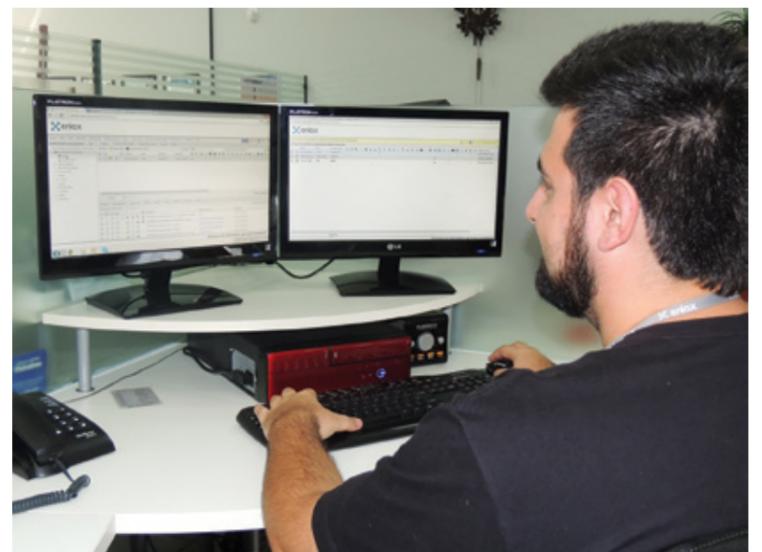
ro, criptografado, é fazê-lo na nuvem, que só pode ser acessada por meio de login e senha”, ressalta o diretor.

Como cuidar do computador?

Segundo o Tiago Sampaio, o principal cuidado que ele recomenda que seus clientes tenham com seus computadores é em relação aos e-mails recebidos. “O que pode deixar o computador lento, apresentando algum tipo de problema, até mesmo furtar senhas de banco, são os vírus. Dessa forma, é necessário ter muita cautela onde clicar e acessar somente sites seguros”. Ele também alerta para os casos em que o usuário desliga o seu equipamento incorretamente ao puxar o fio da tomada ou direto no estabilizador, pois o desligamento deve ser feito no computador conforme o procedimento correto. “Caso contrário o sistema operacional pode ficar corrompido chegando a danificar o disco rígido (HD) criando blocos.

Às vezes o que acontece é que aparece na tela do monitor ‘atualização 1 de 50’, por exemplo, e o pessoal com pressa de ir embora, força o desligamento da máquina e no dia seguinte ela não liga e muito menos funciona”. O ideal é deixar que o computador conclua o processo de atualização, pois logo que for finalizada, o computador se desligará sozinho.

“Também é importante evitar colocar coisas que cubram o equipamento, como panos, tolas e plásticos, pois eles acabam aquecendo a máquina”. Em relação à sujeira, não existe uma regra quanto ao pó que vai se acumulando nos componentes, depende muito do ambiente em que ele está localizado. Se for uma indústria, empresa que meche com parte siderúrgica, com corte e serragem, vai haver muita poeira, então a limpeza é necessária a cada três meses. “Já os de uso doméstico podem passar dois ou três anos e eles quase não estarão sujos”, diz Sampaio.



Através do monitoramento, é possível identificar se o disco está lotado, se há o uso excessivo de memória e se ela é suficiente ou não, ou seja, toda a parte vital do computador é verificada

Sua **solução** definitiva de informática.

- Formatação de computadores e notebooks
- Conserto de notebooks e tablets
- Equipamentos de informática
- Instalação de softwares e antivírus
- Cabeamento estruturado e redes



eniax
soluções em informática

R. São João, 49 - Vila São João
19 | 3444.7962 | www.eniax.com.br