

# VISÃO

ACIL  
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial  
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 560

★ JORNAL DA ACIL ★

28 de Novembro de 2016 a 15 de Janeiro de 2017 • Limeira-SP

## ACIL e Sicomércio irão sortear um Fiat zero km neste Natal



pág. 3

Muitas opções de presentes no comércio de Limeira

pág. 3

Dicas para vender mais no final do ano

pág. 8



**SUA EMPRESA SOFRE COM A INADIMPLÊNCIA?**  
**NÓS TEMOS A SOLUÇÃO!**

Conheça a nossa  
**Central de Recuperação de Crédito**

**ACIL CRC** Central de Recuperação de Crédito  
19 3404-4929 | 3404-4928 - heloisa@acillimeira.com.br

**20+10%**  
**EM TODA A LOJA**

ÓTICAS | **CAROL**

DE 18 A 27/11 Não perca

## EDITORIAL

## Inteligência artificial já é a nova revolução mundial

Enquanto acompanhamos as manifestações dos taxistas contra a regulamentação ou até a existência do Uber, em paralelo as fabricantes automobilísticas já desenvolveram e só estão aprimorando o automóvel sem motorista. Já estão discutindo o conceito de vida dos próximos anos e provavelmente os automóveis não serão mais vendidos e sim alugados para cada necessidade de deslocamento de cada indivíduo ou grupos de indivíduos. Tudo com al-

guns cliques.

Não há como lutarmos contra a evolução. Isso não é uma lei capitalista ou a maldade humana, essa é a lei que rege o universo e já foi comprovada por Charles Darwin (Teoria das Espécies). O homem mais inteligente do mundo foi Albert Einstein, com Q. I. de 160. Os computadores Quânticos possuem um Q. I. de 5.000. Se você acha que seu aparelho telefônico melhorou nos últimos 20 anos, pense que foi em 1996 o primeiro grande

marco de demonstração da capacidade da inteligência artificial, quando o programa Deep Blue da IBM derrotou o campeão mundial de xadrez Garry Kasparov. Hoje nem se cogita uma disputa dessas. O quanto a inteligência artificial melhorou no mesmo período? Ela está apenas dando os primeiros passos.

A inteligência artificial é capaz de receber dados de entrada, processá-los e tomar uma decisão final mais próxima do nível desejado e está cada vez mais presente em nossas vidas. Hoje temos casas inteligentes que adequam a temperatura, a iluminação, a umidade e a ventilação para cada cômodo, considerando o perfil de cada morador. Professores virtuais que analisam as características neu-

rolinguísticas de cada aluno e preparam uma aula diferenciada e adequada a cada um, com aproveitamento estratosféricamente maior, utilizando recursos gráficos e de imagens que facilitam o aprendizado.

O custo dessas soluções cairá de forma arrebatadora. Novas profissões ligadas à I.A. surgirão ao passo que outras atuais estarão condenadas a serem substituídas, assim como aconteceu com outras do passado. Lembram dos acendedores de lâmpadas, datilógrafos, leiteiros, ferreiros etc.? Pois é, a função de taxista vai acabar, é só uma questão de tempo.

Qual nação será mais próspera? Aquela que entender esse movimento, regulamentar o mercado, preparar a sua população para pensar, criar, desen-

volver e vender as soluções para as demais nações. Quais serão as mais pobres? Aquelas que pensarem a curto prazo e mantiverem a regulamentação de mercado como está hoje, achando que uma lei é capaz de parar a rotação da Terra.

“Não se constrói o futuro utilizando os paradigmas do presente” (Robert Wolcott Co-Founder, Executive Director and Professor Kellogg Innovation Network).

A inteligência artificial está ao nosso alcance e dependerá de nossa capacidade de utilizarmos para o melhor atendimento da necessidade de nossos clientes, caso contrário, seremos os próximos dinossauros e estaremos nos livros de histórias daqui alguns anos.



Marcelo Voigt Bianchi  
Conselheiro da ACIL

## VAI COMPRAR?

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

## Árvore de Natal (39,23%)

Valor: R\$ 300,00

Imposto: R\$ 117,69

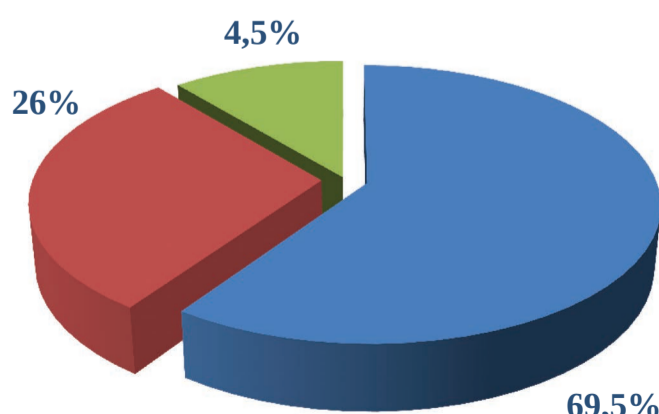


## VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

## EXPEDIENTE

## DIRETORIA

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

## CONSELHO DELIBERATIVO

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

## MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

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

## CONSELHO CONSULTIVO

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

## CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza  
Reinaldo Chinellato  
Wilson Bertolini

## EQUIPE

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

**ACIL**  
Associação  
Comercial  
e Industrial  
de Limeira

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

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

## Chegou a hora de comprar os presentes!

O Natal está próximo, e com ele todas as festividades relacionadas à época. As congregações para a ceia reúnem os amigos e familiares que irão celebrar esta data, repleta de harmonia, amor, paz e cumplicidade. Mas além de ser o momento de comemorar o nascimento de Jesus, também é uma das datas mais importantes para o comércio e consumidores, que anseiam pelas vendas e troca de presentes, respectivamente.

Muitas pessoas gostam de presentear os familiares e outros entes queridos nesta época do ano, como demonstração de todo o carinho e gratidão que possuem, e nos tradicionais “amigos secretos” que embalam as confraternizações no final do ano. Por isso, o Visão Empresarial Limeirense traz algumas dicas de presentes, para ajudar aqueles que estão na dúvida do que comprar.

Para as crianças, a diversidade de presentes é imensa. Além dos brinquedos, muitas vezes uma roupa é capaz de encher os olhos dos pequenos de alegria. Na Lena Modas, por exemplo, é possível encontrar uma grande diversidade de peças, tanto para meninos quanto para as garotas. “Há várias marcas como Carinhoso e Turma da Malha, que disponibili-



Além de seu valor sentimental, as joias, relógios e óculos são presentes que agradam a todas as mulheres

zam diversas peças. Para os meninos existem conjuntinhos de bermuda, camisetas, regatas e camisetas com mangas. Já para as meninas pode-se optar por vestidinhos, conjunto de shorts e blusinha ou de saia e blusa. Tudo muito colorido, com estampas e cores vibrantes”, conta Ana Maria Baptistella de Oliveira, sócia-proprietária da Lena Modas. Além destas opções, é possível encontrar roupas íntimas e pijamas, além de acessórios, como laços de cabelo para as meninas.

Diversas também são opções para se presentear os adultos, e no caso das mulheres, as opções são muito variadas, principalmente na

parte de joias e relojoaria. “Podem ser joias básicas, como brincos pequenos e leves utilizados no dia a dia, gargantilhas com pingentes delicados, que simbolizam filhos, profissão, esporte etc., e até a linha de alianças, aparadores e anéis cravejados”, fala Ana Paula Quesada, gerente de vendas da Milly Ótica e Relojoaria. Há também as opções em relógios, que além de mostrarem as horas, completam o visual com designs diferentes, para todos os estilos. “Hoje em dia a modelagem aumentou bastante e as marcas desenvolveram modelos diferenciados e até ousados. Pulseiras trabalhadas, pedras e cores da moda, que dá vontade de ter uma para cada tipo de roupa”, completa a gerente.

O público masculino também tem espaço garantido nas vitrines nesta época do ano, afinal os homens adoram receber um mimo de pessoas amadas como filhos, esposas e amigos. Sem dúvida, um presente que sempre irá agradá-los são os itens de perfumaria, que segundo a consultora de vendas do O Boticário, Rosângela de Moraes Ubata, não se resumem a apenas colônias e perfumes. “Muitas pessoas procuram apenas perfumes, mas ao chegarem à loja descobrem que há muito mais opções. Os homens estão mais vai-



Produtos de perfumaria e cosméticos são ótimas opções para os homens, que estão cada vez mais vaidosos

dos, então existe a linha completa de produtos específicos para a barba, shower gel para corpo e cabelo, hidratante masculino anti-idade, com ação pós-barba e envelhecimento, entre outros”, esclarece a consultora. Ela ainda acrescenta que o perfume, além de ser um presente sofisticado e envolvente, traz lembranças através do cheiro e dos sentidos, o que sempre fará que o presenteado se lembre da pessoa que lhe deu esse mimo tão especial.

Vale destacar que no final das contas, mais que receber um presente é saber de todo o sentimento envolvido nesse ato de carinho e o que ele representa. Pois importante são as lembranças e os bons momentos passados ao lado daqueles que se ama. Estas são dádivas eternas que o ser humano pode carregar.

### Campanhas

Independente de seu valor agregado, é hora de adquirir aquela lembrança especial para alegrar o coração de quem se ama, ou demonstrar gratidão pelos amigos que estiveram lado a lado durante o ano.

O comércio limeirense já está preparado para receber seus clientes neste Natal, e para fomentar ainda mais esta data, a ACIL e o

Sicomércio promovem a campanha Compras Premiadas, que irá premiar um consumidor com um Fiat zero km, e mais oito consumidores com vales-compra de R\$1.000,00. Além disso, todos os vendedores dos clientes contemplados também serão premiados com um vale-compra no valor de R\$100,00. Desta forma, a quinta e última promoção do ano irá distribuir 18 prêmios no total.

Para concorrer é muito fácil. Basta que o consumidor faça suas compras em uma das lojas participantes da campanha - a lista completa com nome e endereço das empresas participantes está disponível no site da ACIL ([www.acillimeira.com.br](http://www.acillimeira.com.br)). Após a compra, o consumidor deve preencher o cupom com todos os dados solicitados, como nome completo, endereço, telefone e número de algum documento oficial (RG ou CPF). Na falta de alguma informação, o cupom é desclassificado do sorteio, que acontecerá no dia 13 de janeiro. “Essa é a última chance para garantir os cupons e concorrer aos grandes prêmios da campanha Compras Premiadas deste ano. Então, antecipe suas compras nas lojas participantes e boa sorte!”, destaca o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta.



Para aqueles que querem deixar as crianças lindas para as festas de final de ano, são infinitas as opções de look



Preencha seu cupom e participe!

Fim das inscrições para concorrer aos prêmios desta apuração: 08/01/2017

COMPRAS PREMIADAS é uma realização da ACIL - Associação Comercial e Industrial de Limeira, CNPJ 51.486.900/0001-21. Consulte datas de compras aplicáveis à promoção, datas de inscrição e das apurações, condições de participação, regulamento completo, endereço das lojas participantes e descrição dos prêmios em [www.acillimeira.com.br](http://www.acillimeira.com.br). Imagens meramente ilustrativas. Certificado de Autorização CAIXA nº 6-0394/2016.

# Natal

COMPRE NAS LOJAS  
PARTICIPANTES E CONCORRA

## 1 FIAT OKM

8 VALES-COMPRA DE R\$ 1.000,00

REALIZAÇÃO: **ACIL**

Associação  
Comercial  
e Industrial  
de Limeira

**SICOMÉRCIO**  
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE LIMEIRA

# CLASSIFICADOS VISÃO

Presentes de Final de Ano é na Lena Modas



Natal é festa, alegria, confraternização, mas não esqueça do mais importante: **Jesús no seu coração!**

**Lena MODAS**  
a loja de toda a família

www.lenamodas.net  
/lenamodaslmeira /lenamodaslmeira

Traga sua festa pro Terroá!

Vai se reunir com os colegas de trabalho ou seu grupo de amigos e ainda não sabe onde fazer a festa?

Faça aqui, temos opções para todos os gostos.

Reserve sua mesa!

(19) 3702-1862  
Rua Alferes Franco, nº 946/Limeira-SP



TERROÁ

30% DOS BRASILEIROS TEM RINITE.

1 EM CADA 3 PESSOAS TEM ALERGIAS.

EM 2 DÉCADAS METADE DA POPULAÇÃO SERÁ ALÉRGICA.

COM O FRIO CHEGANDO, OS CUIDADOS COM AS ALERGIAS PRECISAM SER DOBRADOS.

Rua Humaitá, 415 Centro Limeira

**alergoshop**  
A VIDA LIVRE DE ALERGIA



**edicar**  
AUTO MECÂNICA

Injeção Eletrônica • Regulagem Eletrônica  
Análise de Gases • Freios e Suspensão  
Amortecedores e Escapamentos  
Higienização de Ar Condicionado  
Troca de Óleo • Revisões em Geral

(19) 2114-3915

Av. Antônio Ometto, 1185 - Vila Cláudia - abaixo da Sta. Casa  
edicarr@terra.com.br edicarmecanica.com.br /edicarautomecanica



**NOVA ELDORADO**  
Materiais Para Construções Ltda.

Há 41 anos construindo sonhos

A Nova Eldorado está em novo endereço, de casa nova para melhor atendê-lo.

Tels: (19) 3442.3994 - 3441-8631 - 3452-5401  
SAC 0800-173673

novaeldorado@terra.com.br • novaeldorado@bol.com.br  
R. Comendador Vicente Leone, 345 - Jd. Nossa Sra. de Fátima



**Guaíba**  
CHURRASCARIA

3441.6684 | 3443.2568 | 3443.1473

Rua Santa Cruz, 1153 - Limeira  
churrascariaguaibadelimeira@hotmail.com



**oBoticário**



Bom Atendimento para garantir **Boas Festas**

**Nho-Quim**  
Pneus

Av. Dr. Fabricio Vampre, 119 | Jardim Piratininga | Limeira  
(19) 3441-5110



**Dumon**  
Colchões

PRONTA ENTREGA PARA VOCÊ, PERTO DE VOCÊ!

PARCELAMOS EM ATÉ 10X SEM JUROS EM TODOS OS CARTÕES DE CRÉDITO

COLCHÃO + BOX SOLTEIRO A PARTIR **R\$ 690,00**

COLCHÃO ESPUMA SOLTEIRO A PARTIR **R\$ 249,00**

COLCHÃO TURQUESA SOLTEIRO A PARTIR **R\$ 390,00**

RUA CARLOS FRANCHIELI, Nº 25 (EM FRENTE A CAMP. CARNES) | F: 19.2515.2050 - CAMPINAS / SP  
RUA PASCOAL MARMO, JD. NOVA ITÁLIA, Nº 1480 | F: 19.3442.9659 - LIMEIRA / SP



**FAT NOVO**

LOCAÇÃO DE TRAJES MASCULINOS

Fone: (19) 3441.0740

Rua Santa Terezinha, 520 - Centro - CEP 13480-091 - Limeira - SP



**VULCÃO DOS CALÇADOS**

Calçados Confeccões  
Há 47 anos no mercado

Fone (19) 3441-6361

Rua Barão de Cascalho, 130  
Centro - Limeira



**MORENO**  
SUPERMERCADO

Rua Onésimo Simões Silva, 427  
Jd. Ouro Verde  
Fone (19) 3441.0706



Nono existe limite para os nossos sonhos, basta ACREDITAR!

Feliz Natal

RUA ALFERES FRANCO, 618 (19) 3704.1007 / 3704.1002



**PETECA**  
Universo Baby - Kids - Teens

Dica Presente Natal 2016

Fone: 19 3452.7724  
Rua Alferes Franco, 858 - Centro

petecalimeira Peteca Limeira 19 98891.5080 WhatsApp



**PREV MED** 17 anos

Tranquilidade • Respeito • Segurança

Telefone: 3404.9232

www.prev.med.br prev.med@terra.com.br  
Rua Pres. Humberto Alencar Castelo Branco, 383  
Jardim Mercedes - Limeira-SP



# Compras Premiadas



**Desejamos a todos nossos amigos e clientes um Feliz Natal e um Próspero Ano Novo, repleto de saúde paz e amor.**

**Boas Festas... Feliz 2017!**

Rua Vereador Lázaro da Costa Tank, 457 - Vila Primavera - Fone: (19) 3451-7493



PREÇOS E CONDIÇÕES QUE SÃO UM PRESENTE PARA VOCÊ.

TUDO EM ATÉ **12x** SEM JUROS

Shopping Pátio | Shopping Nações | Centro: Rua Santa Cruz, 542  
(19) 3441.9600 (19) 3449.4559 (19) 3441.4522



**Anjos da Guarda**  
Cuidadores de idosos a domicílio

- Cuidadores de Idosos
- Cuidadores de Adultos / Pós cirurgico
- Cuidadores de Crianças
- Acompanhantes em Hospitais
- Medicações, banhos e curativos
- Consultoria

www.anjosdaguardalimeira.com.br  
contato@anjosdaguardalimeira.com.br

Rua São Paulo, 36 - Sala A - Jd. Boa Vista  
19 4103 2202 / 19 3792 0007 / 9 9971 8881

*Cuidamos de quem você ama no melhor lugar do mundo.... Sua casa!*




A Família DrogaLim deseja à todos um **Feliz Natal**

Central de Convênios: Av. Fabrício Vampré, 446 - Jd. Piratininga - Limeira - SP - 19 3444.3079 - www.drogalim.com.br



O Emporium Óptico tem um consultor óptico especializado esperando por você, com a linha Varilux 360 de altíssima tecnologia, onde você terá uma visão mais precisa em todas as direções do olhar.




*emporium óptico*

Rua Alferes Franco, 314 | Centro  
Limeira . SP | Fone: 3452.9067

## INTERATIVIDADE No além das palavras perdura o milagre

Estamos acostumados a desejar que um milagre aconteça! Principalmente quando alguém muito querido está gravemente enfermo. Ou, obviamente, quando algo nos parece impossível. Em ensejos que incidem na necessidade de contrariar tudo aquilo que se possa, notadamente, esperar. Ou, em casos em que, pela lógica, dois mais dois tem de resultar em trinta e cinco... Eis, pois, que o milagre se distingue como um feito, uma ação ou um fato formidável, surpreendente, estupendo, admirável

e fora do comum. Como uma ocorrência que altera as leis naturais. A que, unicamente, só se possa justificar pelo o indício da atuação de uma divindade.

Geralmente, adjetivamos como “miraculoso”, a tudo que não disponha sequer de uma única causa explicável. Isso porque “milagre” e “milagroso” derivam da palavra latina miraculum, então usada para designar algo inexplicável, sobrenatural, assombroso, fantástico, prodigioso, extraordinário e maravilhoso. Um cético poderia assegurar que “isso não

existe”. Então valeria perguntar-lhe: Como pode haver tantas palavras para designar algo que não possa ocorrer?!... Se as palavras surgem nos idiomas para dar significado a coisas, fatos e ações?!... Se a palavra “milagre” está aí, é porque alguma coisa se enquadrou naquilo que ela significa. E isso é lógico, e não algo miraculoso...

Ocorre, que nós, humanos, somos limitados. Só distinguimos o real através de nossos sentidos, que são limitadíssimos. Estamos inseridos na dimensão do Logos. Ou seja,

mantemo-nos com todo o nosso entendimento restrito ao plano em que as palavras de nossos idiomas nos permitam produzir os juízos que, para nós, são lógicos. Para expressarmos-nos (fonemas e letras) e para fazermos cálculos (números) usamos símbolos. Sem símbolos e obviamente, sem idiomas não nos comunicaríamos e não haveria mundo cultural humano. Acontece, no entanto, que além dessa dimensão regida pelo Logos (que é o Verbo bíblico), o Universo continua... No além das palavras... Num está-

gio paradoxal, onde o impossível é possível... Num reino (potencialmente “dentro de nós” – Vide: Lucas 17:21) onde ninguém pode ser chamado de louco (Vide: Mateus 5:22) e onde são bem-aventurados os que não viram e creem (Vide: João 20:29). E eis, pois, que esses fatos me fazem acreditar que, em minha ignorância (ou minha sabedoria?!...), tudo o que não me é possível entender ou explicar, possa ser milagre...

Paulo Cesar Cavazin

## SEBRAE-SP Fiado só amanhã

O tempo passa, comportamentos mudam, a tecnologia evolui e transforma as transações financeiras, mas alguns costumes resistem. Ainda encontramos estabelecimentos de micro e pequeno porte e vendedores porta a porta que fazem uso da velha prática de vender fiado, ou seja, o consumidor fica com o produto e em troca deixa a promessa de quitar a dívida depois.

Com faturamento em baixa por conta da crise econômica, é compreensível que o empreendedor se apegue ainda mais a essa estratégia. Ele está ciente da possibilidade de tomar calote, porém contrargumenta que o crédito só é concedido para quem é conhe-

cido e confiável, reduzindo o risco. No entanto, outro problema vem a reboque: o lojista não tem nenhum controle de quando receberá, já que depende exclusivamente da boa vontade do cliente voltar, incerteza prejudicial ao fluxo de caixa.

Além disso, o comerciante acaba numa saia justa, pois geralmente fica desconfortável quando tem de cobrar o devedor, que, por sua vez, pode se sentir incomodado e fazer um boca-a-boca negativo da empresa.

A prática tem atenuantes quando o público é fidelizado e compra com constância. Mas será que em pleno 2016 realmente há necessidade de se utilizar esse expediente? A respos-

ta é não; existem alternativas.

São minoria, mas nos deparamos com estabelecimentos comerciais que não usam máquina de cartão. Fica claro que a primeira medida é oferecer essa opção para o consumidor fazer o pagamento no débito ou crédito, à vista ou parcelado, e, dessa forma, não perder a venda caso o cliente esteja sem dinheiro vivo no bolso naquele momento.

Também é interessante colocar à disposição boletos ou serviços digitais. Aceitar cheque, apesar da queda no uso, deve ser considerado. Os serviços de proteção ao crédito estão aí para serem consultados e dar maior segurança.

Em termos de marketing, uma boa pedida é conceder

vantagens para quem pagar à vista, como brindes ou descontos em compra futura.

Se a natureza do produto permitir, por que não oferecer porções menores com preços mais baixos e facilitar a concretização do negócio?

Se mesmo assim, o empresário não quiser abandonar a prática, é bom tomar algumas precauções como anotar tudo, fazer um cadastro das preferências dos clientes, suas referências e estabelecer uma roti-

na de cobrança. Organização é indispensável.

Vender fiado é não ter garantias, já que não há um documento legal capaz de comprovar que houve a operação comercial. Se o consumidor não cumprir sua parte no acordo, é prejuízo na certa. É apostar para ver.

Como promessa não paga conta, muitos empreendedores não querem nem pensar na possibilidade; para eles vale a máxima: “fiado só amanhã”.

Bruno Caetano  
Diretor superintendente  
do Sebrae-SP



## JURÍDICO Fator acidentário de prevenção

No dia 30 de setembro, o Ministério da Fazenda disponibilizou o cálculo do Fator Acidentário de Prevenção (FAP) para 2017, o qual incidirá sobre a Contribuição ao Seguro de Acidente do Trabalho - SAT (RAT) a partir de Janeiro (Portaria MF nº 390/2016).

O FAP corresponde a um fator individual de desempenho em matéria de segurança e saúde do trabalhador, comparativamente ao seu segmento econômico.

Destaca-se que anteriormente à instituição deste fator indi-

vidual, as empresas recolhiam a Contribuição SAT/RAT em uma alíquota fixa de 1%, 2% ou 3% de acordo com sua atividade econômica preponderante. Desta forma, todas as empresas pertencentes ao mesmo grupo econômico pagavam a mesma alíquota, ou seja, possuíam a mesma carga tributária, independentemente de investirem ou não em matéria de segurança e saúde no seu ambiente de trabalho.

Por tal razão e entre outros fatores, o FAP teria sido instituído para conferir aos empregadores previdentes em matéria de segurança e saúde do traba-

lho, um incentivo tributário como vantagem competitiva, em razão do reconhecido exercício de responsabilidade social.

Desta forma, os estabelecimentos que investem em segurança e na saúde de seus trabalhadores, tendo, por consequência, um número menor de acidentes, poderão ter uma redução de até 50% na sua alíquota SAT/RAT. Em contrapartida, os estabelecimentos que não fizerem estes mesmos investimentos e, por consequência, tiverem um índice de acidentes maior, poderão ter sua alíquota SAT/RAT majorada em até 100%.

Então, é muito importante que as empresas acessem o FAP que lhes fora divulgado, posto que eventuais inconsistências deverão ser objeto de Contestação no mês de novembro, por meio do formulário eletrônico disponível nos sites da Previdência Social e da Secretaria da Receita Federal do Brasil.

Ainda, caso se tratar de FAP Bloqueado (ou seja, impedimento de receber FAP inferior a 1,0000), poderá ser requeri-

do o afastamento deste impedimento por meio de formulário eletrônico disponível no site do Ministério da Previdência Social e da Receita Federal do Brasil, entretanto, este deverá ser preenchido e transmitido até o dia 30 de novembro de 2016.

Portanto, qualquer divergência nos dados utilizados na composição deste fator individual deve ser contestada, sob pena de aumento da carga tributária.

Dr. Noedy de Castro Mello  
Coordenador de Assuntos Jurídicos

## Reunião do Circuito Moda Decor é realizada em Holambra

Projeto vai criar roteiro turístico entre seis cidades da região, incluindo Limeira

Representantes de associações comerciais e prefeituras dos municípios de Conchal, Holambra, Jaú, Limeira e Porto Ferreira estiveram reunidos nesta quinta-feira, 17 de novembro, na Associação Comercial e Empresarial de Holambra. Limeira foi representada pelo coordenador do departamento Comercial, Fábio Ribeiro, pelo coordenador de TI, Renato Wollmer, e pelo secretário municipal de Desenvolvimento, Turismo e Inovação, Gino Torrezan.

A partir de reuniões periódicas como a que aconteceu em Holambra, a comitiva tem planejado e discutido ações para fomentar o turismo de negócios e compras nas seis cidades que integram o roteiro. Além das que participaram da reunião do dia 17, o município de Ibitinga também faz parte do circuito.

Um dos assuntos do encontro foi a criação do site para divulgação de produtos e atrativos turísticos de cada município do circuito. O portal já

está em fase de implantação, tendo seu layout desenvolvido pela ACIL, que futuramente também ficará incumbida de administrar o site.

O grupo considerou ainda promover uma feira regional, além de discutir a inserção das seis cidades do circuito no Roda São Paulo, programa da Secretaria Estadual de Turismo que promove visitas às cidades paulistas de interesse turístico. Os roteiros de visitação serão sugeridos por cada município.

### Entenda o Circuito Moda Decor

Conchal das bolsas, Holambra das flores, Ibitinga dos bordados, Jaú dos calçados, Limeira das joias, Porto Ferreira das cerâmicas. Cada cidade tem um ou mais setores que podem ser explorados pelo turismo, agregando emprego e negócios para os municípios, suas empresas e moradores.

Assim, o Circuito Moda Decor buscará justamente isso: fomentar o turismo de compras, ou seja, de negócios nas cidades integran-

tes. Em fase de implantação, irá criar um roteiro turístico que envolve os municípios de Conchal, Holambra, Ibitinga, Jaú, Limeira e Porto Ferreira, colocando essas cidades em evidência por suas vocações turísticas.

Mensalmente, reuniões acontecem nos municípios integrantes, sempre com a presença de representantes de associações comerciais, instituições ou prefeituras de cada cidade, numa soma de esforços de diversos setores de interesse público ou privado.

## Apae Limeira reforma paletes para empresas interessadas

Projeto alia consciência ambiental, capacitação e fonte de renda

Um projeto desenvolvido em uma unidade rural mantida pela Apae de Limeira alia respeito ao meio ambiente, capacitação dos usuários e fonte alternativa de renda. Trata-se de um serviço prestado para empresas da cidade que reforma paletes (plataformas de madeira utilizadas na movimentação de cargas).

O trabalho de recuperação destes suportes teve início em 2012 e cresce ano a ano. Em 2016, a média mensal de suportes recuperados chegou a 7 mil unidades.

No início, a intenção era desenvolver mais uma atividade de capacitação de seus usuários para o trabalho. Mas a iniciativa

creceu e ganhou o apoio e simpatia de muitas empresas que aprovam o serviço de qualidade realizado pela Apae.

“Ao mesmo tempo em que este projeto ajuda os usuários na capacitação profissional, também une compromisso social e ambiental, já que nada é jogado no meio ambiente. Até a sobra da madeira que utilizamos nas reformas vai para outra empresa parceira para reaproveitamento e destino correto do material”, observou o presidente da Apae Limeira, Edmur de Barros Pinho.

Recentemente, a empresa Ajinomoto, que é uma importante parceira, fez a doação de

uma empilhadeira que já está colaborando com aumento na produtividade. Empresas como TRW, Stampline, Dimensional, Burigotto, Dohler, Furlan, Licav, Roque Fundação, Real Telhas, Elevac e Mahle já são parceiras neste projeto.

Edmur lembrou ainda que esta atividade é hoje, a segunda maior fonte de arrecadação, contribuindo de forma expressiva com os atendimentos prestados a quase 700 crianças na entidade.

“Temos infraestrutura para atender a demanda das empresas da cidade que podem entrar em contato conosco para contratar o serviço e des-



DIVULGAÇÃO

Cerca de 7 mil paletes são reformados por mês

ta forma, além da economia, receber um produto totalmente recuperado e com qualidade para atender as necessidades de produção. Estará ainda fazendo parte de uma cadeia que une conscientização so-

cial e ambiental”, finalizou.

As empresas que quiserem colaborar com o projeto devem procurar a Apae Limeira pelos telefones (19) 3404-6202 e 3404-1569 ou pelo e-mail: [palete@apaelimeira.org.br](mailto:palete@apaelimeira.org.br).

## Monture Planejados traz móveis de qualidade e atendimento diferenciado

Seja através dos ornamentos ou dos próprios móveis, ao entrar em uma casa é possível identificar um pouco da

individualidade de cada morador só pela decoração de sua residência. Pensando nisso, a Monture oferece o me-

lhor serviço de móveis planejados para quem procura produtos exclusivos.

Todos os projetos são feitos em 3D, com profissionais altamente competentes e um atendimento diferenciado, desde a sua execução até a montagem dos móveis e tudo feito com design e muita qualidade. O cliente é auxiliado pela empresa antes e após a montagem do móvel, com assistência de pós venda e com cinco anos de garantia.

A loja conhecida antes como Nuova Reale Casimiro, e com a experiência de quem está há mais de 10 anos no seg-

mento, está se modernizando e acaba de criar a sua própria marca. “Assim, além do produto de qualidade que já oferecíamos para nossos clientes, temos muito mais opções para atender as novas exigências do mercado”, explicam os administradores, Martim e Kemps Medeiros. Eles acrescentam que a loja está no mês de lançamento de sua nova marca, e com isso oferece uma grande promoção: 20% de desconto nas compras à vista além de poder fazer uma entrada com mais quatro parcelas, ou se preferir o cliente pode parcelar em até 15x com o primeiro

pagamento depois de 60 dias.

A Monture Planejados convida a todos para conferirem seu showroom e fazerem o orçamento do tão sonhado móvel planejado para sua residência. A loja localiza-se na Rua Dr. Trajano Barros Camargo, 972 no Centro. Seu atendimento é de segunda à sexta-feira, das 9h às 18h, e aos sábados, das 9h às 14h. Os clientes podem entrar em contato pelo telefone (19) 3441-5600 e pelo e-mail [contato@montureplanejados.com.br](mailto:contato@montureplanejados.com.br). A empresa também está no Facebook como Planejados/Monture.



ACIL/LEONARDO BARDINI

A Monture Planejados lança sua marca, unindo inovação e qualidade de produtos

## Atitudes para vender mais e melhor no fim de ano

Aproveitar datas como Natal ou Réveillon é apenas a ponta do iceberg, afirma consultor



É essencial ouvir o cliente e estar preparado para oferecer o melhor

2017 está cada vez mais próximo. Mas antes de curtir as férias ou colocar em prática os planos para o novo ano, profissionais e empresas podem potencializar os resultados na reta final de 2016. Para o consultor Roberto Vilela, aproveitar datas

como Natal ou Réveillon é apenas a ponta do iceberg. Ele esclarece que é preciso se preparar para as últimas semanas do ano e garantir que as contas encerram com saldo positivo.

O consultor lista atitudes para que vendedores e empreendedores

coloquem em prática e garantam aumento de vendas:

### 1. Antes de tudo, estude

Roberto explica que é sempre importante estar atualizado. Seja sobre o produto ou serviço, ou sobre a necessidade do cliente. “O que não faltam são pesquisas que apontam as tendências de consumo e as expectativas do consumidor. No varejo isso é ainda mais comum. Antes de abordar o cliente é essencial saber o que ele deseja, ouvir a opinião e estar preparado para oferecer o melhor”, diz.

### 2. Fique de olho no estoque

Para garantir um superávit no saldo, uma boa dica, de acordo com o consultor, é analisar itens em maior quantidade no estoque e apostar em promoções. “Vale desconto e também melhores condições de pagamento e parcela-

mento facilitado. É preciso ter em mente que estoque é dinheiro parado – e perdido – e que o produto pode vencer ou se tornar obsoleto. Antes que uma nova versão dele chegue ao mercado, invista em ações para vender logo”, explica.

### 3. Utilize o social selling

Para Roberto, uma das grandes mudanças na abordagem comercial dos últimos anos é o uso das redes sociais nos negócios. Essa prática, conhecida como social selling, não deve passar despercebida. “No entanto, é preciso bom senso. Não adianta mandar uma mensagem padrão para todos. O ideal é investir em contatos mais próximos e personalizados, com sugestões pensadas para determinado cliente ou grupo de consumidores. O vendedor também deve estar disponível para responder dúvidas ou críti-

cas. Os aplicativos de mensagem instantânea fazem sucesso justamente pela rapidez na comunicação. Esteja atento”, aconselha.

O consultor lembra que nem sempre o caminho é fácil e se adaptar diante das dificuldades, permanecendo firme, é uma atitude essencial para o sucesso. “A crise ainda existe, a inadimplência é um fantasma que insiste em assombrar consumidores e empresas. Nem tudo são flores, mas não dá para usar as situações ruins para justificar a falta de resultados. Se uma estratégia não funcionou, busque adaptá-la de forma que seja mais assertiva ao seu público. O importante é não se acomodar e deixar para buscar apenas em 2017 resultados que podem acontecer ainda neste ano”, finaliza.

Fonte: Portal Administradores

## Pequenas empresas podem fazer diagnóstico de mercado em smartphone ou tablete

Se você tem uma pequena empresa, já parou para pensar o que está impedindo que suas vendas aumentem? Tem conhecimento de como ela está no mercado? Buscou conhecer e analisar seus concorrentes? Como está a relação com os seus fornecedores? O preço do seu produto ou serviço está adequado para o mercado? Para a empresa sobreviver e crescer, é fundamental saber a resposta dessas questões para corrigir o que for necessário. Agora, os empreendedores contam com um produto inédito e gratuito, criado para dispositivos móveis (smartphones e tablets) com o objetivo de ajudá-los a superar a concorrência: o Check-up Mercadológico, um livro eletrônico interativo disponibi-

lizado pelo Sebrae Nacional.

“O produto foi desenvolvido para o empresário saber como pode conquistar mais clientes, melhorar seu relacionamento com fornecedores, pesquisar e analisar seus concorrentes, verificar a sua estratégia de promoção. Esse e-book estimula o empreendedor a avaliar se o produto está adequado para o público consumidor que pretende atingir e se o preço praticado está de acordo com o mercado pretendido”, analisa o presidente do Sebrae Nacional, Guilherme Afif Domingos.

O Check-up Mercadológico possui 60 perguntas, divididas por temas, e cada resposta vale uma pontuação. Dependendo dos pontos obtidos, o empreendedor recebe-

rá uma avaliação, dicas e orientações a respeito de sua gestão mercadológica, que envolve: gestão de produtos e marcas, preços, relacionamento com fornecedores, concorrentes e clientes, canais e composto promocional. O e-book explica conceitos, sugere vídeos e direciona para os cursos e consultorias do Sebrae mais indicados para fortalecer a empresa no que ela mais precisar. A iniciativa faz parte do Sebrae Mais, que reúne produtos de capacitação e consultoria para empresas de pequeno porte – as que faturam anualmente entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões.

“Os questionários são próximos às realidades das pequenas empresas brasileiras”, afirma Carlos Alberto Veríssimo, dono de uma

pequena empresa de consultoria e treinamento do Rio de Janeiro. “Ao fazer o diagnóstico da minha empresa, percebi nitidamente que poderei aumentar o índice de competitividade do meu negócio. Ele é de extrema valia para milhões de pequenos empresários brasileiros que atravessam momentos conturbados e estão carentes de dicas de gestão”, acrescenta. Um dos pontos fortes da ferramenta, segundo o empresário, é a flexibilidade no uso. “É possível interromper o processo e prosseguir quando quiser, já que tudo fica registrado e permite ao usuário voltar de onde parou”, afirma.

### Como baixar o aplicativo:

- Acessar com o celular ou ta-

blete a página do produto no portal do Sebrae ([www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)) ou no portal de Educação a Distância do Sebrae ([ead.sebrae.com.br/ebooks/s-check-up-mercadolologico](http://ead.sebrae.com.br/ebooks/s-check-up-mercadolologico)).

Quem tem aparelhos com sistema operacional iOS deve clicar na opção de baixar o Check-up Mercadológico e, em seguida, acessar o arquivo pelo iBooks. No caso do sistema Android, é necessário primeiro baixar o app Adobe Digital Editions. Em seguida, deve fazer o download do Check-up Mercadológico no link mencionado anteriormente. O conteúdo do e-book poderá ser acessado, então, pelo aplicativo Digital Editions.

Fonte: Agência Sebrae de Notícias

## Brasil pode ter 100 milhões de objetos conectados em 2025

Uma das grandes tendências da tecnologia, a Internet das Coisas, pode ter uma adoção lenta no Brasil: segundo estudo da consultoria Teleco revelado no dia 21 de novembro, o País pode ter 100 milhões de objetos conectados até 2025. O número poderá ser maior caso barreiras regulatórias e tributárias sejam reduzidas, de acordo com a consultoria. Sem esses entraves, o número de objetos conectados poderia chegar a 200 milhões em nove anos.

Hoje, mostra a pesquisa, o país tem cerca de 20 milhões de objetos

conectados - alguns, no entanto, ainda têm baixa complexidade de conexão, como os 5,8 milhões de carros com sistema de pagamentos de pedágio integrado. “Há áreas que têm conectividade há muitos anos, mas agora elas precisam ser colocadas em um sistema central”, avalia Tude.

Segundo o relatório, a previsão é de que o país tenha 22 milhões de carros conectados em 2025, caso a situação regulatória não se altere. Para Tude, o Brasil não está atrasado ou adiantado em relação à Internet das Coisas, mas pode ter um crescimento lento nos próximos anos.

“Precisamos rever nossa regulamentação, especialmente no que diz respeito aos custos de manutenção de uma linha pelo Fundo de Fiscalização das Telecomunicações (Fistel)”, diz. Trata-se de uma taxa de R\$ 13,41 paga pelas operadoras ao governo todos os anos para manter cada linha ativa. “Se cada objeto conectado tiver uma linha diferente, isso pode afetar o custo de instalação da tecnologia”, explica.

### Na mão

Os dados do estudo conduzido pela Teleco não incluem smartphones

nem tablets - o que acontece em levantamentos globais feitos por consultorias como a Gartner, que projeta 21 bilhões de objetos conectados em todo o mundo até 2020. “Sentimos a necessidade de fazer um estudo que demonstrasse o potencial do Brasil nessa área”, diz Eduardo Tude, presidente da Teleco.

Para ele, no entanto, mais do que a quantidade de objetos conectados, é também preciso considerar se eles estarão no mesmo sistema. “Um objeto conectado é capaz de coletar informações. Porém, se ele não está integrado para usar es-

sas informações, o avanço é bem pequeno”, diz Tude.

De acordo com o executivo, é por causa disso que smartphones e tablets ficaram de fora do levantamento. O mesmo vale para a automação industrial: fábricas inteiras foram consideradas pelo estudo como apenas um objeto conectado, uma vez que, “por questões de segurança, muitos aparelhos acabam sendo plugados apenas em redes internas de informação”.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios