

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 563

★ JORNAL DA ACIL ★

30 de Janeiro a 5 de Fevereiro de 2017 • Limeira-SP

Como transformar sua marca em uma franquia



DIVULGAÇÃO

Quando um negócio já está consolidado no mercado e acredita-se que há chances de crescer ainda mais, muitos empreendedores cogitam tornar sua marca uma franquia. Mas quais são as medidas a serem tomadas para que isto se torne realidade? Confira a matéria completa preparada pelo Jornal Visão Empresarial sobre o tema.

pág. 5

A arte do visual merchandising

A arquitetura de uma loja de roupas deve ser compatível com o produto oferecido. Tanto a fachada quanto a vitrine devem seguir a mesma linha das suas roupas, por exemplo. A Feira do Empreendedor 2017 trará uma loja virtual modelo, explicando tudo sobre este novo conceito que contribui para o sucesso do negócio.



DIVULGAÇÃO

pág. 4

Boletos falsos são enviados para MEIs com cobranças indevidas

pág. 8

Associados encontram ótimo serviço reprográfico na ACIL

pág. 7

Compras Premiadas 2017

COMPRAS PREMIADAS
VALE-COMPRAS
R\$ 2.500,00
R\$ 200,00

Imagens meramente ilustrativas.

- > 1 automóvel nacional 0km
- > + de R\$ 35 mil em vales-compra
- > Premiação maior para os vendedores
- > Novidade: 1 moto 0km para o empresário

Sorteio de prêmios nas principais datas comemorativas do ano

Dia das Mães
6 vales-compra de R\$ 1.000,00
6 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores

Dia dos Namorados
5 vales-compra de R\$ 1.000,00
5 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores

Dia dos Pais
6 vales-compra de R\$ 1.000,00
6 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores

Dia das Crianças
5 vales-compra de R\$ 1.000,00
5 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores

Natal
1 carro 0km
4 vales-compra de R\$ 2.500,00
1 moto 0km para o empresário/lojista participante
5 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores

ACIL Associação Comercial e Industrial de Limeira
19 3404-4924 www.acillimeira.com.br
campanhas@acillimeira.com.br

QUANTOS ANOS VOCÊ TEM? é só falar que o melhor preço vem

53 anos?
= 53% A MENOS

ÓTICAS | CAROL

*O melhor preço significa um percentual de abatimento no preço anunciado dos produtos participantes da campanha, proporcional à quantidade de anos de vida do cliente (Ex: 20 anos, 20% de abatimento; 30 anos, 30% de abatimento, e assim por diante). Promoção válida de 01/01/2017 até 31/12/2017 em qualquer horário no estoque. Abatimento aplicado somente no valor das compras para óculos de tipo recebidos das grades NE e Lorraine sinalizadas com etiquetas e válidos somente na compra de óculos completos (lente + haste) e outras grades também sinalizadas com etiquetas da campanha. Promoção não cumulativa com outras promoções da Óticas Carol. Consulte os cartões de crédito aceitos pela loja. Imagens ilustrativas.

EDITORIAL

Empresas Familiares (O sopro inovador)

Prezado Associado,

Há algo de inusitado no universo das empresas familiares: o comportamento de seus herdeiros. Cada vez mais, as novas gerações se empenham em suas qualificações pessoais e profissionais para obterem méritos na conquista da hierarquia até mesmo porque na maioria das vezes seus cargos são alvo de executivos profissionais, por vezes contratados em seus lugares. Para esse objetivo, tentam desenvolver habilidades técnicas e interpessoais, seja através de educação acadêmica continuada, seja trabalhando em outras organizações para adquirir “know how” ou ainda, fundando e gerenciando “startups”. Essa é a constatação da pesquisa da Next Generation 2016 realizada em 31

países, incluindo o Brasil, onde cerca de 80% das empresas são familiares. O levantamento mostra que 92% dos brasileiros entrevistados que ainda não gerenciam suas empresas familiares, anseiam fazer algo especial por elas e deixar sua marca pessoal. Isso supera o resultado global na qual essa expectativa é de 88%. No entanto no Brasil, apenas 4% das empresas familiares chegaram à quarta geração.

Segundo a pesquisa acima o fracasso de muitas empresas familiares se deve porque a maioria das famílias não antecipa o preparo da futura geração que deve acontecer o mais cedo possível. Ainda, ressalta-se o fato de que os mandatos são muito longos (apego ao poder) e ocorre dificuldade na decisão entre manter a tradição dos primórdios e inovar.

Todos já devem ter ouvido: “Pai rico, filho nobre, neto pobre”. Você já refletiu sobre os motivos de vários criadores de fortuna terem seus sucessores enquadrados neste contexto? Este ditado surgiu na época da pré-industrialização, no início do século passado, quando alguns homens e mulheres de sucesso começaram a construir seus negócios, mas seus objetivos estavam mais vinculados aos seus sonhos do que ao planejamento para gerar riqueza financeira.

Finalmente, a dedicação da geração mais jovem à qualificação e sua nova visão junto às empresas podem garantir a longo prazo um sopro inovador, porém a questão vai além da tradicional educação acadêmica e da inteligência financeira. Eu também acrescento o real sentido de se mostrar desde cedo o valor da ética, do trabalho árduo desenvolvido ao longo das gerações, responsabilidade com o coletivo e o princípio de que o verdadeiro sucesso de uma empresa é o legado de confiabilidade e de valor agregado à sociedade como um todo.

Saúde e grandes conquistas.



Tony dos Santos
Diretor da ACIL

VITRINE

Previsão é de que janeiro encerre com mais de R\$ 220 bilhões em impostos

DIVULGAÇÃO



Segundo previsões feitas pelo cálculo do Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), no dia 31 de janeiro este encerrará o mês com cerca de R\$ 229 bilhões. O valor representa o total de impostos, taxas e contribuições pagas pelos brasileiros desde o primeiro dia do ano. Até a data de fechamento desta publicação, o Impostômetro já beirava os R\$ 175 bilhões.

No portal www.impotometro.com.br é possível visualizar os valores arrecadados por período, por estado, município e categoria (produção, circulação, renda, propriedade).

O Impostômetro foi implantado em 2005 pela ACSP para conscientizar o cidadão sobre a alta carga tributária e incentivá-lo a cobrar os governos por serviços públicos de qualidade. Está localizado na sede da ACSP, na Rua Boa Vista, centro da capital paulista. Outros municípios se espelharam na iniciativa e instalaram painéis, como Florianópolis, Guarulhos, Manaus, Rio de Janeiro e Brasília.

20943581

Milhões Mil Reais

Dados referentes a cidade de Limeira ao período entre 01/01/2017 e 25/01/2017

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.

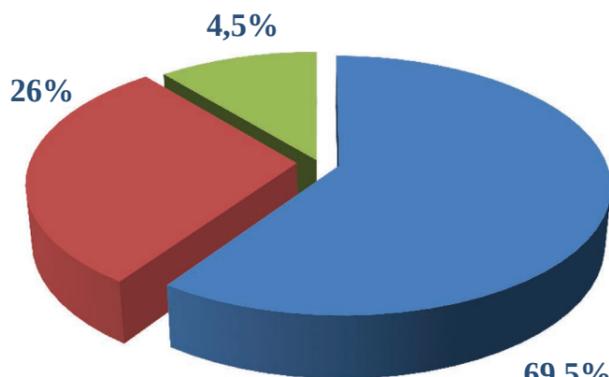


VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

EXPEDIENTE

DIRETORIA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: José França Almíral
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

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

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

CONSELHO CONSULTIVO

Eduardo Hanna
José Carlos Schenk
José Luiz Battistella
Jurandir Bella
Odair José Giusti

Oswaldo Conti
Pedro Teodoro Kühl
Reinaldo Bastelli
Renato Hachich Maluf
Virgílio Rossi

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

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

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

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

EQUIPE

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

ACIL Associação Comercial e Industrial de Limeira

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

Compromisso, tradição e qualidade são o foco da Casa Campos

Ter uma casa própria além de proporcionar uma certa liberdade, também permite que se possa tornar aquele espaço algo “seu”, com a sua cara e conforto. A decoração de um ambiente

te não se limita apenas a objetos e móveis, mas também a toda parte de acabamentos, porcelanatos e demais itens que compõem o cômodo de uma casa.

Pensando nisso, a Casa Campos traz para o público o que há de melhor na área de acabamentos. São cerâmicas, louças e gabinetes das mais diversas marcas e modelos, como Grupo Cedasa, Grupo Embramaço, Grupo Delta, Grupo Incefra, Icasa, Bumi, Harpex, Maplan, Tondo, Cerocha, Grupo Astra dentre outros. “Somos uma empresa tradicional na cidade, que

está sempre acompanhando as necessidades de nosso ramo”, contam os proprietários.

Com mais de 53 anos de experiência e comprometimento com seus clientes, a empresa familiar trabalha hoje com seis colaboradores que oferecem atendimento especializado com profissionais qualificados, tudo para entregar o melhor serviço e orientação para o consumidor na hora de sua compra. Com a loja localizada em Limeira, a instituição atende também Cordeirópolis, Iracemápolis, Arthur Nogueira e Engenheiro Coelho.

A Casa Campos convida a todos para fazer uma visita, e conhecer as melhores opções em acabamentos para sua obra ou reforma. A loja encontra-se na Rua 25 de Março, 531, no bairro Boa Vista. Seu atendimento é de segunda a sexta-feira das 8h às 18h, e aos sábados das 8h30 às 12h30. Mais informações através dos números (19) 3441-8258 e 3452-9111, pelo WhatsApp (19) 98242-1487 e pelo e-mail casacampos2009@hotmail.com. A empresa também está no Facebook como Casa-Campos.



Com ampla experiência no mercado, a Casa Campos oferece atendimento especializado com profissionais qualificados

Startec Máquinas oferece os melhores equipamentos para a indústria alimentícia

O mercado industrial é um dos que mais evolui tecnologicamente todos os anos. A cada dia que passa são desenvolvidos novos equipamentos e máquinas para a automação de fábricas e indústrias, tornando o processo mais rápido, produtivo e eficiente. Mas para isso é necessário contar com os equipamentos certos.

A Startec Indústria de Máquinas, oferece serviços voltados para a área de fabricação de máquinas e equipamentos para a indústria alimentícia, e instalação de equipamentos para o uso industrial. O fo-

co da entidade está sempre na excelência, qualidade e comprometimento com os prazos estabelecidos, tornando-se assim um diferencial.

Com profissionais altamente qualificados e capacitados com experiência de mais de 25 anos no segmento, a empresa possui planos de expansão e constantemente realiza novos investimentos para o aprimoramento e crescimento da entidade. “Somos capacitados e em condições de apresentar serviços dentro do alto nível de exigência que as organizações esperam de seus fornecedores, e

nos colocamos à disposição para que estes possam trocar experiências e conhecer um pouco mais sobre nosso trabalho”, explicam os proprietários.

A Startec Máquinas tem sua fábrica sediada em Limeira, porém atende todo o país além de possuir clientes na América Centra e Sul. Ela está localizada na Rua Major Francisco Barcellos, 744 no Jardim Glória. Seu horário de atendimento é de segunda à quinta-feira das 7h30 às 17h30, e de sexta-feira das 7h30 às 16h30. Para mais informações entrar em contato nos números (19) 3442-6084 / 3443-



A Startec está preparada para apresentar serviços de acordo com o alto nível exigido pelos seus clientes

1058, e os e-mails: vendas@startecmaquinas.com.br e startec@startecmaquinas.com.br. A empresa também possui o site

www.startecmaquinas.com.br, e está presente no Facebook como Startec Limeira, e como Startec Máquinas Ltda.

Dimensional é nova patrocinadora da Inter

A Dimensional acaba de anunciar seu apoio à Internacional de Limeira por intermédio de um patrocínio que irá reforçar o projeto da equipe limeirense de conseguir nesta temporada o acesso à série A-2 do campeonato paulista de futebol.

A parceria estabelece uma contribuição financeira e na con-

trapartida, a marca Dimensional ocupará espaço acima dos números das camisas dos atletas, juntamente com uma das suas principais fornecedoras, a Schneider Electric, especialista global em gestão de energia. A empresa terá ainda placas no estádio, ações nas redes sociais e mídia do time, bem como in-

gressos e camarotes para serem disponibilizados aos seus colaboradores e clientes.

“A Dimensional está completando meio século de tradição e é uma referência no mercado em todo território nacional. Temos orgulho de ser de Limeira e poder contribuir com este projeto da equipe para 2017 que irá elevar ainda mais a imagem da cidade, por intermédio do esporte”, comentou Silvino Toledo, presidente da Dimensional.

Ainda segundo ele, a parceria visa melhorar a visão institucional da empresa e ampliar os relacionamentos no município. “A paixão do brasileiro é o futebol e pretendemos com esta nova mídia, estar presente também em

um público diferente e vestindo todos com a mesma camisa.”

Para o diretor de marketing leonino, Taymom Bueno da Silva, “2017 será um grande ano para a Inter, dentro e fora de campo, e a chegada da Dimensional, é um importante passo para isso”.

A Dimensional

Empresa familiar fundada em 1967, a Dimensional atua no amplo mercado de distribuição de material elétrico. Diferencia-se do setor por oferecer soluções completas aos seus clientes por intermédio de diferentes unidades de negócios que incluem a distribuição de materiais elétricos e EPIs, tecnologia

em automação industrial e assistência técnica, projetos luminotécnicos e infraestrutura para instalação, segurança e automação predial.

Com 9 filiais, distribuídas pelos Estados de São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais, a empresa está presente em todo o país. Em Limeira, fica a matriz com um moderno Centro de Distribuição de 14.000 m² e uma das Lojas para atendimento dos consumidores, instaladores e prestadores de serviço.

Em 2007, associou-se à multinacional francesa Sonepar, considerada a maior distribuidora do segmento no mundo, com atuação em 41 países e 05 continentes.



A marca Dimensional ocupará espaço acima dos números das camisas da Inter

Como utilizar o visual merchandising na sua loja

DIVULGAÇÃO



Com o intuito de ajudar a vida de quem sonha em abrir um negócio, a Feira do Empreendedor de 2017, que acontece entre os dias 18 e 21 de fevereiro, no Pavilhão do Anhembi, em São Paulo, traz uma grande novidade. A edição deste ano vai contar com uma loja modelo virtual de roupas, cujo principal objetivo é apresentar o conceito do visual merchandising para

quem está pensando em investir na área. O espaço poderá ser “visitado” com a utilização de óculos de realidade virtual, onde vídeos desenvolvidos com tecnologias 3D e 360° mostram como deve ser a ambientação de um estabelecimento deste setor. “Queremos ilustrar a importância de um bom visual da maneira mais dinâmica possível”, diz Guilherme Amato,

consultor responsável pelas novas tecnologias do espaço.

As visitas terão duração de 20 minutos, com a apresentação do vídeo, a entrega de materiais complementares e uma explicação sobre o projeto. O espaço tem capacidade para receber 20 visitantes por sessão e o Sebrae-SP espera que ao menos 4 mil pessoas conheçam o ambiente ao longo de todo o evento.

“A opção pelo desenvolvimento de uma loja-conceito virtual segue as tendências do mercado, que cada vez mais utiliza inovações tecnológicas para auxiliar o empreendedor”, afirma Rodrigo Palermo de Carvalho, consultor responsável por todo o conteúdo das apresentações.

Para o especialista, o uso da tecnologia durante o tour é essencial para mostrar a importância do visual merchandising, trabalho que reúne técnicas de marketing e comunicação visual para destacar os produtos de um estabelecimento. O conceito vem ganhando força no varejo, mas ainda é pouco explorado pelo empreendedor. “Uma coisa é falar, outra coisa é ver. Assim, o empresário vai entender muito melhor do que estamos falando”, diz Carvalho, que vai apresentar nos vídeos dicas de iluminação, layout, organização de produtos e muito mais.

O consultor listou as principais dicas de visual merchandising para os empreendedores que já atuam no setor e para quem está pensando em investir nesse tipo de negócio. Confira.

Decoração

Para Carvalho, a arquitetura de uma loja de roupas deve ser compatível com o produto que você oferece. Tanto a fachada quanto a vitrine devem seguir a mesma linha das suas roupas, por exemplo. “Se você vende produtos de jeans, é interessante que o empreendedor busque na sua loja a linguagem de quem consome esse tipo de produto”, afirma o consultor.

Acessibilidade

“O visual merchandising serve para facilitar a vida do seu cliente”, diz Carvalho. O consultor afirma que a acessibilidade é uma das questões mais importantes para o negócio ser bem-sucedido. Por isso, recomenda que o empreendedor pense em tudo, desde como o cliente vai chegar, até se há estacionamento e se a sua entrada é de fácil acesso.

Layout da loja

Para o consultor, é importante que o cliente consiga notar se a sua loja está bem organizada, com o espaço bem distribuído. Por isso, em uma loja de vestuário feminino, por exemplo, é muito importante saber dividir os subdepartamentos. “Roupas de festa, de verão, do dia a dia, etc. Isso tem que estar facilmente acessível aos

olhos dos clientes”, afirma Carvalho. Além disso, o consultor também recomenda que as peças promocionais estejam organizadas em um único espaço. “Fica mais fácil atrair o consumidor.”

Equipamentos

O empreendedor deve buscar móveis e equipamentos que também estejam dialogando com os produtos que o estabelecimento oferece. “Faz parte da organização da loja”, afirma o consultor do Sebrae-SP. Por isso, cuidado com o que adiciona ao seu espaço, porque pode afetar toda a exposição do seu produto.

Iluminação e climatização

O empreendedor que não toma cuidado com a iluminação e a climatização da sua loja pode ver suas vendas serem diretamente afetadas. Música ambiente e luz do provedor são fatores que podem potencializar, sim, as vendas do negócio. “O dono de loja deve tomar muito cuidado, porque a música deve dialogar com seu público-alvo. Se é um cliente mais jovem, busque faixas que atendam esse público. Mas se for um público mais amplo, cuidado. Saiba quem você vai atingir”, diz Carvalho.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

DE OLHO

ELM Limeira abre inscrições para cursos de música gratuitos

A Escola Livre de Música da Orquestra Sinfônica de Limeira (ELM Limeira) deu início às inscrições para os cursos de música para o ano de 2017. Ao todo são oferecidos 10 cursos no Núcleo Erudito e seis cursos no Núcleo Popular, todos gratuitos para alunos iniciantes e não iniciantes, não sendo necessário possuir o instrumento escolhido.

Os alunos interessados nos cursos do Núcleo Popular (violão, viola caipira, guitarra, baixo elétrico, bateria, percussão popular) devem realizar a inscrição nos dias 31 de janeiro e 01 de fevereiro, das 15h às 20h no Palacete Levy.

Os que têm interesse nos cursos de instrumentos do Núcleo Erudito (violino, viola, violoncelo, contrabaixo, flauta transversal, oboé, clarineta, trombone, percussão erudita, coro) devem realizar a inscrição nos dias 02 e 03 de fevereiro, também das 15h às 20h no Palacete Levy.

O candidato deve optar, no ato da inscrição, por um único instrumento e é necessário levar documento de identidade, comprovante de endereço e ter idade mínima de 10 anos completos até a data da inscrição. Os menores de 18 anos devem estar acompanhados por um adulto responsável.

O Palacete Levy fica no Largo da Boa Morte, nº 11, no Centro, em Limeira. Maiores informações podem ser obtidas através do e-mail elmlimeira@gmail.com ou pelo telefone 3451-0502.

Pátio Limeira Shopping recebe evento Mônica Esportes

Período de férias e as crianças querem se divertir. Pensando em proporcionar lazer tanto para os pequenos quanto para os pais que fazem suas compras, o Pátio Limeira Shopping traz o evento Mônica Esportes. Até o dia 12 de fevereiro, a criançada de 3 a 10 anos pode se divertir no mega espaço temático da Turma da Mônica montado na Praça de Eventos do empreendimento. A entrada é gratuita.

O evento conta com diversas brincadeiras para animar a galera, como Gol de Ouro, Cama Elástica, Piscina de Bolinhas, Ciclo-Faixas (com bicicletas), Basquete e Arco e flecha. A cada 20 minutos, um grupo de 20 crianças é liberado para brincar no espaço. Tudo com acompanhamento de monitores especializados.

Além das brincadeiras, o espaço é atrativo ao imaginário infantil com várias imagens e referências aos personagens da Turma da Mônica, série de histórias em quadrinhos mais popular do Brasil, criada pelo cartunista e empresário Mauricio de Sousa. Lançada em 1959, tudo começou com tirinhas de jornal, onde os personagens principais eram Bidu e Franjinha. Hoje a turma toda - que tem como figuras principais Mônica, Cebolinha, Magali e Cascão - está em mais de 40 países e já é traduzida para 14 idiomas.

Boletos vencidos poderão ser pagos em qualquer banco

Um novo sistema de compensação para os boletos bancários, criado pela Federação Brasileira de Bancos (Febraban) em parceria com a rede bancária, vai permitir que boletos vencidos possam ser pagos em qualquer banco a partir de março.

A nova plataforma irá aperfeiçoar o modelo atual, no qual nem todos os boletos são registrados em uma base de dados que possa ser consultada por todas as instituições financeiras. A partir de março, os emissores dos boletos deverão passar a registrá-los no seu banco de relacionamento com as informações necessárias.

Além de maior facilidade

para pagar contas, o objetivo do novo sistema é proporcionar maior segurança ao sistema bancário, reduzindo inconsistências de dados, pagamento em duplicidade e fraudes ao permitir a identificação do CPF do pagador, o que facilita o rastreamento de pagamentos.

Todas as informações que obrigatoriamente devem constar do boleto, tais como CPF ou CNPJ do emissor, data de vencimento, valor, além do nome e número do CPF ou CNPJ do pagador, conforme norma do Banco Central, deverão ser incluídas na nova plataforma.

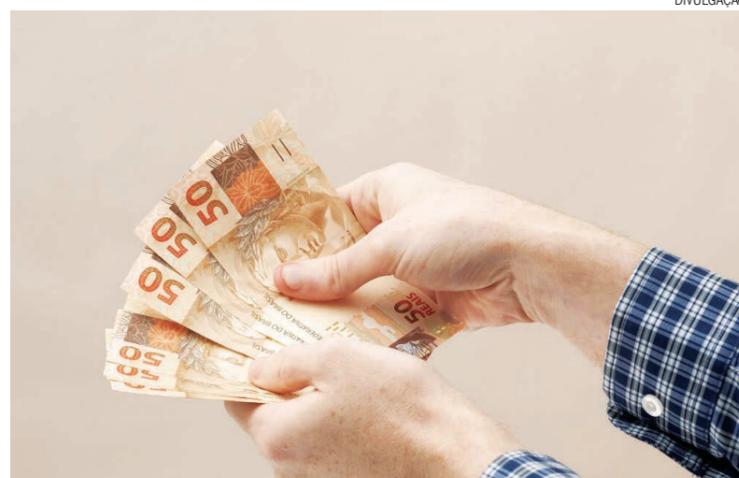
Dessa forma, os bancos poderão melhorar o gerenciamento de todos os boletos que forem

postados para os pagadores, de forma a combater o envio de boletos indevidos, inclusive boletos de proposta sem a autorização do cliente.

Anualmente são pagos no país cerca de 3,5 bilhões de boletos bancários relacionados a venda de produtos ou serviços.

Consumidor ainda pode ter de pagar boleto no banco emissor

A partir do início da operação do novo sistema, quando o consumidor fizer o pagamento, mesmo de um boleto vencido, será feita uma consulta à plataforma para checar as informações. Se os dados do boleto que estiver sendo pago coincidirem



Anualmente são pagos no país cerca de 3,5 bilhões de boletos bancários relacionados a venda de produtos ou serviços

com aqueles que constam no sistema, a operação é validada.

No entanto, se houver divergência de informações, o pagamento do boleto não será autorizado e o consumidor somente poderá realizar o pa-

gamento no banco que emitiu a cobrança, já que apenas esta instituição financeira terá condições de fazer as checkagens necessárias neste caso.

Fonte: Exame

Quais os primeiros passos para se abrir uma franquia?

ACIL/LEONARDO BARDINI



Edvandro Cavalletto, diretor e advogado da Vilage junto com o consultor Rafael Viana de Oliveira

Ver algo que foi conquistado e construído em cima de muita dedicação e planejamento sair do papel, é o sonho de todo empreendedor. Quando este negócio já está consolidado no mercado e acredita-se que há chances de crescer ainda mais, muitas pessoas cogitam de tornar

sua marca uma franquia. Mas quais são as medidas a serem tomadas para que isto se torne realidade?

Como explica Edvandro Cavalletto, diretor e advogado da Vilage Marcas e Patentes, um empresário só deve pensar em abrir uma franquia, após ter no mínimo cinco filiais de seu ne-

gocio. “Isto é importante para que se adquira um nohall, com as características de seu negócio e também de seu público”, conta o diretor.

O segundo passo a ser dado é formatar como será esta franquia, e a primeira coisa a se pensar é a questão de proteção de propriedade intelectual. “É preciso obter todos os registros de sua marca, a patente de produtos desenvolvidos pela marca etc. Isto já é 50% da franquia”, aponta o advogado. Ele completa que a outra metade é exatamente o conhecimento adquirido sobre a marca através das filiais. “O empreendedor que quer começar no mercado com uma franquia, não

quer correr o risco de ‘quebrar’, por isto já procura uma marca consolidada no mercado, juntamente com o nohall do franqueador”.

Dentro do mercado das franquias os ramos que mais crescem todos os anos é o de alimentação, pet e o de tecnologia (aplicativos, ferramentas, sites de e-commerce etc.). “Ano passado também houve um grande aumento no número de esmalterias, que são estabelecimentos onde é possível fazer a unha, cabelo, tratamentos de beleza junto com todo um atendimento diferenciado”, acrescenta Cavalletto.

Além de um plano de franquia bem elaborado, o diretor da Vilage adverte que é preci-

so verificar se o negócio a ser franqueado traz algum tipo de inovação. “Um empreendedor deve sempre inovar, e observar se o mercado não irá saturar com aquele produto ou serviço. O grande segredo de um negócio de sucesso é isso. Você pode entrar em um ramo que esteja em alta, mas deve-se perguntar sempre: o que irei trazer de diferente do meu concorrente para dar um destaque a minha marca?”, finaliza.

O melhor para um empreendedor, seja este que queira abrir uma franquia ou adquirir uma, é procurar um profissional especializado, que possa orientar e sanar dúvidas tanto da área burocrática quanto do empreendedorismo.

Você sabia que para implantar uma **Franquia** é obrigatório que a **marca** esteja protegida?

R

Registre com a **VILAGE Marcas e Patentes**, são mais de 30 anos de experiência, com mais de 100 profissionais especializados e 25 escritórios no Brasil e Exterior.

VILAGE
MARCAS E PATENTES

0800 703 9009
www.vilage.com.br

INTERATIVIDADE E assim caminhamos para o admirável mundo virtual

Técnicas e equipamentos computacionais tendem a modificar radicalmente a sociedade e a vida humana. Os estudiosos consideram que grande marca de nossos tempos é a chamada “Realidade Virtual (abreviação: “RV”)”. Já se torna comum, por toda parte, o uso de celulares para acesso à Internet, comunicação, “games” e muito mais. Nas autoescolas, para obter a carteira de motorista, por força de Lei, a pessoa terá aulas no simulador de direção veicular — um equipa-

mento que reproduz situações virtuais de ultrapassagens, mudanças de faixa, chuva, neblina e manobras em marcha à ré, etc. Militares norte-americanos são treinados para saltarem de paraquedas mediante o uso de óculos que recria virtualmente a situação real de “estar no espaço aéreo”. E mediante a interação do ficcional com a realidade o indivíduo se torna habilitado ao paraquedismo. Assim, cada vez mais, a presença humana no plano virtual, aumenta.

Os “games” fazem parte da

RV. E agora ganham a possibilidade do uso de óculos com uma admirável resolução, suscetível de apresentar os elementos virtuais como se fossem próprios de nossa realidade. Assim, ao mundo cultural humano soma-se o meio ambiente cibernético. Que, na simultaneidade com que se expande (e faz a sociedade evoluir para a dimensão virtual), passa a ser abrangido pelo Direito. Já que, ao mesmo tempo em que essa nova dimensão se abre, para ela tem valia a certeza jurídica deste antigo prin-

cípio: “Onde está a sociedade, está o Direito (do Latim: *Ubi societas, ibi jus*)”. Assim, leis deverão existir regulando o uso desses óculos, por exemplo, na Ludoterapia, que é o ramo da Psicologia que utiliza o jogo como fator de cura de fobias, tensões, inseguranças, frustrações e, principalmente, do controle da agressividade.

E na ampliação desse espectro, a RV até poderia trazer benefícios ao Direito Penal. Substituiria as tornezeiras eletrônicas. Pois, certamente tais óculos, com o tempo, se tornarão reduzidos.

A ponto de serem implantados, como um chip, no corpo humano. E assim, mais humanizadas, as condenações passariam, em vez de levar indivíduos a presídios, permitir-lhes-iam a implantação de um chip para passarem a visualizar somente a dimensão virtual. Na qual, monitorados, interditos e impossibilitados de causar danos, cumpririam a pena condenatória. Resolver-se-ia, assim, pela RV, o terrível problema da superpopulação carcerária.

Paulo Cesar Cavazin

SAÚDE & BEM-ESTAR O acompanhamento psicológico no luto

“A gente prepara, com carinho e alegria, a chegada de quem a gente ama. É preciso preparar também, com carinho e tristeza, a despedida de quem a gente ama.” (Rubem Alves).

Quando alguém que amamos se vai, ou com a ameaça de perda iminente, nasce uma angústia avassaladora; várias incertezas e perguntas sem respostas. Isso dói. Corrói. Por que você se foi? O enlutado se pergunta e, dificilmente consegue resposta. Os esforços para compreender a perda são grandes, contudo, as respostas nem sempre são satisfatórias. As conclusões, por vezes, são formadas por pes-

soas próximas e ora do próprio esforço de pensamento. Mas o fato é que a morte faz parte da vida, porém também faz parte das questões as quais nem sempre estão ao alcance de uma compreensão lógica.

Com duração variável, o sofrimento intenso é, muitas vezes, paralisante. O que não significa que seja patológico, podendo ser algo natural em decorrência do forte vínculo que foi estabelecido. Por um tempo (o tempo do luto) é esperado que isso aconteça e, é importante que aconteça, inclusive. Não dá para depositar expectativa no tempo como remédio único para cicatrizar feridas, reparar danos e solucionar questões difíceis. No entanto,

com o tempo, tem-se a possibilidade e o espaço necessário para que se possa ir elaborando melhor as dores. O tempo é um espaço possível para que coisas que pareçam gigantes possam se diluir neste espaço e tornarem-se mais acessíveis.

Quando o acompanhamento psicológico é indispensável?

Chega um momento (com um tempo relativo e particular) em que a vida precisa seguir. É preciso lembrar-se de que, embora alguém especial tenha ido, a própria vida é também muito importante.

Nem sempre o acompanhamento psicológico vai ser necessário, pois é possível lidar

com a dor e seguir com as atividades habituais, sem grandes desordens. No entanto, a morte é potencialmente um evento traumático, que pode romper com o equilíbrio das estruturas psíquicas e emocionais. Merece atenção. Além disso, diante da vida agitada da maior parte das pessoas e com as limitações que cada um tem para lidar com o sofrimento (próprio e o do outro), não há espaço para compartilhar a dor da perda. Passa-se por cima. Faz-se um esforço desmedido de não entrar em contato com os conteúdos que estão latentes. Ficando des-

sa maneira, superficialmente “tudo bem”. Deste modo, os sentimentos conflitantes, por ora adormecidos, podem vir a agravar o luto, tornando-o uma depressão etc. E é aí que o acompanhamento psicológico torna-se imprescindível.

A psicoterapia é também um espaço para o auxílio na significação da morte, na legitimação da dor e para uma escuta empática da perda conflituosa. Um profissional pode proporcionar o acolhimento necessário a essa fase complexa da vida, que é a morte.

Bárbara Farias da Silva
Psicoterapeuta de orientação psicanalítica

JURÍDICO Programa de Regularização Tributária – “Novo Refis”

O governo federal criou através da Medida Provisória 766/2017 (publicada no Diário Oficial da União em 05/01/2017), o Programa de Regularização Tributária, o qual visa reativar a economia através da arrecadação tributária, permitindo a regularização das dívidas por meio de pagamentos a longo prazo, possibilitando assim que as pessoas físicas e jurídicas enfrentem a crise econômica no país. Segundo o Presidente Michel Temer e o ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, o grande foco está nas empresas que tiveram prejuízos acumulados fortes.

O Programa de Regularização Tributária, também chamado de “novo Refis”, permite a inclusão de todos os débitos de natureza tributária ou não tributária, vencidos até 30/11/2016, de pessoas físicas ou jurídicas, inclusive aqueles débitos que já foram objeto de parcelamentos anteriores rescindidos ou ativos, em discussão administrativa ou judicial. Permite ainda que as empresas e pessoas físicas abatam das dívidas com a Receita Federal e com a Procuradoria Geral da Fazenda Nacional, os créditos tributários e prejuízos fiscais de anos anteriores.

As dívidas para com a Receita Federal poderão ser liquidadas pela escolha de uma das quatro

opções existentes: mediante o pagamento em espécie e à vista de no mínimo 20% do valor total do débito; do pagamento em espécie de 24% da dívida em 24 prestações, sendo que nessas duas opções, o valor remanescente poderá ser liquidado com a utilização de créditos de prejuízos fiscais e de base de cálculo negativa da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) ou com outros créditos próprios relativos a tributos administrados pela Receita Federal. E ainda, é possível o pagamento a vista e em espécie de 20% da dívida consolidada e parcelar o restante em 96 prestações mensais; ou ainda, fracionar a dívida

em 120 prestações mensais, calculadas de modo a observar os percentuais mínimos aplicados sobre o valor consolidado.

No que se refere a débitos com a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional aplicam-se as mesmas duas últimas opções descritas acima: pagamento a vista de 20% do valor da dívida, parcelando o restante em 96 prestações; ou pagamento da dívida em até 120 parcelas mensais, observando os percentuais mínimos de cada prestação. Ademais, vale ressaltar que o parcelamento de débitos cujo valor consolida-

do seja igual ou superior a R\$ 15.000.000,00, dependerá da apresentação de carta de fiança ou seguro garantia judicial, observados os requisitos definidos em ato da PGFN.

O valor mínimo de cada prestação mensal será de R\$ 200 para pessoas físicas e R\$ 1 mil para jurídicas. As prestações serão corrigidas pela Selic mais 1% ao mês.

A Receita Federal e a PGFN tem até 30 dias para regulamentar a adesão ao PRT, que poderá ser feita em até 120 dias após tal regulamentação.

Dr. Noedy de Castro Mello
Coordenador de Assuntos Jurídicos

Cinco ideias de negócios para quem tem pouco dinheiro para investir

Nem sempre a ideia para abrir um negócio se encaixa no capital disponível para investimento, principalmente se o empreendimento em questão tiver um perfil tradicional. Para além de restaurantes, pet shops, academias e outros negócios que demandam alto investimento, o site norte americano *Entrepreneur* listou algumas possibilidades para aspirantes a empreendedores com baixo investimento.

Personal shopper

Para amantes de moda e estilo, trabalhar como personal shopper (ou comprador pessoal, em tradução livre) pode ser seu caminho. Esse tipo de profissional assessora pessoas em compras de roupas, acessórios, itens de decoração de interiores e outros produtos pessoais relacionados a estilo. Dentro do segmento, é possível se especializar em eventos, datas comemorativas, artes, livros. Como investimento, basta um bom repertório e uma extensa rede de contatos.

Eventos infantis

A retração econômica faz com que famílias coloquem os pés no freio com alguns gastos considerados supérfluos. Porém, mesmo que em formato mais enxuto, as festas infantis seguem acontecendo e ter alguém para planejar, decorar, cuidar do cardápio, entreter convidados é imprescindível para muitos pais. Por ser realizado de qualquer lugar, inclusive de casa, trata-se de um negócio de baixo investimento.

Bolos e cupcakes

Ainda no segmento de eventos, trabalhar com doces personalizados, tanto para o cliente final como para o universo corporativo, é algo que pode

ser feito inicialmente da cozinha de casa. Além disso, as redes sociais e contatos pessoais são ferramentas efetivas na propaganda.

Design de acessórios

A internet é um celeiro de vendas para mais um tipo de negócio: o design de acessórios como bolsas, carteiras, sapatos, colares e outros penduricalhos. O custo para um negócio nesse sentido é, essencialmente, o dos materiais para a fabricação, que pode ser caseira.

Desenvolvedor de aplicativos

Uma série de problemas do cotidiano ainda não têm solução. Esse é o ponto de partida para o desenvolvimento de aplicativos que simplifiquem a vida das pessoas. Nesses casos, uma boa ideia aliada a noções de tecnologia formatam um negócio.

Consertos em geral

Em tempos de crise econômica, a quantidade de pessoas que optam por consertar itens em vez de comprar novos salta consideravelmente. Nesse contexto, serviços de costura, marcenaria, reparos de eletrodomésticos são boas apostas.



DIVULGAÇÃO

Fonte: Estadão

ACIL oferece diversos serviços reprográficos para associados



ACIL/LEONARDO BARDINI

São diversos serviços oferecidos pelo departamento reprográfico, entre eles o de impressão, cópias, plastificação, encadernação, entre outros

Localizado dentro da sede da Associação, o departamento de Reprografia disponibiliza serviços de cópia, escaneamento, impressão em diversos tipos e tamanhos de papel, encadernação e plastificação, todos disponíveis de forma rápida e fácil, com ótima qualidade e acessibilidade para os associados.

Este pode pedir a impressão de seu material vindo até a ACIL portando um pen drive ou CD, ou com os documentos ou folhas a serem copiados. Também é possível que o empresário envie

o material por e-mail ou site para impressão, o que proporciona mais conforto ao associado para que ele faça todo o trabalho necessário sem que tenha que sair de sua loja ou empresa.

O custo para estes serviços é formulado para o associado, sendo negociável dependendo da quantidade de impressões, cópias, encadernações ou plastificações que sejam requisitados. Todo serviço prestado é cobrado junto com a mensalidade, sendo possível assim que um funcionário traga as cópias e o material para

impressão, apresentando apenas uma requisição da empresa.

Venha conhecer os serviços oferecidos pela Reprografia da ACIL, e traga seu material para ser produzido com qualidade e a um preço de custo baixo. Para mais informações o associado pode entrar em contato pelo telefone (19) 3404-4916 ou pelo e-mail xerox@acillimeira.com.br. O horário de funcionamento é o mesmo da Associação, de segunda a sexta-feira das 8h às 18h, e aos sábados das 8h às 12h.

SERVIÇOS REPROGRÁFICOS

CONHEÇA NOSSOS SERVIÇOS EXCLUSIVOS PARA ASSOCIADOS:

- ▶ Cópias coloridas e PB;
- ▶ Encadernação;
- ▶ Plastificação de documentos;
- ▶ Materiais de diversos tamanhos e gramaturas.

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

3404 4916 | WWW.ACILLIMEIRA.COM.BR

Fraudadores enviam cobranças indevidas para MEIs

Os Microempreendedores Individuais (MEI) devem ficar atentos a cobranças indevidas enviadas pelos Correios ou por e-mail. No início do ano, aumenta a incidência de vítimas que caem no “golpe do boleto”. O Sebrae alerta os empreendedores e dá dicas para quem não quer sair no prejuízo.

Com o acúmulo de contas que vencem no mês de janeiro, aumenta o número de reclamações de MEI e empreendedores recém-formalizados que recebem cobranças indevidas. “A maioria são boletos para associação de entidades, ofertas de serviços (como divulgação do negócio) e até mesmo contribuição mensal falsa. Nos

dois primeiros casos, são cobranças de serviços e associações que não são obrigatórias. Já a falsificação é crime de estelionato e o empreendedor pode fazer a denúncia no Ministério Público”, explica a analista de Políticas Públicas do Sebrae Minas, Ariane Vilhena.

Vale lembrar que a formalização do MEI é feita gratuitamente no Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br). Para ter acesso a todos os benefícios da formalização, o empreendedor deve pagar, sempre no dia 20 de cada mês, o boleto de contribuição mensal, chamado de Documento de Arrecadação Simplificada (DAS) - que é um recurso des-

tinado à Previdência Social e ao ICMS ou ISS.

Desde o início de 2016, que a DAS não é mais enviada pelos Correios. Para imprimir o documento, o MEI tem duas opções: acessar o Portal do Empreendedor procurar o Ponto de Atendimento do Sebrae mais próximo.

O MEI é isento dos impostos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL) e paga apenas a DAS, que tem custo fixo mensal - variando de acordo com o setor de atuação do empreendedor. Com o reajuste do salário mínimo, os valores a serem pagos pelo MEI em 2017 mudaram para: R\$ 47,85 (comércio e/ou indústria), R\$ 51,85 (prestação de serviços) ou

R\$ 52,85 (comércio e/ou indústria com serviços).

Como identificar

No caso de boletos fraudulentos, para ludibriar os empreendedores e dar ainda mais realidade ao golpe, os estelionatários usam nomes falsos de instituições e entidades oficiais, como associações, sindicatos, prestadoras de serviços e até bancos. “Tanto os boletos fraudulentos como os indevidos costumam apresentar artigos da Constituição Federal que citam prováveis punições caso o valor cobrado não seja quitado”, afirma a analista do

Sebrae Minas. Outra característica é a data de vencimento do documento”, afirma a analista do Sebrae Minas.

Outra característica é a data de vencimento do documento. Preocupados com o curto prazo de vencimento e convencidos de que se trata de um tributo fundamental para manter a empresa na legalidade, muitos empreendedores não pensam duas vezes em liquidar a cobrança. “Na pressa, ou com medo de multas, os empreendedores acabam pagando antes de se informar e acabam não conseguindo reaver o dinheiro”, justifica Vilhena.

Fonte: Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios

3 dicas para empreendedores se destacarem nas redes sociais

Com a chegada do fim do ano, muitas empresas começam a analisar tudo o que passou para avaliar resultados e conquistar aprendizados. Camila Porto, especialista em Internet Marketing e autora do livro Facebook Marketing, diz

que esta é a melhor hora de fazer o plano de marketing para o próximo ano. “Ao planejar as suas estratégias, você consegue evitar erros ou mapear futuros riscos, saber quais são as metas e objetivos do seu negócio, entender quais são os recursos ou

materiais necessários para atingi-los, entre outros”.

Para ajudar empreendedores a traçar o rumo do próximo ano, Camila enumera três dicas para colocar em prática desde já.

1. Avaliar o que funcionou e não funcionou em 2016

Muitas pessoas não têm o hábito de avaliar seus erros e seus acertos. Porém, essa prática é bastante importante para quem quer melhorar os resultados. “O que acontece nas redes sociais é que, muitas vezes, publicamos o que julgamos interessante, mas muitas vezes, para as pessoas, não é interessante. Sinal disso é elas não curtirem, não comentarem e não compartilharem a publicação”. Camila também explica que é ne-

cessário avaliar quais foram as publicações que funcionaram e que trouxeram números positivos, para assim entender o que as pessoas gostam de receber de informação da marca. “Ao avaliar o que não funcionou, você elimina publicações que não agradam o público”.

2. Criar um cronograma para as ações

A especialista ressalta que um cronograma é fundamental para que a criação, a publicação e a mensuração dos resultados sejam implementadas no tempo certo. “Para que o seu plano de marketing traga os resultados que você espera nas redes sociais, é essencial não perder o timing das ações”. A dica de Camila é separar no plano

de marketing todas as datas que são importantes para o negócio e criar uma planilha com as datas das ações, pontuando o que fazer para cada uma delas.

3. Como agir com clientes insatisfeitos nas redes sociais

Camila também conta que no plano de marketing o empreendedor pode incluir ações para saber como agir com clientes insatisfeitos. “Com as experiências que você já conquistou em 2016 ou em anos anteriores, é possível prever as reclamações mais comuns e agir para melhorar esse ponto negativo do seu negócio, além de se preparar para futuras reclamações sobre o mesmo assunto”.

Fonte: Administradores



O bom uso das redes sociais pode alavancar vendas e fidelizar o cliente

Confiança do empresário do comércio aumenta quase 20% em um ano

A confiança dos empresários do comércio aumentou 18,4% em janeiro deste ano, comparativamente a janeiro do ano passado. Quando a comparação se dá com dezembro de 2016, no entanto, série ajustada sazonalmente, o resultado é negativo em 2,3%.

Os dados foram divulgados no dia 25 de janeiro, pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turis-

mo (CNC) e fazem parte do Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec), relativo ao primeiro mês do ano.

Apesar do fechamento negativo em janeiro de 2017, frente a dezembro de 2016, a expressiva elevação da confiança do setor, comparativamente ao mesmo mês do ano anterior, se dá pela sétima vez consecutiva, chegando a registrar, agora em janeiro, 95,7 pontos, em uma escala

de 0 a 200.

Já na comparação com ajuste sazonal (mês igual mês imediatamente anterior), a queda de 2,3% registrada em janeiro interrompeu uma sequência de sete altas consecutivas e, também, a estabilidade verificada em dezembro do ano passado.

Perspectivas

Em janeiro, o índice que mede as expectativas do empresário do comércio alcançou

142,8 pontos, ficando, portanto, bem acima da zona de indiferença de 100 pontos, com as expectativas na comparação anual cresceu 18,3%. Na avaliação de 75,5% dos entrevistados, a economia vai melhorar nos próximos meses.

Já na passagem mensal, as expectativas apresentaram queda de 1,4%, interrompendo o ciclo de crescimento das expectativas dos comerciantes, observado durante todo o ano de 2016.

Para a CNC, isso significa que “as reformas e medidas de ajuste, em andamento no Congresso, propiciam um ambiente mais favorável aos investimentos e ao crescimento”. No entanto, o resultado negativo das expectativas em janeiro mostra que, no curto prazo, “seguem ausentes fatores que indicam retomada da atividade do comércio”.

Fonte: Agência Brasil