

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 564

★ JORNAL DA ACIL ★

6 a 12 de Fevereiro de 2017 • Limeira-SP

SUA EMPRESA SOFRE COM A INADIMPLÊNCIA?



NÓS TEMOS A SOLUÇÃO!

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

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira. **CRC** Central de
Recuperação
de Crédito

19 3404-4929 | 3404-4928

heloisa@acillimeira.com.br

Empresas já podem aderir à campanha Compras Premiadas



DIVULGAÇÃO

Para participar da campanha deste ano e ter direito aos cupons e materiais de divulgação, os associados interessados devem contribuir com apenas R\$ 30,00 por mês, em 10 parcelas a serem quitadas juntamente com a mensalidade da entidade.

pág. 8

SCPC da ACIL oferece os melhores produtos para análise de crédito

O mercado de crédito vem mudando a cada dia e para acompanhar essa evolução o SCPC criou soluções inteligentes para assessorar as negociações dos associados da ACIL, como as análises disponíveis na consulta ACERTA.



ACIL/ARQUIVO

pág. 5

ACIL é ponto de arrecadação de fraldas

pág. 3

Equipe motivada e produtiva

pág. 7



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 01/02/2017 até 31/02/2017 em qualquer horário de negócios. Abatimento aplicado somente no valor das compras para óculos de tipo receituário das gráficas NE e Lorraine realizadas com etiquetas e válidas somente na compra de óculos completos (lente + haste) e outras gráficas também sinalizadas com etiquetas de campanha. Promoção não cumulativa com outras promoções da Óticas Carol. Consulte os cartões de crédito aceitos pela loja. Imagens ilustrativas.

EDITORIAL

Não é desconhecido de ninguém que estamos atravessando um momento difícil na política e na economia brasileira, mas acredito que já conseguimos enxergar, pelo menos, uma luz no fim do túnel.

Talvez esta recuperação econômica não ocorra na velocidade que gostaríamos, mas a tendência da queda dos juros indicada pelo Banco Central e a desaceleração do processo inflacionário, já são indicativos de que a curva da crise está começando a reverter sua tendência.

Existe ainda um longo e difícil caminho a ser percorrido, que dependerá da firmeza de propósito deste Governo, pois terão que discutir, ainda neste primeiro semestre, a reforma previdenciária e a flexibilização das leis trabalhistas, matérias estas que podem não ser populares, mas que sem dúvida, são necessárias para continuarmos neste processo de recuperação.

Mas não podemos ficar somente à espera das medidas macro econômicas ou de outras medidas a serem adotadas por parte do

governo, precisamos também fazer nossa parte neste processo de recuperação da nossa economia.

A ACIL ciente de sua responsabilidade, dentre outras ações, resolveu reformular a campanha Compras Premiadas deste ano. Foi um longo processo. Primeiro ouvimos parte significativa de nossos associados com relação a ideias e sugestões, para termos uma campanha em 2017 que atendesse mais os interesses de nossos associados e que pudesse contribuir, incentivando o crescimento do consumo em nosso comércio.

Acreditando nesta nossa missão, aumentamos substancialmente as premiações desta campanha com relação à campanha do ano passado.

Substituímos os brindes

sorteados nas datas comemorativas, por vales-compra, que somente poderão ser consumidos nas lojas que participam da campanha, revertendo assim ao empresário associado o investimento feito na adesão do plano da campanha Compras Premiadas. No entanto, a pedido da maioria dos consultados, além dos vales-compra, mantivemos a premiação de um carro 0Km no Natal.

Daremos mais ênfase nas datas dos sorteios, com uma linguagem que busque sensibilizar o consumidor de nossa cidade sobre a importância de comprar no comércio local.

Além disso, pela primeira vez criamos mais uma premiação. Vamos sortear entre os empresários dos comércios participantes uma moto 0Km, prêmio este que

busca novamente retribuir o empresário por sua adesão a campanha Compras Premiadas 2017.

Também dobramos os valores dos prêmios ofertados aos funcionários de nossos associados, que participam efetuando a venda ao cliente contemplado, e vamos trabalhar com ações de marketing visual para diferenciar as lojas que participam.

Com estas medidas acreditamos ter agregado muito valor a campanha de prêmios da ACIL. Agora você nosso associado tem a oportunidade de fazer a sua parte, aderindo a promoção. Pois acreditamos ser esta mais uma importante ferramenta para alavancar suas vendas neste ano.

Contamos com sua participação!



Valmir Lopes Teixeira Martins
Diretor da ACIL

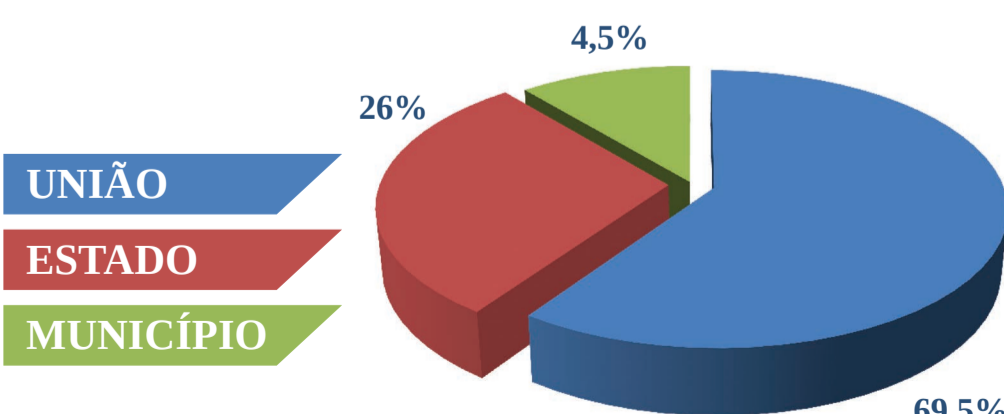
VAI COMPRAR?

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

DIVULGAÇÃO



VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

EXPEDIENTE

DIRETORIA

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE

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

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

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

A psicóloga Bárbara Farias fala sobre a importância da psicoterapia

A psicoterapia tem por finalidade a busca da saúde psíquica e emocional, nos diferentes estágios do desenvolvimento humano e se dá no processo entre o par (terapeuta e paciente). A procura por um profissional de psicologia/psicoterapeuta ocorre, principalmente, a partir do adoecimento psíquico. Contudo, é necessário ressaltar a importância de se fazer psicoterapia como forma de prevenção e também como auxílio na lida de questões complexas que surgem ao longo da vida.

A psicóloga Bárbara Farias da Silva trabalha com a psicoterapia na abordagem psicanalítica. “Atendo pessoas com demandas diversas e,

devido a minha experiência na área hospitalar, recebo encaminhamentos de pacientes em tratamento oncológico e pessoas em fase de luto”, conta a psicóloga. Ela acrescenta que também é procurada para utilizar a psicoterapia como forma de prevenção e autoconhecimento.

Além de sua especialização em psicologia hospitalar, a psicoterapeuta é mestrandia em Ciências Humanas e Sociais, ambas pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Ela também está em constante atualização de sua formação, aprimorando cada vez mais suas técnicas e métodos de atendimento e tratamento.

A psicóloga Bárbara aponta que quando o assunto é saúde, seja física ou mental, nunca se deve deixar para depois. “O primeiro atendimento tem por finalidade o esclarecimento e avaliação sobre o possível vínculo e continuação do trabalho, para ambas as partes. Por isto esta consulta não é cobrada”, explica.

Para marcar uma consulta ou tirar qualquer dúvida com a psicóloga, entrar em contato pelo celular/WhatsApp (19) 98133-3059 ou pelo e-mail sfariasbarbara@gmail.com. Seu atendimento é de segunda a sábado. Ela também está presente no Facebook com sua página oficial: www.facebook.com/falandosobreamorte.



A psicóloga Bárbara Farias da Silva trabalha com a psicoterapia na abordagem psicanalítica

Planos de ação sólidos e conversão de resultados é com a Prática Comunicação

A comunicação e divulgação de uma marca são de extrema importância para uma empresa. Ela aproxima o cliente já existente, além de ajudar na fidelização de novos. Se feita corretamente esta pode se tornar a grande saída para alavancar um negócio em um momento de crise, ou na hora de contornar possíveis problemas relacionados à imagem de uma instituição.

A Prática – Agência de Propaganda é uma das principais empresas de comunicação de Limeira e região com mais de 10 anos de mercado e com um portfólio de clientes que demonstra a seriedade da sua atuação. Ela atende diversas entidades da cidade como Unimed, Abril Educação, CPKelco, Mastra, Grupo Contatto, Colégio São José, Rede Farmavip, entre outros.

O trabalho desenvolvido pela agência envolve o planejamento de estratégias e ações de marketing; cooperação no relacionamento entre a mídia e o cliente; desenvolvimento de peças publicitárias para



Os clientes da Prática contam com uma equipe de profissionais especializados e dedicados na busca pela excelência da comunicação de marcas

mídia impressa, eletrônica e digital; criação de sites, marcas, folders, folhetos, vídeos comerciais e institucionais, suporte e assessoria em redes sociais etc.

Além disso, os clientes da empresa contam com uma equipe de profissionais especializados e dedicados na busca pela excelência da comunicação de marcas, através de pesquisas e alinhamento de objetivos, o que proporciona uma ótima conversão de resultados.

A Prática convida a todos para conhecerem seu trabalho, para juntos desenvolverem um plano de ação para alavancar os negócios. Ela está localizada na Rua Tupinambás, 177, no bairro Cidade Jardim. Para mais informações existe o número (19) 3452-9444 e o e-mail pratica@praticacomunicacao.com.br. Ela também está presente nas redes sociais: Facebook, Youtube e Twitter, além do site www.praticacomunicacao.com.br.

Asilo João Kühl Filho tem a ACIL como ponto de arrecadação de fraldas

A Associação Comercial e Industrial de Limeira iniciou em parceria com o Asilo João Kühl Filho, uma campanha de arrecadação de fraldas geriátricas do tamanho G, GG e extra G. A entidade sem fins lucrativos, atende hoje 87 idosos e necessita constantemente de doações.

Na sede da ACIL encontra-se uma caixa de arrecadações onde qualquer pessoa pode deixar sua doação. “Esta é uma grande iniciativa, e tem por objetivo conscientizar a população de um modo geral sobre a necessidade de se ajudar o próximo, em especial esta entidade que há tantos anos desenvolve um trabalho de extrema importância em Limeira. Esperamos contar com a colaboração de todos nossos associados nesta campanha”, comenta o presidente da associação José Mário Bozza Gazzetta.

O abrigo também aceita outros tipos de doações como de produtos de higiene pessoal (sabonetes, shampoos, pasta de dente etc.) e ali-

mentos. Também é possível ser um voluntário da entidade, seja com serviços como corte de cabelo, contador de histórias ou de companhia. Informações sobre campanhas ou voluntariado, é possível através do número (19) 3441-7414, falar com a assistente social Michele.

História

O Asilo João Kühl Filho, é uma entidade filantrópica de Limeira que tem por finalidade acolher pessoas idosas que não podem por algum motivo desenvolver a própria subsistência, sem fazer distinção de raça, condição social, credo político ou religioso. Ela foi criada pelo senhor João Kühl Filho, ao encontrar pela cidade pessoas pobres, que viviam por meio da assistência da população.

O asilo oferece diversas atividades que ajudam na estima e humor dos idosos como passeios, festas de aniversários, almoços em datas festivas oferecidos por voluntários ou clubes, visitas de familiares etc.



“Seja um amigo do idoso”

CAMPANHA DE ARRECADAÇÃO DE FRALDAS GERIÁTRICAS

Uma iniciativa da ACIL em Prol do Asilo João Kühl Filho

Tamanhos:



LOCAIS DE ENTREGA:



Quando dar descontos pode ser uma cilada para o negócio

Em momentos de aperto no orçamento, aumenta o número de clientes que barganham por descontos e promoções, sobretudo no varejo. Por um lado, ceder aos apelos parece uma estratégia interessante para fechar logo uma venda (“melhor algum dinheiro em caixa do que nenhum” costuma ser o primeiro pensamento do lojista) e, quem sabe, fidelizar o consumidor. Há um outro lado, porém, com efeitos negativos sobre a saúde financeira do negócio e o posicionamento da marca, que não costumam ser levados em consideração.

“Dar descontos frequentes significa institucionalizar para o cliente que não se sabe realmente quanto cobrar. É levá-lo a pensar que o comerciante cobra um preço, mas sempre vai fechar por menos”, afirma Pedro Superti, diretor da consultoria de marketing Dynamo. “Empresas que só focam em descontos são as primeiras a fechar as portas”. “Há algumas exceções em que dar desconto faz sentido: o negócio está completamente focado na venda de

commodities a preços baixos; o estoque está abarrotado de produtos com validade próxima; ou a empresa está endividada e precisa ‘fazer caixa’ para honrar compromissos imediatos”, diz Claudia LeMoine, consultora em gestão empresarial. Fora isso, os especialistas recomendam táticas para vender produtos e serviços de forma mais eficiente e resistir a tentação de baixar preços sem pensar duas vezes.

1) Treinar os funcionários para vender “valor agregado”

O valor agregado é a percepção que o consumidor tem de um produto ou serviço que atenda seu conjunto de necessidades considerando preço versus diferencial que justifica sua escolha. Empreendedores e vendedores que se dedicam a explicar sobre os materiais usados na fabricação do item, a história de origem, quais problemas ele ajuda a resolver e as funções do design, estão mostrando o valor daquilo que vendem. Assim, o cliente tende a compreender com mais facilidade por que seu preço não é o mais ba-

rato do mercado.

2) Focar no lucro, não em faturamento

Nem sempre uma evolução no faturamento significa um lucro maior. Em outras palavras, vender muito não é necessariamente sinônimo de alta rentabilidade. Se um produto está sendo vendido por um preço X, e depois é aplicado um desconto sobre esse valor, vender aquele item pode, inclusive, gerar prejuízo, quando o empreendedor não considera corretamente todos os custos embutidos na comercialização (preço de aquisição da mercadoria, comissões, impostos, taxas de pagamento do cartão de crédito, entre outros).

3) “Demitir” os clientes que não compõem o seu target

Essa recomendação pode parecer dura e desconectada da realidade, porém, ao analisar com calma a segmentação de clientes desejados, o empresário se dará conta de que atende algumas pessoas que, no final das contas, não valem a pena. Os especialistas em precifica-



É importante frisar para o cliente as qualidades do produto e suas particularidades para que ele compreenda com mais facilidade por que seu preço não é o mais barato do mercado

ção costumam ressaltar que há dois tipos básicos de clientes atendidos no varejo: aqueles que só querem preço, não importa a qualidade - atraídos por promoções, descontos, 50% OFF, Black Friday - e aqueles que querem qualidade e pagam por isso. Então é preciso entender quais clientes são dispensáveis e concentrar toda a energia naqueles que trarão mais resultados.

4) Se for dar desconto, planejar uma estratégia inteligente

O desconto é uma das ferramentas que o empreendedor tem à disposição para casos especiais, como peças de roupa

que estão fora da estação e precisam ser renovadas por uma nova coleção; ou como um atrativo em datas sazonais para que os clientes entrem na loja e comprem outros itens com o preço cheio. Um desconto também pode ser oferecido para clientes especiais, que participam de seu programa de fidelidade, por exemplo, e indicam outros consumidores. Observe que todas essas são situações esporádicas. Assim, o negócio será reconhecido como um parceiro que ajuda a resolver problemas e necessidades dos clientes, e não uma marca de preços baixos.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Receita libera programa gerador da Dirf e estende prazo

A obrigação acessória poderá ser cumprida até 27 de fevereiro segundo o CRCSP



O download do programa pode ser realizado no site da Receita

A Receita Federal do Brasil (RFB) disponibilizou no dia 26 de janeiro o acesso ao Programa Gerador de Declarações de Imposto de Renda Retido na Fonte (Dirf), e também prorrogou o prazo para entrega da obrigação acessória para 27 de fevereiro, segundo o Conselho Regional de Contabilidade do Estado de

São Paulo (CRCSP).

O download do programa pode ser realizado no site da Receita (www.receita.fazenda.gov.br).

Anteriormente, a receita havia antecipado para 15 de fevereiro o prazo final para entrega dessa obrigação. Mas houve muita reclamação por parte de empresários e contadores, que

se viram sem acesso ao programa e com menos tempo para cumprir a determinação.

A Dirf é uma das obrigações mais complexas, que exige das empresas um grande número de informações. Isso levou o CRCSP a se reunir com representantes da Receita Federal em São Paulo, pedindo o acesso ao programa e também a extensão do prazo para o cumprimento da obrigação. “Nosso pleito junto à Receita foi de 60 dias a partir da liberação do aplicativo. A Receita atendeu parcialmente, prorrogando para 27 de fevereiro, com um prazo que ainda fica bastante arriscado”, explica Marcia Ruiz Alcazar, vice-presidente de Administração e Finanças do CRCSP.

“Esse novo prazo, embora seja melhor do que o que tí-

nhamos, ainda preocupa, visto que o programa foi liberado somente no dia 26, e cabe previamente uma análise e crítica firme sobre problemas que podem surgir, com o objetivo de que tenhamos segurança nas informações a serem prestadas”, explica Gildo Freire de Araujo, presidente do CRCSP.

O PGD Dirf 2017 é o programa pelo qual os contribuintes prestam informações à Secretaria da Receita Federal do Brasil relativas aos beneficiários, dos rendimentos e valores pagos ou creditados, e das retenções do Imposto de Renda na Fonte, da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e da Contribuição para o PIS/Pasep,

inclusive os isentos e não tributáveis conforme legislação, a pessoas físicas e a outras pessoas jurídicas.

As informações poderão ser preenchidas diretamente no programa ou serem importadas por meio eletrônico, dos sistemas existentes.

A entrega em atraso de uma das declarações mais trabalhosas e complexas para os escritórios de contabilidade implica multa de 2% sobre o montante dos tributos e das contribuições informados, ainda que tenham sido integralmente pagos, limitada a 20%.

Para as pessoas físicas, empresas inativas ou optantes pelo Simples Nacional, a multa mínima é de R\$ 200.

Fonte: DComércio

SCPC da ACIL traz mais segurança com a consulta dos pacotes ACERTA

O mercado de crédito vem mudando a cada dia e para acompanhar essa evolução o SCPC criou soluções inteligentes para assessorar as negociações dos associados da ACIL. “Hoje, para analisar e liberar um crédito, não basta obter como resposta somente o ‘nada consta’ ou ‘consta registro’, já que tornou-se necessário obter muito mais informações sobre o cliente que solicita o crédito”, conta a coordenadora do SCPC da ACIL, Adriana Marrafon. Ela acrescenta que o SCPC possui um ranking chamado SCORE, que avalia o risco de negociar com o CPF consultado em questão.

Todas as informações para facilitar e auxiliar o associado na tomada de decisão são oferecidas nas ferramentas do sistema do SCPC, que são as análises disponíveis na consulta ACERTA. São diferentes produtos disponíveis para suprir a necessidade de cada empreendedor na hora de fechar um negócio.

A consulta básica do ACERTA possui dados cadastrais (informação simples, número de título de eleitor e confirmação de telefone), restritivos (registro de débito, protesto no estado de São Paulo e CCF) e comportamentais (alerta de documentos, consultas

anteriores e uma consulta SCORE gratuita).

Há também o Acerta Essencial que informa, além dos dados do pacote básico, endereço completo, protesto nacional, e a disponibilização do campo analítico (que oferece uma consulta SCORE gratuita, renda presumida, e os campos de Aprova/Não Aprova e Limite de Parcela como opcionais no produto).

O Acerta Mais possui os dados de análise do pacote Essencial, porém com mais opções de consulta. Neste o campo cadastral possui o acréscimo do telefone fixo; no restritivo os dados de ações

cíveis; no comportamental acréscimo de outros endereços; e no analítico o campo Aprovado/Não Aprovado se torna gratuito.

E por fim existe o ACERTA Completo, que como o próprio nome diz é o mais completo de todos. Nele além das informações disponíveis nas consultas anteriores, também há o acréscimo da participação em empresas da pessoa consultada, falências, alerta de fraude (inconsistência PJ), e as consultas do campo analítico se tornam gratuitas. Além disso, todas as ferramentas do ACERTA possuem a consulta de cheques gratuita.

Para conhecer este e outros produtos ou serviços oferecidos pelo SCPC para auxiliar na análise do consumidor, liberação de crédito e recuperação de débitos, o associado da ACIL pode acessar o site da entidade www.acillimeira.com.br e clicar no link de acesso ao SCPC Boa Vista. Dessa forma é possível conferir todas as novidades e ter acesso a várias informações que com certeza irão ajudar o associado no dia a dia de sua empresa. Também é possível entrar em contato para tirar dúvidas sobre os produtos ou acesso ao sistema pelos telefones (19) 3404-4949 e 3404-4929.

3 coisas que todo administrador precisa saber sobre Certificado Digital

O Certificado Digital já faz parte da rotina de muitas empresas por conta das entregas das obrigações ao governo. Mas o que muitos administradores de empresas não sabem é que a Certificação ainda tem outros benefícios que podem ser explorados, adicionando segurança e agilidade nas atividades diárias.

1) Certificado Digital é um bom investimento

Está cometendo um erro quem utiliza o Certificado somente quando ele é exigido para a comunicação com os órgãos do governo. “O Certificado Digital pode ser usado para assinar documentos sem papel e caneta, como contratos, procurações, recibos, aceites, entre outros. Isso porque a cada uso é gerada uma assinatura digital com valor jurídico semelhante ao da assinatura manuscrita”, explica Leonardo Gonçalves, diretor de uma empresa especializada em Certificação Digital.

2) Certificado Digital promove mobilidade

A tecnologia evoluiu e, agora, o Certificado pode ser armazenado no celular ou tablet por meio da modalidade mobileID. Isso significa que o administrador pode assinar documentos, se autenticar em sites e enviar obrigações usando o celular. A versão mobile também é mais conveniente, porque não exige a instalação de drivers. A emissão e o armazenamento são feitos diretamente no dispositivo.

3) Certificado Digital reduz custos

Por identificar no meio eletrônico e gerar uma assinatura digital a cada uso, o Certificado Digital ajuda a empresa a melhorar a eficiência operacional e a reduzir custos. O motivo é simples: processos no meio eletrônico dispensam o uso do papel, a necessidade de deslocamentos e, ainda, concede mobilidade. Uma tarefa não fica parada por conta da falta de uma assinatura, por exemplo. Em qualquer lugar e a qualquer hora, o tomador de decisão pode se autenticar no sistema e assinar/autorizar uma operação.

Fonte: Portal Administradores

Adquira o Certificado Digital na ACIL



No Posto da Certificação Digital da ACIL são oferecidos diversos produtos que facilitam o dia a dia do empresário na gestão de sua empresa. Documentos como e-CPF, e-CNPJ, NF-e e CT-e que podem ser do tipo A1 ou A3, além do Certificado de Origem (CO), podem ser adquiridos na Associação, onde toda a assessoria necessária para auxiliar o empreendedor que deseja adquirir

desses produtos é oferecida.

Para realizar a compra de seu Certificado Digital, o empresário deve acessar o site da ACIL (www.acillimeira.com.br) e clicar em seguida no banner “Certificado Digital”. Uma nova guia será aberta automaticamente. Concluído essa etapa, deve-se escolher o tipo de certificado a ser comprado e seguir o passo a passo do site. Finalizado esse processo, a próxima etapa é agendar a validação presencial através do link que será enviado para o e-mail cadastrado no momento da compra ou por meio do telefone (19) 3404-4907. Vale ressaltar que o agendamento pode ser feito somente após o pagamento do boleto emitido pelo sistema, pois sem ele não é possível realizar a validação presencial do documento.

Presidente da Câmara Municipal de Limeira visita a ACIL

ACIL/ANA LÍDIA RIZZO



No dia 30 de janeiro, o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, recebeu a visita do presidente da Câmara Municipal de Limeira, José Roberto Bernardo (Zé da Mix). O encontro aconteceu na sede da entidade com o intuito de estreitar os laços entre poder público e Associação a fim de firmar parceria na promoção de ações e desenvolvimento de projetos que objetivem o crescimento socioeconômico de Limeira.

AGENDA DE CURSOS ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Sei Formar Preço

Data: 16 de Março | **Horário:** 18h às 22h

Objetivo: Aprender a formar o preço do produto ou serviço e valorizar as vendas. Esta oficina desmistifica os custos e gastos de uma empresa e ajuda o empresário a formar de maneira correta o preço de venda de produtos e serviços. O que são gastos, importância da margem, formação de preço, ponto de equilíbrio operacional.

Público-alvo: MEI e ME

Investimento: Gratuito

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Inscrições: cursos@acillimeira.com.br

Realização: ACIL e Sebrae

Indicadores e Metas

Data: 23 de Março | **Horário:** 18h às 22h

Objetivo: Tratar sobre a importância dos indicadores e metas para o gerenciamento da empresa e apresentar ferramentas que permitem implementar ações de melhorias que terão repercussão nos próprios indicadores, com a finalidade de atingir as metas propostas.

Público-alvo: Potencial empresário

Investimento: R\$ 80,00

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Inscrições: cursos@acillimeira.com.br

Realização: ACIL e Sebrae

SEBRAE-SP

Dias melhores virão

O que estava ruim ficou pior. Infelizmente, parece que 2016 pode ser descrito dessa forma por boa parte dos donos de micro e pequenas empresas (MPEs) quando comparado a 2015. Segundo pesquisa do Sebrae, 59,9% deles afirmam que, no ano, o desempenho de seus negócios se deteriorou ante o anterior.

O atual ciclo recessivo brasileiro começou no segundo trimestre de 2014. De lá para cá, foram só quedas no faturamento das MPEs. Escândalos de corrupção, turbulência política e uma economia na UTI são motivos suficientes para derrubar o ânimo de qualquer um. Contudo, dentro desse fu-

racão, a maioria (62,6%) dos empreendedores acredita na melhora da situação de seus negócios em 2017 em relação a 2016. Ao mesmo tempo, estão receosos quanto a que atitudes tomar, já que 51,6% deles afirmam que não farão investimentos em 2017 ante 41,6% que dizem sim a tal possibilidade.

De qualquer forma, é positivo saber que, mesmo numa conjuntura desfavorável, quase metade dos empresários vai direcionar esforços para investimentos. Antes assim do que vê-los considerar a hipótese de fechar as portas. Entre os que projetam investir, o foco da maior parcela (43,6%) é a modernização do negócio.

A pesquisa também revela que 59,1% dos empreendedores pretendem tomar medidas para estimular as vendas em 2017 e, dentro desse movimento, a principal escolha é por propaganda e marketing, opção de 33,9% deles. Um sinal de que os empresários estão conscientes de que destinar recursos para essa finalidade não é supérfluo, mas necessário. O único setor com outra prioridade é a indústria, que pretende aumentar a variedade de seus produtos.

A conclusão que podemos ter quando olhamos a pesquisa é que, no geral, se prevê um 2017 menos desastroso do que 2016. É um passo, já que a confiança é a base para a economia andar

para frente. Só há investimentos, geração de empregos e renda quando se acredita em um futuro positivo.

Porém, só isso não basta. O Brasil depende de uma combinação de fatores para se recuperar. Um deles é a queda dos juros, cujas altas taxas foram apontadas por 23,1% dos entrevistados como complicador para os negócios. Sem acesso a crédito, as empresas se veem amarradas para colocar em prática planos de ex-

pansão e aprimoramento. Outro complicador é a burocracia, que permanece minando o desenvolvimento das MPEs, impondo exigências demais e desestimulando a regularização.

O Sebrae-SP vai continuar na sua luta diária por um ambiente mais favorável às MPEs. Ainda há muito a se fazer, mas o empreendedor pode estar certo de que tem um parceiro para ajudá-lo a encontrar o sucesso.

Bruno Caetano
Diretor superintendente
do Sebrae-SP



DE OLHO

Carnaval do Nosso Clube presta homenagem ao Velho Guerreiro

O Carnaval 2017 do Nosso Clube prestará uma justa homenagem a um ícone da comunicação e da alegria no Brasil: Chacrinha, o Velho Guerreiro. Com o tema “Abelardo Barbosa, o Nosso Clube está com tudo e não está prosa”, a folia vai começar já na sexta-feira, dia 24 de fevereiro, às 19h30, quando acontecerá um Recanto Musical Especial com a cantora Du Carmo acompanhada de bateria de samba enredo.

A partir do sábado de Carnaval, quem assume a animação é a Banda Estação Folia, que vai caprichar na seleção de marchinhas e sambas. No dia 25 de fevereiro, a partir das 22 horas, acontece no Salão Social o baile para maiores de 18 anos. Nos dias 26 e 28 de fevereiro, os adultos ganham a companhia das crianças em duas matinês estendidas, das 15 às 21 horas, começando a festa no Salão Social e terminando no solário.

Haverá premiação para o bloco mais animado. Quem quiser participar, deve inscrever seu bloco na secretaria do clube ou pelo e-mail eventos@nossoclube.com.br. Nas matinês, as crianças fantasiadas receberão medalhas. Associados têm entrada gratuita em todos os dias.

Para não sócios maiores de 13 anos, os convites custam R\$ 40,00 (individual) e R\$ 60,00 (casal), tanto no baile quanto nas matinês. Para as crianças de 7 a 10 anos, convites a R\$ 15,00. E, para as de 11 e 12 anos, a R\$ 20,00. Lembrando que não sócios precisam da apresentação de um associado.

Abertas as inscrições para o Cursinho Pré-Vestibular Colmeia

As inscrições do Cursinho Pré-Vestibular Colmeia, organizado pela Secretaria de Educação, poderão ser feitas por meio do site da Prefeitura de Limeira (www.limeira.sp.gov.br) entre os dias 1º e 25 de fevereiro. Voltado a estudantes residentes em Limeira de baixa renda e sem nível superior, o projeto tem como objetivo preparar os alunos para os vestibulares das universidades e faculdades públicas.

O Cursinho Pré-Vestibular Colmeia é realizado em parceria com a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) e tem capacidade para atender gratuitamente até 200 pessoas. Segundo a chefe do serviço social educacional da Secretaria de Educação, Maria Helvira Arantes Andrade Hansen Martins, o público alvo são jovens e adultos com renda familiar mensal “per capita” que não exceda o valor de até dois salários mínimos.

Após fazer a inscrição on-line, os interessados devem ir pessoalmente à Secretaria de Educação, localizada no Parque Cidade, na data e no horário agendados pelo próprio site da prefeitura.

Os candidatos que tiverem a sua inscrição deferida passarão por uma prova classificatória no dia 6 de março. Já a aula inaugural está prevista para o dia 13 de março. O cursinho acontecerá durante todo o ano de 2017 e será ministrado em dois períodos – das 13h30 às 17h30 e das 18h30 às 22h30.

A lista com os documentos necessários está disponível no site da prefeitura. Mais informações podem ser obtidas pelos telefones (19) 3404-1843 ou 3404-1844.

Bike O tempo

Muitos dizem não terem tempo para atividades físicas, mas, na verdade, não gostam. Então vamos falar do outro tempo, o climático. Para quem pratica atividade física externa (caminhada ou ciclismo por exemplo), dias de chuva são um tormento. Vejo muitos ciclistas desesperados nessa época de chuva, amassando barro e dizendo “que é brutalidade”; é uma escolha, Limeira tem caminhos firmes para andar. Por sinal, o Thiago Drews Brou passou por aqui e deixou muitos discípulos e isso é bom, pois há aqueles que vendo um ídolo, passam a admirar seu trabalho e buscam ter ritmo em suas atividades físicas, tendo um rendimento melhor.

Com o passar do tempo, você começa a fazer escolhas e a minha é não sair na chu-

va, não para simplesmente não tomá-la, mas pelo fato de duas experiências de pedais onde a tempestade fechou em cima da gente e a responsabilidade passou a ser de quem liderava: uma foi em 1º de março 2014, indo para Cordeirópolis, ao passar pela Ponte do Esqueleto, tivemos dois pneus furados do grupo, que consumiu um tempo e, ao tentar cruzar a linha do trem, os raios começaram a cair na região e precisamos retornar e nos escondermos debaixo da Ponte da Bandeirantes; outro momento foi num pedal noturno em 14 de janeiro de 2015, quando, ao chegarmos próximos do condomínio Colina Verde, os raios e a tempestade chegaram e ficamos por minutos na entrada de um condomínio, dando notícias aos familiares por celular e solicitando resgate (retornei para

casa com a bike limpa e lavada com a enxurrada). A partir desses dias, comecei a pesquisar a respeito das previsões de tempo.

É chamada de previsão do tempo e não de exatidão, pois a natureza tem vida própria. Dias atrás, o Jornal Nacional trouxe uma reportagem a respeito: “NOAA – National Oceanic and Atmospheric Administration”, dos Estados Unidos, onde investem bilhões de dólares em pesquisas, tendo 123 centros de pesquisas espalhados pelo país, e nós, no Governo Dilma, tivemos alguns dos centros de pesquisas funcionando por 8 horas, para economizarem energia elétrica. A meteorologia está ligada à agricultura, transporte, construção civil, turismo, entre outras atividades. Neste período de apagão, vi relatos de pilotos de avião que trocavam entre si informações importantes de condições do tempo.

O instituto de climatologia americano é referência mundial, conta com leitura de cinco satélites, sendo um em cima do Equador, que é voltado para o Brasil. As leituras de dados dos satélites, balões meteorológicos, radares de pressão atmosférica, temperatura, umidade e ventos são processados em um super computador, que gera gráficos e mapas, que auxiliam nas leituras de previsão de tempo.

O INMET – Instituto Nacional de Meteorologia, órgão ligado ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, é o responsável por gerar as informações. Após

os dois incidentes acima narrados, passei acompanhar as postagens da UNESP - Universidade Estadual Paulista e do IPMet – Centro de Meteorologia de Bauru. Na região, o CMP - Centro de Monitoramento de Piracicabano é fonte de muitas informações. Analisando as imagens do Satélite GOES do “Marshall Space Flight Center Earth Science Office”, do aplicativo “MapSat” pelo celular e, como não tenho instrumentos acompanho, por aplicativos, a velocidade dos ventos, umidade e pressão atmosférica, dou meu palpite: o início de fevereiro será chuvoso!

Francisco José Vieira Cardoso
Conselheiro Limeira Bike Clube



Como motivar a equipe para ter novas ideias e projetos

Remuneração abaixo do esperado, poucas chances de crescimento profissional e ausência de novos desafios são três fatores frequentemente apontados por funcionários como os responsáveis pelo desgaste dentro do ambiente de trabalho.

Como se não bastasse, muitas empresas ainda precisam enfrentar os prejuízos da má relação entre colaboradores de diferentes níveis e posições, o que geralmente prejudica muito o potencial produtivo da equipe, já que esgota não só os liderados, mas também o líder.

Então, qual a saída ideal para evitar a falta de motivação da equipe?

A melhor maneira de evitar problemas desse tipo dentro da empresa é investindo na proximidade entre líderes e liderados, pois a boa interação com o gestor faz com que os colaboradores sintam-se confortáveis, mais confiantes e, conseqüentemente, mais motivados,

contribuindo cada vez mais para os bons resultados do negócio.

Para isso, é essencial investir em uma estratégia de portas mais abertas, com mais contato entre colaboradores e líderes, além de feedbacks consistentes e sinceros, momentos de descontração e, claro, um plano de benefícios que reconheça o sucesso profissional de cada colaborador.

Como investir na motivação por reconhecimento

A princípio, é preciso analisar que se está lidando com seres humanos repletos de necessidades pessoais, profissionais e sociais distintas. Portanto, nada de generalizar o tratamento entre os membros da equipe e tratá-los como robôs.

Na prática, não há uma fórmula exclusiva. A regra geral é simples: buscar reconhecer e valorizar os membros da equipe nas mais variadas formas possíveis. Essa técnica é utilizada com sucesso pela 3M, através da sua equipe de intra-

empreendedores — colaboradores que sabem que são parte fundamental do sucesso da organização e, por isso, se destacam por trabalharem com mais dedicação e seriedade, visando desenvolver produtos novos e soluções positivas, assumindo riscos e servindo de exemplo para os demais colegas.

Pessoas classificadas como intraempreendedoras abandonam a zona de conforto e trazem melhores resultados, merecendo reconhecimento na equipe. Afinal de contas, reconhecimento gera motivação e motivação, por sua vez, pode gerar inovação.

O já conhecido sistema de job rotation, por exemplo, é ideal para lançar novos desafios e missões específicas para o time, possibilitando assim a participação em outras áreas da empresa e possivelmente o descobrimento de novos talentos ainda desconhecidos pelo líder e pelo próprio colaborador.

O resultado dessa prática é um ciclo de motivação contínua,



DIVULGAÇÃO

Uma equipe motivada garante maior produtividade e contribui com novas ideias e projetos que visam o crescimento da empresa

com alto fluxo de projetos inovadores, que por consequência darão aos funcionários mais visibilidade, autoconfiança e crescimento profissional.

É importante, no entanto, entender que cada empresa deve conhecer detalhadamente seu ambiente de trabalho e seus funcionários, para só assim desenvolver suas maneiras de reconhecer projetos e profissionais inovadores.

Portanto, é preciso ajustar o potencial da equipe com uma boa

dose de análise e reconhecimento, visando mais satisfação e motivação no ambiente de trabalho, garantindo mais produtividade.

No 3M Inovação, há um curso exclusivo sobre reconhecimento e que pode ser bastante útil para a definição de estratégias de motivação na equipe, e que pode ser conferido no endereço site www.3minovacao.com.br/aprenda/cursos/reconhecimentos.

Fonte: Portal Administradores

Sistemas informatizados simplificarão a vida de micro e pequenos empresários

Convênio entre o Sebrae e o Governo Federal vai desenvolver dez sistemas para melhorar o ambiente de negócios

Empreender no Brasil será mais simples. O Sebrae fecha parceria com o Governo Federal para criar uma série de sistemas para melhorar o ambiente de negócios, reduzir a burocracia e dar mais agilidade aos processos de gestão das micro e pequenas empresas. O convênio permitirá a criação de dez sistemas que irão diminuir a complexidade e o tempo gasto no cumprimento das obrigações tributárias, previdenciárias, trabalhistas e de formalização.

Para a elaboração desses dez sistemas, o Sebrae investirá R\$ 200 milhões até o final do próximo ano. “Quanto menos tempo o empreendedor gastar com o preenchimento de papéis e com processos burocráticos, mais tempo ele terá para gerenciar a empresa e aumentar a lucratividade, o que tem impacto imediato também na geração de emprego e renda no país”, afirma o presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos.

Entre os sistemas que serão

desenvolvidos está o e-Social voltado para empresas. Nesse portal, os empreendedores poderão cumprir de forma unificada suas obrigações trabalhistas e previdenciárias. Com isso, serão eliminadas 13 obrigações acessórias e será possível incluir o recolhimento das contribuições à previdência retidas dos empregados e ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) na mesma guia do Simples Nacional.

Menos burocracia

“É imprescindível buscar iniciativas que estimulem o empreendedorismo. A parceria entre a Receita Federal e o Sebrae é um caminho promissor para simplificar procedimentos das empresas e, assim, contribuir de forma relevante para a criação de empregos e para a melhoria do ambiente de negócios e da qualidade de vida dos cidadãos”, afirma o secretário da Receita Federal, Jorge Rachid.

Além da criação do e-Social,

o investimento permitirá a ampliação e a implementação, em todo o Brasil, da Redesimples, que reduz a burocracia e o tempo de abertura das empresas. Também será aplicado na melhoria do Portal do Empreendedor, que possibilita a formalização imediata dos Microempreendedores Individuais (MEI); e na criação de sistemas que emitam documentos fiscais eletrônicos e executem restituições,

parcelamentos e pagamentos do Simples.

Na lista de programas que serão desenvolvidos está prevista a constituição de um banco de dados que concentre todas as informações referentes às empresas optantes desse sistema diferenciado de tributação.

O convênio também resultará na produção de um sistema de pagamento do Simples

Nacional. Esta ferramenta permitirá que o Documento de Arrecadação (DAS) seja pago no Portal do Simples Nacional no momento da emissão ou que o débito automático seja programado mensalmente na conta corrente. Esse conjunto de medidas, que devem ser implantadas até 2018, vai facilitar a vida do empresário de pequeno negócio.

Fonte: Agência Sebrae de Notícias

Lista completa dos sistemas:

1. Implantação do sistema Redesimples;
2. Documentos fiscais eletrônicos das micro e pequenas empresas;
3. e-SOCIAL;
4. Processo de restituição automatizada do Simples Nacional;
5. Pedido eletrônico de isenção de IPI e IOF;
6. Pedido simplificado de restituição e compensação;
7. Repositório nacional de dados do Simples Nacional;
8. Aprimoramento do Portal do Empreendedor e Conta Corrente (fiscal) do MEI;
9. Sistema de pagamento do Simples Nacional por modalidades eletrônicas;
10. Sistema de parcelamento do Simples Nacional.

Comerciante, participe do Compras Premiadas 2017 e fidelize seus clientes



ACIL/LEONARDO BARDINI

O proprietário do Supermercado Moreno, Valdir Pereira Ferrari, distribuiu mais de 13 mil cupons para seus clientes

A ACIL em parceria com o Comércio realizou o lançamento das estratégias referentes às campanhas promocionais de 2017, e os interessados já podem dar início a sua adesão.

Visando fortalecer o comércio e incentivar o consumo em Limeira, prestigiando as lojas participantes da campanha, o Compras Premiadas também é um diferencial para as empresas, que ao distribuírem cupons para o consumidor, fidelizam seus clientes que podem ser contemplados com excelentes prêmios durante todo o ano, nas datas comemorativas de maior movimento no comércio: Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal.

O comerciante Valdir Pereira Ferrari fez questão de ter seu negócio entre as empresas participantes da promoção em 2016 e este ano renovou sua adesão por acreditar no potencial da campanha e também por ter tido um retorno positivo do seu investimento. O Supermercado Moreno distribuiu mais de 13 mil cupons, premiou um cliente no sorteio de Natal e foi opção de escolha de vários consumidores contemplados que preferiram o comércio para trocar seus vales-compras.

“Nosso intuito é fidelizar nosso cliente, agradá-lo e fazer com que se lembre positivamente da nossa empresa. Com a promoção passamos a trabalhar para que pelo menos um de nossos clientes fosse premiado, o que aconteceu. E vamos continuar participando e tomando ações para que mais consumidores do nosso supermercado sejam contemplados”, conta Ferrari.

O comerciante diz que quando os sorteados prestigiam o Supermercado Moreno mostram a felicidade por terem sido premiados, e ao mesmo tempo que isso acontece a empresa tem um retorno do investimento feito. “Então é essencial que os empresários entendam os benefícios de participar, pois

agrega valor a empresa e conquista e fideliza os clientes”, completa.

Neste ano o Compras Premiadas contará com excelentes prêmios, tanto para consumidores e vendedores quanto para o empresário. “No Dia das Mães e dos Pais serão sorteados seis vales-compra de R\$1.000,00, e no Dia dos Namorados e das Crianças serão cinco vales-compra no mesmo valor. No Natal iremos sortear um carro nacional 0km, além de quatro vales-compra de R\$2.500,00”, destaca o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta.

Os vendedores de todas as campanhas que tiverem seus clientes sorteados continuam sendo contemplados, porém este ano o valor do prêmio é de R\$200,00 em vales-compra. Outra novidade será o sorteio de uma moto 0km no Natal, para os empresários que aderirem a promoção.

Adesão

Para participar da campanha e ter direito aos cupons e materiais de divulgação, os associados interessados devem contribuir com apenas R\$ 30,00 por mês, de abril de 2017 a janeiro de 2018, ou seja, em 10 parcelas a serem quitadas juntamente com a mensalidade da entidade.

Os empresários deverão preencher uma Carta de Adesão disponível na sede da ACIL e no site www.acillimeira.com.br (onde é possível realizar o download do documento), e trazê-la devidamente assinada até a entidade. Informações e possíveis dúvidas pelo telefone (19) 3404-4924, falar com Ana Lídia.

Lembrando que devido aos padrões de execução da campanha promocional - dentro das diretrizes exigidas pela Caixa Econômica Federal - a adesão poderá ser efetuada somente até a data limite estipulada: 25 de março de 2017, não sendo permitida a entrada de novos participantes posteriormente.

Compras Premiadas 2017



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



Participe e tenha um diferencial para seus clientes!

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

19 3404-4924 www.acillimeira.com.br
@ campanhas@acillimeira.com.br