

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 15 | EDIÇÃO 637

★ JORNAL DA ACIL ★

10 a 23 de Agosto de 2020 • Limeira-SP

Só depende de nós
vencer a COVID-19!
Use máscaras!



ACIL

Limeira avança no Plano São Paulo e comércio reabre suas portas

Com a flexibilização, estabelecimentos comerciais não essenciais que estavam impedidos de realizarem atendimento aos clientes dentro da empresa, poderão reabrir, desde que sigam as normas de segurança e higiene estabelecidos no Decreto Municipal nº 276, publicado pela Prefeitura na última sexta-feira (07).

DIVULGAÇÃO



pág. 3

Mais de 100 descontos e vantagens no Clube de Benefícios ACIL+

pág. 4

OSB-Limeira promove Agosto Transparente

pág. 6

Programa de Crédito Retomada é lançado pelo Sebrae-SP e fintechs

pág. 7

Desconto de até 70% para empresas do Simples pagarem suas dívidas

pág. 8

Promoções exclusivas para
desinfecção de ambientes

ACIL e BRILL BRASIL
UNIDAS CONTRA
A COVID-19

Solicite seu orçamento

(19) 3702-4513

www.brillbrasil.com

ACIL Brill
LIMPEZA PROFSSIONAL



RECUPERADORA DE CRÉDITO ACIL

+ de 200 empresas
já utilizam o serviço
R\$ 1,4 milhão recuperados
+ de 7 mil acordos

CRC

EDITORIAL

Em tempos de pandemia é bastante difícil prever o que pode acontecer nas atividades empresariais nos próximos períodos, porém temos de estar atentos e esperar que as medidas restritivas sejam revistas e melhor equacionadas, para revitalizar o comércio e demais setores produtivos.

Claro que a saúde da população e, em especial dos nossos colaboradores, deve ser a prioridade. Porém há de se encontrar a maneira de permitir que as atividades sejam retomadas e produzam efeitos desejáveis. Medidas como higienização, distanciamento e uso de máscaras e outros equipamentos têm de ser intensificadas para o bem de todos. Ousamos sugerir que o comércio retome gradualmente suas atividades em horário diferenciado do das indústrias, por exemplo, das 8 às 16 horas, de maneira a não sobrecarregar o transporte coletivo em horários de pico.

Numa jornada de 8 horas o fluxo de pessoas não será tão concentrado como nas atuais 6 horas, situação incômoda até para a contratação de funcionários. O mesmo se aplicaria a bancos, correios, cartórios e outros. O setor de restaurantes e similares parece ser um dos mais prejudicados e precisa de um incentivo urgente para a retomada consciente. E consciente seria o distanciamento entre mesas, limite de usuários e outras medidas a serem discutidas com os proprietários. É no diálogo que as soluções aparecerão.

E a colaboração da população será o mais importante, com a presença no comércio de maneira responsável fugindo das aglomerações e filas, além da higienização obrigatória nas portas dos estabelecimentos e outras medidas como a limitação de uma pessoa em cada 15 ou 20 metros quadrados das lojas.

Provavelmente não teremos mais as mesmas características comerciais que tínhamos antes da pandemia, o comércio virtual será dinamizado e teremos de nos adaptar a esses novos tempos tecnológicos, a exemplo do que já ocorre com o sistema bancário. A ACIL tem disponibilizado cursos palestras e lives sobre o assunto e isso parecer ser o futuro. Vamos nos preparar.

Aproveitamos para render nosso respeito e admiração aos profissionais da área da saúde que muito tem feito para salvar vidas, e nossas condolências àquelas famílias que perderam seus entes queridos.



Renato Hachich Maluf
Conselheiro da ACIL

VAI COMPRAR?

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

Desinfetante (26,05%)

Valor: R\$ 5,00

Imposto: R\$ 1,30

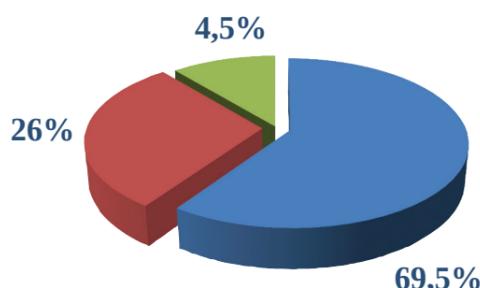


VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

Sua empresa precisa desse benefício!



Banner do Site



E-mail Marketing

com 50% de desconto!

Exclusivo para associados



Informações:

✉ comunica@acillimeira.com.br

☎ 19 3404.4900

EXPEDIENTE

DIRETORIA EXECUTIVA

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

Conselheiros

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

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente - Pedro Teodoro Kühn
Secretário - Renato Hachich Maluf

Conselheiros

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

CONSELHO FISCAL

Marcos A. R. Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

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

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

EQUIPE JORNAL

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

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

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

Limeira avança para a fase amarela do Plano São Paulo

No dia 07 de agosto, o Governo do Estado anunciou que as cidades que fazem parte do Departamento Regional de Saúde (DRS) de Piracicaba, incluindo Limeira, avançam para a fase amarela no Plano São Paulo.

Com a flexibilização, estabelecimentos comerciais não essenciais que estavam impedidos de realizarem atendimento aos clientes dentro da empresa, poderão reabrir, desde que sigam as normas de segurança e higiene estabelecidos no Decreto Municipal nº 276, publicado pela Prefeitura na última sexta-feira (07).

Entre os estabelecimentos que poderão retomar as atividades de portas abertas ao público estão salões de beleza, academias, bares e restaurantes. Em Limeira, também foi estabelecido através de um de-

creto municipal, o horário de funcionamento de cada segmento dentro da flexibilização.

Como funcionará a reabertura das atividades:

- **Shoppings e galerias:** com capacidade de 40%, horário reduzido (06 horas) e praças de alimentação ao ar livre ou áreas arejadas. Foi estabelecido o horário fixo das 11h às 17h;

- **Comércio em geral:** com capacidade de 40% e horário reduzido (06 horas), com horário fixo das 10h às 16h;

- **Serviços:** com capacidade de 40% e horário reduzido (06 horas), podendo funcionar livremente dentro do dia;

- **Restaurantes, bares e similares:** somente ao ar livre ou áreas arejadas, com capacidade de 40%, horário reduzido (06 horas) e atendimento presencial das 10h às 17h;

- **Salões de beleza e barbea-**

rias: com capacidade de 40% e horário reduzido (06 horas), com atendimento mediante agendamento;

- **Academias de esportes:** com capacidade de 30%, horário reduzido (06 horas), atendimento com hora marcada, permissão de aulas e práticas individuais (aulas e práticas em grupo estão suspensas);

- **Eventos e convenções:** somente permitidos após 28 dias de classificação na fase amarela, com capacidade de 40%, horário reduzido (06 horas), venda apenas online e controle de acesso com lugares marcados, além de proibição de atividades com o público em pé;

Demais atividades que gerem aglomerações estão proibidas.

É essencial que os cuidados de higiene e isolamento sejam constantes e rigorosos



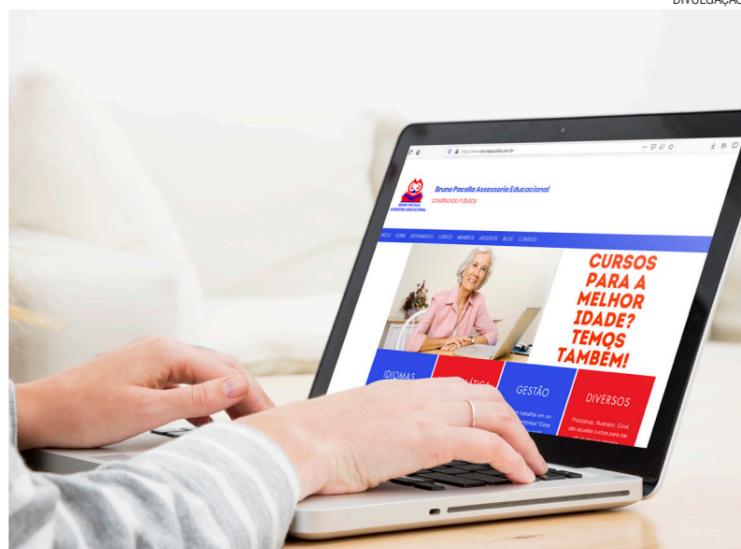
Entre os estabelecimentos que poderão retomar as atividades de portas abertas ao público estão salões de beleza, academias, bares e restaurantes

para que haja o combate efetivo da COVID-19. Disponibilização de álcool em gel, obrigatoriedade de máscaras e demais medidas devem ser adotadas pelas empresas de acordo com as exigências dos órgãos públicos da cidade.

Válido lembrar também que o estado permanece em situação de quarentena, por-

tanto todos os cuidados devem ser mantidos pelos estabelecimentos e pela população, para que a cidade não regreda nas fases de isolamento do Plano São Paulo. Com a ajuda de todos, a pandemia do coronavírus pode ser contida para que a saúde e segurança sejam garantidas e a economia retomada.

Bruno Pacolla Assessoria Educacional traz metodologia inovadora de ensino



No site www.bpassessoriaeducacional.com.br é possível conferir o catálogo completo com as opções de capacitações

Aprender uma segunda língua é essencial nos dias atuais, seja para uma viagem, desenvolvimento pessoal ou de carreira. Quando este novo idioma é somado à profissionalização específica de alguma área do mercado, qualquer pessoa possui em mãos a receita para o seu sucesso profissional.

No Bruno Pacolla Assessoria Educacional, além de aulas de língua inglesa com acompanhamento personalizado, há também diversos módulos de cursos profissionalizantes nas mais diversas áreas como designer gráfico, matemática financeira, lógica de

programação, edição de vídeos e até para Youtuber. No site www.bpassessoriaeducacional.com.br é possível conferir o catálogo completo com as opções de capacitações, além de poder acompanhar a escola através do Instagram @brunopacolla e no Facebook @brunopacollaassessoriaeducacional.

Com apenas um ou dois alunos realizando aula por vez, o que garante mais aproximação e atenção individualizada dos professores, há também um programa de recompensas, flexibilidade de pagamento e preços justos para cada

tipo de curso. Com metodologia inovadora e profissionais altamente capacitados, a instituição está preparada para receber alunos de todas as faixas etárias, oferecendo o suporte necessários para que ele saia com rico conhecimento para o mercado de trabalho.

O atendimento é de segunda a sexta-feira, das 07h às 21h30, e durante a quarentena todas as aulas continuam a acontecer online! Basta entrar em contato pelo telefone (19) 98147-1327 ou e-mail contato@brunopacolla.com.br. A sede fica na Rua Santa Terezinha, 410, sala 01, no Centro.

Bella Capri Limeira encerra campanha e destina R\$ 7,8 mil ao Juntos

Com a entrega de um cheque simbólico, a pizzaria Bella Capri Limeira encerrou a campanha Bella Ajuda 2020. A iniciativa destinou 225 pizzas para 12 entidades da cidade que integram o programa Juntos e gerou uma arrecadação de R\$ 7,8 mil reais.

Na ação, realizada anualmente para comemorar o Dia da Pizza, a Bella Capri destina vouchers para que as entidades vendam e fiquem com 100% do lucro. Cada pizza foi vendida a R\$ 34,90.

Neste ano, ao invés de escolher apenas uma entidade, a Bella Capri optou por beneficiar o programa Juntos para ampliar o al-

cance da ação. “Sabemos que a renda das entidades vem, principalmente, de eventos que não estão sendo realizados por causa da pandemia. Seria cruel termos que escolher apenas uma associação”, disse Halex Aguiar, proprietário da Bella Capri Limeira.

O cheque foi recebido por Benedito Belucci, da coordenação do Juntos. “É uma alegria quando a iniciativa privada olha para o terceiro setor em ações como essa. Somos gratos pela escolha do Juntos e torcemos para que mais empresários possam se inspirar e realizar eventos desta natureza”, afirmou.

Foram beneficiadas com a Bella Ajuda 2020 a Associação Integrada de Deficientes e Amigos (AINDA), Associação de Reabilitação Infantil Limeirense (ARIL), Asilo João Kühn Filho, Cantinho do Vovô, Centro de Defesa da Criança e do Adolescente (Cedeca), Centro de Reabilitação Nutricional “João Ometto” (CREN), Associação Conviver, Dispensário Assistencial Santa Isabel (DASI), Equoterapia Daoud, Grupo de Amigos para a Valorização da Infância e da Adolescência (GAVIA), Lar Uma Nova Esperança e o Núcleo Nova Vida.



A Bella Capri entregou 7,8 mil reais para o grupo Juntos, beneficiando assim 12 instituições de Limeira

Como estruturar as vendas pelo WhatsApp

Com apenas um smartphone em mãos, gestores e colaboradores possuem uma fortíssima ferramenta na hora de realizar suas vendas e se aproximar de clientes.

Uma das dúvidas frequentes quando se começa a realizar a venda seja pelo WhatsApp ou outros meios de comunicação e redes sociais, é sobre como estruturar e calcular a comissão dos vendedores. A consultora empresarial Andreza Leite, explica o papel do vendedor neste momento. “Quem atende o cliente pelo WhatsApp deve partir do princípio de que vendas é relacionamento, e atender cada pessoa de forma individualizada é o básico para se ter um bom resultado. Não basta ter um catálogo para oferecer, é preciso conhecer seus gostos, compreender suas necessidades e só então oferecer o melhor produto ou serviço”, aponta.

Não existe uma política única

de como calcular e separar a comissão de um vendedor, por isso cada empresa deve criar a sua, respeitando o contrato de trabalho e a legislação. “Um vendedor de uma plataforma online não difere de um presencial. Ele deve ter metas de vendas e ser remunerado por isso, se a empresa deseja ter um bom desempenho”, acrescenta a consultora.

De acordo com sua experiência na área, Andreza diz que os estabelecimentos que mais têm resultados são os que mesclam a remuneração, ou seja, paga uma comissão pela meta global e outra por vendas individuais, o que incentiva o colaborador individualmente e também o trabalho em equipe. “Cada vendedor deve ter sua lista de clientes a atender e prospectar diariamente e, como citado anteriormente, deve ganhar comissão a partir de suas próprias vendas. Assim, a re-

muneração se torna justa para todos”, acrescenta.

Como Vender?

A consultora Andreza Leite (@andrezaleite.mv no Instagram) deixou algumas dicas para aqueles que estão iniciando as vendas pelo WhatsApp:

- O primeiro passo é oferecer à equipe comercial um treinamento focado em atendimento e vendas pelo WhatsApp. Não é porque a pessoa já tem experiência com vendas presenciais que ela terá um bom desempenho no online. Além do treinamento, é preciso ter um acompanhamento semanal, com ênfase nos pontos fortes e feedback nos pontos de correção de cada atendimento.

- Outro ponto importante é reforçar o princípio de que venda é relacionamento. E se este é o princípio básico, deve-se atender cada cliente de maneira individualiza-



DIVULGAÇÃO

O primeiro passo é oferecer à equipe comercial um treinamento focado em atendimento e vendas pelo WhatsApp.

da e oferecer a melhor solução para as necessidades dele.

- As ferramentas que a versão WhatsApp Business oferece são cruciais para tornar o atendimento mais rápido, e devem ser usadas a fim de tornar o processo de vendas mais dinâmico e proporcionar uma melhor experiência ao cliente. A agilidade no atendimento é fator decisivo de compra.

- Por último, recomenda-se o

foco em atender os contatos que o vendedor/empresa já possui, para então buscar novos contatos. Deve-se ter uma meta de atendimento dos novos clientes que procuram a empresa, mas jamais esquecer de resgatar consumidores e contatos antigos e que já estão na lista. É muito mais fácil (e barato) vender primeiro para quem já conhece o negócio, do que para novos contatos.

Mais de 110 descontos exclusivos no Clube de Benefícios ACIL+

As vantagens são oferecidas para proprietários e colaboradores de empresas associadas à ACIL

Uma das conveniências trazidas pela ACIL é o seu Clube de Benefícios, no qual os associados e seus funcionários encontram descontos exclusivos em diversas categorias de produtos e serviços em Limeira e região. Escolas, faculdades, aulas de língua estrangeira, clínicas odontológicas e de saúde, assistência técnica, laboratórios, alimentação, cinemas e lazer são algumas das categorias disponíveis.

Para conferir a listagem completa com todos os estabelecimentos participantes do Clube de Benefícios é só acessar o site www.acillimeira.com.br/clubedebeneficios. E para utilizar é muito fácil, basta que

os interessados apresentem no estabelecimento o seu cartão ACIL+ – que pode ser adquirido pelos proprietários ou funcionários de empresas associadas, mediante o pagamento de uma pequena taxa de impressão – junto com um documento de identificação oficial com foto (RG ou carteira de motorista, por exemplo).

Valorização do colaborador

Além do proprietário, a aquisição do cartão e os serviços a ele relacionados podem ser estendidos a todos os funcionários, o que é uma ótima forma de valorização e motivação para os colaboradores. Além

da possibilidade de utilizarem os descontos exclusivos nas mais variadas formas, há também a opção de habilitar a função de crédito do cartão, que funciona através de uma parceria com a bandeira Vegas Card, que tem atuação no mercado desde 2005.

Com este valor extra disponibilizado pela empresa, o saldo escolhido é de caráter acumulativo (o funcionário não perderá seu crédito caso não utilize totalmente), e o empregado pode utilizá-lo em supermercados, restaurantes, postos de combustível e muitas outras facilidades. Com isso, ele é motivado a ter um bom desempenho no

seu dia a dia de trabalho, além de poder procurar na extensa lista de estabelecimentos os locais com melhores descontos e benefícios.

Para solicitar o cartão ACIL+, habilitar sua função de crédito ou sanar dúvidas sobre o seu funcionamento, basta ligar no telefone (19) 3404-4910 ou enviar um e-mail para cartao@acillimeira.com.br.

Como fazer parte

Além de desfrutar dos descontos oferecidos pelo Clube de Benefícios e das praticidades do cartão ACIL+, as empresas associadas também podem fazer parte desta parceria oferecendo vantagens

exclusivas. Se bem utilizada, esta pode ser uma forte ferramenta de captação e fidelização de clientes, além do empresário poder expandir sua rede de contatos.

Para requisitar sua participação no Clube, os interessados devem solicitar a ficha de proposta da parceria com um dos consultores comerciais da ACIL, ou enviar uma mensagem solicitando a ficha através do e-mail contato@acillimeira.com.br. Além dos dados preenchidos corretamente, deve-se descrever como o desconto ou benefício exclusivo será oferecido na parceria, para que ele possa ser avaliado e aprovado.



ACIL

**CLUBE DE
BENEFÍCIOS
ACIL +**

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

4 dicas de como montar um delivery eficiente para vender online

Com a pandemia, houve a aceleração de uma realidade que muitos já esperavam: o delivery de produtos. Seja no ramo alimentício ou não, as lojas que quiseram continuar a vender durante o período de quarentena só poderiam fazê-lo na forma de entrega, sem atendimento ao público.

Por conta disso, as empresas precisaram adotar sistemas de vendas online, por redes sociais ou WhatsApp, ao mesmo tempo que implantavam a entrega de suas mercadorias. Para que não haja erros na hora de começar este tipo de atendimento, existem alguns pontos que o empreendedor deve estar atento.

Preparação da mercadoria

É preciso verificar se é possível que um produto seja transportado em um sistema de delivery. Deve-se estar atento ao seu tamanho, como será feita a locomoção e o tipo de embalagem que será utilizada, por exemplo.

A dica é procurar por ou-

tras empresas ou parceiros que já realizam este tipo de serviço, e analisar como funciona. Pode-se procurar por fornecedores de embalagens que apontem a melhor forma de armazenar a mercadoria, para que ela não chegue danificada, além de negociar preços mais atrativos pela compra no atacado.

Identificar o público

Deve-se procurar onde o público interessado no produto se encontra. Cada rede social costuma concentrar um tipo diferente de pessoas, basta saber identificar onde o consumidor está.

Caso a empresa opte por estar presente em mais de uma plataforma, é aconselhável que atente-se ao modo como irá anunciar o produto, além das ferramentas que cada local da web disponibiliza. No Instagram, por exemplo, é possível criar vídeos curtos para os Stories demonstrando a mercadoria; o WhatsApp hoje permi-

te a criação de um catálogo de produtos; e se bem exploradas, estas ferramentas podem ser uma mão na roda na hora das vendas.

Preço e pagamento

Segundo um artigo publicado pelo Sebrae, é preciso levar em consideração: o custo variável (preço de compra, imposto sobre a venda etc.), a margem de contribuição (o valor percentual que o produto contribui para o negócio, obtida diminuindo-se os custos variáveis do preço de venda) e por último os custos fixos (água, luz, telefone, internet etc.). Em seu site (www.sebrae.com.br), foi disponibilizado uma planilha onde basta preencher os valores para receber um preço que atende a estes critérios.

Além disso, nem sempre o preço é decisivo para o consumidor, pois neste momento o atendimento e relacionamento com o cliente, possuem grande peso na hora da venda.



DIVULGAÇÃO

Com o delivery, as empresas tem a oportunidade de enfrentar a crise realizando suas vendas por plataformas digitais como o Pede Por Perto

Pede por Perto

Uma plataforma gratuita que surgiu como facilitadora para quem quer estar presente no mundo digital é o Pede Por Perto. Ele surgiu com os princípios da lista telefônica, na qual o consumidor consegue encontrar diversas empresas locais que oferecem aquilo que ele precisa.

Quando uma loja realiza seu cadastro na plataforma, ela tem à disposição um cartaz com QR code, que apre-

senta o contato da empresa, assim o consumidor pode apontar a câmera de seu celular e iniciar imediatamente uma conversa. O empresário também pode criar em seu perfil um catálogo de produtos ou serviços, que poderá ser compartilhado através de um link.

Para saber mais sobre o Pede Por Perto, basta acessar o site www.pedeporperito.com.br/limeira e seguir o perfil @limeira_pedeporperito no Instagram.

Governo pretende digitalizar mais de 2 mil serviços com certificação digital

Com a mudança, o empresário poderá adquirir seu certificado digital na ACIL e garantir que suas transações sejam feitas de forma mais segura

A certificação digital é uma credencial que identifica uma pessoa ou empresa em meios eletrônicos, garantindo a autenticidade e integridade nas suas transações. Um documento assinado eletronicamente, por

meio de certificado digital, tem o mesmo valor que um assinado em papel, garantindo a ele validade jurídica e mais segurança.

Recentemente, o Governo Federal anunciou que pretende digitalizar mais de 2 mil

serviços até o final de 2020, sendo que hoje 300 serviços já são realizados desta maneira. Com isso, o empresário precisará utilizar um certificado digital para validar sua autenticidade dentro destas plataformas.

Além de poder realizar atividades online de forma segura, os benefícios da Certificação Digital incluem redução de custos e simplicidade nas transações diárias da empresa, redução de fraudes na comunicação digital, mais confiança nas transações eletrônicas, autenticidade às informações digitais, além de privacidade de dados. Ele também se torna obrigatório para as empresas que emitem nota fiscal eletrônica, bem como para todas as inscritas no regime tributário de lucro real ou lucro presumido.

Onde adquirir o certificado?

A ACIL é uma Autoridade de Registro (AR) da Certisign, o que lhe garante mais agilidade e praticidade na hora de realizar agendamentos, vendas e apresentar soluções aos associados. Outro benefício está na parceria com escritórios contábeis, em que os clientes destes estabelecimentos adquirem seu certificado digital com um valor diferenciado e o escritório recebe uma comissão.

Hoje na Associação, o empresário encontra à disposição os seguintes produtos: e-CPF, e-CNPJ, NF-e e o CT-e, todos eles possuem a opção em cartão, cartão + leitora, token e A1, além de um certificado com preço diferenciado para Pequenas Empresas.

Para realizar a compra, o interessado deve acessar o site www.acillimeira.com.br e clicar no banner “Certifica-

do Digital”. Uma nova guia será aberta automaticamente. Após concluir todas as etapas, basta escolher o tipo de certificado e seguir o passo a passo para finalizar a compra e escolher a forma de pagamento que pode ser no boleto ou cartão de crédito.

O próximo passo é agendar a validação através do link que será enviado para o e-mail cadastrado no momento da compra. O agendamento só pode ser feito após o pagamento, pois sem ele não é possível realizar a validação presencial do documento. Vale ressaltar que, por conta da quarentena, deve-se procurar a agente de registro da ACIL para receber as devidas orientações sobre a renovação de certificados. Dúvidas podem ser sanadas através do telefone/WhatsApp (19) 3404-4907 ou e-mail certificacao@acillimeira.com.br.

ACIL

CERTIFICADO DIGITAL

Faça seus agendamentos pelo site da Acil

acillimeira.com.br

CERTISIGN
A sua identidade na rede

A importância da folga e do descanso para o desenvolvimento profissional

DIVULGAÇÃO

Segundo um artigo publicado no The New York Times e debatido no blog brasileiro do Trello, o cérebro funciona como outros músculos do corpo humano, portanto necessita de descanso para poder relaxar e recarregar suas energias.

Manter uma jornada seguida de trabalho, leva à exaustão mental e isso ocasiona a perda de produtividade, estresse, e dificuldade em tomar decisões mais coerentes. Pequenas pausas entre as jornadas são mais que suficientes para este relaxamento, seja tomando um café, conversando com um amigo ou qualquer outra atividade que distraia e traga prazer momentâneo, para que assim possa-se retomar a tarefa com mais atenção; porém é preciso manter o bom senso para que estas pausas não se prolonguem demais e acabem por prejudicar o tempo de trabalho.

Ao organizar suas atividades com pequenas pausas, dando prioridade à aquelas mais complexas, sua energia e tempo são mais produtivos, resultando em uma eficiência maior.

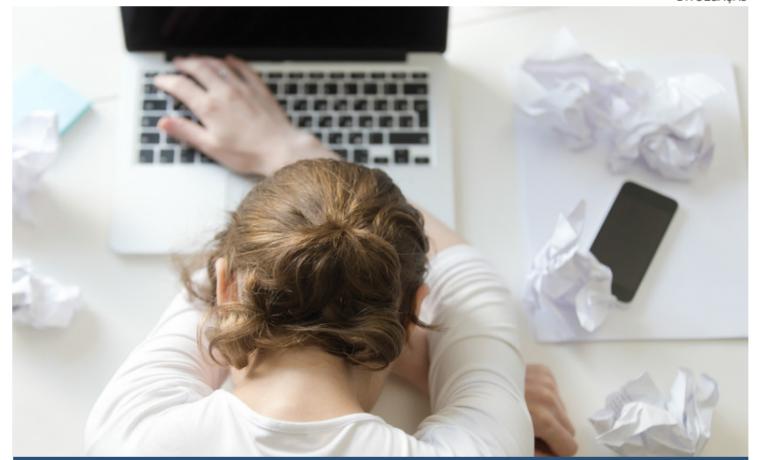
Este mesmo raciocínio deve ser levado para as folgas e descansos após o expediente, pois muitos empresários e profissionais acreditam que o tempo dedicado a outras atividades que não sejam relacionadas à sua empresa ou trabalho, é um tempo mal gasto, o que é um grande engano.

Reservar momentos para estar sozinho é uma atitude extremamente saudável e nenhum pouco egoísta. O ser humano desenvolveu-se para o convívio em sociedade, porém tirar um tempo para ficar reservado é extremamente benéfico para reflexões, planejamentos e autoconhecimento.

Neste período pode-se re-

alizar atividades de satisfação própria como ler um livro ou jornal, assistir a um filme, uma série ou desenvolver um hobby. Não importa o que seja escolhido, o importante é que isto traga prazer para o indivíduo e o ajude a se “desconectar” do dia a dia e dos problemas, auxiliando-o a recarregar as energias.

Praticar atividades físicas são extremamente benéficas não apenas para o corpo, mas para a mente também. Já é cientificamente provado que desenvolver um exercício físico diariamente faz com que o organismo libere uma série de substâncias e hormônios benéficos, que também desencadeiam sensações de bem-estar e até mesmo felicidade. Estas atividades podem ir desde simples caminhadas e exercícios aeróbicos, até esportes como futebol, natação e ciclismo.



Manter uma jornada seguida de trabalho, leva à exaustão mental que ocasiona a perda de produtividade

Uma boa noite de sono é extremamente importante para qualquer pessoa em qualquer fase de sua vida, e isso inclui o trabalho. O processo começa com uma boa preparação. Evite o uso de computadores e até mesmo da TV com pelo menos uma hora de antecedência ao horário de dormir, para que o cérebro vá lentamente se desligando e abandonando um

estado de euforia.

Evite também o uso do celular quando estiver deitado na cama, pois isto também “desperta” pensamentos e causa uma demora ainda maior para o sono. Se necessário, adote a rotina de consumir uma bebida quente, como um chá, antes de se deitar, pois o calor proporcionado pela bebida gera uma sensação de conforto para o corpo.

OSB-Limeira promove Agosto Transparente para chamar a atenção sobre a importância da cidadania

Com o tema “O Cidadão no Controle Social”, o Observatório Social do Brasil – Limeira realiza o Agosto Transparente, que vai reunir, em lives semanais, especialistas que abordarão vários temas relevantes com foco nos direitos e deveres do cidadão. O lançamento oficial do evento aconteceu no dia 29 de julho, com a divulga-

ção da programação completa, disponível no link <https://osblimeira.org.br/agosto>. Serão quatro lives, sempre às quartas à noite, com transmissão pelo canal do OSB-Limeira no YouTube.

“O Agosto Transparente foi concebido dentro da lógica dos meses temáticos, como Outubro Rosa, Novembro Azul e outros, vislumbrando

o mesmo potencial para se tornar um evento de mobilização nacional”, explica Valter Koppe, coordenador do Grupo de Trabalho Educação para a Cidadania do OSB-Limeira.

Porém, devido à pandemia de coronavírus, o Agosto Transparente ganhou uma versão virtual, sem, no entanto, diminuir a expectativa de envolver os cidadãos num debate que, em última instância, busca mais transparência e eficiência do Poder Público.

Todas as quartas

Sempre com início às 20h, a programação começou no dia 5 de agosto, com o painel que abordou o tema “Educação Fiscal e Atuação Cidadã”, tendo Koppe como anfitrião e os convidados Belonice Sotoriva, presidente nacional do Observatório Social do Brasil, e Magda Wajcberg, diretora do Centro de Educação Fiscal da Esco-

la de Governo de São Paulo.

No dia 12 de agosto, o tema “Compras Públicas – Redes de Controle” terá como anfitrião Raul Groppo, presidente do Conselho de Administração do OSB-Limeira, que conversará com Ney da Nobrega Ribas, um dos fundadores da metodologia do Sistema OSB; Cristina Gomes, membro do Comitê de Compliance do Sistema OSB; e Willian Karan Junior, pós-graduado em Licitações e Contratos Administrativos e em Direito Público com ênfase em Gestão Pública e coordenador executivo do OSB-Franca.

O painel do dia 19 de agosto vai focar o tema “Transparência na Gestão Pública”. O OSB-Limeira será representado por Groppo e pelo consultor de Produtos e Metodologia Bruno Sampaio Barros. Os convidados serão a comunicadora Maria Dominguez e o sociólogo Vinicius Reis, pesquisadores do

Centro de Conhecimento Anticorrupção da Transparência Internacional Brasil.

No dia 26 de agosto, o Agosto Transparente será encerrado com o tema “Eleições 2020 e Cidadania”. Mateus Ragazzo, responsável pelo projeto Eleições 2020 do OSB-Limeira, dividirá o painel com José Mauro Faber, presidente da 35ª subseção da OAB/SP-Limeira, e Maíra Bayod, secretária geral da Comissão de Direito Eleitoral da OABSP e integrante da Rede Feminista de Juristas. A mediação de todos os painéis será de Alé Vieira, voluntário e consultor de Marketing Digital do OSB-Limeira.

“Esperamos a participação não só dos limeirenses, mas de cidadãos das mais diversas localidades, para que possamos difundir cada vez mais o conceito de que indignar-se é importante, mas atitude é fundamental”, ressalta Koppe.



7 erros que ameaçam o sustento de um negócio durante a pandemia

A determinação de uma quarentena sem previsão de duração deixou muitos empresários assustados com a possibilidade de queda ou até mesmo a paralisação nos negócios - muitos tiveram que adaptar seu modelo à nova realidade. Agora, muitas cidades brasileiras se preparam para flexibilizar as restrições permitindo que alguns estabelecimentos reabram suas portas.

Uma das grandes lições que o isolamento social trouxe para os negócios foi a necessidade de digitalização. Independente do porte, todas as empresas foram obrigadas a redescobrir uma maneira nova de se aproximar do cliente - algumas começaram do zero, outras aprenderam com os erros.

O programa SOS Empreendedor, do Fórum de Jovens Empreendedores (FJE) da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), elencou aprendizados importantes para esse momento.

Crédito sem planejamento

A liberação de crédito para pequenos negócios se tornou uma luz no fim do túnel frente à crise do novo coronavírus. Com novas linhas de financiamento disponíveis nos bancos, é preciso estar atento ao que o mercado está oferecendo e praticando em termos de juros e prazos.

No entanto, a maioria dos empreendedores erra ao op-

tar pelo acesso ao crédito antes de saber qual é o verdadeiro produto que precisaria. Há outras soluções no mercado, e até outras atitudes mais eficazes que nem sempre virão através do crédito.

Reduzir custo para aumentar lucratividade

As vendas, sem dúvidas, são responsáveis por impulsionar a receita de uma empresa, sobretudo em períodos de crise. Entretanto, elaborar estratégias de redução de custos que realmente funcionem requer uma análise aprofundada da dinâmica de vendas e do comportamento dos clientes.

Conta bancária única

É muito importante aprender a lidar com as finanças pessoais. Utilizando uma única conta, despesas e receitas pessoais e profissionais se misturam, e tornam a análise financeira bem mais complicada. O ideal é ter contas bancárias separadas.

Não remuneração do dono

Para ganhar ainda mais precisão no controle financeiro da

empresa, deve-se estabelecer um salário fixo para os serviços do proprietário - pois assim ele terá sempre o mesmo valor em mãos para consumo e o pagamento de dívidas sem comprometer o lucro da empresa.

Manter canais desatualizados

O site da empresa está adequado àquilo que ela oferece hoje em dia? Ele entrega boa navegação, possui boas estratégias de busca, apresenta o telefone correto ou tem um formulário de contato que funciona? O site divulga as redes sociais? Se sim, elas estão atualizadas? Essas respostas valem ouro para a divulgação do negócio.

Redes sociais desatualizadas passam a mensagem de um negócio abandonado, desleixado, enquanto tudo o que o consumidor procura é um canal de atendimento ágil. Criar um e-commerce, site ou aplicativo e deixá-lo sem manutenção evolutiva é outro erro comum entre os empreendedores. Desde o layout até o conteúdo apresentado precisam passar uma imagem de negócio atualizado, cheio de funcionalidades e recursos.

Isolamento do negócio

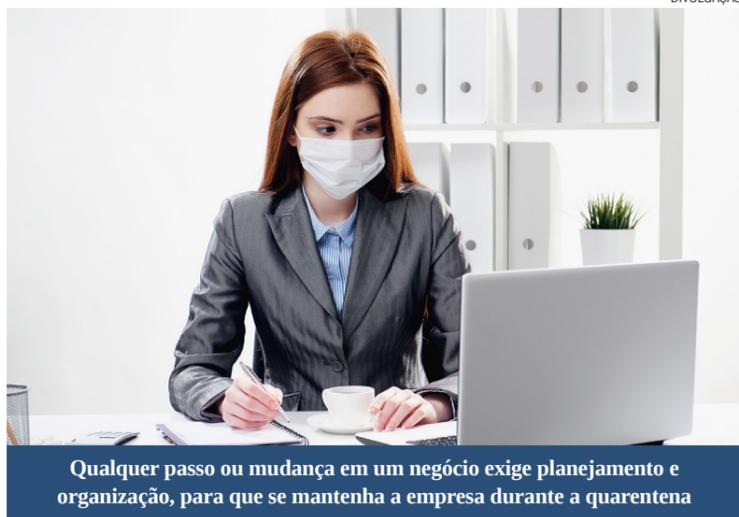
O isolamento total ou parcial pode permanecer ao longo do ano e por essa razão o empresário tem tempo suficiente para analisar e organizar seu negócio.

Quem empreende está a todo vapor, arrumando a casa, oferecendo serviços e soluções para esse momento. Este é um ótimo momento para ajustar contas, pagamentos, rever fornecedores e formatar um planejamento detalhado para a empresa.

Confinamento não traz produtividade

Nunca houve tanto tempo para tirar alguns planos do papel, entretanto dividir o ambiente de trabalho com a família pode parecer uma ameaça à produtividade. Porém, a possibilidade de passar mais tempo com a família, de usar o tempo que era gasto em deslocamentos com atividades mais prazerosas, seja com a prática de esportes, a leitura de um livro ou consumindo conteúdo digital pode fazer muito bem à sua produtividade.

Fonte: Diário do Comércio



DIVULGAÇÃO

Qualquer passo ou mudança em um negócio exige planejamento e organização, para que se mantenha a empresa durante a quarentena

Sebrae-SP e fintechs lançam programa para liberar crédito barato

Objetivo da iniciativa é ajudar as pequenas empresas a se prepararem para a retomada da economia; taxas variam de zero a 0,7% ao mês

O Sebrae-SP se uniu às fintechs BizCapital e Nexos para viabilizar o Programa de Crédito Retomada, uma iniciativa inédita que reúne tecnologias inovadoras para fazer os recursos chegarem mais rápido para empresas que buscam financiamento nesse período. O programa prevê condições facilitadas, com carência de seis meses, prazo de pagamento de até quatro anos e taxas de juros que variam de zero a 0,7% ao mês.

Criado para ajudar o pequeno empreendedor na superação dos impactos causados pela crise da Covid-19, a expectativa é atender, na primeira fase, cerca de três mil empresas, com desembolso total de R\$ 50 milhões. Todo o processo de solicitação do empréstimo

é feito online, sem burocracia e sem exigências de bens ou imóveis como garantias.

Para trazer essa agilidade e desburocratização para o processo, o Sebrae-SP se aliou às fintechs, startups que aplicam alta tecnologia em soluções voltadas para o mercado financeiro. Com isso, o empreendedor terá a liberação do crédito na conta em até sete dias e todo o processo acontecerá online, por meio de plataforma das fintechs, de maneira facilitada e transparente.

Como vai funcionar

A operação do Programa de Crédito Retomada será feita pelas fintechs e o Sebrae-SP vai atuar como orientador. Todos os participantes do programa serão acompanhados por

especialistas, por meio de consultorias individuais e encontros coletivos remotos.

O programa é voltado para os Microempreendedores Individuais (MEI), Produtores Rurais e Microempresas (ME) com sede no estado de São Paulo, criadas há mais de 12 meses, e com necessidades de recursos para amortecer os impactos da crise.

Os MEI e Produtores Rurais terão acesso a até R\$ 20 mil, com juro zero. Já as Microempresas terão um limite de até R\$ 60 mil com taxas de 0,35% a 0,7% ao mês. O pagamento terá carência de seis meses. No total, o empreendedor terá de 36 a 48 meses para quitar o valor emprestado.

Além da parceria com as finte-



DIVULGAÇÃO

Todo o processo de solicitação do empréstimo é feito online, sem burocracia e é voltado para MEI, ME e Produtores Rurais com sede em São Paulo

chs, o programa prevê a participação das adquirentes, maquininhas de cartão de crédito, na concessão dos empréstimos, aproveitando a capilaridade e o relacionamento com os pequenos negócios.

O valor poderá ser usado para capital de giro, pagamento de salários atrasados, de contratos e aluguel, dentre outras necessida-

des atreladas ao negócio do pequeno empreendedor. O crédito será liberado em duas parcelas e, será necessário comprovar o uso dos recursos no próprio negócio. Os interessados no programa podem se cadastrar no site: www.creditoretomada.com.br.

Fonte: Sebrae Notícias

Empresas do Simples poderão pagar dívidas com desconto de 70%



O contribuinte poderá ter diferentes opções de prazos para pagamentos e descontos diretamente na página virtual do sistema Regularize, no site da PGFN

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs), optantes do Simples Nacional, que tiverem dívidas com a Receita Federal já podem negociar os débitos com descontos de até 70% no valor dos juros, multas e encargos, além de parcelarem os débitos em até 145 meses.

Foi sancionado pelo presidente Jair Bolsonaro, no dia 05 de agosto, o Projeto de Lei Complementar 009/2020 - a

'Lei do Contribuinte Legal', de autoria do deputado federal e vice-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (FACESP), Marco Bertaiolli -, que prevê o benefício para as empresas do Simples.

A norma já foi publicada no Diário Oficial da União sob o número 174, com data de 5 de agosto de 2020.

Segundo Bertaiolli, o ob-

jetivo é que as MPEs possam ganhar um fôlego, recuperar capital de giro e se manter de portas abertas. "Mais de 700 mil micro e pequenas empresas fecharam durante esta pandemia. Milhares de empregos foram perdidos. Nossa missão é estancar esta pandemia econômica", destaca o parlamentar, que também foi o relator da então Medida Provisória do Contribuinte Legal (MP 899).

Conforme dados do Ministério da Economia, as Micro e Pequenas Empresas e as Empresas de Pequeno Porte devem à União um total de R\$ 582,74 bilhões, dos quais R\$ 108,9 bilhões (18,68%) correspondem a débitos do Simples.

Existem 2,62 milhões de ME e EPP inscritas em Dívidas Ativas da União e, deste total, 1,3 milhão possui débitos do Simples. Com a inclusão das MEIs, optantes da modalidade do Simples, a União pode

recuperar cerca de R\$ 180 bilhões de dívidas. "Este potencial de recuperação pela União também passa a ser fundamental, uma vez que a arrecadação enfrenta reflexos desta pandemia econômica, com a redução de investimentos e a baixa na arrecadação", destaca.

Dívidas até 60 salários

Um dos principais articuladores para a sanção do projeto, o assessor especial do Ministério da Economia e ex-ministro Guilherme Afif Domingo, afirma que também será possível que dívidas de até 60 salários mínimos em contencioso com a Receita Federal ou com a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) sejam reavaliadas com descontos de até 50% dentro de um prazo de 60 meses.

Ainda de acordo com Afif, essas transações serão regulamentadas por uma portaria da

PGFN, que deve ser expedida em breve. O contribuinte poderá ter acesso a diferentes opções de prazos para pagamentos e descontos diretamente na página virtual do sistema Regularize, no site da PGFN.

Novo relacionamento

A negociação com a Receita Federal a partir da Lei, passa a ser feita de forma amigável, sem os costumeiros embates e os entraves que transformaram essa relação empresar/fisco em algo truculento, segundo Bertaiolli.

Na avaliação do presidente da Facesp, Alfredo Cotait Neto, a inclusão das MPEs na Lei do Contribuinte Legal faz justiça ao segmento. "A Facesp foi protagonista neste processo. É preciso reconhecer a importância das MPEs para a geração de emprego e renda no país", afirmou.

Fonte: Diário do Comércio

Mercado Livre fecha parceria com PayPal para pagamentos online

O Mercado Livre e o PayPal anunciaram a integração dos serviços de pagamentos das companhias no Brasil e no México. A união entre as líderes em tecnologia para e-commerce e serviços financeiros começou a tomar forma em dezembro de 2019, nos negócios da América Latina, e agora tem um novo avanço.

Até meados de agosto, o PayPal estará disponível como opção de pagamento em comércio on-line no Brasil e no México que aceitam Mercado Pago, tanto no check-out on-line quanto via link de pagamento do Mercado Pago. A alternativa vai atender consumidores do Brasil e do México.

Dessa forma, cerca de 346 milhões de clientes da empresa de pagamentos on-line poderão adquirir produtos em novos comércios on-line. Além disso, esses clientes terão a possibilidade de efetuar pagamentos com PayPal no marketplace do Mercado Livre, no Brasil e no México, ao acessar a plataforma de fora destes países.

Para Federico Gomez Schumacher, gerente geral do PayPal Brasil e México, ao trabalhar em conjunto, as empresas aproveitam escala e juntam capacidades para ajudar a impulsionar a inclusão e o acesso à economia digital global. "O Mercado Livre e o PayPal compartilham uma visão de permitir que os comerciantes possam competir e expandir de forma global o varejo on-line", diz.

Com a parceria, os comerciantes ganham acesso a uma base maior de consumidores, tanto no mercado interno quanto externo, bem como passam a se conectar a um ecossistema robusto de pagamentos digitais e soluções de serviços financeiros ao consumidor. Além de aumentar a capacidade de vendas da plataforma, a parceria ainda ampliará o poder de compra e de opções para milhares de consumidores em todo o mundo.

Na prática, quem mora no Brasil e no México, e quiser acessar o Mercado Livre de outros países, poderá usar o

PayPal como meio de pagamento de suas compras. Para os estrangeiros que efetuem compras no marketplace de qualquer lugar do mundo com entrega no Brasil e no México, o PayPal também poderá ser usado como meio de pagamento.

Nesse primeiro momento, a parceria estará disponível apenas para transações realizadas via web, via celular ou computador, e será disponibilizada via app até o final do terceiro trimestre deste ano.

Já para os vendedores do Mercado Pago, o PayPal estará disponível como um novo meio de pagamento via check-out on-line para transações dentro e fora do Brasil e México. Por exemplo, um residente no Brasil poderá usar o PayPal em vendas locais acessando esses websites dentro ou fora do Brasil.

Como próximo passo da parceria, nos próximos meses, os usuários do Mercado Pago no Brasil e no México poderão receber remessas da



Com a parceria, os comerciantes ganham acesso a uma base maior de consumidores, tanto no mercado interno quanto externo

Xoom (serviço de transferências internacionais de recursos do PayPal) em suas contas do Mercado Pago.

Além disso, o Mercado Pago será integrado à plataforma do PayPal para ser apresentado como um meio de pagamento alternativo aos comerciantes do PayPal fora do Brasil e México. Dessa forma, os usuários do Mercado Pago poderão usar suas contas digitais para comprar em sites estrangeiros que oferecem PayPal como meio de pagamento.

Paula Arregui, COO e vice-

-presidente sênior de operações de Mercado Pago explica que o conjunto dos serviços de e-commerce e tecnologia financeira colocam essa parceria em uma posição única para contribuir para a democratização do comércio e o acesso ao dinheiro na América Latina.

"A parceria com PayPal nos fortalece também nesse sentido e ajuda a ampliar a escala dos benefícios que já oferecemos para consumidores e vendedores em nossa região", diz.

Fonte: Diário do Comércio