

EDITORIAL

Este ano será um divisor de águas. Mudanças e transformações nos mais diversos setores tanto econômicos quanto políticos começarão a surtir efeito, e os empresários que vivem no passado, mesmo que este seja recente, precisam adequar seus negócios buscando novas tecnologias, informações e tendências para o seu setor.

As estatísticas de final de ano comprovam aquilo que já se observava durante todo o ano de 2016: o consumidor mudou seu perfil. Após dois anos de crise, recessão e alto índice de desemprego, este passou a ser mais cauteloso na hora de realizar as suas compras. Não faz dívidas e não gasta mais que o planejado, tudo pela insegurança com o dia de amanhã. Ho-

je não há mais aquela explosão de compras nas principais datas para o comércio, pois agora o consumidor espera a melhor oportunidade para adquirir aquilo que deseja, onde as chances de promoções e descontos são maiores.

As empresas que perceberam esta mudança e adequaram seu modelo de negócio ao “novo público”, obtiveram maior sucesso em suas vendas que podem não ter sido o esperado para o ano passado, mas que terão uma crescente em 2017. O empreendedor precisa entender que o público está cada vez mais exigente, e a sua fidelização está cada vez mais difícil. Por isso deve-se continuar o investimento na capacitação da equipe de trabalho, em especial a de vendas e atendimento ao cliente, além de no-

vas formas de se apresentar um produto ou serviço juntamente com preços competitivos.

Em 2016 também encerrou-se mais um ano de sucesso da campanha Compras Premiadas. Na campanha de Natal, além da entrega de vales-compras, também houve o sorteio de um carro zero Km. Neste novo ano, a ACIL ouviu seus associados com base em uma pesquisa feita, e formulou a nova campanha em cima de tudo aquilo que ele considera importante para incentivar o consumidor. Aumento no valor da premiação dos vales-compra, mudanças na divulgação do sorteio e o sorteio de uma moto zero Km entre os empresários participantes são algumas das novidades. Procure um de nossos representantes, e venha fazer parte de uma dos maiores movimentos de incentivo ao consumidor da cidade.

Que 2017 seja o início de tempos de prosperidade, e que a ACIL possa continuar seu grande trabalho de representatividade para com seus associados.



José Mário Bozza Gazzetta
Presidente da ACIL

VITRINE

Pátio Limeira Shopping recebe evento Mônica Esportes



Período de férias e as crianças querem se divertir. Pensando em proporcionar lazer tanto para os pequenos quanto para os pais que fazem suas compras, o Pátio Limeira Shopping traz o evento Mônica Esportes. Até o dia 12 de fevereiro, a criançada de 3 a 10 anos pode se divertir no mega es-

paço temático da Turma da Mônica montado na Praça de Eventos do empreendimento. A entrada é gratuita.

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

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

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.

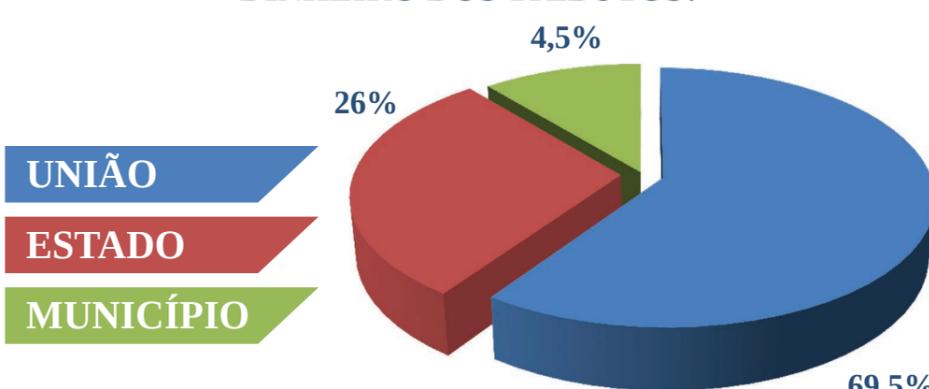


Protetor Solar (41,74%)

Valor: R\$ 50,00

Imposto: R\$ 20,87

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 Köhl
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 Köhl
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
1º Secretária: Carolina Mecatti
2º Secretário: Luis Alberto Gullo

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE

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

ACIL Associação Comercial e Industrial de Limeira

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

Softwares de qualidade e customização fácil são as especialidades da Novalis



Haelmo Coelho de Almeida é o fundador e proprietário da Novalis

Para o bom desenvolvimento de um negócio além de uma visão técnica e inovadora, hoje o empreendedor precisa contar com uma equipe capacitada, e que tenham ao seu alcance as ferramentas certas para o desenvolvimento de suas atividades do dia a dia. Isto inclui desde equipamentos, até softwares de gerenciamento.

Pensando nisso, a Novalis traz para o mercado uma grande variedade

de produtos voltados para a gestão empresarial. São softwares de gestão para controle financeiro, estoque, compras, vendas, produção, serviços, agronegócios, entre outros. Todos estes são sistemas criados pela própria empresa, e carregam consigo a qualidade de sua marca.

Como diferencial de seus concorrentes a instituição possui seu sistema 100% na nuvem online; menor custo de implantação, faci-

lidade na customização, adaptando rotinas às necessidades de seus clientes, além do recurso de mobilidade, dando para seus usuários o acesso de qualquer lugar e a qualquer hora.

A empresa é especializada no desenvolvimento e implantação de Sistemas de Gestão Empresarial (ERP) possui experiência desde 1988 e conta com uma equipe capacitada, prestando um atendimento de qualidade para clientes de todo o Brasil.

A Novalis convida a todos para conhecerem seus produtos e ferramentas, e assim melhorar ainda mais o desempenho de seu negócio. A instituição tem sede em Limeira (SP) encontra-se na Rua Minas Gerais, número 21 / salas 23, 25 e 26 na Vila Esteves. O telefone para contato é o (19) 3792-9237, e também através do whatsapp (19) 98847-0036. Para mais informações visite o site: www.tulipaerp.com.br ou envie um e-mail para: contato@novalistecnologia.com.br.

R1 Pneus oferece serviço diferenciado e atendimento especializado



A R1 Pneus disponibiliza para o público o que há de melhor em pneus e serviços especializados

É preciso ter muito cuidado com a manutenção de um veículo, seja este utilizado para trabalho ou passeio. Deve-se conferir a qualidade de pneus, freios, suspensão e diversos outros itens, para que este esteja seguro para o uso do dia a dia, ou antes de uma viagem. Para isto deve-se procurar um local de confiança e que ofereça serviço de qualidade.

Pensando nisso, a R1 Pneus disponibiliza para o público o que há de melhor em pneus e serviços de alinhamento, balanceamento, suspensão e freio, entre outras atividades especializadas. “Buscamos fazer o melhor para nossos clientes,

montando uma loja na qual se tem fácil acesso, com ambiente de trabalho agradável e familiar, serviços e mercadorias de ótima qualidade e à pronta entrega, tudo sempre a sua disposição”, conta o proprietário.

Na parte de pneus, a empresa tem disponíveis as melhores marcas como Pirelli, Goodyear, Michelin, Firestone, Bridgestone e Hankook. A loja possui garantia em seus produtos e serviços, mostrando sempre seu diferencial e procurando manter seus clientes com o melhor atendimento, oferecendo preço justo e visando um excelente negócio.

Com mais de 22 anos de experiência no mercado, e com uma

equipe altamente capacitada, a instituição possui facilidade nas formas de pagamento, além de suporte técnico a qualquer hora do dia, para atingir a plena satisfação de seus clientes.

A R1 Pneus está de portas abertas, e convida a todos para conhecerem seus serviços. Ela encontra-se na Rua Santa Josefa, número 605 na Vila São João. Seu horário de funcionamento é de segunda à sexta-feira, das 8h às 18h, e aos sábados das 8h às 12h. Para mais informações existem os números (19) 3702-5200 / 3033-2906, o e-mail r1pneus@outlook.com e também pelo site www.r1pneus.com.br.

ACIL recebe alunos do SENAC



ACIL/LEONARDO BARDINI

No dia 18 de janeiro os alunos da turma 7 de Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços de Supermercados, acompanhados da professora Roseli da Costa Ferreira, visitaram e vieram os diferentes departamentos e serviços que a ACIL oferece para o empresário e comunidade limeirense.

Eles conheceram cada departamento, analisando os serviços prestados, desde o setor de Xerox, Jornal Visão, SCPC, Eventos, Campanhas Promocionais, Certificação Digital, Sicoob Acicred, entre outros.

O estudante Renato Passos de Santana já tinha curiosidade em conhecer a Associação, e gostou muito da visita. “Gostei de saber que existem palestras, que ajudam a sociedade e na valorização de Limeira”, conta. Por apreciar bastante jornalismo, a redação do Jornal Visão foi o departamento que mais chamou sua atenção.

Para Jeniffer Monique Campos de Oliveira, a visita foi bastante esclarecedora, em questões sobre a cidade e sobre o comércio. “Houveram coisas que eu aprendi e vi aqui na prática, o que é bem legal. Não conhecia a ACIL, uma entidade voltada para o empreendedor de Limeira”, explica a estudante.

Nosso Clube realiza aula prática gratuita de dança de salão no dia 28



DIVULGAÇÃO

O Nosso Clube promove no dia 28 de janeiro o evento Dança É Saúde – Emagreça Dançando. A proposta da iniciativa é incentivar a atividade física e mostrar que, neste caso, além de cuidar da saúde, os praticantes ainda têm diversão garantida. Para demonstrar aos interessados todos os benefícios que a dança de salão pode proporcionar, o professor Alexandre Seregati vai ministrar uma aula prática gratuita, inclusive para não sócios.

A demonstração acontecerá no Salão Social, a partir das 15 h. Além de poder presenciar e praticar vários tipos de dança de salão, quem comparecer terá à disposição todas as informações sobre o curso do 1º semestre de 2017, com início marcado para o dia 2 de fevereiro. Mais detalhes pelo telefone 3404-8466.

Muita emoção na entrega dos prêmios da



O Natal é uma das datas mais esperadas pelos comerciantes, devido ao alto fluxo de clientes e a fomentação nas vendas. Todos desejam presentear aqueles que amam, e com isso o consumidor que prestigiou o comércio limeirense com suas compras, teve a oportunidade de concorrer aos prêmios da campanha Compras Premiadas.

Promovido pela ACIL em parceria com o Sicomércio no último dia 16, houve a entrega dos prêmios de Natal, que sorteu oito consumidores com vales-compra no valor de R\$1.000,00, e o prêmio principal de um Fiat Mobi Zero Km. Estiveram presentes na entidade para a entrega o presidente José Mário Bozza Gazzetta, o 2º vice-presidente da ACIL, Hélio Roberto Chagas, o diretor José Luis Pereira Negro e o presidente do Sicomércio, Eduardo Hervatin.

Adesão

Para participar da nova campanha de 2017 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 Lúcia. A data limite para adesão é até o dia 25 de março de 2017.

FOTOS: ACIL/LEONARDO BARDINI



Foram oito consumidores premiados com um vale-compra no valor de R\$1.000,00, e um ganhador do prêmio principal que recebeu um Fiat Mobi Zero Km



Luiz Carlos de Almeida recebeu seu vale compra após ser premiado pela Elemetron, com o vendedor Anderson da Silva



A vendedora da loja Fargos, Érica Fernandes Schinetzler junto com a ganhadora do Fiat Mobi, Jane Aparecida Trento



Eurides Souza Campos Pereira foi premiada na Ótica Milly, com a vendedora Josylen Rodrigues de Azevedo

ELEMETRON
MATERIAIS ELÉTRICOS
Fios e Cabos - Lâmpadas - Disjuntores - Interruptores
Tomadas - Telefones - Interfones - Ventiladores
Padrão Pronto e muito mais

Saiu aqui um ganhador

FONE: 19 3441-2798
e-mail: clemetron.eletrica@bol.com.br
Av. Dr. Fabrício Vampré, 2159 - Jd. São Paulo - Limeira-SP

CASA COR
O que conta da rede, fica aqui
casacortintas@bol.com.br

Saiu aqui um ganhador

3444-5507 · 3444-4923
R José Alberto Campanini, 1750
Jd. Roseira - Limeira-SP

A Machado e Machado Auto Center agradece a você cliente, pela confiança e preferência

BOSCH Service

MACHADO E MACHADO
Rua Paschoal Marmo, 2086 - Jd. São Paulo - Limeira/SP
Fone: (19) 3451-3202 | 3453-0003

campanha Compras Premiadas de Natal

Confira os contemplados:

Vales-compras de R\$1.000,00

Ganhador: Eurides Souza Campos Pereira
Loja: Ótica Milly com a vendedora Josy
Ganhador: Aparecida Souza Santos
Loja: Santos Calçados com a vendedora Jaila
Ganhador: Ana Paula Trento
Loja: Drogalim Santa Rita com o vendedor Cristiano
Ganhador: Antonio Carlos de Paula Barros
Loja: Supermercado Moreno com a vendedora Lucimara

Fiat Mobi Zero Km: Ganhador: Jane Aparecida Trento
Loja: Fargos com a vendedora Érica

Ganhador: Luiz Carlos de Almeida
Loja: Elemetron com o vendedor Anderson
Ganhador: Valdemar Bonin
Loja: Machado & Machado Auto Center com a vendedora Patrícia
Ganhador: Claudia Marins Freire
Loja: Casa Cor com o vendedor Wesley
Ganhador: Edmilson Pereira
Loja: Moto Sonic com o vendedora Adilis



A consumidora Aparecida Souza Santos comprou na loja Santos Calçados, com a vendedora Jaila dos Santos



A Ana Paula Trento adquiriu seu cupom através da Drogalim Santa Rita, com o vendedor Cristiano de Lima



O Antônio Carlos de Paula Barros fez suas compras no Supermercado Moreno, com a vendedora Lucimara de Carvalho



Valdemar Bonin foi premiado pela Machado & Machado Auto Center, com a vendedora Patrícia da Silva



A consumidora Claudia Marins Freire adquiriu seus cupons com o vendedor Wesley dos Santos, da Casa Cor



Edmilson Pereira recebeu seu vale-compras após ser premiado pela MotoSonic com a vendedora Adilis Alves

INFORMÁTICA

Controle de acesso à internet: a importância para a sua empresa!

O mundo extremamente dinâmico em que vivemos, exige de todos a necessidade de estarmos conectados 24 horas por dia. Até mesmo as nossas funções dentro da organização exigem o acesso a websites, sistemas e aplicações web, ou mesmo transmissão de dados remota.

Entretanto, no meio de recursos tão úteis sempre existem diversas ameaças ao que diz respeito a principalmente, segurança da informação e produtividade. E é justamente por isso que toda organização deve pensar em uma política consistente para controle de acesso à internet.

Sites nocivos: Mesmo no meio de sites legítimos e úteis, podem haver elementos que levem à contaminação do usuário. Sem falar nos spams recebidos diariamente, com links que trabalham a engenharia social e curiosidade dos usuários, levando a ameaças como vírus, malwares, spywares e ransomwares. Todos eles podem resultar em perda ou

roubo de informações, de uma forma tão silenciosa que apenas muito tempo depois do incidente ter ocorrido é que o administrador de redes vai descobrir.

Vídeos e entretenimento: Devido ao seu tipo de conteúdo, essa categoria ainda pode trazer outros tipos de prejuízo, como o alto consumo do link de internet da empresa. Com a popularização da divulgação de todo tipo de material por vídeo, os usuários ficam muito mais propensos a consumir esse tipo de conteúdo. Talvez não caiba o bloqueio total, porque setores como marketing podem se valer de sites como o Youtube para divulgar a organização, mas sim o controle, como limite para utilização de banda nesse tipo de conteúdo.

Download de arquivos e software: Sabe a nova versão do sistema operacional que o seu usuário não tem em casa? Pois é, ele vai usar o link da empresa para fazer o download e levar pra casa. Por isso, essa categoria também apresenta o risco de con-

sumir com os recursos do link de internet e gerar lentidão. Sem falar da possibilidade de utilização de softwares piratas, dentro da própria empresa.

Pornografia: A pornografia é umas das categorias mais populares na internet, movimentando, inclusive, uma indústria de grandes lucros, além de ser de acesso muito facilitado. Talvez possamos imaginar que os usuários não iriam consumir esse tipo de conteúdo no local de trabalho, mas sim, eles vão acessar, e para evitar que da pornografia o acesso avance para coisas piores como pedofilia, que pode gerar danos maiores — como rastreamento pela polícia federal — é extremamente indicado que o bloqueio total desse tipo de conteúdo seja feito.

Aplicativos de comunicação: A comunicação interpessoal é facilitada por diversos tipos de aplicativos: WhatsApp, Skype, Facebook Messengers, etc. As ferramentas oferecem, além disso, conversa por vídeo, compartilhamento de arquivos, vídeos, fotos etc,

que utilizados da maneira correta podem facilitar e agilizar atividades de negócio. Por isso, nessa categoria, talvez caiba não o bloqueio, mas sim um controle ponderado de acordo com as atividades de negócio. É necessário fazer uma reflexão do tipo: “meus usuários do marketing precisam acessar o Facebook, mas eles não precisam dos aplicativos de jogos que estão lá”. Aí valerá a pena ir ao mercado e buscar por ferramentas que consigam oferecer este controle mais específico do que um simples “permite ou bloqueia”.

E-mail pessoal: Essa categoria de acesso também pode se tornar um vetor de vazamento de informações. Não é permitido à empresa a fiscalização do conteúdo nessa categoria, por questões trabalhistas. Mas nada impede o bloqueio, afinal, e-mail que deve ser

utilizado no horário de expediente é o corporativo.

Redes sociais: Para qualquer tipo de organização que pense em ser competitiva, é necessário estar em todas as redes sociais: Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn Youtube, Snapchat, etc. Mas aqui, novamente há de se pensar em um limite mais granular. Não é porque o marketing tem que acessar o Facebook, que ele precisa ter acesso aos jogos não é verdade?

Sendo assim, podemos perceber que deve sempre prevalecer o bom-senso e a observação às necessidades das atividades do negócio. Nem 8 nem 80. Apesar da necessidade de ter que se definir uma política de controle de acesso à internet, é necessário também flexibilizar.

Luiz Tiago Sampaio
Diretor Eniux Soluções
em Informática



EMPREENDEDORISMO

A sua empresa está nas redes sociais?



As redes sociais invadiram nossas vidas. E elas não são poucas: Facebook, Instagram, WhatsApp, Snapchat, LinkedIn, Twitter, Google+, Youtube, Skype... Ufa! Com tantas opções, você pode estar se perguntando: mas qual delas é a mais importante para a minha empresa?

A resposta para essa pergunta não é tão simples. O melhor caminho é identificar as redes sociais mais utilizadas pelo seu público-alvo. Afinal, é ele que você quer atingir. Feito isso, o próximo passo é definir a melhor estratégia de rela-

cionamento e de divulgação dos seus produtos e serviços.

Um aspecto importante a ser ressaltado é que não existe regra geral. O Youtube, por exemplo, pode ser uma ótima ferramenta para uma empresa e não ter a menor relevância para outra. Por isso, estudar as preferências e o comportamento de seu cliente é indispensável.

Apesar disso, não podemos ficar indiferentes à força do Facebook, a rede social mais popular da atualidade. Só para se ter uma ideia, o Brasil é o terceiro país mais ativo no Facebook, perdendo apenas para os EUA e a Índia.

dia. Ao todo, são 103 milhões de usuários por aqui. Ou seja, o Facebook representa um mar de oportunidades.

O número expressivo de usuários, porém, é apenas um dos atrativos da rede criada por Mark Zuckerberg. Atualmente, a plataforma oferece ferramentas específicas para o mundo corporativo, que possibilitam o direcionamento de conteúdos para o perfil exato do público que se pretende atingir. Mas atenção: não estou me referindo aqui à famosa tecla “Impulsionar publicação”, que aparece logo abaixo dos posts da sua página (estou considerando que você já tenha a página da sua empresa no Facebook, ok?!), mas sim a um recurso bem mais preciso, pelo qual é possível definir o público a ser atingido segundo sua localização, faixa salarial, posição social etc. Se bem utilizada, essa ferramenta pode proporcionar excelentes resultados.

E não é só isso. O Facebook também permite que você monitore com total precisão as interações do público com suas postagens, além de possibilitar a criação de anúncios em movimento, transmissões ao vivo, programação de conteúdos por datas e horários etc.

Enfim, o Facebook pode ser, de fato, um importante aliado da sua empresa. Isso não significa, porém, que você deva sair postando qualquer coisa na sua página. Toda informação, por mais simples que pareça, transmite uma mensagem, que pode ser positiva ou negativa. Sendo assim, procure postar informações de qualidade,

algo que realmente agregue valor ao seu negócio. Ah, e fuja da tentação de encher sua página de propagandas. A maioria de suas postagens deve ser composta de conteúdos relevantes para o seu público.

Por último, fica a dica: se você entendeu a importância das redes sociais para a sua empresa, mas não tem a menor ideia de como lidar com essa nova realidade, procure ajuda de um bom profissional da área. Lembre-se: o posicionamento da sua empresa no mundo digital deve estar alinhado com o que ela representa no mundo real. Esse é o segredo!

Alessandro Rios
Fundador do IEC-Instituto de
Empreendedorismo e Coaching,
que promove cursos e
treinamentos para empresários
(www.institutoec.com.br)



Quase 250 mil empresas correm o risco de sair do Simples



DIVULGAÇÃO

As micro e pequenas empresas optantes pelo Simples Nacional, e que foram desligadas desse regime de tributação em dezembro, têm até o dia 31 de janeiro para parcelarem os seus débitos e pedirem a reinclusão. Desde o início do mês, dos 299 mil pequenos negócios que perderam o direito ao Simples, 61 mil já aderiram ao parcelamento de até 120 meses, mas precisam fazer a opção novamente.

“Os donos de pequenos negócios devem correr e pedir o parcelamento. Ainda faltam 40% dos que foram notificados pela Receita em 2016. O prazo está acabando. Sair do Simples pode ser o decreto de falência. O Simples é uma cápsula protetora dos pequenos negócios”, alerta o presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos.

No mês de dezembro, quase metade dos pequenos negócios que estavam com débitos no Simples Nacional, e que haviam sido notificados pela Receita Federal em setembro do ano passado, parcelou suas dívidas e permaneceu no sistema. Das 584 mil micro e pequenas empresas que foram notificadas, 285 mil regularizaram a situação antes do final de 2016 para permanecer no Simples.

Para voltar a ser optante, o empreendedor deve pagar o parcelamento de suas dívidas e pe-

dir uma nova adesão ao sistema até o final deste mês. Quem não se regularizar a tempo só poderá voltar a usufruir desse sistema de tributação em 2018.

A recomendação do Sebrae é que os donos de pequenos negócios com dívidas no Simples procurem seus contadores e peçam para eles aderirem ao parcelamento de até 120 meses e reincluírem a empresa no Simples. Para isso, o contador deve calcular o valor dos débitos e da parcela mais adequada. O pedido de parcelamento deve ser feito no Portal do Simples Nacional.

Para ajudar os donos de micro e pequenas empresas a acertarem as contas, o Sebrae promove o Mutirão da Renegociação, que, além de estimular a regularização dos débitos tributários, incentiva e ajuda os empreendedores a renegociarem as dívidas bancárias, locatícias e com fornecedores.

Para isso, o Sebrae disponibilizou um hot site com dicas para negociar com os diferentes tipos de credores e com perguntas e respostas sobre a campanha. Além disso, o Call Center do Sebrae (0800 570 0800) e os postos de atendimento espalhados pelo país também estão preparados para auxiliar os empreendedores a acertarem suas contas.

Fonte: Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Compras Premiadas 2017

- > 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

Data	Prêmio
Dia das Mães	6 vales-compra de R\$ 1.000,00 8 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 19 3404-4924 www.acilmaestra.com.br
campanhas@acilmaestra.com.br

Sebrae Aqui anuncia ampliação de atividades na cidade



Reunião foi realizada juntamente com o secretário de Desenvolvimento, José França Almirall, e representantes de entidades como ACIL e Sicomércio

No último dia 16 aconteceu na prefeitura de Limeira a primeira reunião do Conselho Gestor Sebrae Aqui, com o secretário de Desenvolvimento, Turismo e Inovação de Limeira, José França Almirall, para debater projetos que a entidade irá implantar em Limeira em 2017. Também estiveram presentes na

reunião a ACIL, o Sicomércio e o Ciesp, que são parceiros da entidade na cidade e integram o conselho.

O encontro foi realizado nas instalações do Sebrae Aqui, em um espaço na sede da secretaria no Edifício Prada – o Sebrae se mudou recentemente para o prédio que abriga a prefeitura, pois antes

estava em salas do Pátio Office. A reunião foi comandada pelo gerente do escritório regional do Sebrae de Piracicaba, Jardel José Busarelli. Além de Limeira e Piracicaba, outros 15 municípios integram a regional.

Grupos

Um dos projetos do Sebrae Aqui para este ano é reforçar o trabalho em grupo por diferentes atividades econômicas, isso como forma de estruturar cada vez mais o empresário de cada setor.

Serão quatro grupos, dois deles já existentes e que funcionam em parceria com a Associação. Um deles é o grupo de beleza, que envolve toda sua cadeia de negócios. O outro é o de alimentação fora do lar.

Segundo Busarelli, mais dois grupos estão sendo estrutura-

dos. O de joias e folheados contempla uma vocação da cidade. Ele está sendo composto por um grupo de 25 a 28 empresas. Finalmente, um quarto grupo, de construção civil está em fase inicial de elaboração.

Crédito

Uma outra novidade apresentada pelo gerente do Sebrae Aqui é o “Super Mei”. O foco é o micro empreendedor individual. A partir de uma parceria com o governo estadual estão disponibilizadas 1.000 vagas para esse novo programa da regional de Piracicaba.

O trabalho envolve capacitação, cursos técnicos e relação com clientes. No primeiro caso, a atuação é direta do Sebrae. Os cursos envolvem parcerias estabelecidas com o Senai, Senac e Paula Souza, a partir desse convênio com o governo estadual. Vincula-

dos a esses dois aspectos, está a criação de uma linha de crédito para o MEI que já esteja constituído – os valores a serem liberados a juro zero será de R\$ 3 mil a R\$ 20 mil.

Segundo números de um cadastro divulgado por Almirall, há 13 mil pessoas que desenvolvem atividades como micro empreendedores individuais. “Temos que identificar esse pessoal para permitir a eles ferramentas que melhorem sua atuação”, diz o secretário.

Almirall avaliou como bastante positiva a reunião. “É importante alinhar ações do Sebrae e o trabalho para a cidade”, declarou. Vice-prefeito, dr. Júlio também fez elogios ao encontro. “Vamos estreitar relacionamento com o Sebrae. Limeira tem amplas condições de potencializar o desenvolvimento econômico e o Sebrae é um parceiro fundamental”, relata.

CONVÊNIOS ACIL

A ACIL, através de parcerias com empresas e instituições, desenvolveu uma série de convênios para proporcionar descontos e benefícios para os associados, funcionários e dependentes em diversas áreas. Conheça nossos parceiros:



Como utilizar os convênios: entre com o login e senha utilizados para acessar o sistema de consultas, clique na aba SPCA ▶ DIVERSOS ▶ CONVÊNIOS ▶ DECLARAÇÃO DE ASSOCIADOS. Feito isso, basta escolher o convênio a ser utilizado, preencher os campos com todos os dados solicitados e para finalizar, imprimir a guia gerada pelo sistema.

Informações:
convênios@acillimeira.com.br
www.acillimeira.com.br