

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 15 | EDIÇÃO 630

★ JORNAL DA ACIL ★

27 de Janeiro a 2 de Fevereiro de 2020 • Limeira-SP



**MATRÍCULAS
ABERTAS**

Cursos nas áreas de
SAÚDE | GESTÃO | SEGURANÇA | INDÚSTRIA

VAGAS REMANESCENTES

AGENDE SUA
PROVA
DE BOLSA

www.PROCOTIL.com.br

RUA CARLOS GOMES, 161 - CENTRO - LIMEIRA - SP

19 99288.0769 19 3441.5050

Consumidora recebe Fiat Mobi 0 Km da ACIL

No dia 14 de janeiro, a ACIL realizou a entrega do Fiat Mobi Zero Km para Maria da Glória E. Santos, que comprou na Aloha Cortinas e Persianas, preencheu o cupom e foi contemplada com o grande prêmio de Natal da campanha Compras Premiadas 2019.



ACIL/RAFAELA SILVA

pág. 5

ACIL traz treinamento sobre Instagram para Negócios



DIVULGAÇÃO

A capacitação ensinará de forma prática desde a criação de uma conta, configuração de biografia, criação de artes através da plataforma de design Canva, estratégias de publicação, buscas através de tags, entre outras temáticas que irão auxiliar os empreendedores a dominarem a ferramenta.

pág. 7

Limeirenses quitaram mais de R\$ 560 mil em débitos pela CRC da ACIL

pág. 5

Nosso jeito de cuidar
não está à venda!



ANS Nº 30197-4

Visite a cidade com uma das Sete Maravilhas da Natureza!



**FOZ DO
Iguaçu**

5 DIAS / 4 NOITES

PACOTE INCLUI:

- Aéreo ida e volta saindo de São Paulo em 16/03/2020;
 - Traslado de chegada e saída;
 - 04 noites de hospedagem com café da manhã;
 - Passeio para as Cataratas Brasileiras e Itaipu Binacional (sem ingresso).
- ▶ **Hotel Golden Park Internacional Foz do Iguaçu** - a partir de 10x R\$ 101,00.
À vista: R\$ 1.010 + hospedagem grátis de 01 criança de até 07 anos.
 - ▶ **Continental Inn Hotel** - a partir de 10x R\$ 107,00.
À vista: R\$ 1.070 + hospedagem grátis de 01 criança de até 07 anos.
 - ▶ **Bourbon Cataratas Convention & Resort** - a partir de 10x de R\$ 129,00.
À vista: R\$ 1.290 + hospedagem grátis de 01 criança de até 11 anos.
 - ▶ **Mabu Thermas Grand Resort** - a partir de 10x de R\$ 163,00.
À vista: R\$ 1.630 + hospedagem grátis de 01 criança de até 08 anos.

10X SEM JUROS NO CARTÃO OU BOLETO

Valor por pessoa em apartamento duplo com regime de café da manhã. Valor sujeito a alterações sem aviso prévio, válido somente para a data indicada. Calculados em 17/12/2019 e sujeito a alterações sem aviso prévio, válido somente para a data indicada. Aéreo saindo de São Paulo calculados em base regular e incluídas as taxas de embarque, exceto segurança, ambiental, entre outras - valores podem sofrer alteração sem aviso prévio. Forma de pagamento à vista ou em 10x sem entrada com parcela mínima de R\$100 por contratante. Confirmação sujeita à disponibilidade. Imagens ilustrativas.

Rua Sete de Setembro, 1150 • Centro • Limeira | SP
(19) 3446.8989 www.sergiosturismo.com.br



SERGIO'S
Turismo
Desde 1973

EDITORIAL

2020 projeta-se para uma grande virada nos negócios. No Brasil o cenário é de otimismo, retomada da economia sustentável depois de uma recessão histórica. E essa recuperação deve ser puxada, principalmente, pelos pequenos e microempresários. Os sinais mais evidentes, entre outros, como a Reforma da Previdência que foi finalmente aprovada, afastando o risco de calote da dívida pública a curto e médio prazo, a queda da inflação abaixo do esperado com as taxas de juros mais baixas da história e expansão do crédito para que os empresários voltem a investir, já que o custo de capital das empresas diminuiu, o que estimula o aumento do investimento (adquirindo máquinas e equipamentos), e que voltem a crescer gerando empregos e os trabalhadores se assegurem da estabilidade e retomem a confiança, seja como consumo e também no investimento pessoal.

Tanto o investimento por parte das empresas quanto o aumento do consumo significa aquecimento de demanda. Como o País está com capacidade ociosa de mão de obra, as empresas produzirão mais sem gerar os riscos das pressões inflacionárias. Para isso é preciso planejar e planejamento é fundamental em toda situação, até porque apesar de perspectivas otimistas, a retomada será lenta e gradual. É preciso enxergar esse ano como uma oportunidade de recuperação.

O Governo Federal através do Ministério da Economia vem abrindo caminho para os empresários, reduzindo a burocracia no ambiente de negócios, o que motiva e gera ainda mais confiança para este ano, já que as obrigações dos empresários serão reduzidas. Os pequenos negócios têm sido um dos maiores impulsionadores da economia, pois são os que mais têm gerado emprego e consequente renda. Quando os negócios estão indo bem, aumenta a demanda e isso está diretamente ligado à venda de produtos e serviços.

Na economia local, o apoio das empresas umas às outras, no que diz respeito ao consumo é fundamental. Ao optarmos por fornecedores locais, há sempre a consequência de fortalecer a economia e abrir cada vez mais possibilidades de ampliações, o que demanda mais mão de obra dentro do município, gerando mais oportunidades. Quanto mais atividade comercial, maior é a geração de vagas de emprego. Certamente o cenário para este ano e as expectativas são as melhores possíveis, o que nos faz esperançosos e em rumo ao crescimento.



Francisco de Salis Gachet
Diretor 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.

DIVULGAÇÃO



Livro Escolar (15,52%)

Valor: R\$ 50,00

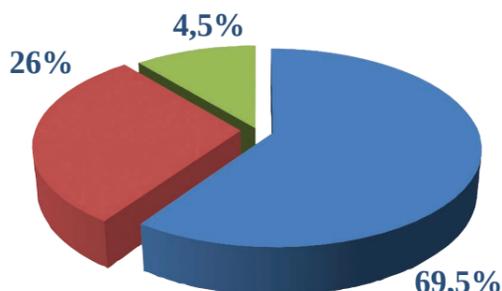
Imposto: R\$ 07,76

VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

CONEXÃO ACIL

Encontro de RHs

11
FEVEREIRO

PROGRAMAÇÃO

▶ 7h30 - Coffee

▶ 8h00 às 9h30 - Teoria e Prática LGPD - Lei Geral de Proteção de Dados

ESPECIALISTAS CONVIDADAS



Dra. Amanda Granero Aldrigui
Advogada Cível Empresarial
Especialista em Processo Civil e Comunicação Empresarial

Dra. Silvana de Jesus Onófre Sotolani
Advogada Cível Empresarial
Especialista em Processo Civil e Previdenciário



EVENTO GRATUITO COM VAGAS LIMITADAS

Informações: ☎ (19) 3404-4902 @ cursos@acillimeira.com.br

Realização:



Apoio:



EXPEDIENTE

DIRETORIA

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Antonio Carlos Longo
Arthur Salibe
Benedicto Carlos Toledo Lima †
Cássio A. Peixoto dos Santos
Claudiney Cheli Lotufo
Daniel Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Flávio Luiz Miguel da Costa Lago
João Paulo Motta de Godoy

José Roberto Piccinin
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Marilda R. de Castro Malavasi
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Ricardo Kühn
Wilson Antiquiera Dantas

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente: Pedro Teodoro Kühn
Secretário: Renato Hachich Maluf
Cassio Roque
Eduardo Hanna
José Carlos Schenk
José Luiz Battistella

Jurandir Bella
Odair José Giusti
Oswaldo Conti
Reinaldo Bastelli
Valter Zutin Furlan
Virgilio Rossi

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

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

O Jornal VISÃO EMPRESARIAL LIMEIRENSE é uma publicação 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.

EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo
Fabiana Schiolin: Gerente Adjunta
Rafaela Silva: Redatora
Leonardo Bardini: Jornalista
Luiz Sanches: Diagramador
Elisa Magosso: Comercial



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

Tiragem: 6.000 exemplares | Distribuição Gratuita

Formação técnica é aliada para o crescimento econômico

A formação técnica dá ao aluno formado a visão sobre os processos de maneira que ele possa executá-los e refletir sobre o que está fazendo, podendo trazer melhorias e inovações para a área produtiva. O ensino técnico é voltado às demandas do mercado de trabalho, com alto índice de empregabilidade.

No Brasil, há mais de 1,9 milhão de matrículas no ensino técnico e, segundo dados do Inep (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Estatísticas Educacionais Anísio Teixeira), no último Censo de Educação Superior, ele cresceu 5,6% em comparação ao levantamento anterior.

Hoje um dos cursos mais procurados por alunos no co-

légio Procotil é o de Enfermagem, além daqueles voltados para área da indústria. “Este ano vem com a forte promessa de retomada econômica, com foco muito grande nas indústrias. Por isso, vemos muito potencial de demanda para profissionais da Qualidade”, conta Gabriel Cazzari I. Figueiredo, diretor administrativo e coproprietário do colégio.

Há também os cursos técnicos em Química e Segurança no Trabalho, que possuem boa abrangência no mercado. Segundo o diretor, com o reaquecimento econômico previsto para 2020, há a procura crescente por profissionais destas áreas, devido à grande partici-

pação de Limeira nos setores de metalomecânica e produção química como pigmentos, alimentos e semijoias.

Com tantas possibilidades, é comum ficar na dúvida sobre qual curso ingressar, principalmente entre os adolescentes. “O ensino técnico quando feito por um jovem que ainda está no ensino médio, deve ser visto como a primeira oportunidade de conhecer a profissão, portanto, mais importante do que saber o que cursar, é realmente fazer algum curso e assim poder decidir a carreira que irá seguir”, ressalta o proprietário do Procotil.

É preciso também estar atento a instituição em que pessoa irá se matricular para evitar pro-



O curso de Química é um dos ensinos técnicos oferecidos pelo Procotil que possui boa abrangência no mercado

blemas no futuro. “As escolas de cursos técnicos e ensino regular são supervisionadas pela Diretoria Regional de Ensino. Todas as Portarias de autorização de cursos são publicadas

no Diário Oficial do Estado de São Paulo, por isso indico que os alunos solicitem no colégio, uma cópia da autorização do curso, antes de se matricularem”, finaliza Figueiredo.

Escola Elevare conta com ambiente familiar e acompanhamento individualizado

Pais e responsáveis devem estar constantemente preocupados com a educação de seus jo-

vens ou protegidos. E às vezes, mesmo com o acesso às melhores instituições de ensino, alguns

deles necessitam de auxílio para desenvolverem e aprofundarem ainda mais suas capacidades.

A Escola Elevare oferece aulas de reforço, acompanhamento escolar, alfabetização, cursos de inglês e pré-vestibulinho, e aulas particulares. Tudo isso é feito de forma individualizada e com material personalizado, em turmas pequenas para auxiliar os alunos a alcançarem o potencial máximo de suas aptidões.

Contando com sete profissionais altamente capacitados, a instituição possui um ambiente caloroso e de acolhimento,

tratando seus alunos e pais como parte de uma grande família. “Para a Elevare, é muito gratificante ver nossos alunos atingirem seus objetivos e conquistarem seus sonhos. Então, convidamos a todos para que venham nos conhecer e fazer parte desta família”, contam as sócias-proprietárias Lilian Barbosa Piccinini e Eliane Alves de Oliveira Fedato.

As atividades são totalmente voltadas para a capacitação do aluno, de forma individualizada e diferenciada, priorizando sua autonomia e desenvolvimento. O objetivo é buscar

a excelência no ensino valorizando o tempo, investimento, esforço e ações dos alunos e familiares, atuando como ferramenta de transformação e conquista de sonhos.

A Escola Elevare fica na Rua Maestro Altino Quadros, 110, na Vila São Luis, e convida todos os interessados para realizar uma visita. O atendimento é das 9h às 12h e das 14h às 21h. Mais informações através do telefone (19) 3443-6863, e WhatsApp (19) 99624-3009, pelo perfil @escolaelevare no Facebook e Instagram ou pelo site www.escolaelevare.com.br.



Na escola Elevare, as aulas são preparadas de forma individualizada e com material personalizada, potencializando ao máximo as aptidões dos alunos

O melhor frango crocante de Limeira está no Chicken Balde

Pedaços de frango empadados e crocantes, molho especial artesanal e saboroso. Todos que moram em Limeira reconhecem que o melhor local para se comer um delicioso frango frito é no Chicken Balde, que foi pioneiro a trazer um produto feito e temperado manualmente todos os dias e com receita própria.

Ao melhor estilo “filme americano”, os baldes em diferentes tamanhos servem de duas até seis pessoas, segmentados nos tamanhos pequeno, médio e grande. Outro diferencial está no corte

das aves que pode ser de coxas, sobrecoxas, tulipas, coxinhas, sassamis e o tradicional “mix”, com uma mistura de todos os cortes para agradar toda a família.

Para acompanhar os empadados, há cortesia do tradicional molho de mostarda e mel, além de uma cartela de outras opções que podem ser acrescentadas ao pedido e que trazem um sabor especial à carne: molho verde, pimenta, de alho e também o molho hot, que é passado nos pedaços de frango logo após serem fritos.

Com 12 colaboradores no

delivery e seis entregadores, a qualidade contínua dos produtos e do atendimento prestado fazem parte da rotina do Chicken Balde, que atende na Av. Eduardo Peixoto, 749/751, esquina da Rua Sábado Galzerano no Jardim Nova Europa.

A equipe do Chicken Balde está pronta e feliz em atender aqueles que desejam a comodidade de pedir e receber os deliciosos baldes de frango em sua residência. Aberto de terça a domingo, o horário de atendimento é das 18h às 23h, e para mais informações basta



Com frango crocante e molho artesanal especial, o Chicken Balde foi pioneiro com um produto produzido manualmente todos os dias e com receita própria

acessar o site www.chickenbalde.com.br, as redes sociais Facebook e Instagram através

do perfil @chickenbalde, ou pelo telefone (19) 3441-9221 e WhatsApp 98119-2404.

VOCÊ CONHECE?

Sala do MEI: formalização e assessoria para microempreendedores

O Microempreendedor Individual (MEI) encontra na ACIL a Sala do MEI, um departamento exclusivo e especializado para o atendimento deste empresário. A formalização e abertura do registro de MEI é algo que pode gerar grandes dúvidas, e a Associação está disponível para oferecer este auxílio.

O empreendedor tem à sua disposição profissionais preparados, que realizarão a abertura correta de acordo com o ramo da empresa, de maneira gratuita, orientando cada etapa deste processo.

Ao realizar a formalização, automaticamente torna-se apto para virar um associado da ACIL. Com isso, passa a ter acesso a todos os serviços oferecidos pela Sala do MEI, como alterações de cadastro, auxílio na declaração anual do MEI, orientações etc.

O empreendedor associado também poderá utilizar os serviços da ACIL, que podem ser conferidos no site www.acillimeira.com.br, assim como nas redes sociais Facebook e Instagram, seguindo o perfil @acillimeira.

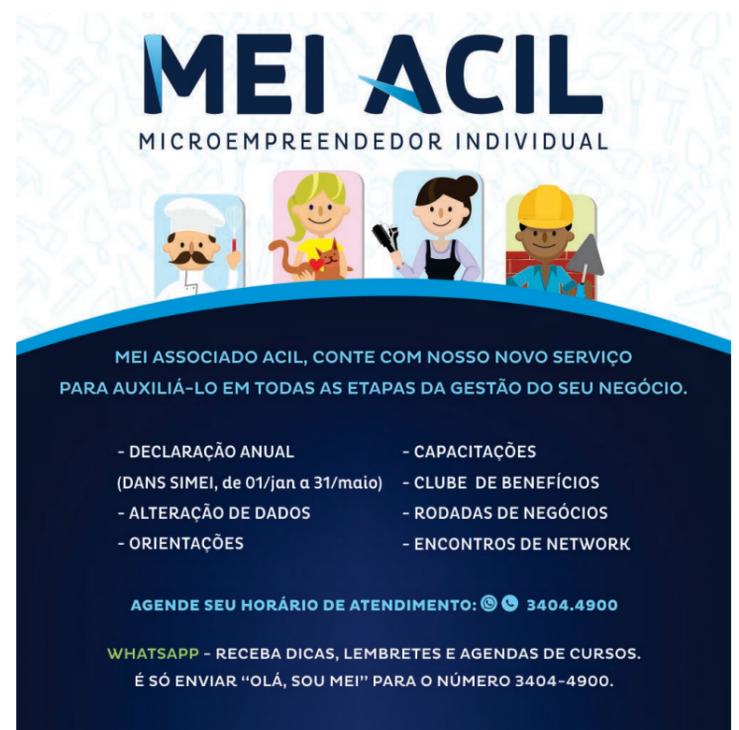
Como utilizar?

Para poder contar com o auxílio da Sala do MEI, os interessados devem entrar em contato com a ACIL pelo telefone (19) 3404-4900, e obter orientações sobre os documentos necessários para dar início à abertura. Após essa etapa, para maior comodidade, é agendado um horário para atendimento individual do empreendedor.

Além da assistência oferecida pelos profissionais do departamento, o empreendedor que procurar a instituição receberá uma cartilha, com várias informações sobre o MEI, que vão desde explicações sobre o início das atividades, obrigações fiscais, dúvidas frequentes, entre outras coisas.

Aqueles que se associarem, também poderão cadastrar-se em uma lista de transmissão exclusiva, onde receberão lembretes de prazo para entrega de declaração mensal, avisos, notícias e dicas para o seu dia a dia empresarial.

O atendimento da Sala do MEI é de segunda a sexta-feira, das 8h às 16h30, na sede da ACIL. Mais informações através do e-mail mei@acillimeira.com.br.



MEI ACIL
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

MEI ASSOCIADO ACIL, CONTE COM NOSSO NOVO SERVIÇO PARA AUXILIÁ-LO EM TODAS AS ETAPAS DA GESTÃO DO SEU NEGÓCIO.

- DECLARAÇÃO ANUAL (DANS SIMEI, de 01/jan a 31/maio)
- ALTERAÇÃO DE DADOS
- ORIENTAÇÕES
- CAPACITAÇÕES
- CLUBE DE BENEFÍCIOS
- RODADAS DE NEGÓCIOS
- ENCONTROS DE NETWORK

AGENDE SEU HORÁRIO DE ATENDIMENTO: ☎ 3404.4900

WHATSAPP - RECEBA DICAS, LEMBRETES E AGENDAS DE CURSOS. É SÓ ENVIAR "OLÁ, SOU MEI" PARA O NÚMERO 3404-4900.

A importância dos uniformes para a boa imagem da empresa

“Vestir a camisa” da empresa é um ditado utilizado para se referir a um colaborador que está comprometido com a cultura e crescimento de um

empreendimento. Mas poderia ser muito bem empregado em sua forma literal, principalmente quando estamos falando sobre o uniforme usado

no dia a dia de um negócio.

Uma equipe bem uniformizada pode dizer muito mais do que a sua aparência. Segundo a proprietária da Online Uniformes, Eliane Cristina Teixeira Hatziefstratiou, quando bem empregado, o uniforme passa um sentido de organização e seriedade. “Ele também auxilia a identificar o funcionário, dando uma orientação ao cliente logo que ele chega a uma empresa sobre quem ele deve procurar”, conta a empresária. Uma dica é trabalhar com as cores da identidade visual da empresa, o que trará um impacto maior nos contatos profissionais.

O colaborador é o primeiro contato de um cliente com a empresa, portanto ter um uniforme bem planejado contribui para a mensagem e visão a serem transmitidas. “Primeiramente a pessoa deve observar o ambiente em que este funcionário irá trabalhar e a impressão que se quer passar. Se é um local que ele precisa abaixar para pegar as coisas, por exemplo, é recomendado um uniforme com decote mais discreto e uma camisa mais longa”, explica Eliane.

Ela acrescenta que detalhes, como a presença de ar-condicionado no local de trabalho ou se o colaborador trabalha em

área externa, também influenciam na escolha dos trajes. Por isso, antes de requisitar a produção, é preciso levantar estes questionamentos para se realizar a escolha correta do modelo e material utilizado.

Por fim, a proprietária da Online Uniformes reforça os cuidados na hora de se contratar uma empresa para a produção das peças. “Deve-se ficar atento à qualidade do tecido, da costura e do acabamento da peça, pois tudo isso irá determinar a durabilidade deste uniforme. E observar também o cumprimento do prazo de entrega, para que não haja problemas futuros”, finaliza.



Uma equipe bem uniformizada passa um sentido de organização e seriedade, pois é o primeiro contato do cliente com a empresa

UNIFORMES ESCOLARES PARA AS SEGUINTE ESCOLAS:

- Colégio São José
- EMEI Prof. Célio Sampaio Silva
- EMEI Tia Nastácia
- Creche Vereador Rubens Pinheiro Alves

O LUGAR CERTO PARA QUEM BUSCA QUALIDADE!

Online
uniformes

(19) 3452-5985 | (19) 99634-1000

Horário: Das 8h00 às 13h00 | Das 14h00 às 18h00, Seg. a Sex.
Rua São Paulo, 358 - Boa Vista | Limeira-SP
uniformes.on.line@hotmail.com

UNIFORMES
EMPRESARIAIS E ESCOLARES

ESCRITÓRIOS - CONSULTÓRIOS
CLÍNICAS - INDÚSTRIAS - COMÉRCIO
PRESTADORES DE SERVIÇOS

ACIL entrega Fiat Mobi Zero Km para consumidora limeirense

Maria da Glória E. Santos foi a grande ganhadora da campanha Compras Premiadas 2019, através da loja Aloha Cortinas e Persianas

No dia 14 de janeiro, a ACIL realizou a entrega do Fiat Mobi Zero Km, na Fiat Impéria, para Maria da Glória E. Santos, que foi sorteada no último dia 10 e recebeu o grande prêmio de Natal da campanha Compras Premiadas de 2019.

Emocionada e no início sem acreditar que havia sido premiada, a ganhadora conta que preencheu o cupom ao comprar uma persiana na loja Aloha Cortinas e Persianas. Ela foi sorteada entre os mais de 200 mil cupons entregues na Associação.

Para Mauro Marquesin, representante da loja, a campanha

Compras Premiadas ajuda muito nas vendas, pois as lojas participantes a têm como seu diferencial, e podem explorá-la para conseguir novos clientes. “Nós da Aloha Cortinas e Persianas já participamos a muito tempo da campanha e recomendamos, ainda mais agora, que tivemos a felicidade e prazer de ter o cupom de uma cliente sorteado”, completa.

Para participar da campanha Compras Premiadas 2019, o consumidor deveria realizar suas compras em empresas participantes, onde receberia um cupom com uma raspadinha.

Além da possibilidade de ser premiado com um prêmio instantâneo no valor de R\$ 100,00, a pessoa que preenchesse o cupom e depositasse na urna do sorteio ou na própria ACIL, concorreria ao carro 0 km.

Para conferir os ganhadores da campanha Compras Premiadas 2019, é só acompanhar o perfil @acillimeira no Facebook e Instagram, ou acessar o site www.acillimeira.com.br. Em breve será realizado o lançamento da Campanha de 2020, por isso fiquem ligados nas redes sociais da Associação para acompanharem as novidades.



Maria da Glória E. Santos recebendo as chaves do seu carro ao lado de Mauro Marquesin, da loja Aloha Cortinas e Persianas

CRC da ACIL registra aumento de 32% na renegociação de dívidas em Limeira

Em 2019 consumidores limeirenses quitaram mais de R\$ 560 mil em débitos pela Recuperadora de Crédito da ACIL



Graças aos trabalhos da CRC e da campanha Limpe Seu Nome, houve aumento de 5% nas exclusões de títulos em Limeira em 2019

Muitas pessoas aproveitaram 2019 para retomar a sua estabilidade econômica. É o que apontam os dados recolhidos pela Boa Vista SCPC da ACIL. Presencialmente, foram atendidas 17.118 pessoas físicas e 229 jurídicas, que consultaram possíveis pendências que constavam em seus nomes.

Graças ao trabalho da Central de Recuperação de Crédito

(CRC) da ACIL, foram realizados 2.919 acordos de dívidas, com um crescimento de 32% em comparação ao ano anterior (2018), que registrou 2.204 quitações. Estas negociações impactam positivamente na economia da cidade, pois foram recuperados R\$ 569.914,00 de débitos em Limeira apenas no ano passado, além de possibilitar que os antigos devedores

retomem o seu crédito no mercado. Desde sua inauguração, o departamento já recuperou o valor de R\$ 1.177.282,90 de inadimplência do mercado.

Os números também apontam um aumento de 5% nas exclusões de títulos dos registros da Boa Vista SCPC em Limeira. Em 2018 foram retirados 10.459 registros do banco de dados, enquanto em 2019 foram 10.985. “Com a CRC e a campanha Limpe Seu Nome, nós conseguimos realizar várias negociações entre devedores e credores, retirando o nome destas pessoas da praça e tornando-as consumidores ativos novamente”, afirma Adriana Marrafon, coordenadora do SCPC da ACIL.

A Boa Vista SCPC divulgou dados nacionais, que apontaram que a inadimplência do brasilei-

ro em 2019 caiu 2,6%. Este é um valor positivo e que vem aumentando desde 2016, o que segundo os especialistas da administradora, entre outros fatores, pode estar relacionado à maior cautela das famílias na hora de assumir dívidas.

Ainda de acordo com esta análise, especula-se que passado o período mais intenso da crise e a melhora da expectativa referente ao ambiente econômico, o indicador demonstra sinais de estabilização após quatro anos consecutivos de queda nos registros.

Negociação de dívidas

Para saber se uma pessoa possui qualquer pendência em seu nome é muito fácil, basta que ela se dirija até a sede da Associação com seu CPF e documento com fo-

to. E caso haja alguma dívida registrada, é possível que ela consiga realizar a negociação do valor na própria ACIL, que irá receber a dívida e excluir este saldo de seu nome imediatamente.

Já o empreendedor associado pode contar com os serviços de uma equipe especializada na identificação e recuperação de débitos. Para isso, ele deve solicitar o contrato de adesão à CRC, que pode ser retirado na Associação ou requerido através de suas consultoras. O documento deverá ser lido atentamente, preenchido, carimbado e entregue na entidade. Mais informações sobre a Central de Recuperação de Crédito podem ser obtidas pelos telefones (19) 97141-7322 e 3404-4928, ou pelo e-mail crc@acillimeira.com.br.

Papai Noel recebeu mais de 5 mil crianças na Praça Toledo Barros em dezembro



ACIL/RAFAELA SILVA

A ACIL, em parceria com a Prefeitura de Limeira, trouxe até a Praça Toledo Barros entre os dias 06 e 24 de dezembro a presença do Papai Noel. Durante o período, o bom velhinho atendeu 5.480 crianças, que puderam conversar com o personagem, contar os seus pedidos de Natal além de tirarem fotos. Houve também a distribuição de mais de 10 mil balas.

A Praça Toledo Barros também contou com a Árvore de Natal, Casinha do Papai Noel, e a Gruta de Belém, com um presépio em tamanho real que encantou e emocionou muita gente. A parte externa da Gruta recebeu os chamados “snow falls”, com 240 metros quadrados de luzes, totalizando 1.920 tubos de LED, na tonalidade azul.

A decoração iluminou as 123 árvores da praça que foram enfeitadas com 4,2 mil metros de mangueiras e fitas decorativas de iluminação.

Com a presença do Papai Noel e de suas Noeletes, a ACIL pode dar sua parcela de contribuição para incentivar a movimentação de consumidores no comércio limeirense, que poderiam aproveitar a presença do bom velhinho na praça para realizar as suas compras com mais tranquilidade e segurança, e prestigiar a programação com shows e apresentações promovidos pela Secretaria da Cultura.

Miguel Lombardi liberou R\$ 20 milhões em verbas para Limeira em 2019



Lombardi é membro titular da Comissão de Seguridade Social e Família, já garantiu mais de R\$ 325 milhões para Limeira desde que iniciou o mandato

No ano passado, Limeira recebeu ao todo R\$ 20 milhões graças a ação do deputado Miguel Lombardi. Segundo o parlamentar, o desafio para 2020 é destravar um valor estimado em R\$ 50 milhões no Ministério da Infraestrutura, através do programa Avançar Cidades. A

partir da liberação deste valor, ele consolida dois projetos ouzados de mobilidade urbana: a construção do viaduto da Barroca Funda (início da obra previsto para este ano) e a liberação das verbas federais para o novo anel viário da cidade (verba que ele tentará destravar

ao longo de 2020).

A expectativa do deputado limeirense é que estas grandes obras ajudarão a aquecer a economia do município, gerarão postos de trabalho e renda para a comunidade, além de fomentar o setor produtivo indiretamente. “Sou grato às lideranças empresariais, as entidades como a ACIL, Fiesp e empresários locais e à nossa população que contribuem com o avanço do mandato. Por este motivo trabalho para fortalecer o desenvolvimento econômico de Limeira. É assim que vamos tornar a cidade mais competitiva e mais atrativa para novos investimentos”, frisou.

O deputado relembra a conquista da posse definitiva da área do Horto Florestal em 2019. Ele considera que este é

um dos passaportes para a Limeira do futuro. “Limeira está prestes a completar 200 anos. Precisamos pensar qual a cidade que queremos construir a partir do nosso bicentenário. A área do Horto é um manancial de oportunidades. Cabe a nossas lideranças decidirem qual caminho seguir. Eu estou pronto para ser liderado e ajudar a construir novas vocações econômicas para a nossa cidade”, ressaltou.

Ele destacou a parceria produtiva com o prefeito Mário Botion em favor da cidade. “Faço a intermediação nos ministérios porque sei da capacidade de execução da administração municipal. Essa harmonia ajuda a colhermos muitos bons frutos dessas ações para Limeira”, frisou o congressista.

Planos para 2020

No campo legislativo, o deputado tem como prioridade para este ano fazer avançar nas comissões o Projeto de Lei Nº 8366/2017, que sugere a correção monetária da Tabela do Imposto de Renda. “A população não aguenta mais pagar tanto imposto e receber uma prestação de serviço de má qualidade. O governo precisa rever essa regra. Fiquei satisfeito ao ver uma entrevista do presidente Bolsonaro que anunciou que a equipe econômica deve aumentar o teto da isenção do Imposto de Renda. Vamos discutir essa medida na Câmara dos Deputados. Vou trabalhar muito pela aprovação desta proposta”, frisou ele que tem 17 projetos de lei apresentados na Casa.

AGENDA DE CURSOS ACIL

RELAÇÃO COMPLETA NO SITE
WWW.ACILLIMEIRA.COM.BR

CADASTRO POSITIVO - SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA?

Data: 19 de Fevereiro

Horário: 09h às 11h

Objetivo: O Cadastro Positivo é um banco de dados que registra os pagamentos realizados por consumidores, e este histórico de crédito é transformado em uma pontuação. A palestra “Cadastro Positivo” irá explicar sobre o funcionamento da consulta de crédito, os benefícios para empresas e consumidores, abordará sobre as obrigações legais de quem vende a prazo no boleto, cheque, crediário ou cartão próprio. Ela será ministrada por Paulo Francisco Torrezin Campos, gerente da Boa Vista SCPC.

Público-alvo: Empresários

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Mais informações: 3404-4911 | cursos@acillimeira.com.br

Investimento: Gratuito

Realização: ACIL e Boa Vista SCPC

CAFÉ DO CONHECIMENTO - “QUAL O PRÓXIMO NÍVEL DO MARKETING DIGITAL?”

Data: 20 de Fevereiro

Horário: Coffee às 8h - Palestra das 8h30 às 9h30

Objetivo: Na primeira edição do Café da Manhã do Conhecimento, a palestra “Qual o próximo nível do marketing digital?”, abordará assuntos como: como se entender com o “você digital”?; o esgotamento ou Digital Overload e dicas para evitá-los; profissional ou pessoal? Ambientes digitais e atitudes reais; seja mais humano no mundo digital - Boas práticas do H2H; geração de engajamento real; entre outras coisas. O evento será ministrado por Douglas Oliveira, sócio e gerente de projetos da Renove Consultoria, que atua com consultoria desde 2016 nas áreas de processos empresariais, tecnologia & inovação e comercial.

Público-alvo: Livre

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Mais informações: 3404-4911 | cursos@acillimeira.com.br

Investimento: Gratuito | **Realização:** ACIL e CME

JURÍDICO

Lei Geral de Proteção de Dados – A lei que todos devem conhecer

A evolução dos meios de marketing e a internet aprimoraram e agilizaram expressivamente a comunicação e a troca de informações mercadológicas no cotidiano da população, alterando a forma e os objetivos do tratamento dos dados pessoais, tornando-se necessária a criação de uma legislação que fiscalizasse, regulamentasse e punisse as empresas que violassem os direitos fundamentais do indivíduo, tais como a privacidade, intimidade e igualdade.

Neste sentido nasceu a Lei Geral de Proteção de Dados, legislação que estabelece regras e limites ao tratamento dos dados pessoais. Mas afinal, o que abrange o tratamento de dados pessoais?

Segundo a lei, tratamento é a coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle da informação, modificação, difusão ou extração realizada com dados pessoais, ou seja, informações capazes de identificar uma pessoa.

Como se pode constatar, a Lei atingirá a todos, seja como consumidor, colaborador ou como empresa, por isso é muito importante se atentar as especificidades trazidas pelo legislador, que prevê, dentre outras penalidades, multa de até 50 (cinquenta) milhões de reais a quem descumprir as normas.

O tratamento de um dado pessoal deve estar acompanhado de transparência, finalidade, segurança e consentimento do titular do dado, ou seja, as empresas deverão informar o consumidor ou colaborador sobre o porque estão coletando aquelas informações pessoais e estes por sua vez, poderão consentir ou não o seu armazenamento.

A princípio estas alterações e precauções podem assustar e causar certo desconforto devido ao ajuste a ser feito quanto a política de segurança da empresa para evitar vazamento de dados, entretanto não é demais lembrar que o Código de Defesa do Consumidor, a Lei do Cadastro Positivo e o Marco Civil da Internet já trazem orientações no mesmo sentido.

Sendo assim a melhor coisa a se fazer é mapear os possíveis riscos e traçar estratégias para assegurar o tratamento de dados em conformidade com a nova Lei, prevenindo possíveis sanções e processos indenizatórios.

Lembre-se, o prazo para se adequar termina em agosto de 2020, com a entrada da nova Lei em vigor.

Dr. Noedy de Castro Mello
Coordenador de Assuntos Jurídicos

Instagram para Negócios será tema de capacitação realizada na ACIL



INSTAGRAM PARA NEGÓCIOS

com Sandra Dapólito

18 e 19 de Fevereiro | 19h às 22h



O Instagram é muito mais que uma simples rede social. Hoje tornou-se uma forte ferramenta para auxiliar o empreendedor na aproximação e prospecção de clientes, e é por essa razão que nos dias 18 e 19 de fevereiro, às 19h, a ACIL realizará o curso “Instagram para Negócios” com a especialista Sandra Dapólito.

A capacitação ensinará de forma prática desde a criação de uma conta, até aspectos como a diferença entre um perfil pessoal e um comercial, configuração de biografia, criação de artes através da plataforma de design Canva, estraté-

gias de publicação, buscas através de tags, entre outras temáticas que irão auxiliar os empreendedores a dominarem a ferramenta.

Sandra Dapólito é pós-graduada em Gestão da Tecnologia e Informação pela Faculdade Vêris. Já auxiliou empresários na elaboração de proposta comercial para clientes externos; definição e implantação de Processos da Qualidade; realização de auditorias em Processos de Software e Organizacionais e hoje ministra cursos nas mais diversas áreas do marketing digital, auxiliando empreendedores a trabalharem com as redes sociais a favor de

seu negócio, além de outras ferramentas como WhatsApp Business, Google Adword e Youtube.

As inscrições devem ser realizadas pelo site www.acillimeira.com.br/agenda. A confirmação da vaga é feita mediante o investimento de R\$ 210,00 para não associados ou de R\$ 160,00 para sócios. Mais informações pelo telefone (19) 3404-4900 ou pelo e-mail curso@acillimeira.com.br. Para ficar por dentro de outras capacitações, serviços e novidades oferecidos pela ACIL, é só seguir o perfil @acillimeira no Facebook e Instagram.

CONTEÚDO COMPLETO DA CAPACITAÇÃO:

- Criando sua conta no Instagram;
- Diferença entre Perfil Pessoal e Perfil Comercial;
- Transformando seu Perfil Pessoal para Comercial;
- Configurando sua Biografia;
- Criando artes para o Instagram (Canva);
- Criando estratégias de publicação;
- Buscas (Tags para Negócios);

- Vídeos e filtros;
- Stories;
- Destaques (Organizando seus Stories);
- Direct (Alcançando mais Vendas);
- Instagram Analytics;
- Analisando seus seguidores;

- Conteúdos do Instagram;
- Hashtags;
- IGTV;
- Promovendo suas publicações;
- Encontrando seu público alvo;
- Dicas para estratégias no Instagram.

O papel do ensino superior na formação de novos profissionais

As constantes mudanças do mercado, o desenvolvimento das tecnologias em todas as áreas de atuação e o aumento da concorrência, exigem cada vez mais profissionais atualizados e com o conhecimento que o ensino superior proporciona. Segundo pesquisa realizada pela Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), foram ouvidas mais de 400 empresas na busca de entender o perfil profissional que será contratado em 2020, e constatou-se maior procura sobre duas áreas: a de Gestão e de Produção.

“O perfil esperado de todo profissional é de competência técnica e comportamental, que se responsabilize pelo seu programa de desenvolvimento e que continue

estudando após sua formação, fazendo pós-graduação, cursos de especialização, entre outros, para poder aproveitar as oportunidades de crescimento que a empresa possa oferecer”, explica Maria Isabel Barbosa Okamoto, professora e coordenadora do curso de Recursos Humanos da Faculdade de Administração e Artes de Limeira (FAAL).

Escolher em qual área deseja investir sua carreira profissional, pode gerar dúvidas para muitas pessoas. “Sabendo identificar suas facilidades e dificuldades, o futuro estudante poderá procurar cursos que se encaixam dentro de suas características, e o autoconhecimento contribui muito na escolha correta da carreira a seguir”, conta Kênia de Lyra, dire-

tora geral da FAAL.

Há aqueles que possuem uma formação e desejam atualizar e ampliar seus conhecimentos através da pós-graduação, especializações e cursos de curta duração. “O profissional terá o conhecimento técnico atualizado, networking com novos profissionais da área, além da possibilidade de troca de experiências através do benchmark. Ele também participará de trabalhos e projetos que o auxiliará no desenvolvimento de habilidades comportamentais”, acrescenta Maria Isabel. Participar ao máximo das aulas presenciais, tirar dúvidas, realizar leituras e estudos extras, são algumas ações que tornarão este período ainda mais produtivo.

Por fim, a diretora aponta que



É preciso conhecer a instituição onde pretende realizar sua graduação, para ter certeza de que está de acordo com as normas do MEC

é preciso estar atento e conhecer a instituição onde se pretende graduar, para ter certeza de que o local está de acordo com as exigências do MEC. “Recomendo também que procure pesquisar

sobre o corpo docente, se os professores possuem formação na área em que atuam além da acadêmica, que irão trazer experiências profissionais para a sala de aula”, finaliza.

FAÇA
O QUE PUDER.
O POSSÍVEL.
ACONTECER.

**PROCESSO SELETIVO 2020
INSCRIÇÕES ABERTAS!**

Conheça os cursos Presenciais de Graduação

- Administração
- Artes Visuais
- Design de Interiores
- Design de Moda
- Design Gráfico
- Design de Produto
- Marketing
- Processos Gerenciais
- Recursos Humanos

Mais 100 cursos EAD entre graduação e pós-graduação*

@faallimeira www.faal.com.br
(19) 3444.3240 (19) 97411.1253
Av. Engenheiro Antonio Eugênio Lucatto,
2515 | Vila Camargo | Limeira/SP

FAAL
Faculdade de Administração e Artes de Limeira

PLANEJAMENTO DE VENDAS:

O foco no desenvolvimento e desempenho

O planejamento de vendas é uma ótima ferramenta para auxiliar o empresário, gestor ou líder a organizar sua equipe. Através deste calendário de eventos, é possível programar ações com antecedência para engajar os colaboradores e assim atingir de forma mais assertiva um objetivo.

Confira algumas datas que irão movimentar o comércio e o consumo em 2020, assim como dicas para planejar previamente as melhores estratégias para aproveitar cada época do ano. A disponibilização das datas leva em consideração o tempo para a organização das atividades.

É válido ressaltar que este calendário é uma ferramenta "viva", portanto o empreendedor ou gestor pode (e deve) atualizá-lo sempre que achar necessário, conforme o desenvolvimento das atividades e o movimento do mercado no decorrer do ano.

CONFIRA AS DICAS DO QUE DEVE SER FEITO MÊS A MÊS PARA SE PROGRAMAR DURANTE O ANO

JANEIRO

Carnaval 25 de fevereiro

O empresário deve decidir os dias em que estará aberto ao público, e baseado nisso desenvolver sua estratégia. Compensar os dias em que se estará de portas fechadas em outros meses é uma das melhores soluções, além de estar atento ao prazo de entrega das mercadorias e dos fornecedores.

FEVEREIRO

Páscoa 12 de abril

Estudar os números do ano anterior, e as novidades em produtos ajudam no planejamento. Além do mercado de chocolates e doces, é uma boa data para a venda de artigos religiosos, utensílios de cozinha, decoração e embalagens.

Dia Do Consumidor 15 de março

É uma boa data para ser trabalhado o relacionamento com o cliente. Para aqueles que são fiéis ao empreendimento, podem ser oferecidos brindes e promoções exclusivas para demonstrar o reconhecimento pela preferência.

MARÇO

Dia Do Frete Grátis Última semana de abril

Grandes sites como Amazon, Mercado Livre e Submarino já utilizam a data para estimular seu e-commerce. Todos podem tirar proveito, pois é uma oportunidade de movimentar o estoque de produtos que estejam parados há muito tempo. Para isso, deve-se negociar com transportadoras e empresas de logística a distribuição dos produtos.

ABRIL

Dia Das Mães 10 de maio

O Dia das Mães é a segunda data de maior movimentação do comércio. Estudar o perfil do cliente que costuma procurar o estabelecimento, assim como as novidades em produtos possibilita que se crie uma oferta e ações específicas para a data.

MAIO

Dia Dos Namorados 12 de junho

A oferta de kits assim como itens personalizados e promoções costumam atrair os casais. A data irá cair em uma sexta-feira, o que pode agradar principalmente os estabelecimentos que ofereçam "momentos", como restaurantes.

JULHO

Dia Dos Pais 9 de agosto

Também é uma boa ocasião para trabalhar com o comércio afetivo, repetindo a estratégia do Dia das Mães e estudando o perfil do cliente.

Dia Das Crianças 12 de outubro

A demanda é muito alta, principalmente por produtos como brinquedos, vestuário e tecnologia, mesmo nas semanas antecedentes. A divulgação deve ser planejada de forma a atrair o público, além de se pensar em formas facilitadas de pagamento.

AGOSTO

Aniversário de Limeira 15 de setembro

Apesar de ser um feriado municipal, é uma boa oportunidade para estreitar laços e atrair o consumidor local. Lembrando que o feriado cairá em uma quinta-feira, portanto deve-se estar atento às entregas e ao funcionamento de possíveis fornecedores.

SETEMBRO

Halloween 31 de outubro

A comemoração do Dia das Bruxas tem crescido muito no Brasil nos últimos anos, e qualquer tipo de estabelecimento pode aproveitar o momento. Lojas de roupa podem vender camisetas temáticas, outras podem oferecer produtos como fantasias e kits de doces, assim como programar uma divulgação temática da marca.

Natal 25 de dezembro

O Natal é a época de mais importância para as vendas. Tudo deve ser planejado com antecedência como o estoque, negociação com fornecedores sobre prazos de entrega, o estudo de perfil dos consumidores com base no fluxo do ano anterior e da possibilidade de promoções e maior facilidade no pagamento.

OUTUBRO

Black Friday 27 de novembro

A Black Friday está entrando no gosto do consumidor brasileiro. Nesta data é necessário que o empreendedor tenha um inventário de produtos bem elaborado, com um planejamento de preço atraente. Muitos optam por tentar desencilhar produtos de suas prateleiras, mas é preciso estar atento ao que o público esteja procurando, assim como o planejamento prévio com fornecedores e empresas de logística pode poupar problemas com a distribuição de produtos.

DEZEMBRO

Festas

Aqui o foco principal passa a ser a efetivação das vendas de Natal. Por conta do movimento e do período de trocas, o planejamento antecipado feito em setembro irá possibilitar que o empreendedor e sua equipe foquem sua atenção em outras atividades, como a divulgação e reposição de estoque.