

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 566

★ JORNAL DA ACIL ★

6 a 12 de Março de 2017 • Limeira-SP

O Rei do Piso
Garante o menor preço!
Porcelanato Polido DELTA 70x70
Modelos: ASTI, FERRARA E MODENA

R\$ **49,90***
M²

Delta *Porcelanato* **bella Domus**

*Valor para pagamento à vista.

Mulher: profissional exemplar e empreendedora de sucesso

O número de mulheres que ocupam cargos altos ou de liderança cresceu nos últimos anos, com um aumento de 5% em 2015 para 11% no ano passado. Ou seja, cada vez mais mulheres tem conseguido ganhar espaço no mercado de trabalho. E para assumir tal posição, precisam aprimorar seus conhecimentos constantemente.



DIVULGAÇÃO

pág. 5

Palestra com Leandro Karnal em Limeira

Pela primeira vez em Limeira, a ACIL, com o apoio de seu Conselho da Mulher Empreendedora e do Núcleo de Jovens Empreendedores, traz o ilustre historiador, doutor em história social pela USP e professor da UNICAMP, Leandro Karnal, para apresentar a palestra “Como compreender o mundo em acelerada transformação”.



DIVULGAÇÃO

pág. 8

Associados recomendam a CRC da ACIL

pág. 7

Como se dar bem no mercado de beleza

pág. 5

Agenda de Cursos

pág. 6

Toda Mulher
tem uma grande história

“Ser mulher é romper barreiras, vencer com alegria o desafio diário de conciliar os papéis de mãe, esposa e profissional. A mulher é flexível, pode exercer qualquer atividade, basta ter força de vontade e se qualificar.”

Ana da Cruz
Coord. de Enfermagem

HOMENAGEM AO DIA INTERNACIONAL DA MULHER

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

53 anos?
= **53%** A MENOS

ÓTICAS | CAROL

*O melhor preço significa um percentual de abatimento no preço anunciado dos produtos participantes da campanha, proporcional à quantidade de anos de vida do cliente (Ex: 20 anos, 20% de abatimento; 30 anos, 30% de abatimento, e assim por diante). Promoção válida de 01/03/2017 até 31/03/2017 ou enquanto durarem os estoques. Abatimento aplicado somente no valor das compras para óculos de tipo recebido das grades K4 e Laranja sinalizadas com etiquetas e válidas somente na compra de óculos completos (armação + lente) e outras grades também sinalizadas com etiquetas da campanha. Promoção não cumulativa com outras promoções da Óticas Carol. Consulte os cartões de crédito aceitos pela loja. Imagens ilustrativas.

EDITORIAL

Dia Internacional das Mulheres

O dia 08 de março é resultado de uma série de reivindicações das mulheres, principalmente americanas e europeias, por melhores condições de trabalho e direitos sociais no final do século XIX.

Ainda hoje, muitas mulheres se encontram em situações como no século XIX, sofrendo injustiças e vivendo dependentes de um sistema autoritário e injusto, mas também, temos exemplos de mulheres que alcançaram feitos que muitos nomes da história não conseguiram alcançar.

Liberdade, igualdade, au-

tonomia e outras tantas lutas nortearam a história das mulheres ao redor do mundo, que caminham cada vez mais para conquistar sua independência. Aquelas que antes eram caracterizadas por apenas atender às necessidades domiciliares, hoje, encaram dupla, e até mesmo tripla jornada, sendo desafiadas a buscar equilíbrio entre as tarefas de casa, a atenção à família e ainda a questão profissional.

As mulheres têm seu próprio jeito de encarar a vida. São intuitivas, amorosas, diplomáticas, nasceram para cuidar e gerar vida. Multifuncionais, servem a todos com delicadeza, beleza e

sinceridade e resolvem problemas e desafios do mundo moderno, com os pés no chão, coragem e atitude.

Talentedas no trato com as pessoas alcançam sucesso no mundo corporativo, social e familiar. As mulheres representam a base familiar, influenciam poderosamente o comportamento da sociedade e a economia como um todo, geram riqueza através do seu trabalho e seu empreendedorismo, geram valores para uma sociedade carente de moral e ética.

O dia 08 é uma data para celebrar a força da mulher e sua capacidade de mudar as coisas.

Que cada mulher tenha consciência da sua missão e sua capacidade, consequentemente, muitas conquistas ainda estarão por vir.

Parabéns Mulheres!



Vera Lúcia Mattiazzo P. Ferraz
Superintendente do CME da ACIL

VITRINE

Sebrae e Câmara firmam parceria para a Reforma Tributária

Acordo de cooperação técnica prevê elaboração de estudos técnicos para subsidiar parlamentares

O presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos, e o presidente da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia, assinaram, no dia 22 de fevereiro, um acordo de cooperação técnica para auxiliar os parlamentares na consolidação do projeto de lei que vai nortear a Reforma Tributária no Congresso Nacional. Por meio da parceria, o Sebrae contratará a Fundação Getúlio Vargas (FGV) para elaborar estudos com sugestões para melhorar o ambiente de negócios.

“O Brasil precisa de um grande Simplex, e o Sebrae tem essa experiência. Queremos facilitar a vida do cidadão e diminuir a burocracia”, disse Afif. A ideia é que o Sebrae utilize o know-how que tem nos processos de simplificação e desburocratização de impostos para subsidiar os parlamentares na elaboração de propostas que mudarão o sistema tributário brasileiro. Afif destaca que essa não será a primeira vez que a instituição auxiliará o Parlamento na elabora-

ção de leis. “Atuamos ativamente na criação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e nas suas atualizações. Somos parceiros do Congresso Nacional”, lembrou.

Afif ainda ressaltou que a instituição está investindo R\$ 200 milhões em uma parceria com a Receita Federal na elaboração e aprimoramento de dez sistemas que irão facilitar a vida do contribuinte, como a Nota Fiscal Eletrônica, a Redesimples e um e-Social voltado às empresas. “Estamos preparando o futuro da Reforma Tributária sem alterar a lei. Vamos simplificar e reformar”, afirmou.

O relator da Comissão Especial que analisará a reforma tributária, deputado Luiz Carlos Hauly, disse que apresentará o texto do projeto de lei após o Carnaval, e que para o Brasil crescer é imperioso que se realizem ajustes. “A Reforma Tributária vai reduzir os custos das empresas e das famílias”.

Fonte: Agência Sebrae de Notícias

VAI COMPRAR?

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

DIVULGAÇÃO



Maquiagem (51,41%)

Valor: R\$ 65,00

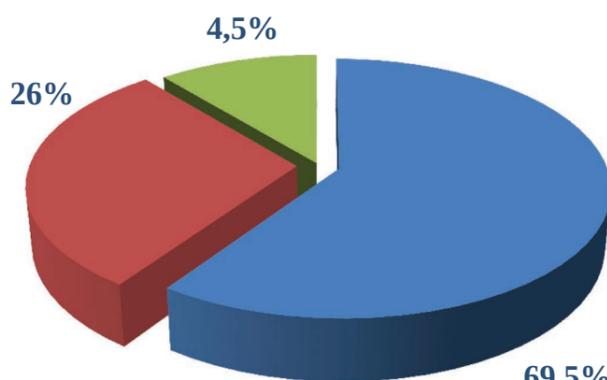
Imposto: R\$ 33,41

VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

EXPEDIENTE

DIRETORIA

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

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

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

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

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE

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

SIT - Tecnologia: Soluções em TI Empresarial

DIVULGAÇÃO



No site da SIT é possível conferir os mais diversos serviços disponíveis pela empresa

Com o rápido avanço da tecnologia digital, recentes estudos têm apontando que muitas empresas sofrem com problemas severos de perda da produtividade, necessidade de retrabalho, desperdício de recursos e dinheiro por conta de sua área de TI estar em funcionamento de forma irregular. Portanto, a tendência tem se tornado as empresas aderirem a um serviço terceirizado de TI.

Foi por meio dessa premissa que desde sua fundação em 2006, que a SIT tem auxiliado as empresas internamente na área de TI. Oferecendo suporte completo para pequenas, médias e grandes empresas, abrangendo manutenção, sistemas, websites, cabeamento estruturado, planejamento e certificação de redes, servidores, CFTV, telefonia, assistência técnica e suporte.

O objetivo é proporcionar para as empresas um alto padrão e excelência na prestação de serviços. “Conto com

um sistema completo de TI com suporte rápido e eficaz. E isso influencia diretamente nos resultados das minhas vendas”, comenta Tiago Vilar, diretor de logística da Dipel. Com profissionais qualificados e patamares como inovação e qualidade, a SIT trabalha para auxiliar a transformação de empresas em negócios de sucesso.

As empresas precisam ter consciência que um dos pilares do sucesso é ter seus segmentos de tecnologia funcionando corretamente. Afinal, os funcionários precisam de recursos e suporte no dia a dia, e só é possível transmitir confiança para o cliente, se a empresa estiver confiante com o que oferece.

Mais informações sobre a SIT podem ser conferidas pelo site www.sitredes.com.br. Uma visita técnica gratuita para analisar o caso da empresa pode ser agendada pelo telefone (19) 3701-1630.



IMAGEM MERAMENTE ILUSTRATIVA

ÓTIMA OPORTUNIDADE PARA MORAR OU INVESTIR

LOTES
A PARTIR DE **200m²**

COM COMPLETA INFRAESTRUTURA URBANÍSTICA

ÓTIMA LOCALIZAÇÃO, PRIVILEGIADA PELA NATUREZA E COM A TRANQUILIDADE QUE VOCÊ MERECE.

EM ATÉ **144 PARCELAS**

ENTRADA E SALDO PARCELADO PELA INCORPORADORA

EXCELENTE LOCALIZAÇÃO

LOTEAMENTO ABERTO
LOTES RESIDENCIAIS E COMERCIAIS

PLANTÃO DE VENDAS NO LOCAL

RODOVIA SP 151 - KM 04 - LIMEIRA-IRACEMÁPOLIS - LIMEIRA - SP

REALIZAÇÃO



OBRAS



VENDAS



(19) 3446.4410

(19) 3446.8180

(19) 3404.3367

(19) 2114.3870

LOTEAMENTO APROVADO PELA PREFEITURA MUNICIPAL DE LIMEIRA, CONFORME DECRETO Nº 227, DE 7 DE JULHO DE 2016, E REGISTRADO NO SEGUNDO OFICIAL DE REGISTRO DE IMÓVEIS DE LIMEIRA, MATRÍCULA SOB Nº R4- 86.730.

CIESP E GMA lançam II Prêmio de Boas Práticas Ambientais

Depois do sucesso da primeira edição, estão abertas as inscrições para o II Prêmio GMA de Boas Práticas Ambientais. O evento é realizado pelo CIESP Limeira e GMA (Grupo de Meio Ambiente) e premia empresas dos setores da indústria, serviços e agricultura que desenvolvem ações em prol da natureza.

O objetivo é reconhecer, estimular e incentivar as atividades desenvolvidas para recuperar, conservar ou melhorar a disponibilidade e a qualidade de recursos naturais e assim tornar-se exemplo para outros negócios que podem implantar a mesma prática. Podem participar empresas da jurisdição da regional do CIESP Limeira, formada pelas cidades de Limeira, Engenheiro Coelho, Iracemápolis e Cordeirópolis de qualquer porte, associada ou não a entidade.

A participação é gratuita e para se inscrever no prêmio, a empresa deverá preencher o formulário de inscrição disponível no site do CIESP Limeira (www.ciesp.com.br/limeira) até 13 de abril e protocolar o projeto na sede da entidade. Cada empresa poderá concorrer com apenas um projeto.

A avaliação será feita por uma comissão julgadora e a entrega do prêmio e divulgação dos vencedores será no dia 6 de julho, em evento realizado no teatro Nair Belo com a presença de autoridades e as empresas participantes.

Mudanças que afetam o mercado de beleza brasileiro em 2017



DIVULGAÇÃO

Agora, o salão de beleza que garantir a qualidade dos serviços e se adequar à ABNT ganhará a certificação e irá se diferenciar da concorrência

O Brasil é o terceiro mercado global de beleza, ficando atrás apenas da China e dos Estados Unidos. Mesmo com a queda de 6,7% nas vendas do setor entre 2014 e 2015, o brasileiro ainda destina 2% do seu orçamento aos produtos de beleza e higiene, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec).

Apesar do tamanho desse mercado, não havia uma regulamentação específica para os profissionais que trabalham nos salões brasileiros até este ano. Segundo dados divulgados pela Anabel (Associação Nacional do Comércio

de Artigos de Higiene Pessoal e Beleza), o Brasil conta com 600 mil salões de beleza, mas poucos profissionais estão com sua situação formalizada.

Segundo o presidente da ABSB (Associação Brasileira de Salões de Beleza), José Augusto Ribeiro, os salões passarão por um novo momento a partir de 2017. “Com a aprovação da Lei do Salão Parceiro, haverá mais segurança jurídica para os profissionais de beleza. Até então, o governo não reconhecia o trabalho de um profissional de beleza autônomo, por exemplo”, afirma Ribeiro.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

O que muda nos salões de beleza em 2017, em relação à legislação

• Lei do Salão Parceiro

O projeto de lei que entrou em vigor no dia 27 de janeiro deste ano apresenta um novo modelo de negócios para os salões do Brasil, garantindo maior segurança jurídica para os profissionais e donos do salão. “O projeto, que foi sancionado em outubro de 2016, considera manicures, depiladoras, maquiadores e cabeleireiros como profissionais parceiros. Os funcionários podem escolher entre trabalhar dentro das regras da CLT ou em parceria com o dono do salão, desde que cumpram suas obrigações legais”, afirma Ribeiro.

O profissional-parceiro poderá atuar como um microempreendedor individual (MEI) ou um pequeno empreendedor dentro do salão, sem precisar ter vínculo empregatício com o dono do estabelecimento. Dessa maneira, todas as relações trabalhistas seguirão esse modelo de parceria.

• Impostos separados

Com a aprovação da Lei Complementar 155/2016, conhecida como programa Crescer Sem Medo, haverá uma mudança na maneira como os salões de beleza pagam seus impostos. Agora, os valores recebidos pelos profissionais que atuam em parceria com o dono do salão deixarão de integrar a receita bruta. Isso significa que os custos tributários serão divididos entre as partes.

Ribeiro afirma que essa lei simplifica a tributação, já que dono do salão e funcionários poderão fazer seus cálculos separadamente.

• Certificado pela ABNT

Outra medida que será aplicada aos salões de beleza em 2017 será a certificação dos estabelecimentos de acordo com as normas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas).

Essas normas, desenvolvidas em parceria com o Sebrae, incluem boas práticas no atendimento ao cliente, higienização de instalações, esterilização de utensílios, treinamento de parceiros, entre outros. “Agora, o salão de beleza que garantir a qualidade dos serviços e se adequar à ABNT ganhará a certificação e poderá assim se diferenciar dos demais”, diz Ribeiro.

ENCONTRO COM EMPRESÁRIOS ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

TEMA

**INVESTIMENTO:
CONHECIMENTO QUE GERA RIQUEZA,
COM DANIELE CARDOSO**

NETWORKING ESPAÇO ABERTO PARA APRESENTAÇÃO DOS PARTICIPANTES

13 DE MARÇO - SEGUNDA-FEIRA - 18H30

R. SANTA CRUZ, 647 - CENTRO

EVENTO GRATUITO

CONFIRMAÇÃO DE PRESENÇA: CURSOS@ACILLIMEIRA.COM.BR



No almoço
ou jantar vem
pro Guaíba!



R. Santa Cruz, 1153 - Centro
(19) 3441.6684

Guaíba
CHURRASCARIA



Agilidade
e rapidez
nas
entregas

Matriz - Rua Alan Kardec, 135 • Vl. Piza • 13486-162 • Limeira/SP

(19) 3441.1264/3451.4154

Filial I - Marginal da Via Anhanguera, km 16 • 05112-000 - São Paulo/SP

(11) 3836.1072/3836.5189/7821.5472/7815.2898

Filial II - Av. América do Sul, 1253 • Vl. Mariana • 14075-290 • Ribeirão Preto/SP

(16) 3996.6445

HERVI
TRANSPORTES
Cargas e Encomendas

Mecatti
FERROE AÇO

• Aços Ferramenta
• Ferro • Tubo • Latão • Bronze
Cobre • Alumínio • Inox • Oxicorte
CORTADOS SOB MEDIDA

(19) 3451-3099

Rua Carlos Reinaldo Busch, 151 - Limeira-SP
www.mecatti.com.br

Como se sair bem e ganhar dinheiro no mercado de beleza

Apesar da crise, o mercado de beleza continua em crescimento. De acordo com Maisa Blumenfeld, consultora do Sebrae-SP, o setor não costuma sofrer muito com os períodos de “grana curta”, porque a beleza é uma prioridade da população. “Por mais que substituam produtos mais caros por mais baratos, as pessoas não deixam de ir ao salão”, diz.

Os negócios nesse setor, sejam produtos ou serviços, devem se renovar para conquistar o público. Sabendo onde investir, é possível criar um negócio muito rentável ou até mesmo atualizar um negócio que já existe. Confira abaixo algumas dicas que vão ajudar o empreendedor a ganhar dinheiro no segmento.

Oferecer serviços diferentes

No setor de beleza, é muito fácil criar um negócio que não fo-

ge do tradicional e que, mesmo assim, é rentável. No entanto, a consultora do Sebrae-SP explica que ao sair do óbvio e investir em produtos e serviços diferentes, o sucesso pode ser muito maior. “Não dá para ter mais do mesmo. Se eu trago algo diferenciado, o meu serviço atrai mais o cliente por não ser igual ao do concorrente”, justifica.

Trabalhar com nichos específicos

Para executar ideias diferenciadas, o ideal é trabalhar com diferentes públicos. “Atualmente existem salões que trabalham só com estilo afro, outros só com cabelos ondulados, outros só com mechas”, exemplifica Blumenfeld. Ter serviços bem específicos pode ser um ponto positivo pelo fato de o negócio ser desenhado exatamente para o estilo do cliente.

Investir em capacitação

“Hoje, os negócios de beleza tem um nível de profissionalismo muito maior do que tinham há alguns anos”, conta a consultora. Não basta ter profissionais que sabem fazer o básico. O gestor do negócio deve investir em cursos de capacitação para seus funcionários. O ideal é que tragam novidades e atualização de técnicas. Uma escola de capacitação pode ser uma boa opção para quem deseja investir no setor.

Estar sempre antenado às tendências

Para trabalhar nesse setor, o empreendedor precisa estar atualizado com as tendências e novidades do mundo da moda. “Saber o que as blogueiras e as celebridades estão fazendo pode ajudar a criar um serviço de sucesso”, explica Blumenfeld. Essa dica fun-

ciona tanto para produtos quanto para serviços.

Apostar em produtos sustentáveis

O mundo passa por uma onda muito sustentável e isso reflete em todos os setores. Segundo a consultora do Sebrae-SP, não há como seguir um pensamento sustentável só na alimentação. “Isso se torna um estilo de vida. Quem diminui o consumo de produtos industrializados também quer um cosmético menos industrializado”, comenta. Deixar claro que a marca não realiza testes em animais e pensar em uma produção mais orgânica podem ser atitudes espertas para crescer no segmento.

Investir em tecnologia

De acordo com Blumenfeld, os

prestadores de serviço de beleza devem estar tecnologicamente preparados. Nos dias de hoje, tudo é feito pela internet e isso não é diferente para o setor. “Criar um aplicativo para agendamento de horários e ter redes sociais ativas são ótimas maneiras de ganhar clientes”, sugere.

Atentar-se ao setor masculino

Muitas pessoas ligam o mercado de beleza exclusivamente às mulheres. Vale lembrar que os homens estão cada vez mais preocupados com sua aparência, principalmente os mais jovens. “Os homens estão usando cada vez mais serviços. As barbearias são um ótimo exemplo disso”, diz a consultora. Basta atentar-se a essa tendência para não perder a chance de criar um negócio muito rentável.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

A mulher e o empreendedorismo

O número de mulheres que ocupam cargos altos ou de liderança cresceu nos últimos anos, com um aumento de 5% em 2015 para 11% no ano passado. A pesquisa intitulada International Business Report (IBR) - Women in Business foi feita pela Grant Thornton, e consultou empresas em mais de 36 países. Ainda segundo eles, o número de empresas sem mulheres em altos cargos diminuiu de 57% para 53%.

Para assumir tal posição, as mulheres precisam estar preparadas para o mercado, tanto profissional quanto emocionalmente. Para Simone Zaros, psicanalista e sócia proprietária da Zaros Escola de Negócios, o principal é estar sempre em busca de conhecimento. “Se você não possui o conhecimento e a habilidade pa-

ra por em ação, você está fora do mercado. Historicamente os homens saíram na frente neste sentido, como provedores da casa, então esta busca pela capacitação faz com que a mulher tenha uma competição sadia no mercado”, explica. Ela acrescenta que saber discutir assuntos pertinentes para o mundo corporativo, além de outras ciências, é muito importante para que a mulher imponha o seu papel dentro da empresa.

Para alcançar aquilo que deseja, a mulher deve colocar e visualizar os objetivos que precisa percorrer para ter sucesso. “Se colocar um propósito a ser alcançado, este foco fará com que ela conquiste isso. Eu acredito que ficar pensando nas dificuldades, ou no negativismo que o mercado às vezes impõe para a mulher não irá ajudar”, conta

a psicanalista. “Como diz Peter Drucker, é preciso ter paixão naquilo que se faz. Isso é uma prática para o dia a dia”.

Existem muitos treinamentos e programas que podem auxiliar nesta caminhada para alcançar estes objetivos. “Tanto o coach quanto outros treinamentos têm a particularidade de levar a pessoa a refletir mais sobre seu propósito. Dentre diversas técnicas, são feitas perguntas para a mulher em que ela irá refletir e buscar este propósito”, conclui a sócia-proprietária da Zaros.

Apesar das objeções que se pode sofrer dentro do mundo empresarial, as mulheres devem acreditar em suas capacidades para empreender ou gerir um negócio. “Cada ser humano é um ser especial, e se a mulher conseguir enxergar isto trabalhando sua autoestima, sua valorização



Simone Zaros afirma que para alcançar aquilo que deseja, a mulher deve colocar e visualizar os objetivos que precisa percorrer para ter sucesso

como pessoa e todas suas capacidades, ela alcançará aquilo que deseja. Uma mulher nunca deve desistir, pois se ela tem um propósito ou foco de chegar até lá, isso se torna realidade”, finaliza Simone. A ACIL juntamen-

te com todos os seus associados e apoiadores, homenageia todas as mulheres que possuem a coragem e persistência para de alguma forma, contribuir com a economia brasileira. Feliz Dia da Mulher!

MULHER, O SEU SORRISO MERECE DESTAQUE INTERNACIONAL. PARABÉNS!

8 DE MARÇO

DIA INTERNACIONAL DA MULHER

HOMENAGEM

ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

19 34044900 | www.acillimeira.com.br



SERVIÇOS

Ao alterar as características originais do veículo, a vistoria é obrigatória

Em conformidade com as Portarias 1681/2014, 231/2015 e 232/2015 do Departamento Estadual de Trânsito - DETRAN - SP e Resolução 466/2013 do Conselho Nacional de Trânsito - CONTRAN, na ocasião da transferência de um veículo usado, seja de propriedade e/ou município/estado; solicitação da 2ª

via do Certificado de Registro do Veículo - CRV e Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo - CRLV; alteração das características (cor, suspensão, números de eixos etc.), mudança de combustível e quaisquer outras alterações no CRV/CRLV, será obrigatório uma Vistoria Veicular. Vale ressaltar que, alterar ou modificar

algo no veículo se faz necessário com prévia autorização do DETRAN. Por exigência, a empresa que faz este tipo de vistoria é obrigada a se credenciar como ECV - Empresa Credenciada de Vistoria pelo Detran e, emitirá o laudo através do sistema e-Vistoria, logo após a realização da vistoria. Na vistoria veicular de transferên-

cia, um profissional capacitado verificará a autenticidade do número do motor, chassi, etiquetas, gravações nos vidros e outros agregados para logo depois, serem confrontados com a base de Índice Nacional - BIN, através da Prodesp. Na prática, todo o processo de vistoria é filmado e monitorado pelo DETRAN. Por fim, a digi-

tal do vistoriador que realizou a vistoria é exigida no sistema de biometria. Fotos da traseira com a placa e lacre, base do número do motor, chassi e hodômetro são inseridas no laudo e outras ficarão à disposição do Detran para eventual fiscalização.

Antonio Marco
Vestigius Vistorias

AGENDA DE CURSOS

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Controle seu Estoque

Data: 13 de Março

Horário: 19h às 21h

Objetivo: Controlar o estoque da empresa não deve ser um desafio, e sim uma ferramenta para ajudar a empresa, então é hora de aprender a ter o controle do estoque e melhorar a eficiência financeira do negócio.

Público-alvo: MEI e ME

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Inscrições: 3404-4902 / cursos@acillimeira.com.br

Investimento: Gratuito

Realização: Sebrae e ACIL

Oficina Sei Formar Preço

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

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

Público-alvo: MEI

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Inscrições: 3404-4902 / cursos@acillimeira.com.br

Investimento: Gratuito | Realização: Sebrae e ACIL

NOVOS SÓCIOS

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Parabenizamos as novas empresas que fazem parte do quadro associativo da entidade.

Sejam
bem-vindos!



EMPRESA	ENDEREÇO	BAIRRO	CIDADE	TELEFONE
ACADEMIA FIGHT FOR LIFE	R. SÃO JOÃO, 380	VL SÃO JOÃO	LIMEIRA - SP	(19) 3704-1770
ALEXANDRE BARROS CAVALCANTE	R. EMÍLIO PERINO, 26	PQ AVENIDA	LIMEIRA - SP	(19) 3441-2919
ALTERNATIVA PARA TODOS SOCIAL CARD	R. CAPITÃO KEHL, 220	CENTRO	LIMEIRA - SP	(19) 3792-9242
ANA BANANA CALÇADOS	R. DEPUTADO OCTÁVIO LOPES, 369	CENTRO	LIMEIRA - SP	(19) 98258-1614
ATELIÊ MARI & MARY FESTAS ESPECIAIS	R. VISCONDE DO RIO BRANCO, 257	CENTRO	LIMEIRA - SP	(19) 3701-4081
AUDREY VANESSA BARBOSA LEME	R. PIAUÍ, 998	VL CLÁUDIA	LIMEIRA - SP	(19) 99907-8040
BLEZZ CASA	AV. MJ. JOSÉ LEVY SOBRINHO, 2029	JD NEREIDE	LIMEIRA - SP	(19) 3703-4704
CASA COR	R. JOSÉ ALBERTO CAMPANINI, 1750	JD ROSEIRA	LIMEIRA - SP	(19) 3444-5507
COBRA FAACIL ASS COBRANÇA	R. TREZE DE MAIO, 670	CENTRO	LIMEIRA - SP	(19) 3442-4784
CONSTRUSERVIC	R. AÇAÍ, 541	INFRAERO	MACAPÁ - AP	(96) 3117-0007
GIANOTTO SOCIEDADE DE ADVOGADOS	R. DEPUTADO OCTÁVIO LOPES, 92	CENTRO	LIMEIRA - SP	(19) 3441-0389
JOÃO BATISTA DOS SANTOS	R. DIVANIR GAZETTA, 208	JD SANTA AMÁLIA	LIMEIRA - SP	(19) 98123-9743
JULIATO CENTRO EDUCACIONAL	AV. MARIA THEREZA S. B. CAMARGO, 1450	JD AQUARIUS	LIMEIRA - SP	(19) 3441-2888
MUNDO DOS DOCES	R. WALDEMAR PANARO, 878-B	PQ ABÍLIO PEDRO	LIMEIRA - SP	(19) 3703-0090
O REI DO PISO	AV. DR LAURO CORRÊA DA SILVA, 4305	RES VILLA DO SOL	LIMEIRA - SP	(19) 3717-0717
ONE ACADEMIA	AV. MARIA THEREZA S. B. CAMARGO, 1457	JD AQUARIUS	LIMEIRA - SP	(19) 3444-7602
PALÁCIO DAS CORTINAS	R. DR. TRAJANO, 387	CENTRO	LIMEIRA - SP	(19) 3441-7512
PEDRO SOUSA PINTO	R. JOÃO DALFRE FILHO, 36	JD ELITE	LIMEIRA - SP	(19) 99475-9010
PINGO DOURADO ESCOLA EDUC INFANTIL	R. FARM. JACOB FANELLI, 159	VL SÃO JOÃO	LIMEIRA - SP	(19) 3441-5842
POWER SMART INFORMÁTICA	R. EZELINO PAGGIARO, 83	JD SANTA EULÁLIA	LIMEIRA - SP	(19) 3038-0121
PRINTFOOD	AV. CAMPINAS, 1910 - BL 07 - APTO 34	CIDADE JARDIM	LIMEIRA - SP	(19) 98213-4206
REPRESENTAÇÕES CORREA NEVES	R. CONSELHEIRO SARAIVA, 664 - SL 121	CENTRO	LIMEIRA - SP	(19) 3441-0511
ROSEMEIRE CARLOS PEREIRA	R. REVERENDO ALVA HARDI, 551	VL ROCHA	LIMEIRA - SP	(19) 98422-8000
SAKAI TREINAMENTOS	R. ANTENOR B. DA SILVEIRA LÁZARO, 154	JD SANTA ADÉLIA	LIMEIRA - SP	(19) 98114-4600
SORVETERIA ICE BY NICE	AV. MARIA BUZOLIN, 752	JD PIRATININGA	LIMEIRA - SP	(19) 98270-0877
STANLEY COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS	R. PROFª ANGELINA DE F. MESANELLI, 659	JD VITORIO LUCATO	LIMEIRA - SP	(19) 97414-9448
UNIÃO COMPRESSORES	R. FARM. JACOB FANELLI, 388	VL SÃO JOÃO	LIMEIRA - SP	(19) 3451-8595
VALORI	R. DO ALGODÃO, 1277	CIDADE NOVA	SANTA BÁRBARA - SP	(19) 3458-4476
WELLIKA MODA ÍNTIMA	R. ORLANDO DIAS, 50	JD LAGO AZUL	LIMEIRA - SP	(19) 3451-9005

Empresários estão satisfeitos com a Central de Recuperação de Crédito da ACIL

Um dos maiores desafios para o empreendedor hoje em dia é lidar com a inadimplência. Com a crise e a mudança do perfil do consumidor, que passou a gastar com mais cautela, qualquer débito passa a fazer diferença no fluxo do caixa. Portanto, além de ter que se

preocupar com as questões que envolvem a administração de um empreendimento, o empresário muitas das vezes também precisa cuidar da parte de cobrança e negociação de dívidas de seus clientes.

Este normalmente é um processo lento e que exige tempo.

Pensando nisso a ACIL juntamente com o SCPC oferece para seus associados os serviços da Central de Recuperadora de Crédito, em que o requisitante do serviço cadastra os débitos de seus clientes em atraso, e após a adesão, a Recuperadora se encarrega do acordo para o recebimento da dívida.

A Íntima Lingerie resolveu contratar o serviço após conhecê-lo através do e-mail marketing e do jornal Visão. “Já fizemos diversos acordos utilizando o serviço da Recuperadora de Crédito. É realizado um ótimo atendimento, e ela está sempre trocando informações conosco sobre o andamento da negociação. O pequeno empresário não possui um departamento especializado para isso, e a ACIL oferecendo este serviço

já facilita e muito este processo”, conta Sônia Maria Schranck Bonin, proprietária da loja.

Todo o acordo feito segue os descontos e juros propostos pela instituição, e o pagamento do serviço só é realizado caso o cliente realize o pagamento de seu débito. “Recomendo este serviço, principalmente para aqueles que possuem pequenos negócios e estão com problemas com o crediário”, acrescenta Sônia.

A cirurgiã dentista Renata Ribeiro conheceu o CRC através da consultora de vendas de sua região, que ofereceu o serviço durante sua visita. “O modo como foi feito o atendimento me passou extrema confiança. Se as pessoas utilizassem este tipo de serviço, o número de inadimplência seria reduzido. É

um apoio dado para o empreendedor, uma espécie de serviço terceirizado, o que dá uma maior valorização na hora em que o cliente recebe a ligação”, explica. Ela acrescenta que tudo foi feito de acordo com o combinado, e que o modo de abordagem do serviço passa segurança e eficiência.

Esta é mais uma importante ferramenta que a ACIL juntamente com o departamento do SCPC oferece para seus associados, ajudando a fomentar ainda mais o giro econômico da cidade. Para aqueles que querem fazer parte da Central de Recuperadora de Crédito, basta entrar em contato pelos telefones (19) 3404-4929 e 3404-4928, ou pelo e-mail heloisa@acillimeira.com.br.

ACIL/LEONARDO BARDINI



A cirurgiã dentista Renata Ribeiro está extremamente contente com a qualidade do serviço e dos acordos realizados

Feira do Empreendedor do Sebrae-SP bate recorde de visitantes

Maior evento de empreendedorismo do País recebeu 140 mil pessoas; mais da metade pretende abrir empresa nos próximos 24 meses



Com o tema “Cidade Empreendedora”, o evento reuniu, durante quatro dias, empreendedores e interessados em abrir um negócio próprio em um ambiente de 40 mil metros quadrados com 424 expositores

Mais de 140 mil pessoas passaram pela Feira do Empreendedor do Sebrae-SP, que aconteceu entre os dias 18 e 21 de fevereiro no Anhembi, em São Paulo. O número é recorde entre todas as seis edições do evento. Com o tema “Cidade Empreendedora”, o evento reuniu, durante quatro dias, empreendedores e interessados em abrir um negócio próprio em um ambiente de 40 mil metros quadrados com 424 expositores, lojas modelo, instituições de crédito

e uma extensa programação de palestras, além de espaços voltados para consultoria e diagnóstico empresarial.

“O movimento gerado na feira reforça nossa crença que 2017 é o ano da retomada da nossa economia. Foram 140 mil visitantes, quase 500 oportunidades de negócios e 44 horas dedicadas à orientação, capacitação e inovação. Mais importante que esses números, foi a certeza de que fizemos a diferença para os que estavam pensando em

montar uma empresa e para os empresários que buscavam saídas da crise e formas para crescer”, afirma Paulo Skaf, presidente do Sebrae-SP.

Entre os visitantes da Feira, mais da metade (50,8%) tem intenção de abrir uma empresa nos próximos 24 meses, enquanto 20,7% já possuem uma empresa formalizada. Em relação à motivação da visita, 57,1% das pessoas estavam interessadas em participar dos cursos, palestras e seminários ofereci-



FOTOS: DIVULGAÇÃO

A missão técnica organizada pela ACIL e pelo Sebrae Aqui Limeira levou 32 empresários limeirenses para a Feira, no dia 18 (sábado)

dos; 34% queriam pesquisar sobre equipamentos, fornecedores e serviços; e 8,8% buscavam ideias para abrir uma nova empresa.

Para os expositores, o interesse do público se traduziu em bons negócios. “A Feira superou nossas expectativas, estamos com negociações avançadas com oito potenciais franqueados”, diz Everson Pergher, master franqueado da Little Kickers no Brasil, uma franquia da área de educação. Já a MCI, empresa que produz e

comercializa máquinas para a produção de salgados, superou os resultados da participação anterior, em 2016. “Além disso, muitos negócios se concretizaram até dois meses pós-feira. Pensando nisso, já planejamos ampliar a nossa representatividade na Feira de 2018, com o objetivo de acompanhar a demanda de visitantes”, diz Bruno Pereira, diretor de marketing da empresa.

Fonte: Sebrae

Como realizar uma venda perfeita?



É essencial saber todas as características, benefícios, custos e detalhes do produto/serviço que está oferecendo, afinal, o comprador não leva algo que o próprio vendedor desconhece

Todas as profissões possuem rotinas de trabalho, seguidas dia após dia e que fazem os profissionais agirem de maneira automática. Com o vendedor isso não é diferente, principalmente por conta das metas a serem alcançadas.

É comum o profissional desta área ficar preso aos números, pensando no que vai fazer para alavancar suas vendas, quais estratégias utilizará para atender mais clientes e vender o máximo que pu-

der. Essa não é uma atitude ruim, porém, pode ser posta em prática de uma maneira não eficiente.

O processo de negociação é, acima de tudo, um passo a passo para um relacionamento repleto de benefícios e duradouro. O profissional não deve se deixar “enrijecer” pela rotina, muito menos se tornar frio e automático. É necessário investir no trato social, na comunicação com o cliente, para se conquistar

a venda perfeita, continuar humano, com capacidade de perceber as necessidades do outro e com o conhecimento para atendê-las.

O vendedor que atende o máximo de clientes em um único dia, que conclui vendas em cinco minutos, fazendo com que o comprador saia rapidamente, obtém bons números. Isso é ótimo, mas não basta. É preciso também obter um resultado melhor para o futuro, ou seja, um cliente fidelizado.

Comunicação

O profissional deve ser articulado, se expressar bem, de maneira clara e objetiva. É ainda mais importante saber escutar, captar o que ele precisa e, muitas vezes, servir de divã e utilizar da empatia. O cliente quer mais do que gastar dinheiro e comprar uma “coisa”, ele quer adquirir uma solução para o seu problema ou necessidade e

um vendedor que não sabe se comunicar corretamente, não consegue perceber esse detalhe. Outra ação efetiva é saber todas as características, benefícios, custos e detalhes do produto/serviço que está oferecendo, afinal, o comprador não leva algo que o próprio vendedor desconhece.

Aproximação

Deve ser feita com simpatia, prontidão e deixando o cliente à vontade. O vendedor não pode ser frio, a venda é um processo de relacionamento, o comprador não é apenas um número. É necessário investir na qualidade do atendimento, para cativar uma clientela de qualidade, que sempre volta e traz novas necessidades e novos compradores consigo.

Ação

O vendedor quando entra em ação deve ser persisten-

te, porém, não insistente. É importante assumir a negociação, controlar completamente o processo e direcionar a conversa com o cliente. O profissional não deve desistir na primeira negativa, 80% das vendas acontecem entre o quinto e décimo segundo contato. No entanto, é importante saber a hora de recuar, a estratégia pode ajudar a garantir oportunidades futuras.

Conquista

Fidelizar o cliente é sempre o momento mais delicado. Quando o comprador fica satisfeito com o atendimento, é criada uma imagem positiva do processo de compra e da empresa. É necessário oferecer no pós-venda o mesmo atendimento e assistência que foi dispensando durante a venda, para conquistar a constância e lealdade do comprador.

Fonte: Portal Administradores

ACIL trará Leandro Karnal para Limeira

Pela primeira vez em Limeira, a ACIL, com o apoio de seu Conselho da Mulher Empreendedora e do Núcleo de Jovens Empreendedores, traz o ilustre historiador, doutor em história social pela USP e professor da UNICAMP, Leandro Karnal, para apresentar a palestra “Como compreender o mundo em acelerada transformação”.

A palestra será promovida no salão social do Nosso Clube, no dia 9 de maio às 19h30 e terá preço especial para sócios da ACIL. O 1º lote de ingressos, a ser comercializado até o dia 31 de março, contará com preço promocional: R\$80,00 para sócios da entidade – que deverão adquirir seus ingressos no balcão de atendimento da ACIL – e R\$ 100,00 para não sócios – que poderão adquirir os ingressos nos seguintes pontos de venda: Ótica Milly e Milly Joalheria, Livraria IV Centenário, Nóz Café e Pães e também na secretaria do Nosso Clube.

Mais informações podem ser adquiridas na ACIL, pelo telefone (19) 3404-4902 ou e-mail cursos@acillimeira.com.br.

Leandro Karnal

Historiador, doutor em História social pela USP e professor na UNICAMP, Leandro Karnal é convidado de programas como o Jornal da Cultura e Café Filosófico. Escreveu em autoria e co-autoria mais de dez livros, alguns dos quais estão entre os mais vendidos do Brasil, como “Verdades e Mentiras”; “Felicidade ou Morte”; “Pecar e Perdoar”; “Detração – breve ensaio sobre o maldizer”; “História dos Estados Unidos” e “Conversas com um jovem professor”. É membro do conselho editorial de muitas revistas científicas do país. É colunista fixo do jornal Estadão e tem participações semanais nas rádios e canais de TV do grupo Bandeirantes. Foi entrevistado por quase todos os grandes nomes da televisão como Jô Soares e Marília Gabriela e suas análises ocupam páginas de revistas de circulação nacional. Seus vídeos e frases circulam pela internet com grande popularidade.

LEANDRO KARNAL PALESTRA COMO COMPREENDER O MUNDO EM ACELERADA TRANSFORMAÇÃO

9 DE MAIO - 19h30 - SALÃO SOCIAL DO NOSSO CLUBE

PONTOS DE VENDA:

SÓCIOS: • ACIL

NÃO SÓCIOS:

- ÓTICA MILLY E MILLY JOALHERIA
- NÓZ CAFÉ E PÃES
- NOSSO CLUBE
- LIVRARIA IV CENTENÁRIO

MAIS INFORMAÇÕES

(19) 3404-4902

cursos@acillimeira.com.br

