

AVISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 557

★ JORNAL DA ACIL ★

7 a 13 de Novembro de 2016 • Limeira-SP



Colégio Novo Acadêmico participa de Jornada Internacional na NASA

★★★★
ENSINO FORTE

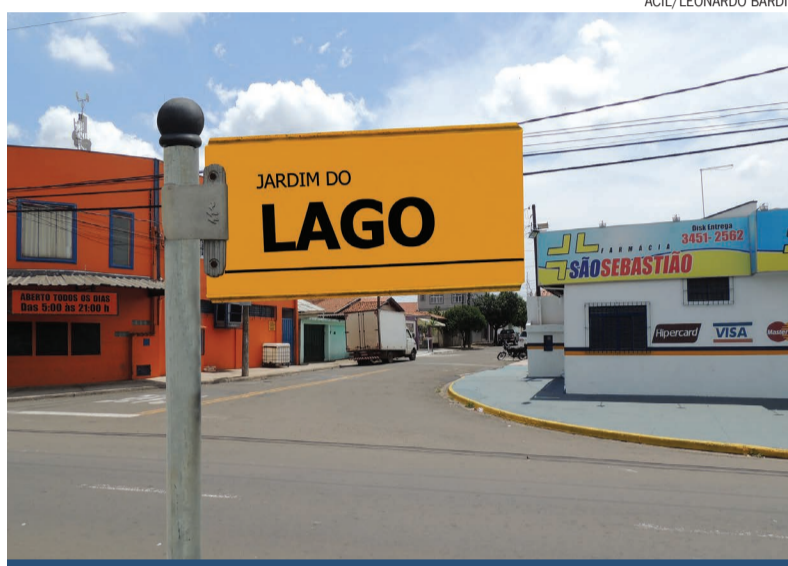


ESCOLA INTEGRAL E BILÍNGUE Sistema de Ensino

Matrículas Abertas! (19) 3404.4720 / 3404.4721
www.colegionovoacademico.com.br

Jardim do Lago recebe ACIL Itinerante no dia 10

ACIL/LEONARDO BARDINI



Em consequência de seu potencial e número elevado de empresas na região, o Jardim do Lago irá receber, no próximo dia 10 de Novembro, o ACIL Itinerante. Assim, os empresários do bairro podem tirar dúvidas sobre os serviços oferecidos pela Associação, empreendedorismo, questões jurídicas, consultas com o SCPC, entre outros assuntos de interesse da classe.

pág. 8

1º Fórum Desafios e Oportunidades da Beleza é promovido na ACIL

ACIL/RAFAELA SILVA

A ACIL foi palco do 1º Fórum Desafios e Oportunidades da Beleza, promovido pelo Sebrae em parceria com a Associação e as empresas Jéssica Cosméticos e Princesa Cosméticos, no dia 31 de outubro. O evento contou com palestras especiais para o setor, além de talk show com os profissionais Wilson Arado e Luana Lucato.



pág. 5

Central de Recuperação de Crédito: saiba mais sobre esse benefício da ACIL

pág. 7



COMPRE 1 E LEVE 2

PARES DE LENTES

2º PAR DE LENTES É GRÁTIS*

ÓTICAS | CAROL

Promoção válida apenas para as lentes oftálmicas ZEISS ou Supermax. Comprando a segunda armação, grau ou solar, o segundo par de lente é grátis. O segundo par de lente grátis deve ser o mesmo modelo, grau e material da 1ª lente comprada. Promoção não acumulativa com outras da rede. Consulte regulamento interno. Promoção válida para as lojas Óticas Carol de Limeira, Mogi Guaçu e Mogi Mirim. Para a promoção ser válida, não pode ser concedido nenhum desconto sobre o valor do primeiro par de lente comprado.

EDITORIAL

Terminado o mês de outubro finda a campanha “Outubro Rosa” que visou diagnosticar e prevenir as mulheres na luta contra o câncer de mama. Novembro tem a campanha “Novembro Azul” que visa prevenir e diagnosticar doenças do sexo masculino, em especial o câncer da próstata.

É importante que não se meçam esforços para a conscientização dos homens quanto à importância de se realizar exames clínicos e físicos para que os quadros de complicações sejam descobertos a tempo e tratados.

Seria importante também que houvesse mais ações contra o vício causador de

muitas doenças, o tabagismo. Muito já se fez com o impedimento de fumo em lugares fechados, públicos ou não, e com a proibição da propaganda, porém o consumo ainda é muito grande e fortemente prejudicial a quem fuma e também aos fumantes passivos, isto é, aqueles que não fumam, mas se encontram no ambiente do fumante, seja na casa, no veículo ou em outros locais.

Pesquisas indicam que a fumaça do cigarro contém inúmeras substâncias tóxicas, como acetona, arsênico, butano, monóxido de carbono, cianido, inseticidas e pesticidas, algumas altamente cancerígenas. Além disso, considere o ponto de vista financeiro: muitos não con-

seguem comprar o leite dos filhos porque queimam seu dinheiro com cigarro. Some-se o gasto do governo nos hospitais no tratamento das pessoas doentes por causa do cigarro, gasto esse transferido às empresas que pagam seus tributos cada vez mais elevados. As pesquisas indicam também que quase 90% das mortes por câncer no pulmão ocorrem entre os fumantes. O risco de doenças cardíacas é enorme, diabéticos fumantes podem ter complicações renais e distúrbios da visão, inclusive cegueira, acrescenta-se à lista o câncer de boca, esôfago, intestino, bexiga, rins e colo do útero, derrame cerebral, infarto, osteoporose e outras doenças.

Além de todos esses males, frise-se a possibilidade de incêndio, danos em móveis, roupas e documentos. Empresário: faça dentro de sua empresa uma campanha de conscientização contra o fumo. Todos ganharão com isso.

Renato Hachich Maluf
Conselheiro da ACIL



VAI COMPRAR?

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

DIVULGAÇÃO



Celular (42,69%)

Valor: R\$ 899,00

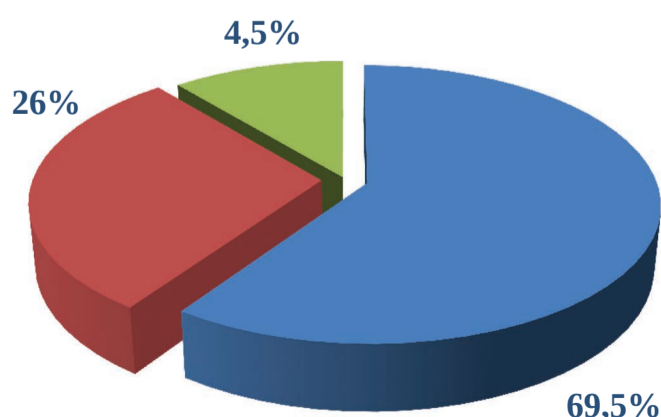
Imposto: R\$ 383,78

VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

VITRINE

Desemprego acelera a expansão de microempresas individuais

A abertura de empresas de janeiro a setembro no país cresceu 1% sobre igual período do ano passado, segundo levantamento da Boa Vista SCPC. O destaque, porém, recaiu sobre as Microempresas Individuais (MEIs), que cresceram 6% na mesma base de comparação.

De acordo com o economista-chefe da Boa Vista SCPC, Flávio Calife, muito deste crescimento de novas empresas, especialmente de porte micro, tem raiz no elevado índice de desemprego.

Sem perspectivas de voltar ao mercado de trabalho num ambiente econômico adverso, os trabalhadores estão empregando suas verbas rescisórias no negócio próprio.

“As MEIs estavam crescendo a 14% no trimestre passado. São empresas com faturamento mensal de até R\$ 5 mil ou até R\$ 60 mil anuais”, disse o economista.

Ou seja, são empreendimentos abertos para gerar renda equivalente ao que o empreendedor conseguia quando tinha emprego formal.

O crescimento das microempresas elevou em 3,5 pontos percentuais a participação desse segmento, totalizando 74,2% das novas empresas, enquanto as demais categorias perderam representatividade.

Em relação ao segundo trimestre, no entanto, a abertura total de empresas recuou 2%.

Varição por setor

Quando analisada a composição das novas empresas por setores, o levantamento da Boa Vista SCPC observou que o setor de Serviços registrou ganho de representatividade. No acumulado de 2016, este segmento atingiu 55,9% das novas empresas, ante 54,4% no mesmo período do ano passado.

O Sudeste e o Sul foram as regiões responsáveis pelo crescimento das empresas. No acumulado do ano em comparação com o mesmo período do ano anterior, registraram alta de 2,8%. As demais regiões apresentaram queda no período: Nordeste, de 2,5%; Norte, de 3,1% e Centro-Oeste, de 3,4%.

Fonte: Estádão Conteúdo

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

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 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

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

Mckenzie Imóveis oferece os melhores serviços imobiliários a seus clientes



DIVULGAÇÃO

Comprometimento, transparência e flexibilidade de negociação são alguns dos pontos fortes da Mckenzie

A Mckenzie Assessoria em Negócios Imobiliários vem para auxiliar o seu cliente na compra e venda de imóveis, oferecen-

do atendimento personalizado e profissionais devidamente capacitados. Além disso, a empresa possui credenciamento junto ao

Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI).

Para a instituição, a contratação de um serviço especializado para a avaliação de um imóvel seja para compra ou venda, é de extrema importância para obter uma noção clara do quanto vale este bem imobiliário. Também é feito elaboração de laudos para inventários, partilhas dissolução de sociedade, separação judicial, atualização de capital, desapropriação de imóvel, entre outros serviços.

Além dos conhecimentos técnicos exigidos na atividade imobiliária, a Mckenzie investe esforços no comprometimento, transparência,

flexibilidade na negociação entre as partes e na comissão imobiliária, disponibilidade de atendimento a qualquer momento e gestão através de tecnologia própria. Todos estes pontos podem ser comprovados diante da credibilidade que a imobiliária possui com todos os clientes já atendidos.

A empresa atua no mercado há mais de três décadas, através dos serviços e negócios prestados pela corretora e bacharel em direito Cecília Franceschini Mckenzie, juntamente com sua equipe de corretores de imóveis legalmente credenciados no CRECI-SP. "Não somos os maiores, mas somos os

melhores para realizar seu negócio imobiliário. Pergunte a quem nos conhece. Seja Mckenzie você também!", diz a corretora.

A Mckenzie Imóveis está localizada na Rua Alferes Franco, 1087, no Centro. O horário para atendimento é de segunda a sexta-feira das 8h às 18h. Para agendar uma visita ou obter mais informações existem os números (19) 3441-1888, 3441-3818, 99141-3832 e 99435-3739 (24h todos os dias). É possível contato também pelos e-mails cecilia@mckenzieimoveis.com.br e jmoreno@imovellogia.com.br, além do site www.mckenzieimoveis.com.br.

Limeira Hobby Center é líder no mercado de aeromodelos

A Limeira Hobby Center é uma loja especializada em produtos e itens voltados para a prática do hobby de rádio, controle de aviões, helicópteros, carros e lanchas, sejam eles movidos a combustão ou elétricos. Também oferecem serviços de montagem, reparo, recuperação, manutenção e restauração.

A instituição realiza aulas de pilotagem e assessoria para empresas, faculdades, universidades, órgãos governamentais voltados para o trabalho e estudo de robóticos, aeronáuticos etc., disponibilizando para o consumidor as marcas líderes de mercado.

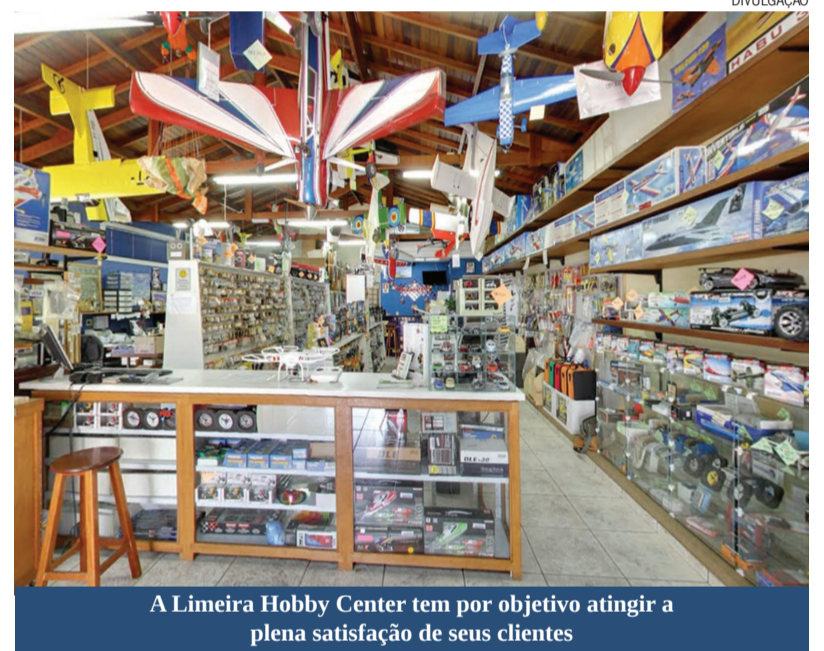
A Limeira Hobby possui o

maior espaço físico entre as lojas do segmento de todo o Brasil, e um rápido e eficiente e-commerce. Além disso, dispõe de um grande estoque de produtos e itens a pronta entrega, junto com atendimento de qualidade, principalmente para os clientes iniciantes no hobby, oferecendo total suporte e todo conhecimento técnico necessário.

A meta da empresa é alcançar 100% de satisfação de seu cliente com as suas necessidades, com mais de 40 anos de experiência e profissionalismo dos proprietários no ramo do aeromodelismo, e um preço justo e honesto. A loja é a única do mercado brasileiro onde é possível fazer um tour vir-

tual dentro da loja física através do Google Street View. Para isto basta digitar no site de pesquisa: Limeira Hobby.

Os proprietários convidam todos para fazerem uma visita e conhecer um pouco mais sobre o hobby, além de experimentar o delicioso cappuccino da Dona Marli. A loja fica na Rua Pedro Zaccaria, 366, no Jardim Santa Luzia, e seu atendimento é de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h, e aos sábados, das 9h às 12h. O telefone para contato é (19) 3441-1944, o Whatsapp é (19) 99837-7518, e os e-mails são: vendas@limeirahobby.com.br, financeiro@limeirahobby.com.br, marcelo@limeirahobby.com.br e



DIVULGAÇÃO

A Limeira Hobby Center tem por objetivo atingir a plena satisfação de seus clientes

site www.limeirahobby.com.br. A loja também está presente no Facebook: José Marcelo D'Andrea – Limeira Hobby Center.

E10 Eventos lança nova identidade visual



DIVULGAÇÃO

Proprietários da E10 Eventos

A E10 Eventos apresentou sua nova identidade visual, além de novidades em produtos e serviços para o segmento de Formatura.

O coquetel, realizado na Casa Caram no dia 13 de setembro, contou com a presença de autoridades, diretores, coordenadores, professores de faculdades e colégios, várias comissões de

formatura de Limeira e região, imprensa e parceiros.

O evento marcou o início de uma nova etapa da empresa que vem de encontro às expectativas de seus clientes.

Mais informações sobre a empresa e serviços oferecidos podem ser obtidas no site: www.e10eventos.com.br ou pelas redes sociais: facebook.com/e10eventos.

AGENDA DE CURSOS ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Negociação criativa

Data: 17 de Novembro | **Horário:** 18h às 22h

Objetivo: Capacitar o participante a negociar com criatividade por meio da sinergia organizacional e do trabalho em equipe, em busca de resultados positivos para sua empresa.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro | **Investimento:** R\$ 30,00

Inscrições: 3720-1000 | **Realização:** SESI e ACIL

Planejamento: o primeiro passo para começar seu negócio

Data: 17 de Novembro | **Horário:** 19h às 21h

Objetivo: Sensibilizar os participantes a identificar as oportunidades de negócio e iniciar o processo de planejamento de uma empresa, bem como os aspectos legais.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro | **Investimento:** Gratuito

Inscrições: 3404-6528 e 3404-6527 | **Realização:** Sebrae e ACIL

Por dentro dos custos, despesas e preço de venda

Data: 29 de Novembro | **Horário:** 19h às 21h

Objetivo: Orientar os empresários para o desenvolvimento de competências gerenciais que melhorem a gestão financeira de sua empresa.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro | **Investimento:** Gratuito

Inscrições: 3404-6528 e 3404-6527 | **Realização:** Sebrae e ACIL

Como movimentar o estoque parado?

“Queima de estoque”, “Liquidação”, “Compre 1 e leve 2”. Essas frases são muito comuns no comércio e acabam sendo uma saída para os lojistas que precisam movimentar o estoque que, por algum motivo, acabou ficando parado. Segundo Marcelo Caetano, consultor do Sebrae-SP, é importante tentar entender qual a demanda do mercado e o que o cliente realmente quer comprar para evitar mercadorias estagnadas. “Essa percepção vai garantir a compra do mínimo de estoque para manter a operação naquele período. O lojista deve conter a ansiedade e focar em comprar apenas

aquilo que o mercado está preparado para consumir”, afirma.

Caetano também ressalta a importância de um bom sistema de cadastro e controle de estoque. “Muitas vezes o estoque está parado simplesmente porque ninguém sabe que o produto está lá”, diz. Ele explica que cada comerciante tem um método de controle que pode ir desde o modo manual até o uso de ferramentas tecnológicas e que não há forma correta de fazer essa gestão. “Cada lojista sabe o que funciona para o seu estoque, mas a organização é fundamental para evitar esses deslizes.”

DIVULGAÇÃO



É importante tentar entender qual a demanda do mercado e o que o cliente realmente quer comprar para evitar mercadorias estagnadas

Mesmo com todos esses cuidados, alguns erros podem passar despercebidos e levar a um acúmulo de peças paradas em estoque. Para Caetano, existem algumas possibilidades para driblar essa situação. Confira as dicas abaixo:

1. Faça um diagnóstico - O primeiro passo é avaliar o seu estoque e entender o motivo de a mercadoria estar parada. Muitas vezes, o otimismo em relação à demanda é o que faz os itens ficarem encalhados. “Os lojistas precisam fazer apostas baseadas em algo razoável. É preciso saber como as vendas funcionam naquela categoria, ter informação do mercado e da situação dos clientes. Isso tudo ajuda a determinar a aposta que o lojista vai fazer”, afirma Silvio Laban, coordenador geral de cursos de MBA.

2. Planeje ofertas dirigidas - Entender o que será ofertado e que tipo de desconto será dado implica em estudar quem é o consumidor e se ele está disposto a comprar. Esse entendimento ajudará o lojista a buscar um público mais assertivo

para aquelas peças paradas. “É bom estudar quem tem potencial para comprar as peças e cruzar esse estoque com potenciais consumidores para aquele material específico”, diz Caetano.

3. Considere liquidações e combos - Promoções envolvendo liquidação de estoque são sempre uma vantagem para quem compra, por conta da diferença de preço. Para Laban, é normal que muitos comerciantes pensem em baixar os preços como primeira opção. Para produtos com prazo de validade próximo, liquidar pode ser uma boa ideia, ou os itens podem vencer no estoque. Para mercadorias mais perenes, existem outras saídas que não envolvem reduzir drasticamente o preço.

Para Laban, elaborar combos de produtos faz com que o cliente veja o valor do todo e não só daquele produto que estava esquecido no estoque e precisa ser vendido. “Quando o comerciante agrega um produto a outro é possível mostrar para o cliente que aquilo é útil”,

afirma. É importante lembrar que o cliente precisa ter liberdade para levar o combo. Caso contrário, a tática pode ser configurada como venda casada e virar um problema para a empresa.

4. Busque acordo com fornecedores - Alguns fornecedores podem ser mais maleáveis e oferecerem possibilidade de troca. Basta conversar para entender que tipo de negociação é possível fazer. “Às vezes, para alguns fornecedores, é vantajoso trocar aquilo que ficou parado por produtos com maior giro”, diz Caetano.

5. Não se apegue - Um bom controle de estoque é crucial para identificar o que já está parado por tempo demais. Para Laban, o ideal é não deixar que o produto fique esquecido. “Quanto mais tempo ele está parado, menor é o lucro que se consegue com ele. O produto fica velho e obsoleto e as datas de validade não esperam. O apego ao estoque não deve impedir uma ação para diminuir os prejuízos.”

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Cinomose: entenda a doença que tem a mais alta taxa de mortalidade dos cães

A cinomose atinge exclusivamente os cães. Ela é um vírus do tipo oportunista, pois atinge principalmente os animais que estejam com seu sistema imunológico baixo ou afetado de alguma forma, o que geralmente ocorre nos filhotes ou naqueles que estão em uma fase mais adulta. Por este motivo, esta possui uma grande taxa de mortalidade.

A doença causa diversas alterações no organismo do animal, e como explicam os médicos veterinários Paulo Francisco Navarri Junior e Paula Carolina Navarri, da Diag & Vet Laboratório de Análises Clínicas, ela varia de acordo com o sistema que atinge. “No sistema res-

piratório ela pode causar pneumonia, secreção nasal, tosse; no digestório ela causa vômito, diarreia, falta de apetite; e caso atinja a parte neurológica ela pode causar convulsões, mioclonia (que são como ‘tiques’ nervosos, tremores) e perda de movimentos”, contam.

Tratamento

Por ter sintomas que podem aparecer em qualquer outra doença respiratória ou neurológica, o médico veterinário Paulo Eduardo Baraldi da policlínica veterinária Estima, explica que a melhor coisa é levar o animal para um veterinário, para que ele possa indicar um exame sanguíneo ou

qualquer outro que possa indicar a doença. “A população precisa se conscientizar, e assumir a posse-responsável de seu pet adotado”, acrescenta o veterinário.

O vírus da cinomose é extremamente resistente em ambientes secos e frios, podendo sobreviver em lugares quentes por até um mês. “O tratamento neste caso é a prevenção. Deve-se levar o cão para o profissional veterinário desde filhote, para que ele dê início ao protocolo de três doses. Após isto serão aplicadas doses de reforço anualmente no animal”, explica Baraldi. Seguindo corretamente a carteira de vacinação do animal de estimação, evita-se não apenas a ci-



Ao manter a carteira de vacinação do pet em dia evita-se o contágio de várias doenças

nomose como várias outras doenças que podem levar o pet à óbito. Por isso a prevenção não

é apenas um sinal de saúde para o animal, mas também um gesto de amor de seus cuidadores.



Laboratório Veterinário

Rua Duque de Caxias, 2000 - Centro - Limeira - Fone: (19) 3444-6890

ACIL recebe 1º Fórum Desafios e Oportunidades da Beleza

A ACIL foi palco do 1º Fórum Desafios e Oportunidades da Beleza, promovido pelo Sebrae em parceria com a Associação e as empresas Jéssica Cosméticos e Princesa Cosméticos, no dia 31 de outubro. O evento contou com palestras especiais para o setor, além de talk show com os profissionais Wilson Arado e Luana Lucato, tendo como objetivo promover a contextualização técnica, conteúdos nas áreas de gestão empresarial e marketing de serviços, além de promover networking entre os participantes, proporcionando assim, condições para que os empresários se tornem mais competitivos. “O fórum também teve o intuito de sensibilizar os participantes e apresentar os desafios, oportunidades e as principais tendências para o setor baseado em uma pesquisa que o Sebrae realizou recentemente”, contou a analista de Negócios Sênior, Daiane Mayer da Cunha.

“Tendência em serviços – Beleza” foi o tema da primeira palestra da noite, apresentada pela consultora de Negócios do Sebrae, Cecília Coiado Previato. “O cenário para o setor de HPPC (Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos) é muito positivo. O Brasil está em terceiro lugar no ranking mundial de consumo nessa área, então há uma demanda muito alta de consumidores, mas também existem muitos

empresários abrindo seu negócio. Dessa forma encontramos o seguinte cenário: positivo, mas com muita concorrência”, falou Cecília. Ela ainda explica que com relação a esse cenário o empresário deve analisar tudo o que existe de ameaça fora da sua empresa e tudo o que há de positivo dentro do seu negócio, pensando no que pode ser feito para ser competitivo nesse ramo. “Tudo isso para que eles consigam enxergar a questão de gestão junto à técnica, já que não adianta ter técnica, mas não conhecer o cenário no qual estou enquadrado como negócio. É necessário se aprofundar naquilo que já se é bom e também nos aspectos que precisam ser aperfeiçoados, fazendo a união da gestão e da técnica para crescer”, enalteceu a consultora do Sebrae.

A segunda palestra do Fórum Desafios e Oportunidades da Beleza foi apresentada por Silmara Regina de Souza, consultora de Marketing do Sebrae, que falou sobre “Marketing de Serviços”, sua importância, como ele auxilia o negócio, qual sua função na pequena empresa, em especial nos salões de beleza. “Sabemos que serviço é diferente de serviço tangível, então temos que usar estratégias de marketing diferentes para cada um deles e foi isso que mostrei para eles hoje, porque é muito importante ter esse tipo de conhecimento e, além

disso, aplicarem o marketing em seus negócios, pois é isso que irá garantir o futuro das empresas”, disse Silmara.

Também subiram ao palco para compartilhar a experiência de parceria a maquiadora Luana Lucato e o cabelereiro Wilson Arado, que já se tornaram referência de profissionalismo no ramo. “É muito bom poder ter esse tipo de experiência porque percebemos que as pessoas compartilham dos mesmos problemas e virtudes que a gente, então é essencial essa troca de informação na edificação de novos empreendedores e dos que já estão atuando no mercado porque conseguimos perceber o que estamos fazendo de certo e errado”, destacou Wilson, que acredita que mais encontros como o realizado na ACIL poderiam ser mais frequentes. “Acho inclusive que deveriam existir mais encontros como este, no sentido de um bate papo mesmo, de uma roda, sempre que possível, para podermos trocar informações porque é muito mais fácil aprendermos uns com as experiências dos outros, sejam elas positivas ou negativas”, completou.

Para Luana Lucato foi um privilégio ter sido convidada para trocar suas experiências no segmento em que se tornou referência. “Acredito que no meu caso e do Wilson, a questão da referência é muito mais pela nossa par-



Representantes das entidades e empresas parceiras do 1º Fórum Desafios e Oportunidades da Beleza: ACIL, Sebrae, Jéssica Cosméticos e Princesa Cosméticos

ceria, o que é muito escasso hoje no mercado. As pessoas precisam entender que unidos vão somar e não dividir. Sinto-me honrada de poder compartilhar essa experiência, pois a caminhada é longa na nossa área”, falou a maquiadora que também aproveitou para dizer que as oportunidades existem, mas é preciso estar atento para aproveitar esses momentos. “Precisamos saber enxergar pra trabalhar em cima delas para o nosso crescimento, então essa troca de informações é muito importante para todos que estão aqui.”

O 1º Fórum Desafios e Oportunidades da Beleza foi um sucesso de público e de troca de experiências, sendo uma oportunidade para sensibilizar os empresários a participarem do Projeto Empreender que tem como lema “Unir

para crescer”. “O Empreender vai colaborar muito com a conquista de todos os objetivos destacados durante o evento. A concorrência existe, mas ela pode ser vista como ponto positivo por parte dos empresários, que devem usá-la de uma maneira benéfica e estratégica. O projeto tem esse papel de fazer as empresas trabalharem realmente juntas para fortalecer o setor, a economia da cidade, fazendo-a referência de qualidade no segmento e, conseqüentemente aumentar o faturamento e fazer a empresa prosperar.

Mais informações sobre o Projeto Empreender promovido pela ACIL em parceria com o Sebrae podem ser obtidas pelo e-mail empreender@acillimeira.com.br ou pelo telefone (19) 3404-4903, com Melissa Pires.

5 dicas para o dono de um pequeno negócio enfrentar a crise econômica



Os pequenos negócios são mais ágeis para se adequar ao novo cenário e implantar mudanças

A queda da economia brasileira e a inflação em alta têm acendido o sinal de alerta em muitas empresas. Segundo Artur Lopes, especialista em gestão de crise e autor dos livros “Negócio Sem Crise” e “Quem Matar na

Hora da Crise”, em momentos como este, muitos negócios precisam enxugar custos e reduzir estoques entre outras medidas para sobreviver na instabilidade do mercado.

Para ele, as micro e pequenas

empresas sofrem mais do que as grandes em períodos de estagnação econômica por não terem capital para investir em novas áreas ou produtos. No entanto, os pequenos negócios são mais ágeis para se adequar ao novo cenário e implantar mudanças.

Porém, tomar uma atitude diante da crise é a maior dificuldade de muitos empresários. “É como ficar doente, a empresa tem mais chances de ‘cura’ se a crise for descoberta no início e tratada corretamente”, afirma Lopes. “Caso contrário, ela pode morrer”, conclui.

Abaixo é possível conferir cinco dicas para ajudar empresários a encarar a crise, elaboradas pelo especialista em gestão Artur Lopes:

1. Enxugue custos - Ao no-

tar queda nas vendas e na lucratividade, o primeiro passo deve ser enxugar custos do negócio, segundo Lopes. Analise despesas e descubra gastos desnecessários ou que podem ser reduzidos, como contas de água, luz, telefone.

2. Reduza o estoque - Se antes a empresa vendia 100 mil itens e agora vende 60 mil, ela precisa se adaptar à nova realidade, reduzindo a produção ou a quantidade comprada do fornecedor.

3. Elimine produtos com pouca saída - Analise os produtos menos vendidos ou que dão pouco retorno. A lucratividade pode aumentar se esses itens forem eliminados. Não precisa vender tal coisa só porque o concorrente tem.

4. Renegocie dívidas - Quan-

do a empresa já está em dificuldade financeira, umas das medidas é a renegociação das dívidas com bancos e fornecedores. O empreendedor pode conseguir condições favoráveis para pagar suas obrigações dependendo do relacionamento que mantém com seus parceiros.

5. Tenha controle sobre o negócio - Segundo Lopes, ter controle financeiro e operacional sobre o negócio ajuda a empresa a identificar problemas e a tomar decisões antes que a crise agrave a situação. Criar metas, relatórios de desempenho, como tabelas e gráficos, e acompanhar com atenção esses indicadores.

Fonte: Portal Administradores

EMPREENDEDORISMO Tendências para 2017

Este artigo é pra você que está pensando em empreender em novas áreas em 2017, mas não sabe muito bem onde investir. O estrategista de marcas Leonardo Kim fez uma lista com dez tendências que vão guiar o mercado no ano que vem. A relação, publicada originalmente na revista Inc, também serve de referência para nós, brasileiros.

1. Ferramentas para a construção de produtos tecnológicos

A inovação tecnológica é um elemento fundamental para alavancar o potencial competitivo das empresas. E aqui vale lembrar: quanto mais fácil de usar, melhor. É por isso que plataformas autoexplicativas, como o Word Press, fazem e continuarão fazendo sucesso.

2. Ferramentas que auxiliem marcas pessoais

Trabalhar marcas pessoais será uma estratégia cada vez mais usada para se diferenciar no mercado. Em um cenário extremamente competitivo, um *branding* pessoal bem fei-

to pode fazer toda diferença.

3. De olho nos jovens

Quer ampliar sua carteira de clientes? Então comece a estudar os consumidores da geração "Millennial". Procure entender seus hábitos e pensamentos e então desenvolva produtos e serviços que atendam suas necessidades.

4. Treinamento para funcionários remotos

O trabalho remoto, ou à distância, já é uma realidade. Pensando nisso, empresas que ofereçam serviços eficientes para o treinamento de funcionários que trabalham longe da sede da empresa devem crescer.

5. As fusões continuam

O processo de recuperação da economia nos últimos anos nos Estados Unidos aumentou a quantidade de fusões entre empresas. E essa tendência deve continuar no ano que vem. Se você também pensa em seguir esse caminho, é bom começar a se preparar, buscando informações relacionadas ao aspecto le-

gal desse tipo de transação.

6. Saúde e nutrição

As novas gerações estão cada vez mais preocupadas com saúde, bem-estar e nutrição. O mercado de ferramentas fitness para smartphones só tende a crescer e o boom desses aplicativos irá fortalecer o mercado de saúde.

7. Aposte em e-commerce

O mercado on-line se fortalece a cada ano. Estudos recentes revelam que 58% dos consumidores estão dispostos a adicionar itens no carrinho para atingir as cotas exigidas para o frete grátis, por exemplo. Pense nisso e crie maneiras de explorar o potencial do e-commerce.

8. Estratégias para manter os clientes sempre próximos

Para que uma empresa seja sempre lembrada, é importante manter uma relação de proximidade com o cliente. Blogs, redes sociais e aplicativos podem e devem ser usados, mas não deixe de pensar em soluções inovadoras. Saia da mesmice!

9. Mudanças no treinamento de líderes

As empresas vão começar a investir cada vez mais no ponto forte de cada indivíduo, ao invés de ensinar a todos as mesmas habilidades. A ideia é reforçar o talento natural de cada pessoa para que ela possa se destacar e criar um diferencial competitivo para a empresa.

10. Marcas e produtos com ações e produções sustentáveis

Produtos e serviços que fortaleçam a cultura da sustentabilidade devem continuar crescendo. Somente este ano, mais de US\$ 500 milhões (cerca de R\$ 1,6 mi) foram poupados em eficiência energética e esse valor deve ser ainda maior no

próximo ano.

Perceba que várias dessas tendências estão intimamente relacionadas com internet, tecnologia e redes sociais. Só para se ter uma ideia, pesquisa da Deloitte revela que 80% da população brasileira já possui smartphone. Outro dado importante: a atividade mais comum nos smartphones é o envio de mensagens. Isso significa que desenvolver novos produtos e serviços para esse segmento de mercado pode ser um ótimo negócio para 2017. Mas essa tarefa eu deixo pra você. Afinal, este não é um artigo de fórmulas prontas. Mas, sim, de tendências e insights. Até a próxima!

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



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:



SANSUL



Limeira RÁDIO TAXI



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:
convenios@acillimeira.com.br
www.acillimeira.com.br

Black Friday e o e-commerce: como garantir o sucesso das vendas durante o pico de acesso?

Em um ano bastante conturbado, em termos de política principalmente, com o aumento do desemprego e o consumidor mais atento e seletivo em suas compras, o Black Friday é uma excelente oportunidade para aproveitar este cenário; seja para o consumidor ou para os lojistas. Um para encontrar melhores promoções e o outro alavancar as vendas e fidelizar novos clientes. A verdade, é que para ter sucesso é fundamental se preparar com antecedência e estar atento a alguns pontos que são críticos durante essas 24h.

O faturamento de um e-commerce depende muito da sazonalidade de algumas datas como o Dia das Crianças, das Mães, dos namorados, Natal e Black Friday. Porém, a única data que sofre um grande número de acesso em um período muito pequeno de tempo é o Black Friday, diferente do Natal e dos demais eventos onde os consumidores começam a acessar e realizar as compras 15 dias antes da data em específico, dividindo assim o pico de acesso e permitindo uma previsibilidade maior por parte do lojista.

A data, assim, proporciona para o comércio eletrônico o maior número de transações em volume, maior número de acesso e maior

número de faturamento comparado a qualquer outro dia do ano, exceto o dia 23 de dezembro.

Então, vale ressaltar, que para ser competitivo é necessário ter sucesso nos seguintes pontos:

Performance

Fala-se em performance em vários sentidos, um exemplo é o carregamento da página da loja, existe um estudo realizado pela Amazon que a cada 100 milissegundos que eles diminuem o tempo de carregamento da página, aumenta em 1% o faturamento da loja, o que afeta diretamente o faturamento anual, portanto o tempo de carregamento de página impacta diretamente a taxa de conversão do seu negócio.

Outro ponto muito importante é ter uma estrutura de hosting escalável que suporte os picos de acesso, onde haverá diversas pessoas realizando muitas requisições para uma base de dados muito grande.

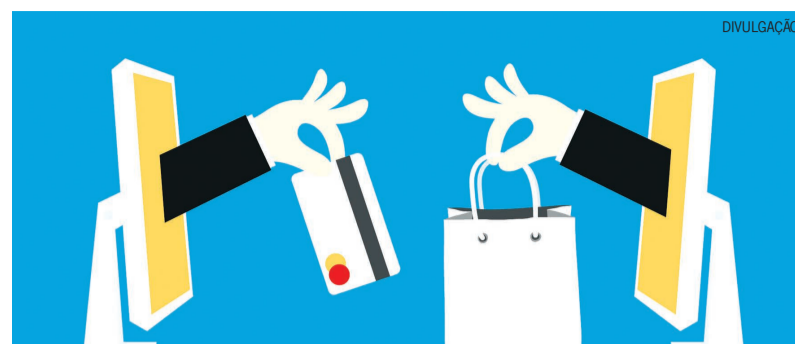
O monitoramento é fundamental, pois atrelado a uma estrutura de Cloud (nuvem) vai lhe permitir crescer e diminuir sua estrutura conforme a demanda e de forma rápida, o que é fundamental neste período, afinal, no último Black Friday muitos consumidores se frustraram por não consegui-

rem finalizar suas compras pelo simples motivo do site ficar fora do ar devido ao grande número de acesso ou requisições.

Inovação

Tudo o que foi falado sobre performance está totalmente ligado a inovação. Para ter uma loja atrativa e diferenciada neste período é necessário realizar alterações frequentes, colocar produtos em destaque, inserir banners chamativos, entregar praticamente uma experiência de navegação diferente/customizada para cada tipo de consumidor/IP que entrar em sua loja o que pode ser um risco perante a estabilidade, a inovação costuma ser inimiga da estabilidade, porém extremamente necessária para se destacar dos concorrentes.

Existe um grande desafio que é como atualizar a plataforma, colocar novas funcionalidades, sem derrubar o que está no ar e manter a escalabilidade, e isso só é possível quando passa a enxergar a sua camada hardware e software como uma coisa só, totalmente interligados, que devem ser tratados como uma única aplicação arquitetada para rodar em nuvem, permitindo trabalhar em escala. Isso serve para seus servidores e até mesmo sua



DIVULGAÇÃO

central de atendimento, vide a invasão do “chatbot” para solucionar dúvidas mais frequentes e permitir um atendimento em escala.

Essa é a melhor forma de estar preparado para uma data tão atrativa, mas ao mesmo tempo tão complexa, devemos pensar que se surgir um problema neste período, ele será em escala, portanto a resolução também deverá ser.

Marketing e vendas

As empresas neste período costumam ter um aumento expressivo de vendas, pedidos, conversão, visitas e cadastro de clientes. Porém, existe o desafio de aumentar o ticket médio - que vem diminuindo pela grande oferta da concorrência neste dia. É necessário realmente ter ofertas que fujam do tão comentado “Black Fraude” onde a loja aumenta os preços na véspera para depois diminuir fazendo com que o cliente perca a confiança na loja, é fundamental ter ofertas reais.

Nesta data, muitas lojas reportam que é três vezes maior o número

de clientes novos e essa base deve ser trabalhada para de fato gerar uma recompra (fidelização). Já os visitantes que não compraram no dia devem ser trabalhados com uma ação focada no *retargeting* e recuperação de carrinho.

Fazer um trabalho de análise comportamental do consumidor que já comprou na sua loja no Black Friday passado é interessante para proporcionar uma oferta diferenciada neste dia, pode ser que esse consumidor seja realmente fiel ou que tenha visitado seu site apenas por preço, essa é uma forma bastante rica de gerar um resultado melhor para loja a cada ano e uma experiência melhor para o cliente.

Como dica final é preciso preparar o terreno para o Black Friday, criar um clima de suspense com seu público, utilizar a comunicação com conteúdo de qualidade e estratégico e abusar das redes sociais, elas são de grande importância nesta hora.

Fonte: Portal Administradores

CRC da ACIL auxilia o empresário limeirense na reanquirição de dívidas

A inadimplência no Brasil é algo que cresce assustadoramente, principalmente em épocas de crise e desemprego. Segundo dados atualizados do Banco Central, a inadimplência entre pessoas físicas em setembro registrou um aumento de 3,6%. Hoje por volta de 70% das pessoas inadimplentes são novatas, ou seja, é a primeira vez que tem seu nome negativado.

Isto é algo que a maioria dos em-

presários já vem sentindo há algum tempo. As vendas são concluídas, porém o pagamento não é feito, o que gera um grande transtorno tanto para o devedor quanto para o credor. Pensando nisso, a ACIL disponibiliza a Central de Recuperação de Crédito (CRC), criada para auxiliar o empresário limeirense no recebimento de dívidas em atraso de seus consumidores.

Um bom exemplo de sucesso

foi o do Edivar Donizete Roberto, que é analista administrativo da Newlaser Ind. e Com. de Peças Metalúrgicas Ltda. A empresa tomou conhecimento pelo serviço oferecido através do site da Associação, e com isso encaminhou para a Recuperadora cinco nomes de consumidores em atraso em setembro. “Temos um acordo efetuado considerado satisfatório, cuja primeira parcela de um acordo de

seis parcelamentos já foi recebida. Dos cinco processos encaminhados, quatro deles eram com vencimento em 2016 e um com vencimento 2015”, explica.

O atendimento assim como o serviço prestado foram extremamente satisfatórios para a empresa, que diz recomendar a CRC por esta se tornar uma parceira na área de cobrança de qualquer empresa. “Por dois motivos: por ser um setor com oito horas

diárias focadas somente em cobranças; e pelo custo das despesas existir somente em caso de sucesso do recebimento da dívida”, acrescenta o analista administrativo.

Para utilizar o serviço da Central de Recuperadora de Crédito e obter mais informações sobre a CRC, o sócio da ACIL deve entrar em contato pelos telefones (19) 3404-4929 e 3404-4928, ou pelo e-mail heloiisa@acillimeira.com.br.

SUA EMPRESA SOFRE COM A INADIMPLÊNCIA?

NÓS TEMOS A SOLUÇÃO!

Conheça a nossa
Central de Recuperação
de Crédito

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

CRC Central de
Recuperação
de Crédito



Jardim do Lago é destaque por ascensão empreendedora na região

Supermercados, farmácias, restaurantes, lotérica, açougue, barbearia, posto de saúde, posto de gasolina, lojas de materiais para construção, áreas de lazer para aproveitar os feriados e finais de semana com a família, indústrias dos mais diversos segmentos, entre outros negócios, fazem o comércio e o setor de serviços no Jardim do Lago se destacarem pela sua variedade e qualidade. Além disso, a região conta com uma das principais avenidas e vias de acesso centro/bairro da cidade, a Avenida Dr. Lauro Corrêa da Silva.

“É uma via de fácil acesso e cresceu muito nos últimos anos”, conta o sócio proprietário da Alecardo Reciclagem de Papéis e Plásticos, Ricardo Kühn, que assim como tantas outras empresas viu oportunidade de prosperar na região. “Há alguns anos a região melhorou muito na diversidade de comércios e hoje já existem

até condomínios residenciais. É um ponto fantástico para o comerciante, tanto pelo movimento de público quanto pela sua localização”, ressalta o empresário, que também aproveita a oportunidade para destacar os pontos que acredita que ainda podem ser melhorados. “Defendo a construção de um pontilhão acima da rotatória que liga a Av. Dr. Lauro Corrêa da Silva com a Via Antônio Cruaães e a Av. Eduardo Peixoto, para que os transtornos causados pelo alto movimento em horário de pico sejam minimizados. Com o semáforo instalado já melhorou muito, mas este seria um ponto a ser considerado”, completa Khül.

Para o proprietário da Sonno Colchões, Lucas Virgolin Gullo, a intensa movimentação da avenida é também um dos pontos positivos para o empresário, e salienta que a ligação com outros bairros vizinhos contribui

com o sucesso dos empreendimentos instalados no Jardim do Lago, que está em contínuo desenvolvimento. “Nossa região está em fase de formação e o consumidor já encontra bons produtos com preços mais em conta. Ainda faltam alguns segmentos do comércio, mas a região está em expansão e pronta para receber novos empreendimentos, como uma agência bancária e do Correios, o que traria mais facilidade para o empresário e também para o consumidor”, diz.

ACIL Itinerante

Em consequência de seu potencial e do número elevado de empreendedores na região, o Jardim do Lago irá receber no próximo dia 3 de novembro o ACIL Itinerante, um projeto que leva para perto do empresário e mantém a sua disposição representantes dos departamentos da ACIL, da cooperativa de crédito Sicoob



Com apoio dos parceiros, a ACIL leva para o empresário informações essenciais para o sucesso do negócio

Acired, um consultor contábil indicado pela Associação dos Contabilistas de Limeira, e o Sebrae Móvel, tendo como objetivo ser uma extensão da ACIL, oferecendo informações sobre a entidade e também em relação à abertura e formalização do negócio.

Os interessados devem procurar a tenda do evento que estará loca-

lizada na Av. Dr. Lauro Corrêa da Silva, 5640 – Cruzamento com a Rua José Maluf. O ACIL Itinerante ficará na região com todos os parceiros, das 9h às 17h, para que os empresários possam tirar dúvidas sobre os serviços oferecidos pela Associação, questões jurídicas, empreendedorismo, consultas com o SCPC, entre outros temas de relevância para a classe.

CNC SOLUTIONS **Martins** **CNC SOLUTIONS**
Automação e Ferramentaria

Industrialização de Ferramentas
Corte, Dobra e Repuxo
Serviços de Centro de Usinagem (CNC)
Torno Mecânico, Retífica e Solda MIG

(19) 3445-0840

(19) 9.8250-5375 nextel **9.7413-0095** ID **35*52*6261**

sergioprogram@gmail.com
R. João Pompeu Filho, 343 - Jd. do Lago - Limeira-SP

CA **AR CONDICIONADO & ELÉTRICA VEICULAR**
SERVIÇOS | SERVIÇOS | SERVIÇOS

CAVICHIA

(19) 3441 8117
97417 3235
ID 644*9605

E-mail: adm@cavichia.com.br

Av. Dr. Lauro Correia da Silva 2890 - Limeira/SP

C.E. CASA das ESQUADRIAS
Sua obra merece o melhor!

- Vidro Temperado Brindex
- Portas
- Batentes
- Portões
- Vitrôs
- Ferragens
- Guarnições
- Basculantes
- Venezianas

LOJA 1
Av. Dr. Lauro Correa da Silva, 5980 - Jd. Lago
CEP: 13481-631 - Limeira - SP
TEL/FAX: (19) 3452.2454 / 3442.0878
celimeira@yahoo.com.br

ACIL ITINERANTE
A entidade mais próxima do empresário!

Dia 10 de novembro (quinta-feira)
Das 9h às 17h
No Corredor Comercial do **Jardim do Lago**

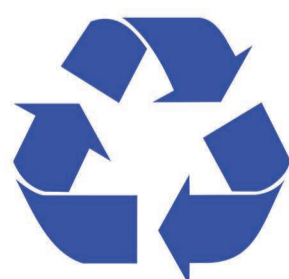
Local: Avenida Dr. Lauro Corrêa da Silva, 5640
Cruzamento com Rua José Maluf
Jardim do Lago (em frente a farmácia São Sebastião)

SEBRAE SP **SICOOBACICRED** Cooperativa de Crédito
BoaVista SCPC **EMPREENDER** UNIR PARA CRESCER **APÉCL** CONTABILISTAS DE LIMEIRA

É barato dormir bem!

Sonno
COLCHÕES & CIA

/SonnoColchoesCia (19) 3034-8201
Av. Dr. Lauro Corrêa da Silva, 4631 - Jardim Aeroporto - Limeira/SP



ALECARD0
RECICLAGEM DE PAPÉIS E PLÁSTICOS

A Alecardo está situada na avenida Dr. Lauro Correa da Silva desde 1984, atuando no ramo de reciclagem e destinação correta/final de resíduos

Av. Dr. Lauro Correa da Silva, 3160 - www.alecardo.com.br