

REVISTA

VISÃO

ACIL



EMPRESARIAL LIMEIRENSE

A woman with curly hair, wearing a black face mask and a white lace-trimmed top, holds a wooden sign with a rope handle. The sign has the word 'ABERTO' written in white chalk on a black background.

ABERTO

CONSCIENTIZAR PARA NÃO FECHAR

Campanha da ACIL distribuiu centenas de kits para comerciantes e engajou limeirenses a participarem da ação.

Pág. 07



O APOIO QUE VOCÊ PRECISA PARA SUA FORMALIZAÇÃO

ATENDIMENTO SOMENTE
COM HORA AGENDADA.

Agende seu horário:

  (19) 3404-4900

MEI ACIL

CERTIFICADO DIGITAL É NA ACIL

- Praticidade e agilidade
- Atendimento online
- Desconto especial para sócios
- Convênio com contadores

Adquira já o seu!

☎ (19) 3404-4907 | ✉ renata@acillimeira.com.br | 🌐 www.acillimeira.com.br



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: Valmir Lopes T. Martins
2º Vice-Presidente: Hélio Roberto Chagas
1º Diretor Secretário: Alexandre Gaib
2º Diretor Secretário: José França Almirall
1º Diretor Financeiro: José Luis Pereira Negro
2ª Diretora Financeira: Rosilene Ap Luck
Diretor de Patrimônio: José Geraldo V. Cardoso
Diretor Social: Francisco de Salis Gachet

CONSELHO CONSULTIVO

Presidente: Pedro Teodoro Kühl
Secretário: Renato Hachich Maluf
Antonio Carlos Longo
Eduardo Hanna
José Carlos Schenk
José Luiz Battistella
Jurandir Bella
Odair José Giusti
Reinaldo Bastelli
Valter Zutin Furlan
Virgílio Rossi

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE

Gerente Executivo: Divaldo Corrêa
Gerente Adjunta: Fabiana Schiolin
Redatora: Rafaela Silva
Jornalista: Leonardo Bardini
Diagramação: Rafaela Silva

CONSELHO DELIBERATIVO

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Alessandro Vieira
Antonio Francisco dos Santos
Arthur Salibe
Cássio A. Peixoto dos Santos
Cássio Roque
Daniel Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Flávio Luiz Miguel da Costa Lago
João Paulo Motta de Godoy
José Roberto Piccinin
Leandro Zaros
Marcelo Voigt Bianchi
Raul Soares Groppo
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Ricardo Kühl

FALE CONOSCO

(19) 3404-4912 | 3404-4912
comunica@acillimeira.com.br
visaoempresarial@acillimeira.com.br
www.acillimeira.com.br
Rua Santa Cruz, 647 - Centro | Limeira/SP

    acillimeira

 (19) 3404-4900  acillimeira

  ACIL Limeira

A Revista Visão Empresarial Limeirense é uma publicação on-line 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 nº12 do Livro B-1 de Registro de Jornais, Oficinas Imppressoras, Empresas de Radiofusão e Agências de Notícia.



- 06** Editorial
- 07** Conscientizar para não fechar
- 10** Entrevista Paulo Levy
- 12** Destaque empresarial
- 14** Delivery
- 16** Empreenda
- 19** OSB Limeira
- 20** LGPD
- 22** Crédito
- 24** ACIL em AÇÃO
- 28** Sou + Limeira
- 30** Agenda
- 32** Novos Sócios

**JOSÉ MÁRIO BOZZA GAZZETTA***Presidente da ACIL*

Manter o comércio aberto também depende de nós

Estamos passando por um momento muito difícil em nossa cidade. Há mais de um ano temos enfrentado uma crise pandêmica que tem impactado nossas vidas de uma forma que nunca imaginamos. O novo coronavírus atingiu milhares de pessoas, causou centenas de mortes em nossa cidade e se tornou um mal em comum que todos devemos combater.

Além disso, nossa economia está caminhando a passos lentos. Muitos trabalhadores perderam seus empregos, empreendedores perderam seus negócios, além das novas oportunidades que nunca puderam ser concretizadas devido à baixa expectativa dos empreendedores em busca do seu lugar no mercado.

Nosso sistema de saúde está colapsado há algum tempo e junto a isso, o número de pessoas acometidas pela COVID-19 em Limeira aumentou consideravelmente nos últimos meses, o que tem agravado a crise derivada pela COVID em Limeira.

Dessa forma, a ACIL decidiu criar a campanha “Conscientizar para não fechar”, com o intuito de fazer com que toda a população, em especial o comércio local, intensifiquem as medidas de segurança contra a disseminação do coronavírus, respeitando o distanciamento social, orientando funcionários e clientes a utilizarem adequadamente as máscaras de proteção, assim como o álcool em gel nas mãos, para que dessa forma, nossos comércios não fechem novamente.

O comércio não é o foco de transmissão da doença, mas temos que fazer nosso papel como cidadãos e nos unir em prol de um objetivo em comum: acabar com a transmissão da doença em nossa cidade.

Então é muito importante adotar a campanha em seu negócio, conscientizar sua equipe e clientes para que essa iniciativa atinja toda a comunidade limeirense.

Limeira precisa que nosso comércio, nossa prestação de serviços e indústria se mantenham ativas, gerando emprego e renda, e conseqüentemente uma qualidade de vida bem melhor para nossa comunidade.

Manter o comércio aberto também depende de nós. Porque com consumidores, colaboradores e empreendedores conscientes, teremos empresas mais protegidas.



Consumidor consciente, comércio protegido

Campanha da ACIL distribui kit com máscaras, cartaz e adesivo para comerciantes

“Conscientizar para não fechar” é a mais recente campanha lançada pela ACIL, com o intuito de incentivar o comerciante e o consumidor limeirense a intensificar as ações de prevenção contra a COVID-19, contribuindo na preservação da vida e também evitando que medidas mais restritivas sejam impostas nas empresas da cidade.

Durante os últimos meses, houve um aumento considerável no índice de contaminação e ocupação dos leitos nos hospitais, o que deve ser motivo de preocupação para toda a população. Dessa forma, cada cidadão precisa fazer sua parte para que Limeira não entre em um colapso na saúde e também na economia.

Na primeira fase da campanha, foi iniciada uma ampla divulgação nas redes sociais, com orientações e frases de incentivo para que a população se proteja e cumpra as medidas de distanciamento, além da disponibilização de um pack de artes para que todos, em especial os co-

merciantes, possam compartilhar a campanha em suas próprias redes sociais.

Além disso, a ACIL está realizando a distribuição de centenas de kits da campanha para auxiliar os empresários a conscientizar colaboradores e clientes, que circulam diariamente no comércio local. O kit contém máscaras de proteção descartáveis, cartaz informativo e adesivo para vitrine, e até o final da campanha, serão entregues 30 mil máscaras, assim como 1.500 cartazes e 500 adesivos.

A proposta da ACIL com a ação é de que o comerciante siga todos os protocolos de segurança e com isso incentive lojas, parceiros e clientes a fazerem o mesmo. “Nós queremos que o empreendedor assuma uma postura de orientador de seu semelhante, observando e informando outros empresários e consumidores sobre a importância de cada um se proteger e, consequentemente, proteger quem está ao seu redor”, explica

o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta.

Quem transita diariamente pelas ruas da cidade, também pode conferir os diversos outdoors da campanha, que foram instalados em pontos estratégicos de Limeira, com o apoio da Focalize, para auxiliar na transmissão da mensagem e conscientização para a população.

Outra empresa que está apoiando a ação é a agência de publicidade Market-in, responsável pela identidade visual da campanha.

Luiz Gustavo Paulino, da loja Kalçatodos, que recebeu um dos kits da ACIL, falou sobre a importância da campanha para o comércio e, conseqüentemente, população limeirense. “Esta sensibilização se faz muito necessária, pois não podemos transitar pelo comércio sem respeitar as medidas de segurança. Então é preciso ter esta consciência para que o empresário não feche suas portas novamente, e assim consiga se reerguer”, destacou o lojista.

Delivery

É importante enaltecer também que várias lojas de Limeira trabalham atualmente com o delivery e possuem um excelente atendimento online, o que possibilita que o consumidor possa realizar suas compras no conforto de sua própria casa.

Com isso, além de poder contar com toda a segurança e conforto de adquirir produtos e serviços sem ter que se dirigir até a loja, este consumidor ainda auxilia o empresário local na preservação de empregos e, conseqüentemente, na renda de diversas famílias que dependem do comércio da cidade.

“Todos nós temos uma parcela de responsabilidade para que haja um fim da pandemia do coronavírus. Se cada um fizer o seu trabalho de forma segura e consciente, iremos colaborar com a proteção de vidas e a economia de nosso município, que já foi muito afetado pela crise da COVID-19. Somente juntos poderemos superar este desafio. Então chegou a hora de nos unirmos e combatermos esse vírus”, completa o presidente da ACIL.



**Luiz Gustavo,
da Kalçatodos
apóia a ação**



**Lojas já aderiram
a campanha**

CONSCIENTIZAR
PARA NÃO FECHAR



AJUDE O COMÉRCIO A FICAR ABERTO!



Use máscara



Não aglomere



Utilize álcool em gel



Respeite o
distanciamento social



Sempre que possível,
peça por delivery

FAÇA SUA PARTE!

O COMÉRCIO DE LIMEIRA PRECISA DE VOCÊ.

Divulgue essa campanha em
suas redes sociais.

Baixe as peças gratuitamente



ACIL

apoio: **mktm**

Paulo Masuti Levy: Um espírito inquieto



Em algumas famílias, o empreendedorismo e a vontade de criar são cultivados entre as gerações, como é o caso de Paulo Masuti Levy, empresário e descendente de uma família que se estabeleceu no interior de São Paulo como lavradores de café, em 1857, mas que rapidamente realizaram a abertura de um armazém de “secos e molhados”.

Com o passar do tempo, conforme a família se estabilizava com a renda adquirida através do armazém, expandiram os negócios para outras áreas, como a abertura de uma antiga casa bancária em Limeira e uma comissária de exportação de café, em Santos (SP).

Estudo e carreira

Nascido em 1951, os primeiros passos de Levy no mundo do empreendedorismo foram durante a adolescência, quando junto com sua mãe, resolveu abrir uma granja de aves. “Eu fiquei com ela até me formar na faculdade de Geologia, quando resolvi seguir pela minha carreira de graduação”.

O interesse pela área da Geologia surgiu por causa de duas pessoas em sua vida: um tio e um professor. Levy conta que seu bisavô foi uma pessoa de visão diferenciada e quando conseguiu estabilizar a vida de sua família através do armazém, começou a enviar os filhos e sobrinhos para estudarem e se formarem na Europa.

Um destes sobrinhos, tio de Paulo, formou-se em Geologia e as histórias sobre sua trajetória fascinavam o sobrinho. Porém a maior influência foi de

um professor, Luís Cristofolletti, que em suas aulas no grupo escolar sempre desenvolvia maneiras práticas de explicar aos alunos o que eram e como se formavam os rios, montanhas e ilhas. Com o passar dos anos, este mesmo professor deu aulas a ele no ginásio e posteriormente, em Rio Claro, na faculdade.

Após concluir sua graduação, Levy começou a trabalhar em uma empresa Suíça, que prestava serviços de engenharia e investigação em grandes barragens do Brasil. “Passei algum tempo atuando em grandes empreendimentos, até que mudei para Brasília, onde também no ramo de barragens, trabalhei em uma empresa nacional chamada Themag”, conta. Neste meio tempo, ele conheceu e casou-se com uma limeirense, Maria Silvia Scotoni Levy, e em 1989, mudou-se para a cidade de sua esposa.

“Vim para Limeira um pouco sem saber o que iria fazer, e foi conversando com meu irmão, Victor Luiz Mazuti Levy, que já possuía uma empresa de engenharia juntamente com Valdemar Lenci e Roberto Martins, decidimos abrir a Morro Azul Construções, voltada para obras de construção civil. Com isso começamos a construir escolas, hospitais e outros tipos de construção para toda a região”.

Com o passar do tempo, graças ao seu espírito inquieto, percebeu uma oportunidade para uma fatia do mercado que eles poderiam explorar: o de loteamentos de imóveis. O primeiro a ser desenvolvido pela empresa dos sócios foi a do Jardim das Palmeiras.

Mesmo com o setor de urbanismo dentro da empresa crescendo rapidamente, Levy sempre trouxe

consegue o aprendizado de sua família para buscar a diversificação para os negócios. Os irmãos notaram o aumento da necessidade no País por energia, e com isso iniciaram o desenvolvimento de projetos voltados para a construção de PCHs (Pequenas Centrais Hidrelétricas) e criaram a sua própria companhia energética, a Salto do Lobo.

“Nós chegamos a finalizar três destas centrais, porém por questões políticas e burocráticas pesadas que começaram a surgir, resolvemos investir em uma nova área. Foi quando enxergamos a oportunidade de trabalhar com algo voltado para resíduos e lixo, e criamos a Engep Ambiental”.

Com o passar dos anos, o principal foco do grupo se manteve na área de urbanismo. Porém, hoje também atuam no ramo da mineração, com duas áreas de exploração.

Desenvolvimento social, arte e livros

Com uma vida extremamente ativa, Paulo Masuti Levy sempre esteve envolvido nas questões sociais e de cunho político de Limeira.

Uma de suas ações foi a criação do “Instituto Sociocultural Cássio de Freitas Levy”, entidade que leva o nome de seu pai, e que teve como primeira ação o financiamento e inauguração do “Espaço Cultural Engep”, localizado em um antigo casarão restaurado pelo próprio instituto, que tem mais de 170 anos, no Largo Boa Morte.



O fascínio e amor do empresário pela arte e cultura sempre esteve presente em sua vida. Atualmente é presidente do Conselho Municipal de Defesa de Patrimônio Histórico e Arquitetônico do Município de Limeira (Condephali), grupo que realiza um incrível trabalho de resgate e conservação de imóveis e

construções que fazem parte da história limeirense.

“Ao longo dos anos viajei muito, conheci diversas partes do mundo, principalmente lugares relacionados com a minha área na geologia. Mas sem sombra de dúvidas uma das minhas grandes paixões sempre foram os livros e com o passar dos anos, construí uma biblioteca particular com a qual eu me divirto muito”, conta.

Há seis anos em sua nova residência, seu amor pelos livros tem como reflexo um acervo particular diversificado, com edições antigas e únicas de livros de literatura, atlas, enciclopédias, bíblias, códices, entre muitos outros tipos e gêneros, reunidos em prateleiras dispostas em um amplo salão de dois andares de sua casa.

Uma das obras preferidas de Levy são as histórias das “Mil e Uma Noites”, as quais faz questão de sempre estar expandido sua coleção com edições ilustradas e únicas, de diversas épocas e partes do mundo.

Determinação como combustível

Com sua extensa caminhada no mundo do empreendedorismo, ter a sensação de poder pensar e por em prática uma ideia para um negócio é o que mais satisfaz seu espírito inquieto, mesmo diante dos altos e baixos e da burocracia existentes no País. “Se você não for uma pessoa com muita determinação, irá desistir no meio do caminho. Eu acho que é preciso acreditar naquilo que se quer e ir trabalhando para alcançar”.

Em tempos de passar o bastão dos negócios para os filhos, ele observa sua trajetória e reconhece aquilo de mais valioso que cultivou através dos anos: sua família e amigos. “É o que mais valorizo, principalmente hoje, em tempos onde há uma degradação dos princípios e do respeito mútuo. Para você tentar sobreviver em meio a isso tudo, ter pessoas queridas ao seu lado é essencial”, reflete o empresário.

Por fim, Paulo Masuti Levy aponta que uma de suas maiores gratificações ao longo dos anos, além das realizações pessoais, é a de “poder gerar emprego e renda para centenas de pessoas, principalmente em uma sociedade com diferenças e dificuldades sociais tão grandes como o Brasil”.

Colégio São Benedito: Inovar para Educar

Mais do que um simples gesto de ensinar, educar é um dom, algo que pode ser cultivado e moldado através da disciplina, dedicação e, sem sombra de dúvidas, aliados ao amor em compartilhar o saber e conhecimento.

É com base nestes valores humanos que o Colégio São Benedito foi fundado em fevereiro de 1973, como a realização de um sonho do monsenhor Gustavo Mantovani, pároco da igreja São Benedito, que faleceu em 2019. Sua ideia era desenvolver um colégio com ensino de qualidade e preço justo, para que fosse acessível para a comunidade da igreja.

“Hoje, além de manter os ideais do nosso fundador, trabalhamos com a educação aliada aos valores cristãos e humanos”, explica a presidente da mantenedora da escola, Dayane Stein Bertanha.

O resgate destes valores é um dos princípios da instituição, mas de uma maneira que isto não vá para o caminho de uma imposição ou doutrinação. A empatia, o respeito, solidariedade e a humildade, por exemplo, são alguns dos aspectos que são trabalhados constantemente dentro das disciplinas, desde o Ensino Infantil até o Médio, e reforçados através do Projeto Vida.

Acolhimento

Compaixão, empatia, amor ao próximo e o res-



peito às diferenças são valores que a gestão do colégio procura sempre trabalhar e desenvolver com os alunos. Este esforço cria um ambiente seguro para famílias que possuem crianças e jovens considerados especiais, pois sabem que ali encontrarão um espaço de acolhimento.

A maioria dos educadores sai de suas graduações com o conhecimento necessário para a prática docente em suas especializações, mas o Colégio conta com o auxílio de uma neuropsicopedagoga para orientá-los e dar suporte no atendimento aos alunos que necessitam de um currículo adaptado. “Este tem sido nosso diferencial no favorecimento a estas crianças e jovens, além do trabalho cotidiano com os demais alunos”, explica a diretora.

Como qualquer outra pessoa, estes alunos também possuem suas particularidades, e necessitam de uma abordagem diferente. “Esta profissional que está aqui, também é mãe de um jovem especial, que inclusive também é um aluno nosso. Então além de ajudar nossos profissionais, esta orientadora também auxilia outros pais a identificarem e encontrarem o caminho para guiar os seus filhos para um futuro de qualidade”, acrescenta o atual líder da Paróquia e Colégio São Benedito, Padre Ciro Sinotti.

Empreendedorismo na escola

O empreendedorismo também faz parte do processo de formação destas crianças e jovens. “Dentro dos projetos desenvolvidos nós trabalhamos muito a autonomia e a proatividade, sempre de acordo com a idade do aluno, sendo estimulados



Monsenhor Gustavo Mantovani, na fundação do Colégio São Benedito

desde cedo a pensarem e criarem empresas, além de planos de compra e venda”, conta a diretora do colégio, Maria Anita Bonin Ferreira Telles.

Antes da quarentena, os alunos também eram estimulados a empreender através de uma feira de empreendedorismo realizada na própria instituição e que era aberta para visitação. Atualmente, mesmo sem poderem realizar a feira, as ideias de marketing, metodologia de negociações e contabilidade continuam sendo desenvolvidas à distância, através de atividades e aulas remotas.

Educação e pandemia

A pandemia da COVID-19 mudou a forma como alunos e educadores se relacionam diariamente, e para se adequar a essa nova realidade, inovações foram necessárias para que o conhecimento pudesse ser transmitido de forma remota aos estudantes, sem comprometer a qualidade do ensino.

Aliado à estas mudanças, e como forma de continuar a estreitar o relacionamento entre os estudantes e seus colegas e professores, foi feito um investimento em todas as salas com a instalação de data shows, câmeras e microfones, para que as aulas pudessem ser transmitidas digitalmente.

Além de poder acompanhar as aulas em suas casas, os alunos também podem interagir com os professores e outras crianças em tempo real. “O apoio dos pais e responsáveis neste momento foi essencial. Nós sempre trabalhamos de forma muito clara e a confiança deles no colégio é muito importante para que tudo desse certo”, acrescenta Dayane.

Hoje as aulas são realizadas de forma híbrida, com parte dos alunos presentes na sala e os de-

mais em casa, acompanhando tudo através do seu computador, utilizando ferramentas de ensino disponibilizadas pela Plataforma Plurall, do próprio material pedagógico do Pitágoras e Chromebooks. Tudo para proporcionar a melhor experiência educacional para as crianças e jovens.

Para a diretora, a escola evoluiu muito com esta adversidade, e o fator empatia contribuiu para que todos pudessem perseverar. “Foi algo construído com a ajuda mútua entre o colégio e as famílias. Houve uma interação, uma aproximação, que em épocas tradicionais nós não tínhamos e isto foi um ganho que irá se perpetuar mesmo após a pandemia”, acredita Maria Anita.

Equipe de ponta

A gestão destaca que, se hoje o Colégio São Benedito é reconhecido como uma das maiores referências de ensino em Limeira, foi com a ajuda dos profissionais que atuam e que passaram pela instituição.

“Consideramos que ser professor é atender a uma vocação para se tornar algo a mais na vida do próximo. Aqui eles carregam isso, trabalhando com um amor e zelo pelos alunos. É por essa razão que possuem papel fundamental na construção da nossa escola”, agradece Maria Anita.

Padre Ciro finaliza lembrando que, mesmo com todas as inovações, o colégio se mantém guiado dentro dos princípios idealizados pelo monsenhor Gustavo. “Nossa missão aqui, além de educar com qualidade, é despertar e resgatar aquilo que há de divino nestas crianças e jovens, para que se tornem pessoas amorosas, compassivas e misericordiosas, como nosso Deus é”.



Muito mais que uma entrega ao cliente

A Bom Gosto Peixes é uma empresa sediada em Americana (SP) - que recentemente iniciou um novo modelo de negócio com "mini lojas" e inaugurou uma unidade em Limeira (SP) - onde o atendimento é focado principalmente no cliente digital, com entregas através do delivery.

"Quando tivemos que parar o atendimento presencial devido à COVID-19, imediatamente passamos a focar no delivery, através dos nossos perfis no Facebook e Instagram", conta Lucas Stevanelli Valério, proprietário.

Presença digital

É através do marketing digital que a loja es-



**Lucas Stevanelli Valério,
da Bom Gosto Peixes**

pecializada em peixes e frutos do mar é capaz de chegar a clientes que, normalmente, não conseguiria alcançar. "Por isso é tão importante ter uma agência ou profissional especializado, focados em geração de tráfego na rede, para que consiga captar mais clientes em redes sociais e utilizar de maneira correta ferramentas como o Google Ads e o Google Meu Negócio", comenta.

Algo que a loja utiliza todos os dias como forma de estar em evidência são os stories, divulgações temporárias das redes sociais, que ficam no ar durante 24 horas. "Você pode mostrar a sua loja, produtos, telefone, endereço ou promoções. O uso de hashtags também é importante, pois a rede social as identifica nos stories e exibem o conteúdo nas buscas", acrescenta o empreendedor.

Caso esteja iniciando os negócios e não tenha verba para contratar um profissional, o primeiro passo é criar os perfis e páginas da loja nas redes sociais, abastecendo com todas as informações do negócio de forma organizada e coesa.

"Minha dica é que busque também trazer conteúdos relevantes ao seu negócio, pois o público gosta de manter uma conexão com a marca. Pode ser simples, mas com qualidade e 'personalidade', pois isto será um diferencial para que as pessoas queiram conhecer melhor a marca", ressalta Valério.

Para que seja possível extrair um bom uso das redes e manter tudo organizado, ele comenta que o melhor é que o lojista tenha um funcionário com conhecimento sobre o uso destas ferramentas nas redes sociais.

Aplicativos

No modo de negócios adotado pela Bom Gosto Peixes, o Ifood e outros aplicativos de delivery de refeições não são uma janela para vendas, mas sim uma vitrine para os produtos da empresa. Isso ocorre, pois estes aplicativos cobram uma taxa em cima do valor da venda, o que acaba encarecendo mais os pedidos.

“A ideia é ter ele aliado às redes sociais, focando em um delivery próprio. Temos dentro destes apps, junto com o nosso catálogo, a imagem de um cartaz onde mostramos que pedindo através de nosso telefone é possível ter descontos na compra. Isto torna o preço mais competitivo”, explica Valério.

Adaptações

Além da comunicação, deve-se também adaptar o funcionamento do estabelecimento para o delivery, com a elaboração de uma logística para o recebimento e preparação das entregas, um estoque bem organizado e alinhado ao sistema de vendas, além de um excelente atendimento ao cliente.

“Não basta só a gente ‘ganhar’ o cliente, é preciso ‘alimentá-lo’ também. No nosso caso, isso é feito através de ofertas e preços, com postagens em média duas vezes na semana que despertam o interesse do consumidor. Tudo na dosagem certa para não ser tão agressivo ou maçante, focando sempre em algo simples e eficaz”, aponta o proprietário.

Ele ressalta que, por experiência, é muito válido que o lojista possua uma plataforma de controle de caixa, estoque e outras funções que gerem informações sobre clientes. “Ao ter a própria plataforma, você corta intermediários como os aplicativos de entrega, e passa a ter contato direto com o consumidor”.

A embalagem, tanto de armazenamento quanto de transporte do produto, são pontos importantes que também devem ter a atenção do empresário. Ela deve manter a integridade da mercadoria, para que não sofra nenhum acidente durante a entrega.

Por fim, Valério acrescenta que é preciso instruir quem irá fazer a entrega, pois esta pessoa também representa a empresa e terá contato direto com o consumidor. “Por isso, ele deve ser bem orientado sobre como abordar o cliente, além dos cuidados e a maneira correta de manusear a mercadoria”.

POTENCIALIZE O DELIVERY DE SUA EMPRESA



Esteja presente nas redes sociais

Já há algum tempo as redes sociais tornaram-se uma importante ferramenta para as vendas, sendo as mais populares atualmente o Instagram e Facebook. Uma forma de conquistar a atenção dos consumidores é através de stories e postagens sobre a empresa e seus produtos, sempre pensando em engajar o cliente que acompanha a marca.

Adapte-se para o atendimento on-line

Ter um bom atendimento on-line é essencial para que se garanta a satisfação do cliente, pois não adianta estar presente nas redes sociais, mas não ter uma equipe que atenda o bem consumidor que chega por estes canais. Uma dica é, inicialmente, concentrar o atendimento on-line em um ou dois canais, para que consiga responder os consumidores e as suas dúvidas rapidamente.

Invista em fotos

Invista um tempo para aprender como extrair o máximo de qualidade de imagens e vídeos feitos pelo próprio celular, caso não possua uma câmera. Prepare o cenário antes de filmar ou fotografar, sempre pensando na imagem e mensagem que deseja passar.

Recompense o cliente fiel

Valorizar o cliente que está sempre privilegiando o estabelecimento é essencial, e isto pode ser feito através de descontos exclusivos, cartões fidelidade ou brindes. Ao se sentir valorizado pela empresa, o consumidor pode acabar divulgando o empreendimento para seus amigos e familiares, gerando uma publicidade orgânica.

Como fazer a formação de preço de produtos e serviços?

Um dos maiores desafios para o empreendedor é a formação de preço dos seus produtos ou serviços. Colocar o valor correto sobre aquilo que se vende é essencial para não ter prejuízos, e para isso é preciso levar em conta uma série de fatores que irão determinar o valor correto para venda.

Segundo João Pedro de Santis Nascimento, consultor da Integra – Unicamp (Limeira), independentemente do porte de uma empresa ou empreendimento, ao definir corretamente o preço de venda de um produto, também é possível maximizar os lucros. “A formação de preço nada mais é do que a análise realizada pelo empreendedor durante esse processo de definição de valor. Entretanto, a prática acaba sendo um pouco mais complexa”, conta.

Custos e despesas

Um erro muito comum, segundo o consultor, é considerar apenas os gastos com a produção. Deve-se analisar outros custos como: transporte, armazenagem, uso e manutenção de maquinário e equipe de colaboradores, além das despesas relacionadas para produzir a mercadoria.

Ele também destaca que o empreendedor deve compreender a diferença entre “custo” e “despesa”, algo que não é muito claro para muitas pessoas.

“Custos são os gastos relacionados diretamente à atividade principal da empresa, ou seja, se originam da operação como o pagamento de fornecedores, compra de insumos, mão de obra, entre outros. Já as despesas, são os gastos referentes à manutenção da atividade principal, mas que não estão diretamente relacionados com ela, como materiais para escritórios, seguros, combustível, advogado, contador e outros gastos administrativos”, explica Nascimento.

É preciso analisar várias questões para formar o valor dos produtos



Análise de mercado

Após levantar todos estes valores, só então o empreendedor irá incluir no preço a sua margem de lucro. Mas para isso, também se deve considerar as tendências do mercado e fazer uma comparação com os preços oferecidos pela concorrência.

Levar em conta o valor do produto oferecido pelo concorrente é importante não só para evitar que a própria mercadoria esteja com um preço muito mais elevado, mas também que não esteja com um valor muito baixo.

Um preço muito menor do que as demais ofertas pode passar a ideia de um produto inferior ou de má qualidade, por isso é preciso saber manter um bom equilíbrio entre todos estes fatores para elaborar uma estratégia assertiva.

“Além disso, é essencial que se entenda a fundo outros aspectos como qualidade, prazo de entrega, entre outros, e como eles influenciam positiva ou negativamente seu produto ou serviço em relação aos concorrentes, afinal, o preço não é a única coisa com a qual os consumidores se preocupam”, acrescenta o membro da Integra.

Margem de lucro

Após realizar as análises necessárias sobre o mercado e concorrência, assim como ter todos os gastos e custos referentes ao produto e a empresa, o empresário pode embutir no preço final o valor da margem de lucro que deseja ter em cada produto ou serviço.

Mas para que este valor não seja um número apenas “jogado” no preço, Nascimento aconselha que isso seja feito utilizando alguma metodologia. “Existem diferentes metodologias de precificação, cada uma com sua complexidade. Um dos mais utilizados é o da margem de contribuição, no qual o valor da venda é definido por uma fórmula: $(\text{custos} + \text{despesas}) / (1 - \text{MC})$, em que ‘MC’ é a ‘margem de contribuição’”, esclarece o consultor.

Fluxo de caixa

Conhecer a entrada e saída de dinheiro de uma empresa, assim como conseguir fazer projeções sobre os gastos e lucros dos próximos meses, é essencial para o crescimento de qualquer empreendimento.

Este controle financeiro é chamado fluxo de caixa, e segundo uma definição do Sebrae, ele permite apurar e projetar o saldo disponível para que exista sempre capital de giro acessível tanto para o custeio da operação da empresa (folha de pagamento, impostos, fornecedores, entre outros) quanto para investimentos em melhorias.

Para auxiliar o empresário nessa etapa, o Integra desenvolveu uma planilha exclusiva e completa para que o gestor consiga fazer os lançamentos de sua empresa e mantenha a saúde e desenvolvimento financeiro do seu empreendimento.

Aponte a câmera do celular para o QR Code e baixe o material de apoio.



Calculando preços na Prática

Mercadorias produzidas

Supondo que para a produção de determinada mercadoria, um empreendedor gaste R\$250 em pagamentos de fornecedores, R\$50 em manutenção do maquinário, R\$120 em salários administrativos, R\$40 em materiais de escritório, R\$100 em mão de obra dos operários, R\$20 em comissão para seus vendedores e R\$150 em compra de matéria-prima. E também que esta mesma pessoa deseja obter pelo menos 15% de lucro sobre seu produto.

Dessa forma, o cálculo do preço de venda seguiria os seguintes passos:

- levantamento de custos:

$$R\$250 + R\$50 + R\$100 + R\$150 = R\$550$$

- levantamento de despesas:

$$R\$120 + R\$40 + R\$20 = R\$180$$

- cálculo da margem de contribuição:

$$MC = 15\% (0,15 \text{ em decimal})$$

- cálculo do preço de venda:

$$\text{Preço} = (\text{custos} + \text{despesas}) \div (1 - \text{MC}), \text{ que seria:} \\ (R\$550 + R\$180) \div (1 - 0,15) \rightarrow R\$730 \div 0,85 = R\$858,24$$

PREÇO DE VENDA = R\$859,00

Atenção: O resultado obtido é referente à produção total. Em alguns casos, em que a venda é feita fracionada, é preciso dividir o valor de acordo com a quantidade ou unidades de produtos.

Mercadorias de revenda

Como base o mesmo exemplo acima, o preço de revenda para este produto, com um lucro de pelo menos 10% (0,10 em decimal), seria calculado da seguinte forma:

- cálculo do lucro a ser obtido:

$$\text{Lucro} = (\text{custo de aquisição} \times \text{MC}) - \text{despesas}$$

$$\text{Lucro} \rightarrow (R\$859 \times 0,10) - (30 + 20)$$

$$\text{Lucro} \rightarrow R\$85,90 - 50 = R\$35,90$$

- calcular o preço de venda:

$$\text{Custo de aquisição} + \text{lucro} = R\$859 + R\$35,90$$

PREÇO DE VENDA = R\$904,90

VENDA+

Guia Básico para melhorar
suas vendas e fidelizar seus clientes

Descubra como **vender mais**
com o nosso e-book

Baixe o e-book gratuitamente



ACIL

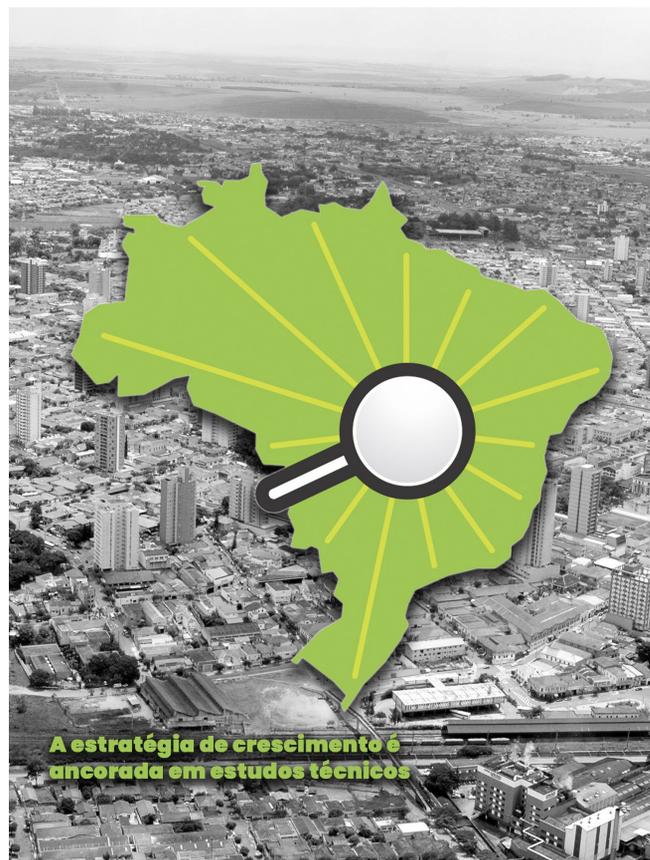
mktin

Entidade desenvolve novo portfólio de serviços e busca por voluntários e investidores sociais

O Observatório Social do Brasil – Limeira vem desenvolvendo um portfólio de novos serviços a serem oferecidos à sociedade. Para isso, tem buscado por mais voluntários e investidores que tornem a efetivação desse planejamento possível. A estratégia de crescimento é ancorada em estudos técnicos, atividades apartidárias e sobretudo no Compromisso com Limeira, assumido pelo prefeito Mario Botion e por mais de 70% dos vereadores eleitos.

Além dos serviços já consolidados, como monitoramento da Câmara dos Vereadores, IPT-M (Índice de Percepção da Transparência Municipal), Educação para Cidadania, projeto Obra Transparente e acompanhamento das compras emergenciais como prioridade desde o início da pandemia, a instituição está trabalhando na estruturação de novos Grupos de Trabalho (GTs) temáticos e comitês especiais de projetos para o desenvolvimento de outras atividades.

Com o recrutamento de voluntários – mais de 20 se juntaram ao OSB-Limeira neste ano –, foi possível colocar em prática mais serviços, entre eles um comitê focado em ambiente de negócios para empresários limeirenses. Trata-se da reedição de uma parceria com a Prefeitura e o Sebrae, que funcionou em 2019, rendendo vários prêmios e um resultado alcançado de mais de R\$ 7 milhões circulando na economia local após empresários visualizarem uma nova possibilidade de faturamento ao participar das licitações do



município. Em breve, o comitê divulgará mais detalhes sobre esse projeto.

Já os GTs Jornada do Voluntário e de Governança/Compliance foram instalados visando melhor estruturação administrativa para o crescimento do OSB-Limeira. O GT Licitação Transparente está avançando nas configurações e em breve será apresentada à população sua metodologia que permitirá acompanhar as empresas que vendem ao município, os preços praticados por item e a sazonalidade de compra de cada produto ou serviço, entre outras informações.

Para viabilizar todas essas iniciativas, o OSB-Limeira vem buscando por voluntários apartidários, além de investidores sociais, pessoas físicas ou jurídicas, que podem contribuir com doações para manutenção dos serviços oferecidos. No site www.osblimeira.org.br, os interessados encontram todas as informações sobre como proceder.

Como implantar a nova lei de proteção de dados nos atendimentos

por Dr. Noedy Castro de Mello

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que entrou em vigor no segundo semestre de 2020, prevê uma série de medidas e responsabilidades para as empresas em relação à coleta, tratamento e armazenamento de dados considerados pessoais (Pessoas Físicas).

Com isso surgem diversas dúvidas sobre o trato com fornecedores e clientes, principalmente em estabelecimentos que realizam este contato através do WhatsApp. Assim como em outras plataformas e até mesmo pessoalmente, toda coleta de informações deve ser feita baseada na nova lei.

Consentimento

O primeiro passo para regularizar sua atuação no mercado seria identificar quais são as pessoas que estão em contato com sua empresa e o motivo do contato.

A próxima medida a ser feita é a solicitação de autorização do uso dos dados pessoais de todos os contatos que a empresa possui, antigos e novos. É preciso ser claro neste pedido, que pode ser feito através de um termo escrito podendo conter as seguintes informações con-

forme demanda a lei:

- **A finalidade específica da coleta e tratamento dos dados (cadastro de perfil, elaboração de orçamento, assistência técnica etc), que inclui a autorização para envio de publicidades, promoções e lançamentos de produtos;**
- **Quem irá utilizar estas informações e com quem serão compartilhadas;**
- **Quanto tempo estes dados ficarão com a empresa;**
- **A possibilidade do titular destes dados negar a autorização, assim como revogá-la posteriormente ou atualizar as informações;**
- **Informar as desvantagens ou consequências que a não autorização da coleta e armazenamento pode ter para esta pessoa, com a finalidade de evitar que ela se sinta prejudicada.**

Além disso, o consumidor deve ter a opção de rejeitar esta autorização na hora do pedido, ou até mesmo de revogá-la caso não queira mais receber este material promocional ou de divulgação a qualquer momento. Vale ressaltar, porém, que cada empresa deve elaborar o seu próprio documento analisando a necessidade e finalidade de seu negócio.

Segurança

Assim como dados recebidos através de contratos e outros documentos, todas as informações passadas pelas redes sociais são consideradas como de responsabilidade da empresa ou prestador de serviços que os coletou. É proibido o compartilhamento de WhatsApp do cliente com qualquer outra pessoa sem a autorização do proprietário do número.

Portanto, estes dados devem estar dentro das medidas e ações estipuladas pela empresa para sua preservação, armazenamento e segurança. No caso específico do aplicativo de conversas, isso pode ser feito através de senhas individuais para cada aparelho, backup criptografado ou limitação de pessoas que tem acesso ao smartphone, por exemplo.

Os cuidados também devem se estender ao modo como o usuário manuseia os celulares e outras ferramentas de trabalho. Deve-se evitar deixá-lo à vista ou com fácil acesso a terceiros; diminuir o uso ou não utilizá-lo para assuntos pessoais; e não acessar links, e-mails e sites suspeitos são algumas atitudes que podem ser adotadas para aumentar a segurança destas informações.



Penalidades

As penalidades impostas pela Lei Geral de Proteção de Dados só passarão a valer a partir do dia 21 de agosto de 2021. Ainda assim, uma pessoa que se sinta lesada pela divulgação, compartilhamento ou mal uso de seus dados e que possa comprovar a origem deste vazamento, poderá acionar a justiça clamando a aplicação de outras leis, como do próprio Código de Defesa do Consumidor.

NA LGPD ESTÃO PREVISTAS PENALIDADES COMO:



Multa simples ou diária de 2% do faturamento da empresa, que pode chegar até R\$ 50 milhões;



Divulgação pública da infração, se comprovada sua ocorrência;



Bloqueio de informações ou até mesmo exclusão do banco de dados.

Válido ressaltar que no caso de exposição de dados pessoais, a responsabilidade de ressarcir qualquer dano ou multa estipulada é da empresa que coletou os dados. Porém, se comprovado que estas informações foram compartilhadas ou utilizadas de má fé por um colaborador sem o consentimento ou conhecimento da empresa, ele também pode ser responsabilizado.

As medidas e sanções impostas são válidas para todas as empresas e prestadores de serviços, independente da área de atuação ou do seu porte. Por isso, o recomendado é que o empreendedor já se organize para a implantação da LGPD em seu negócio, contando sempre com o auxílio de uma assessoria jurídica especializada para orientá-lo.

Mais emprego, mais consumo, menos dívidas

Com a chegada de julho, é possível olhar para o primeiro semestre de 2021 e perceber os primeiros passos para a recuperação econômica após um longo período de crise causada pela COVID-19.

Segundo dados recentes do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) de Limeira, em maio o setor do comércio empregou 806 pessoas, a indústria 881 e o de serviços 1.071. O aumento na oferta de emprego é resultado do reaquecimento da economia local, que voltou a funcionar no seu horário habitual de funcionamento, com medidas restritivas mais brandas, que não impediram o atendimento presencial nas empresas, por exemplo.

O aumento de contratações também impactou diretamente na vida financeira do limeirense, que passou a ter mais confiança na hora de consumir e também aproveitou o momento para quitar as dívidas em atraso.

Um levantamento feito pela Boa Vista SCPC da ACIL mostrou que, somente no mês de maio, que é um dos períodos com maior movimentação de crédito por conta do Dia das Mães, foram excluídos 2.515 registros de débito do banco de dados. Número 316% maior do que em 2020, quando foram feitas apenas 604 exclusões no mesmo período.

Este aumento das exclusões ocorreu durante todo

o semestre. De janeiro a junho deste ano, por exemplo, foram feitas 9.384 exclusões de registros de consumidores inadimplentes, número que já está prestes a bater o número de exclusões realizadas em 2020, quando foram feitas 11.146 exclusões ao longo de janeiro a dezembro.

“Em seis meses atingimos o número de exclusões feitas ao longo de todo o ano passado, o que é algo extremamente positivo, pois mostra que, com a melhora da economia, a população está buscando formas de quitar os seus débitos e reaver o seu crédito no mercado”, analisa a coordenadora do SCPC, Adriana Gouvêa Marrafon.

Mais de R\$ 296 mil recuperados

Para atender o consumidor que busca quitar suas dívidas e negociar os pagamentos de acordo com sua realidade financeira, a ACIL conta com a Central de Recuperação de Crédito (CRC), um departamento dedicado ao contato e negociação com clientes que, por algum motivo, possuíam valores em aberto com uma das 185 empresas associadas que contrataram o serviço.

Somente pela CRC, de janeiro a junho deste ano, foram realizados 1.172 acordos para o pagamento de dívidas, o que resultou em mais de R\$ 296 mil devolvidos para o mercado. “São valores, muitas vezes, considerados perdidos pelos empresários, mas que, com o trabalho da Recuperadora da ACIL, voltam para as empresas para que possa ser reaplicado nos negócios”, destaca Adriana.

Um dos diferenciais do trabalho realizado pela CRC para que se obtenha resultados tão satisfatórios, é a facilidade aliada com a variedade de formas de pagamento disponíveis para quem quer negociar suas dívidas. “O consumidor pode optar por pagar seu acordo em dinheiro, boleto bancário, cartão de crédito e também pelo Pix. Dessa forma, ele consegue se organizar para realizar o pagamento acordado na negociação”, explica a coordenadora do SCPC.

Para conhecer mais sobre as facilidades, serviços e produtos oferecidos pela Boa Vista SCPC e Recuperadora de Crédito da ACIL, basta entrar em contato pelo telefone (19) 3404-4949 ou 3404-4928.





APLICATIVO ACIL LIMEIRA

A **ACIL** na palma da sua mão!

Baixe o aplicativo da ACIL e tenha acesso ao guia completo com todas as vantagens e descontos!

Baixe **agora!**

Disponível também nas lojas:



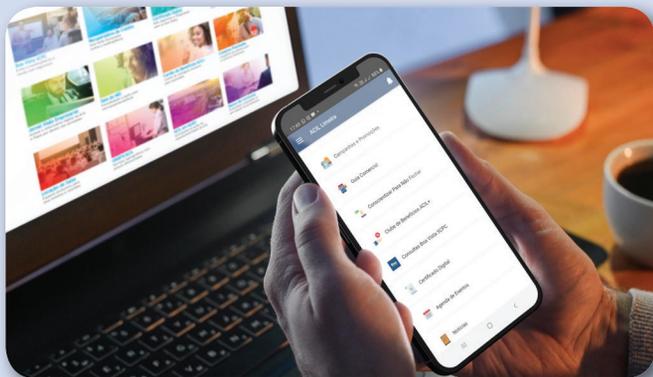
Campanha Compras Premiadas | Guia Comercial

Consultas Boa Vista SCPC | Agenda de Eventos | Notícias

Banco de Currículos | Certificado Digital e **muito mais!**

Acompanhe as ações desenvolvidas

Abril



➔ Lançamento app ACIL Limeira

A ACIL realizou o lançamento de mais uma grande ferramenta para o associado, empresário e população limeirense: seu aplicativo ACIL Limeira. O app conta com várias funcionalidades e serviços da ACIL, como consultas da Boa Vista SCPC; agenda de cursos, campanhas, guia comercial e muito mais.

Projeto de Licitações

Representantes da ACIL e do Observatório Social do Brasil - Limeira se reuniram na ACIL para discutir sobre o “Projeto LicitACIL”, uma nova iniciativa voltada para a classe empresarial, com o objetivo de elevar a participação de fornecedores limeirenses nas compras públicas.



➔ Rotas Inteligentes para Seu negócio

O presidente José Mário Bozza Gazzetta, o conselheiro Renato Maluf e o diretor Francisco de Sallis Gachet participaram do evento “Rotas Inteligentes para seu negócio”, promovido pelo Sicoob Acicred, em Americana.

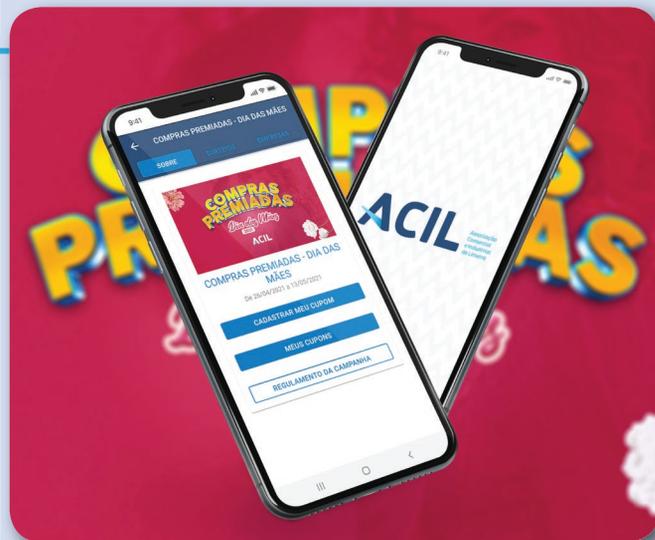
Na ocasião, tanto Gazzetta quanto Maluf foram homenageados pelo Sicoob Acicred, que resgatou a história do advento da Cooperativa e realizou algumas condecorações durante o evento.



Compras Premiadas Sua Mãe Vale Muito

Para auxiliar o empresário na retomada dos negócios, a ACIL lançou a campanha “Compras Premiadas - Sua Mãe Vale Muito!”, com o sorteio de 10 vales-compra de R\$ 500,00 entre os consumidores que realizaram suas compras nas lojas participantes, no período que antecedeu o Dia Das Mães.

Gratuita para associados, a promoção teve novidades. Tanto os cadastros quanto o sorteio da campanha foram feitos de maneira totalmente digital, através do aplicativo ACIL Limeira.



Maio

ACIL na mídia

O presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, concedeu entrevista para a TV Jornal para falar sobre a expectativa de vendas para o Dia das Mães e horário de funcionamento especial para a data.

O portal Diário do Comércio também falou com a ACIL sobre o Dia das Mães, na ocasião Gazzetta aproveitou para falar sobre a campanha de prêmios promovida para fomentar as vendas para a data no comércio local.

Além desses, o representante da ACIL também atendeu a equipe do portal de notícias Diário de Justiça para uma entrevista especial sobre o Dia da Indústria, na qual o presidente falou sobre a importância do setor para a economia, além dos desafios enfrentados em consequência da pandemia.



Dia das Mães Sem Fome

O Conselho da Mulher Empreendedora (CME) da ACIL organizou a campanha solidária “Dia das Mães Sem Fome”, com o objetivo de arrecadar alimentos não perecíveis e cestas básicas, que foram distribuídos entre famílias em situação de vulnerabilidade. As doações puderam ser feitas na ACIL ou no drive-thru promovido em frente a entidade.

A ação arrecadou 2,5 toneladas de alimentos.





Café com Tecnologia

O CME da ACIL promoveu a 1ª edição de seu mais novo evento: o “Café com Tecnologia”, que foi transmitido ao vivo pelo Instagram da ACIL e teve como convidado Marcelo Petrelli.

O especialista participou de um bate-papo repleto de dicas e orientações com a superintendente do CME, Rosilene Luck, e falou sobre “Inovação – Conceitos & Ações que dão Resultados”.

Reuniões com o Prefeito

Em várias oportunidades, o presidente da ACIL esteve na Prefeitura Municipal em reuniões com representantes do poder público e entidades locais para discutir as ações que poderiam ser tomadas para minimizar os impactos da pandemia e diminuir o contágio da COVID em Limeira.



Café da Manhã do Conhecimento

O CME da ACIL recebeu o especialista em vendas e liderança Wagner Campos, que apresentou a palestra “Inteligência Positiva”, com assuntos ligados ao comportamento positivo, e como a forma de pensar e agir de uma pessoa influencia diretamente em sua comunicação.

O evento seguiu todas os protocolos de segurança.

Junho

Curso Venda Mais pela Internet

Foi realizado em junho a capacitação “Venda Mais Pela Internet”, uma iniciativa da ACIL e Prefeitura de Limeira, que contou com o apoio do Sebrae Aqui e demais parceiros.

Com 140 participantes, o curso foi ministrado de forma online e gratuita durante dois dias para micro e pequenos empresários.

PROGRAMA SEBRAE

VENDA MAIS PELA INTERNET

PROGRAMAÇÃO COMPLETA:

15/06/2021 às 19h
 Como vender mais pelo Facebook e Instagram - mLabs
 Vender no marketplace ou ter uma loja virtual: qual o melhor caminho? - Mercado Livre

16/06/2021 às 19h
 Como atender melhor e vender pelo whatsapp - Sebrae
 Como criar uma loja virtual que vende de verdade - Tray

★ Participe dos dois dias e ganhe uma inscrição em um curso técnico ★

INSCRIÇÕES GRATUITAS

Raspadinha Premiada Dia dos Namorados

A campanha de prêmios para o Dia dos Namorados foi realizada entre os dias 07 e 11, e aconteceu exclusivamente no app ACIL Ilmeira.

Todos os usuários do aplicativo que se cadastram na promoção receberam diariamente a chance de concorrer a 10 vales-compras de R\$ 100,00 que foram sorteados durante a semana através da raspadinha digital.



ACIL na mídia

José Mário Bozza Gazzetta concedeu entrevista para a Rede Família e o portal Diário de Justiça para falar da campanha “Conscientizar para não fechar”, lançada com o objetivo de orientar comerciantes e consumidores sobre a importância da prevenção contra a COVID-19.

O presidente da ACIL também recebeu a Band Campinas para falar sobre as novas medidas restritivas impostas pela Prefeitura Municipal durante a segunda quinzena do mês de junho e como a população pode contribuir para que restrições mais duras sejam decretadas pelo poder público.



Café da Manhã do Conhecimento

O CME realizou mais uma edição do seu Café da Manhã do Conhecimento, onde recebeu a especialista em compras estratégicas e fundadora do Grupo Vitrinne, Andreza Leite, com a palestra “Vendendo Mais (e melhor) por WhatsApp”.

De maneira prática e dinâmica, Andreza falou sobre essa importante ferramenta de comunicação, que tem ganhado destaque no relacionamento com o cliente e também nas vendas on-line.



Limeira tem o que você precisa!

Compre no comércio local

Sou Limeira

Doce Sabor Chup Chup Gourmet



Há três anos em Limeira trabalhando com produtos de qualidade, a Doce Sabor prepara seus Chup Chups utilizando frutas frescas. Os Pastéis de Leite Ninho são feitos na hora e as Palhas Italianas produzidas todos os dias, garantindo assim um diferencial na qualidade e cremosidade de seus doces.

📍 Rua Joaquim Prado, 129 – Jd. Novo Horizonte
☎️ (19) 99418-3109
📷 @docesaborchupchupgourmet

IGA Instituto Gastronômico das Américas

Considerada a maior rede de escolas de gastronomia das Américas, oferece cursos nas áreas de Gastronomia, Confeitaria Profissional, Cursos rápidos e Cozinheirinhos com apostila, uniforme completo, todo material e matéria prima inclusa. São mais de 140 unidades com mais de 100 mil alunos formados.

📍 Rua 25 de março, 140 – Boa Vista
☎️ (19) 3441-7596
🌐 www.iga-la.com/bra



Dinâmica Negócios Imobiliários



Com profissionais especializados na locação e venda de imóveis, a Dinâmica Negócios Imobiliários está à disposição para atender qualquer assunto relacionado a empreendimentos imobiliários, residenciais ou comerciais.

📍 Rua Santa Josefa, 346 – Vila São João
☎️ (19) 3495-1555
🌐 www.dinamicaimoveis.com

Com atendimento personalizado e prezando pelo respeito, educação, cordialidade e confiança, a Celétric Serviços oferece mão de obra especializada em geração de energia solar fotovoltaica, instalações elétricas e automação residencial.

📍 Rua Jamaica, 340 - Belinha Ometto
☎️ (19) 99152-9630
🌐 www.celetric.com.br



Ntech Network e Comunicação



A Ntech oferece serviços voltados para telefonia VoIP com fácil configuração e preço justo. Contratos de suporte infraestrutura cobrada por equipamento e não por valor fechado.

📍 Rua José Jorge Rodrigues, 469 - Vila Nova
(Zahara Business - Sala 01)
☎️ (19) 3495-1555
🌐 www.dinamicaimoveis.com

A cooperativa Cotaxi de Limeira surgiu em 14 de Março de 2011, através da união de 20 motoristas de taxi, que perceberam a necessidade da união na busca de um objetivo: melhor atender a população na constante busca da melhoria organizacional e atendimento.

📍 Rua Nemésio Teixeira, 155 - Jd. Morro Azul
☎️ 0800 777 2996 | (19) 3442-2996 | (19) 3441- 5922
🌐 www.cotaxilimeira.com.br

COTAXI



Sou Limeira

Acesse o Guia Comercial da ACIL

Baixe o app ACIL Limeira e
apoie o comércio local



Google Play
Store



Apple Store

Programação de cursos e eventos



**12
JUL**

Programa Sebrae Delas

O Programa Sebrae Delas tem o objetivo de promover o empreendedorismo feminino; despertar o autoconhecimento; gerar networking; aumentar a competitividade dos negócios liderados por mulheres; facilitar acesso ao mercado e crédito orientado.

ON-LINE **GRATUITO** **MENTORIA** **CAPACITAÇÃO**

**15
JUL**

Café com Tecnologia

O CME da ACIL realizará a 2ª edição do Café com Tecnologia, que será transmitido em live às 19h, pelo Instagram da ACIL e trará um bate-papo sobre “Entendendo Segurança da Informação em Tempo de LGPD”, com o convidado Ulisses Penteado. Serão abordados temas como entendendo a LGPD; sequestro de dados; a segurança da informação nos negócios; entre outros assuntos.

ON-LINE **GRATUITO** **PALESTRA**

Aprimore seus conhecimentos e se torne um profissional mais preparado para o mercado de trabalho!



**17
JUL**

Programa ALI

Exclusivo para Micro (ME) e Pequenas Empresas (EPP), esse é um programa do Ministério da Economia realizado pelo Sebrae em parceria com Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ). O atendimento é personalizado, com encontros coletivos e individuais. Um agente especialista em inovação irá realizar o acompanhamento da empresa e, junto com o proprietário do negócio, construir um plano de ação com o objetivo de reduzir custos e aumentar o faturamento.

ON-LINE **GRATUITO** **MENTORIA** **CAPACITAÇÃO**

**19
JUL**

Descomplique

Você está planejando iniciar um negócio? Então, conheça o programa online que o Sebrae preparou para te ajudar neste momento importante. São três encontros, em que serão abordados temas como empreendedorismo e formalização; ideias de negócio e marketing; e também finanças.

ON-LINE **GRATUITO** **CAPACITAÇÃO**

**19
JUL**

Programa Influenciador Empreendedor

Você é ou deseja ser um Influenciador Digital? Então faça já a sua inscrição no Programa Influenciador Empreendedor! O Sebrae oferece uma jornada de cinco encontros, pensada especialmente para você ser um Influenciador Digital de sucesso, afinal a vida de Influencer vai muito além de posts, selfies e recebidos.

ON-LINE **GRATUITO** **CAPACITAÇÃO**

**20
JUL**

MEI: Como emitir uma nota fiscal

O Microempreendedor Individual (MEI) está dispensado de emitir notas fiscais ao vender produtos e serviços para pessoas físicas, mas são obrigados a realizar a emissão ao fazer transações com pessoas jurídicas. Nesta websérie, além das orientações sobre essa questão, os participantes poderão tirar dúvidas e saber mais sobre esse processo.

ON-LINE **GRATUITO** **CAPACITAÇÃO**

**26
JUL**

Descomplique sua empresa

O Sebrae convida você, empresário, para participar de um programa com 10 horas de duração, que foi preparado para te ajudar neste momento tão difícil. Serão três dias de encontro com os temas: planejamento em tempo de crise; vendas e fidelização; e fluxo de caixa e acesso a crédito.

ON-LINE **GRATUITO** **CAPACITAÇÃO**

**26
JUL**

Empreenda no esporte *(pessoa física)*

Cursos voltados para pessoas sem CNPJ, que atuam na área de esporte e estão em busca de atualização e novas ferramentas para melhorar ou iniciar o seu empreendimento. Os participantes irão conhecer como vender e conquistar alunos nas redes sociais; finanças; formalização; entre outros assuntos.

ON-LINE **GRATUITO** **CAPACITAÇÃO**

**26
JUL**

Empreenda no esporte *(pessoa jurídica)*

Capacitação dedicada para quem tem empresa na área de esporte e está em busca de atualização e conhecer novas ferramentas para melhorar ainda mais seu negócio. O curso abordará questões como redes sociais, finanças e tendências de comportamento dos consumidores.

ON-LINE **GRATUITO** **CAPACITAÇÃO**

JUL

Empreenda Rápido

Em parceria com o Senai e o Senac, o Sebrae oferece diversos temas de cursos nas áreas de beleza, alimentação, construção civil, informática, comércio em geral, entre outros. Podem participar pessoas físicas que desejam iniciar um negócio e MEIs (Microempreendedores Individuais). Os cursos fazem parte do Programa Empreenda Rápido.

ON-LINE **GRATUITO** **CAPACITAÇÃO**

CONFIRA A AGENDA COMPLETA E INSCREVA-SE!
www.acillimeira.com.br/agenda

NOVOS SÓCIOS

A ACIL dá boas-vindas aos empreendedores e empresas que se associaram



ABTEC CURSOS PROFISSIONALIZANTES

Cursos profissionalizantes.

ALD INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS QUÍMICOS

Formulação de banhos galvânicos para bijouterias e semijoias.

ARMAZÉM ALHO SÃO JOSE

Temperos prontos e naturais.

BOM GOSTO PEIXES

Comércio de peixes e frutos do mar.

CASABELLA TAPEÇARIA PAULISTA

Confecção de cortinas, persianas e venda de acessórios.

DISMAR REFRIGERAÇÃO

Distribuidora de peças de máquinas e tanquinhos.

ELA ABIR

Produção de conteúdo e textos.

ELETROTÉCNICA LIMA

Manutenção de motores e ferramentas elétricas.

EURO PARTS DO BRASIL

Comércio de instrumentos cirúrgicos.

INJECT DIESEL

Venda de bombas e injetores.

JUJU BEBÊ

Móveis, cadeiras e carrinhos para bebês.

LUFA DISTRIBUIDORA DE PEÇAS E ACESSÓRIOS

Comercialização e prestação de serviços em sons, alarmes, baterias, pneus e acessórios.

MANDATORE SEMIJOIAS

Venda de semijoias.

MARY HELP

Terceirização de limpeza.

MEDIEVAL NET

Provedora de internet.

MUNDO DA LUA

Comércio de roupas infantojuvenil.

MY CLOSET

Venda de roupas e acessórios.

OHANA MODAS

Roupas para revenda e consignação.

RAFAEL RECICLAGENS

Recolhimento de produtos recicláveis.

SAULO FREIOS

Manutenção de freios e troca de óleo.

UNIVERSO NET COMUNICAÇÃO

Provedor de internet banda larga.

VIVA ÁGUA

Venda e distribuição de água.

WELLIKA MODA ÍNTIMA

Loja especializada em roupas íntimas e lingerie.

WESTFARM PET SHOP

Serviços e produtos para pets.

ASSOCIE-SE!
(19) 3404-4900

*A relação é referente aos
meses de maio e junho de 2021*

ACIL+

O MELHOR BENEFÍCIO
PARA SEUS COLABORADORES,
A MELHOR OPÇÃO PARA
SUA EMPRESA!



São inúmeras as possibilidades de benefícios que podem ser concedidos aos trabalhadores, e a ACIL em parceria com a Vegas Card têm a opção ideal para sua empresa e colaborador!



Alimentação



Refeição



Combustível



Gestão de Frota



Farmácia



Plus



Múltiplo



Cesta Básica

CLUBE DE BENEFÍCIOS ACIL+

Além disso, os usuários do Cartão ACIL+ contam com um amplo Clube de Benefícios com **desconto e vantagens exclusivas** em mais de 100 estabelecimentos comerciais de Limeira e região!

Entre em contato conosco e saiba qual a melhor opção para sua empresa e colaboradores.

  (19) 3404-4900 |  cartao@acillimeira.com.br