REVISTA
VISÃO
EMPRESARIAL LIMEIRENSE
ACIL

COMPRAS PREMIADAS

Segundo sorteio da promoção da ACIL acontece em junho e promete aquecer as vendas do Dia dos Namorados

Pág. 08

EDIÇÃO 13 | JUNHO DE 2022 | TRIMESTRAL

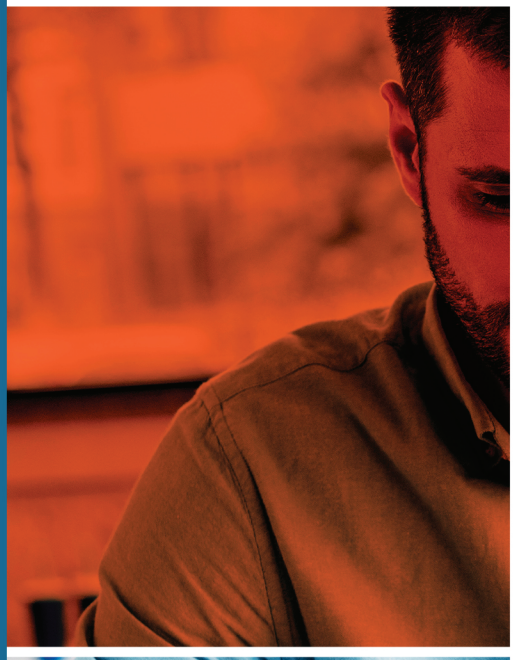
CERTISIGN ACIL

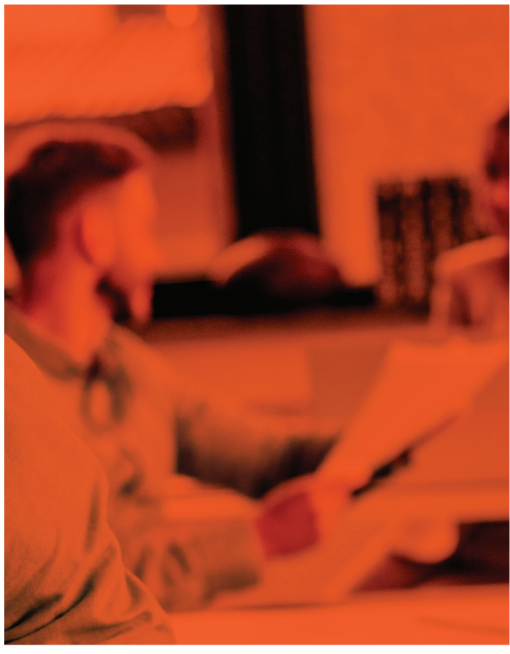
CERTIFICADO DIGITAL É NA ACIL

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

Adquira já o seu!

(19) 3404-4907 | renata@acillimeira.com.br | ww.acillimeira.com.br





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

EXPEDIENTE

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: Valmir Lopes T. Martins
2ª Vice-Presidente: Rosilene Aparecida Luck
1º Diretor Secretário: Alexandre Gaib
2º Diretor Secretário: José França Almirall
1º Diretor Financeiro: José Luis Pereira Negro
2º Diretor Financeiro: Hélio Roberto Chagas
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
Virgilio 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

Alessandro Vieira
Antonio Francisco dos Santos
Arthur Salibe
Badih Bechara
Beatriz Zaccarelli Barnabe
Carolina Mecatti
Cássio A. Peixoto dos Santos
Cássio Roque
Daniel Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Flávio Luiz Miguel da Costa Lago
José Roberto Piccinin
Leandro Aparecido Giacomeli
Leandro Zaros
Luis Alberto Gullo
Marcelo Voigt Bianchi
Raul Soares Groppo
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Ricardo Kühl
Roberto Martins

FALE CONOSCO

(19) 3404-4912 | 3404-4922
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 Impressoras, Empresas de Radiofusão e Agências de Notícia.

ACIL Associação Comercial e Industrial de Limeira

ÍNDICE

06 Editorial

08 Compras Premiadas

10 Entrevista Mariana Aldrigui

12 Destaque Empresarial

14 Diagnóstico TEA

16 Consumo e Inovação

18 Impressão UV

20 Mix de Produtos

22 OSB-Limeira

23 Regulamentação do SAC

24 ACIL em AÇÃO

32 Sou + Limeira

34 Agenda

36 Novos Sócios

EDITORIAL

JOSÉ MÁRIO BOZZA GAZZETTA
Presidente da ACIL

Estamos chegando ao fim do primeiro semestre do ano, um período que não foi tão fácil para algumas empresas e muito difícil para outras. É claro que sempre há quem consiga se despontar, mesmo quando nos encontramos em cenários menos promissores, mas no geral, o quadro foi bem abaixo do que precisávamos para nosso crescimento e desenvolvimento econômico.

O comércio foi um dos setores mais penalizados, justamente porque a população, que é a principal consumidora desse setor, se viu num período em que a falta de renda impactou muito o seu poder de compra. Há menos dinheiro para cobrir os gastos, até mesmos os básicos, como alimentação, educação, combustível, energia e água.

Mas mesmo com um cenário nada promissor, nossa expectativa para o segundo semestre é positiva. É fato que os seis últimos meses do ano são melhores economicamente, então acreditamos que essa situação será revertida pelas empresas, que voltarão a crescer e também com a população consumindo mais e contribuindo com a ascensão da economia brasileira.

Na ACIL essa realidade fez com que provêssemos ações e projetos que ajudassem e apoiassem o empreendedor nessa fase. Destaque para o LICITACIL, idealizado em parceria com o Observatório Social do Brasil – Limeira, para capacitar e preparar o empresário limeirense para participar em licitações, fazendo com que o dinheiro investido nas compras públicas de nossa cidade permaneça aqui, com nossas empresas.

Outra ação de sucesso foi o curso "Especialista em Vendas", que capacitou gratuitamente dezenas de pessoas para atuarem com excelência no comércio limeirense. Uma iniciativa que contou com o apoio da Prefeitura Municipal, FAAL e profissionais voluntários que acreditaram no potencial do projeto de fazer a diferença no mercado de trabalho de Limeira.

Tanto o LICITACIL quanto o curso de vendas já estão sendo preparados para atender novas turmas, demonstrando o sucesso e o bom resultado das ações.

Além disso, estamos elaborando novidades de fomento à economia e valorização das nossas empresas, então aguardem os novos projetos que serão anunciados para os próximos meses.

Por fim, gostaria de enfatizar que apesar de ainda não termos colhido bons frutos em 2022, temos que manter a convicção de que temos muito trabalho a fazer e que todo esse cenário pode e deve ser revertido nesse segundo semestre que se aproxima. E a ACIL sempre estará de portas abertas, promovendo iniciativas e desenvolvendo serviços para contribuir no sucesso do empreendedor limeirense.

licitacil

Aumente o faturamento de sua empresa!

ABERTAS AS INSCRIÇÕES

PARA A 2ª TURMA DO LICITACIL

O LicitACIL é um projeto realizado pela ACIL, Observatório Social do Brasil – Limeira (OSB-Limeira) que capacita empresas limeirenses para a participação em licitações.

Além de auxiliar sua empresa a aumentar o faturamento ao participar de licitações públicas, a iniciativa pretende fazer com que o dinheiro e investimento público retorne e gire dentro da própria cidade.

Capacitação intensiva de 8 horas, divididas em vários tipos de treinamentos, além de todo um ecossistema de empresas parceiras.

O que você irá aprender?

- Introdução às licitações;
- Como fazer o diagnóstico de participação em compras públicas e a documentação pertinente;
- Quais os produtos e serviços mais viáveis;
- Precificação e avaliação de concorrência; avaliação de oportunidades e mercado;
- Entre outros assuntos

Investimento de R$ 350,00 para empresas não associadas.
Desconto de 40% para inscrições realizadas até 20/06 – R$ 210,00.

GRATUITO para sócios da ACIL!

INSCREVA-SE AGORA!

acillimeira.com.br/agenda

REALIZAÇÃO:

ACIL

Observatório® SOCIAL DO BRASIL LIMEIRA | SP

acillimeira

DÚVIDAS E INFORMAÇÕES

(19) 98354-0174

contato@licitacil.com.br

CONFIRA MAIS INFORMAÇÕES ATRAVÉS DO QRCODE.

COMPRAS PREMIADAS

Compras que valem prêmios: ACIL sorteará mais de R$ 80 mil até o Natal

As vendas em datas comemorativas são estrategicamente preparadas pelo empresário do varejo, pois são épocas em que a procura do cliente sempre aumenta. Sabendo disso, a ACIL desenvolve todos os anos a campanha Compras Premiadas, que é uma ação com o objetivo de incentivar o consumidor a realizar suas compras em lojas e estabelecimentos de Limeira.

As lojas que participam desta campanha oferecem aos seus clientes a oportunidade de concorrer a mais de R$ 80 mil em vales-compra no decorrer do ano, divididos em cinco sorteios realizados no Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças e no Natal.

A campanha de Dia das Mães já ocorreu, e premiou 15 consumidores com vales-compra de R$ 1.000,00 cada, além de premiar com R$ 150,00 os vendedores. A fase que é do Dia dos Namorados já foi iniciada.

Como concorrer aos prêmios?

Para o consumidor concorrer aos vales-compra é muito simples: basta realizar suas compras em uma das lojas participantes da campanha. Com isso, ele irá receber cupons que devem ser completamente preenchidos com os dados solicitados, e depositá-los na urna da própria loja ou da sede da ACIL.

Todos os cupons permanecem dentro da urna, ou seja, quem já começou a participar na campanha de Dia das Mães e não foi sorteado, ainda poderá concorrer nas demais datas. Por isso, quanto mais uma pessoa consumir no comércio participante da campanha, mais cupons ela irá receber e maior será sua chance de ganhar.

Como participar com sua loja?

O empreendedor limeirense ainda pode participar da campanha seja com seu comércio, restaurante ou prestação de serviço.

O investimento para associados é de sete parcelas de R$ 39,00, podendo participar dos sorteios de Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal. A adesão dá direito a 600 cupons para distribuição aos clientes, urna, cartazes e display alusivo a cada data comemorativa, além de um pack de artes digitais para a divulgação nas redes sociais.

"Nossa intenção é oferecer ao empresário uma ferramenta de fidelização de clientes, que encontrarão na oportunidade de participar da campanha uma vantagem a mais para comprar das lojas e negócios locais. Ao investir nessas lojas, o consumidor está diretamente contribuindo para a geração de empregos e renda de famílias que dependem destas lojas", conta o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta.

Dúvidas sobre a campanha ligue no (19) 3404-4910 ou envie um e-mail para campanhas@acillimeira.com.br. Todos os prêmios são em vales-compra que só poderão ser gastos com as lojas que participam da campanha, ou seja, o empreendedor ainda tem a chance de retornar o seu investimento.

CAMPANHA

COMPRAS PREMIADAS

COMPRE NAS LOJAS PARTICIPANTES E CONCORRA A R$ 5 MIL EM VALES-COMPRA!

SORTEIOS DURANTE TODO O ANO

18/06 **20/08** **15/10** **07/01**

LOJAS PARTICIPANTES

REALIZAÇÃO: ACIL

APOIO: SICOMERCIO

Sorteio de vales-compra de R$1.000,00 + prêmio para vendedor.

Consulte regulamento *e lojas participantes da promoção no site da ACIL www.**acillimeira**.com.br*

acillimeira

mira

ENTREVISTA

Mariana Aldrigui: liderança feminina no enfrentamento à pandemia

O turismo é um dos principais motores econômicos brasileiros, capaz de movimentar diversos setores do mercado. Com a pandemia, ele foi muito afetado pelas medidas de isolamento social e circulação de pessoas e a atuação de instituições e líderes pela busca de melhores soluções para este mercado foi essencial.

E quem esteve em uma destas frentes foi a limeirense Mariana Aldrigui, presidente do Conselho de Turismo (CT) da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). Em 1994, ela se mudou para a capital paulista após prestar um vestibular na área de Turismo e é onde reside até hoje.

Uma carreira construída no turismo

Nos anos 2000, começou a lecionar no Senac, em uma época em que os estudos voltados ao setor do turismo estavam em expansão. "Havia algo para mais de 600 cursos no Brasil, entre instituições privadas e públicas. Em 2005 sou selecionada em um concurso e me torno professora da USP, onde passo a me dedicar às pesquisas dentro da minha área de formação", conta.

Ela também foi incumbida na época de cuidar e organizar os estágios dos alunos (cerca de 120 pessoas por ano), o que ampliou ainda mais a sua rede de contatos em área como hotelaria, agências aéreas, setor público, entre muitos outros.

Todo este contato foi de extrema importância para o seu próprio desenvolvimento, já que com isso ela conseguia ter uma visão mais ampla de demandas que estas áreas possuíam, e como estavam atreladas ao turismo.

Ao longo dos anos, ela recebeu reconhecimento graças ao desenvolvimento de textos e estudos críticos visando, entre outras coisas, o crescimento econômico do turismo e de todos aqueles que se beneficiam dele, o que gerou o convite para presidir o CT em 2017. "A proposta era para que eu trouxesse um olhar mais fundamentado e técnico para o Conselho, saindo do óbvio e buscando diferentes caminhos e estratégias para este mercado", explica Mariana.

A pandemia

Em dezembro de 2019, segundo a presidente, havia a expectativa de que 2020 seria o melhor ano para o turismo brasileiro. Porém em janeiro, quem estava imerso neste mercado já notava algo que estava por vir, visto os voos europeus cancelados devido à proliferação da COVID-19.

Na mesma semana em que foi decretada a pandemia no Brasil, foram iniciadas diversas reuniões entre o Conselho e também empresários, de maneira virtual, para a busca de informações que poderiam ser divulgadas e a fonte delas. A partir disto, com dados vindos da Europa e da Ásia sobre

o enfrentamento à pandemia, eles começaram a traçar cenários para lidar primeiro com os protocolos de segurança; assim como a preservação de empregos, visto que logo no início algumas áreas começaram a dispensar trabalhadores.

"Então nos primeiros meses o nosso trabalho foi o de entender as melhores estratégias. Internamente a Federação trabalhou para manter um bom fluxo de conversa entre os governos Estadual e especialmente o Federal para liberação de créditos, flexibilização das políticas de reembolso e cancelamento e, eventualmente, a suspensão de alguns impostos. Mesmo com alguma lentidão, quase todos os nossos pleitos foram atendidos", aponta a presidente.

Mulheres na liderança

Foi através de muito esforço que Mariana alcançou o cargo que ocupa atualmente, mas a jornada para isso teve seus desafios. Ela relembra que, na época da universidade, começou a ter uma percepção mais crítica diante de situações opressoras contra ela, por ser mulher. Foram boicotes em eventos, ações que evitavam que ela acendesse a oportunidades melhores ou até mesmo o modo como ela era tratada diante de outros profissionais homens.

"É a partir desta minha percepção e vivência, que começo a me aproximar de movimentos que debatem assuntos de igualdade e liderança feminina. Hoje eu não sinto nada que vá contra mim diretamente, mas você percebe em certas situações que há um incomodo, como algumas piadinhas. Mas é aquela história, se eu for usar tudo para me colocar em um local de vítima, o trabalho não anda", comenta.

Porém ela acrescenta que o convite para presidir o CT também lhe trouxe liberdades, como o de reconstruir a sua composição para um conselho que hoje atua praticamente no 50/50, em relação a homens e mulheres. Ela também busca trazer para suas ações a diversidade em todos os sentidos, através da escolha de lideranças, pois estas pessoas trazem novas visões e perspectivas para soluções que antes não seriam imaginadas.

"Não é uma ação de efeito rápido, mas é algo que você vai percebendo pequenas mudanças construídas em cima de bases sólidas. Com isso nós temos condições de abordar diferentes temas e inspirar outras mulheres. Há um caminho grande, mas nós estamos formando espaços para que mais mulheres e a diversidade possam ocupar", acrescenta Mariana.

A presidente, inclusive, recebeu o prêmio Tarsila do Amaral na categoria Turismo, em 2022. O reconhecimento com a premiação dado a ela e diversas outras mulheres foi, principalmente, pelo debate e ações desenvolvidas focadas no empreendedorismo feminino, na busca de se preservar e dar condições de desenvolvimento ao pequeno empreendedor, como um acesso maior e mais facilitado ao crédito e financiamento.

O turismo em Limeira

Por fim, Mariana reflete sobre o potencial de Limeira em relação ao turismo, e como esta é uma questão que não depende unicamente da gestão de um prefeito ou secretário municipal.

"É preciso ter clareza sobre como um ambiente menos burocrático faz com que as coisas melhorem. Por exemplo, em minha opinião, quando for permitida uma flexibilização maior de funcionamento do comércio aos finais de semana, teremos uma entrada de recursos maior com pessoas visitando a cidade. As pessoas ainda estão presas a uma sensação de que o comércio aberto nos finais de semana é muito caro para o empresário", exemplifica.

Mas ela ressalta que, para isso acontecer, é preciso que haja mais informação circulando entre as pessoas, através dos meios de comunicação e na Câmara Municipal, para que mais discussões como esta sejam feitas.

Pensando no futuro e o local que ela almejaria ocupar, Mariana diz que gostaria de ter uma maior posição de decisão sobre o Turismo dentro do Brasil, ou em um alcance latino-americano e internacional. "Cada um possui algo para dar e contribuir. Então hoje o que eu posso entregar é minha ajuda em buscar e organizar aquilo que sei, colocar no papel e compartilhar com as novas gerações", finaliza a presidente do Conselho de Turismo do FercomércioSP.

DESTAQUE EMPRESARIAL

Um novo conceito para uma nova Santos Calçados

A transformação faz parte de todo empreendimento que almeja se manter no mercado por várias gerações. O mundo está em constante movimento, por isso o empreendedor precisa estar sempre inovando para poder acompanhar as evoluções do modo de consumo.

Foi através desta renovação que Leandro Zaros, diretor da Santos Calçados começou a propor, em 2016, a ideia de transformar a tradicional loja de sapatos de mais de 36 anos de mercado em algo a mais. "Muito antes da pandemia nós já começamos a sentir uma mudança de consumo dos nossos clientes. Temos dois estabelecimentos no Centro de Limeira e, antigamente, havia um fluxo de pessoas na região que supria ambos", conta o empresário.

Com o aumento de vendas pela internet via redes sociais e o decréscimo da necessidade das pessoas se deslocarem para os bancos ao realizarem transações, impactou na movimentação de pedestres e, consequentemente, diminuiu a procura nas lojas físicas. A partir disso, começou-se a trabalhar a

Leandro Zaros, diretor da Santos Calçados

A nova e mais ampla fachada da Santos Calçados é destaque na Rua Carlos Gomes

ideia de transformar o estilo de loja convencional, buscando um público diferente através de uma sapataria conceitual, um processo que foi acelerado com a chegada da pandemia da COVID-19.

Novo espaço

Um dos primeiros questionamentos feitos pelos gestores foi: se nesta nova fase eles manteriam os pontos físicos já estabelecidos, ou se buscariam por um espaço totalmente novo dentro do escopo planejado. Fazendo a análise do que eles almejavam e também das necessidades e expectativas dos clientes, foi decidido pela procura de um local na região conhecida como Centro a Cima.

"Quando nos deparamos com o espaço onde a nova loja está, já tínhamos ali algo que faria toda a diferença, que é o estacionamento próprio. Nossos clientes sempre apontaram a dificuldade para conseguir estacionar na região central, então quando iniciaram o desenho dos projetos de construção, fazia sentido que ali tivesse incluso o estacionamento", explica Zaros.

Com o desafio de construir um prédio praticamente do zero, em pouco mais de três meses a nova loja estava pronta. Assim se fez a inauguração, no dia 21 de fevereiro de 2022, na Rua Carlos Gomes, 1035, um local mais amplo com as vitrines abertas, onde o cliente pode tocar e sentir o produto em suas mãos.

O atendimento é focado no apoio e de maneira menos invasiva, dando mais liberdade e acolhi-

mento a quem visita a loja. Outro diferencial foi a implantação de um horário de atendimento estendido, até às 19h nos dias de semana e às 17h aos sábados. Com isso, as pessoas que trabalham dentro do horário comercial tradicional, conseguem fazer sua visita e suas compras com mais tranquilidade.

Loja física x loja virtual

Há um fomento e inclinação do consumidor para as lojas on-line, isso é algo que para Zaros não haverá volta. Porém, ele demonstra que ainda há a necessidade de se estruturar esta venda e relacionamento com o cliente virtual, através de uma loja física, pois há uma "conversa" entre estes dois meios para atingir o público.

"Sem a presença digital o seu negócio não está 'antenado' e atualizado; em contrapartida, é necessário um espaço físico em que as pessoas possam ver que tudo aquilo é real, que existe uma história por trás daquele perfil digital. Hoje mais do que nunca, o seu cliente irá comprar não apenas pela marca que você construiu e o que você oferece, mas também por aquilo que você representa. Então a nossa marca, Santos Calçados, que há mais de 30 anos oferece produtos de qualidade, precisa contar esta trajetória de credibilidade para aqueles que estão chegando hoje pelo digital, e isto é feito através da loja física", comenta o diretor.

A experiência do contato entre o lojista e o seu cliente é muito importante, e a Santos possui relatos de pessoas que a conheceram através do @santos.calcadosefitness no Instagram, por exemplo, mas quando tiveram a oportunidade quiseram ir até a loja para ver o espaço e aqueles que os atendem virtualmente, até mesmo de outras cidades. "Com isso, além de conquistar um novo público com o virtual, há pessoas que voltaram a ser nossos clientes por conta do novo conceito em sapataria, da comodidade e segurança que o novo espaço possui", ressalta.

Sempre em movimento

Quem vê por fora as atuais mudanças, deve imaginar que, por enquanto, a Santos Calçados pretende se estabilizar antes de dar o próximo passo, porém isso não é o planejado. Eles já estão trabalhando, por exemplo, com a implantação de um novo sistema de compras envolvendo o *cash back*, algo que outras marcas e franquias já estão implantando e tendo resultado positivo.

"Tudo é um ciclo dentro do comércio, das gerações e do nosso modo de compra, então nós que trabalhamos principalmente com vendas devemos estar atentos a estas mudanças para nos adaptarmos a ela. A pandemia mostrou isso de uma forma muito dura, que não há tempo a perder, independente do tamanho do seu negócio. Muitas pessoas cresceram durante este período, pois já eram 'antenadas' com redes sociais, que é um ambiente muito democrático nesta questão, e com o isolamento e restrições acabaram se dando muito bem. Por isso, devemos estar atentos a todas as tendências que o nosso consumidor esteja pleiteando", finaliza Zaros.

INCLUSÃO

A importância do diagnóstico profissional do Transtorno do Espectro Autista (TEA)

O Transtorno do Espectro Autista (TEA) é um distúrbio do neurodesenvolvimento, caracterizado pelo desenvolvimento atípico, manifestações comportamentais, déficits na comunicação e na interação social, padrões de comportamentos repetitivos e estereotipados do indivíduo, podendo apresentar um repertório restrito de interesses e atividades.

Estima-se que no Brasil, por volta de dois milhões de pessoas estejam caracterizadas dentro do TEA. O diagnóstico correto desta condição é essencial para que se ofereça mais qualidade de vida e um tratamento digno para estes cidadãos.

Identificação

O diagnóstico do autismo não é algo simples, uma vez que esta condição não se manifesta da mesma maneira em todas as pessoas. A psicóloga Daniele Candioto Vidal, explica que este procedimento é essencialmente clínico, realizado pela observação direta do comportamento do paciente e de uma entrevista com os pais ou responsáveis, através de profissionais capacitados.

"No caso de crianças e adolescentes, as famílias devem buscar por consultas com Neurologista ou Psiquiatra Infantil. Porém, é importante salientar que a avaliação de uma criança com TEA deve incluir um histórico detalhado, avaliações de desenvolvimento, neuropsicológica e de comunicação, além das questões sensoriais, de habilidades adaptativas, ligadas às atividades de vida diária", conta a profissional.

Daniele é especialista em Terapia Cognitivo Comportamental e possui Especialização em Neuropsicologia aplicada à Neurologia Infantil (FCM Unicamp), além de atuar como Coordenadora do Centro de Apoio Diagnóstico da APAE Limeira.

"É interessante que a avaliação do TEA seja realizada por uma equipe multidisciplinar, como médico neurologista ou psiquiatra infantil, neuropsicólogo, fonoaudiólogo e terapeuta ocupacional, pois eles irão contribuir para o planejamento de um tratamento mais assertivo para esta pessoa", acrescenta.

Sinais mais comuns

Apesar de ser necessária a avaliação médica para o diagnóstico do TEA, existem alguns sinais comuns que podem ser observados: prejuízos persistentes na comunicação e interação social em vários contextos (como casa, escola e tra-

balho), padrões restritos e repetitivos de comportamento, interesses ou atividades.

Estes indicativos podem surgir ainda muito cedo, como quando o bebê não olha para a mãe no momento da amamentação, não sorri para pais e familiares ou não atende pelo nome, por exemplo. "Porém, podem ficar mais evidentes à medida que a criança tiver maior demanda para exercer suas habilidades sociais. Geralmente, os pais começam a se preocupar entre os 12 e 18 meses de idade, quando observam que a linguagem está demorando muito para se desenvolver ou há a perda de alguma habilidade já adquirida", aponta a psicóloga.

Apesar de ser mais comum durante a infância, casos em que o TEA é diagnosticado apenas na vida adulta são comuns. "O diagnóstico nessa faixa etária cresceu nos últimos anos, o que pode significar o reconhecimento de um quadro muitas vezes negligenciado e a compreensão de que, mesmo em idade mais avançada, descobri-lo pode trazer benefícios para o paciente e seus familiares", comenta Daniele.

Níveis do TEA

Ao desconfiar de alguns sinais em seus tutelados, os responsáveis devem procurar especialistas que possam confirmar o diagnóstico. O Transtorno do Espectro Autista tem uma ampla variedade de sintomas, e seu grau é especificado através da análise do nível de dependência e da necessidade de suporte desta pessoa.

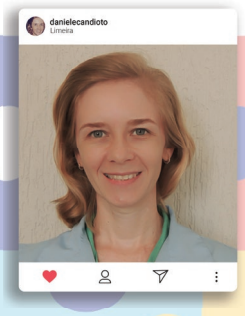
"Cada indivíduo é único, enquanto algumas pessoas com TEA apresentam sintomas graves, outras são mais leves ou moderadas e as diferenças entre um grau e outro podem ser sutis e difíceis de identificar. No entanto, o diagnóstico ajuda a definir as melhores intervenções, considerando as necessidades individuais deles", explica a coordenadora.

Como se relacionar?

Para se comunicar e interagir com uma pessoa autista, seja na vida pessoal ou durante o atendimento dentro de uma empresa ou comércio, deve ser algo pautado acima de tudo no respeito. É importante conversar com os acompanhantes destas pessoas, para entender a melhor abordagem para atendê-los.

"O ideal é fazer o atendimento em algum ambiente calmo, sem barulho, manter um contato amigável e jamais dispensar a ajuda de quem o acompanha. Usar palavras simples e curtas, ter paciência e dar um tempo para que a pessoa possa processar as informações é essencial", indica Daniele.

Atender pessoas com TEA e suas famílias em estabelecimentos requer uma série de cuidados e adaptações destes lugares. Outras dicas para o momento de fazer a abordagem deste público é o de não prolongar demais assuntos, não utilizar palavras de duplo sentido, ironias ou termos muito abstratos e, principalmente, nunca julgar o seu comportamento e agir com preconceitos.



Colaborou com esta matéria

Daniele Candioto Vidal

Especialista em Terapia Cognitivo Comportamental e Coordenadora do Centro de Apoio Diagnóstico da APAE Limeira

NEGÓCIOS

Consumo e Inovação: as mudanças para o “novo normal”

Grandes mudanças estão acontecendo desde o início da pandemia em 2019. Nos últimos dois anos o desafio dos empreendedores foi conseguir manter o seu negócio aberto, e aqueles que ainda não se adequaram, precisam se preparar para uma nova realidade.

Na segunda* parte da matéria especial “Consumo e Inovação”, o Fundador da GT Consultoria e especialista em Gestão, Inovação e Transformação Digital, Gustavo Terra, comenta que com o retorno das atividades e a busca pelo “novo normal”, o empreendedor precisa rapidamente se adaptar.

Em um cenário pós-pandemia, o que muda na hora de montar o plano de negócios?

Um plano de negócios auxilia na identificação dos objetivos que se pretende alcançar em uma empresa e os passos para se alcançá-los. Não existe uma metodologia exata para a sua elaboração, mas é possível levantar algumas ideias que auxiliam na hora de organizar os processos e as informações.

“Hoje o que ganha espaço é a definição de planos financeiros de curto prazo, já que é preciso lidar com a imprevisibilidade e fazer uma gestão mais pontual. Além disso, combinar as projeções financeiras com ferramentas do *Design Thinking* [algo como ‘pensar fora da caixa’] gera uma visão mais clara quanto à viabilidade dos projetos e das ideias”, explica Terra.

Isto vale principalmente para aqueles que pretendem iniciar um novo projeto baseado em algo que goste. Um bom ponto de partida é traçar este plano a partir da visão das “dores” e expectativas de clientes, algo que ganha mais encaixe no mercado atual com modelos seguindo uma perspectiva financeira de projeções de vendas, custos e despesas, para se entender se são viáveis ou não.

“Nem toda ideia de negócio, por mais interessante que pareça, é viável. Então primeiro desenvolve-se o conceito de negócio com base nas necessidades do cliente e em seguida ele é testado em uma projeção financeira para analisar sua viabilidade. Por último, é preciso conectar o plano de negócio com o dia a dia, pois ele não pode ser um documento de gaveta, esquecido. Precisa ser revisado periodicamente e acompanhado para saber se o previs-

to está sendo realizado", aponta o especialista.

Qual o próximo passo para o empresário que deseja se reestabelecer no mercado?

Neste caso, segundo o fundador da GT Consultoria, é preciso desenvolver um olhar interno e externo do negócio, fazendo um diagnóstico junto com a equipe sobre os pontos fortes, fracos, as ameaças e oportunidades para o empreendimento. Após isso, o próximo passo é definir correções e prioridades.

"Mais uma vez o recomendado é focar no problema do cliente e buscar uma forma de inovar. Converse com o consumidor para agir com rapidez e definir uma rota, e quando não tiver resultados com as ações atuais, teste novas. Toda mudança no modelo de negócio começa da perspectiva do cliente, do contrário há o risco da nova solução não ter aderência ao real problema. Ao alinhar essas demandas com os objetivos do negócio, é possível desenvolver um plano de ação mais assertivo", acrescenta o consultor.

Próximos desafios

Um dos grandes desafios que o empreendedor tem se deparado, é com a profissionalização de sua gestão. É por meio deles que se tem em mãos números, metas, indicadores e um fluxo de caixa consolidado, auxiliando na tomada de decisões mais ágeis durante uma crise e medindo suas ações com mais precisão e menos "intuição".

"Além disso, é essencial desenvolver uma visão sobre as pessoas no centro dos negócios, que se reflita em políticas claras e justas, visando reter e desenvolver talentos, pois os colaboradores são o principal ativo do negócio. Jeff Bezos [fundador da Amazon] disse que o sucesso do negócio é proporcional à qualidade das pessoas que ali trabalham, então é preciso desenvolver e reter estes profissionais. Sozinho você pode até ir mais rápido, mas com as pessoas certas você vai mais longe", aponta Terra.

O especialista acrescenta que é preciso construir uma relação de reciprocidade com os empregados, para que com isso se atinja o melhor engajamento. Deve-se saber se a expectativa desta mão de obra está alinhada às do negócio, e como tornar esta relação mais humanizada.

"Por último, é preciso mudar com agilidade e ter plasticidade para se adaptar. O 'início do fim' é quando o empreendedor fica na sua zona de conforto, e mudanças só acontecem através de lideranças preparadas. Boa gestão profissional, reter e desenvolver pessoas e desenvolver lideranças devem ser as principais metas para 2022", finaliza o consultor.

LER
OUVIR
ASSISTIR

Dicas do Gustavo Terra para o empreendedor

Livros

1. "Comece pelo porquê: Como grandes líderes inspiram pessoas e equipes a agir", de Simon Sinek
2. "Pipeline da liderança", de Ram Charan
3. "A única Coisa", de Gary Keller

Filmes e séries

1. House of Cards
2. O homem que mudou o jogo
3. Fome de Poder
4. Coach Carter: Treino para a vida

Podcasts

1. Metanoia Lab
2. Líder HD

**A primeira matéria especial da série pode ser conferida na edição de Março/2022, disponível em acillimeira.com.br/revistavisao*

Colaborou com esta matéria

Gustavo Terra
Fundador da GT Consultoria
Especialista em Gestão,
Inovação e Transformação Digital

TECNOLOGIA

Vantagens da impressão UV

As impressões gráficas mudaram muito com o passar dos anos, com novas tecnologias sendo desenvolvidas na busca pela impressão com imagens sempre mais nítidas, em velocidade maior e com aplicações mais amplas. Atualmente, a impressão UV é o que há de mais moderno no mercado e expandiu as possibilidades de criação em impressões.

Em Limeira, a Mix Gráfica e Impressão UV (@mix_grafica_impressao_uv no Instagram) é a primeira a trazer esta nova tecnologia, que permite a criação de projetos gráficos em banners, adesivos e até em tecidos para a produção de quadros decorativos. "Aqui trabalhamos com a impressão em vinil, em que uma tinta própria para este processo de impressão é solta no material, e instantaneamente secada pela luz UV da máquina", explica Luis Carlos Picinini Favetta, sócio proprietário da gráfica.

Custo x benefício

Este tipo de impressão também tem uma qualidade e "tempo de vida", que chega a ser três vezes maior do que das convencionais, o que gera um aproveitamento e economia muito maior. Nos processos mais populares, um adesivo ou banner pode ser riscado se sofrer um atrito com algum material, por exemplo; já a impressão UV mantém sua integridade mesmo com este tipo de contato.

É possível realizar essa impressão em materiais transparentes e metalizados, o que expande a sua utilidade para fins de design e publicitários, além de utilizar uma resolução de 1.440 dpi, o dobro da convencional, possibilitando a impressão de logos e textos bem menores.

"É possível também fazer impressões em adesivo para colar em azulejos e até de papéis para personalização de ambientes. A impressão UV permite, inclusive, que ela seja lavada sem ser danificada pela água e sem acúmulo de umidade, o que evita a criação de mofo", acrescenta o sócio proprietário da Mix.

Ari Osvaldo, Luis Carlos e Maira Picinini Favetta são os empresários à frente da Mix Gráfica

Há também um impacto positivo na logística de entrega dos trabalhos, já que com a secagem instantânea da impressão UV, é possível que o consumidor tenha sua impressão em mãos em até três dias, dependendo da quantidade e do acabamento que é exigido.

Ecologicamente correta

Um dos pontos de maior destaque da impressão UV é o fato dela ser considerada um processo "ecologicamente correto". Isso ocorre, pois a tinta utilizada para impressões não contém nenhum tipo solvente, além de não emitir qualquer gás contaminante na atmosfera durante a secagem.

"A tinta também é premiada mundialmente, com certificado 'Greengard Gold'. Por não ter aquele cheiro de tinta nem sobra de resíduos na impressão UV, nós somos muito requisitados para a impressão de embalagens e outras utilidades no ramo alimentício e farmacêutico, já que com isso não há a contaminação destes produtos", aponta Favetta.

A impressão UV chega ao mercado limeirense para mostrar que sustentabilidade e qualidade podem andar juntos, possibilitando que empresas como a Mix Gráfica possam oferecer o melhor custo x benefício para seus clientes.

Guia da *Joia Folheada*

Conheça o polo de empresas da

Capital Nacional da Joia Folheada

- Fornecedores de matérias-primas para banhos e produção de peças.
- Empresas especializadas em embalagens, caixas, pedrarias e outros acessórios.
- Fábricas e lojas de brutos, semijoias e folheados.

Acesse agora!

É GRATUITO

acillimeira.com.br

Mais informações:

(19) 3404-4900

falecom@acillimeira.com.br

ACIL

GESTÃO E VENDAS

Quando aumentar ou diminuir o mix de produtos?

Seja uma nova oportunidade de empreender ou em um negócio já consolidado, a verdade é que, quando se trata de varejo, é preciso estar sempre inovando e ofertando coisas diferenciadas para se atingir a atenção do público. As vezes, não é preciso trazer algo totalmente inédito para a loja, mas a variedade de produtos pode ser um atrativo para quem busca encontrar tudo o que deseja ou precisa em um só lugar.

Saber quando aumentar, diversificar ou até diminuir o mix de produtos de seu empreendimento é uma questão muito importante para qualquer comerciante. Entender o melhor momento de agir e a estratégia mais assertiva pode ser a diferença entre ter um produto que trará lucro, e outro que ficará apenas juntando pó na prateleira.

Por que diversificar?

Trazer variedade de produtos para os clientes é, antes de tudo, a oportunidade ideal para potencializar os lucros de uma loja, mas não é qualquer mercadoria que você irá levar para dentro do estabelecimento. Não há lógica, por exemplo, uma loja de roupas ofertar artigos para carros.

A variedade de produtos deve existir dentro de um contexto, de modo que elas façam sentido dentro da marca e proposta da loja. Se um comércio vende produtos esportivos, por exemplo, ele pode expandir e começar a oferecer produtos para suplementação ou de alimentação saudável, pois fazem parte de um mesmo universo e o cliente que procura um pode se interessar pelo outro.

Isto, inclusive, demonstra a necessidade do empreendedor conhecer muito bem o público que ele atende e as suas necessidades. Caso haja dúvidas a melhor saída é a mais fácil: esteja aberto ao diálogo e pergunte aos clientes aquilo que eles gostariam de comprar, mas que não encontraram na loja.

Não deixe também de questionar e abrir espaço de opinião para os funcionários e principalmente aos vendedores, que são aqueles que têm o contato direto com o consumidor e podem apontar os pontos de melhorias.

Avaliação

Supondo que a loja já possui uma variedade de produtos, a melhor forma de otimizar isso é avaliando a entrada e saída das mercadorias. É extremamente importante acompanhar o histórico de vendas e identificar os itens que saem em maior e menor escala, o público a quem são des-

Se a loja já possui uma variedade de produtos, é essencial que seja feita a avaliação de entrada e saída de mercadorias

tinados e até mesmo a época do ano.

É importante ter estes dados muito claros, pois eles podem auxiliar o empreendedor a se programar durante o ano. Ter o acompanhamento mensal é necessário pois, em algumas situações, alguns produtos podem vender mais do que outros e isso não quer dizer que eles sejam ruins, mas que eles podem estar sendo ofertados em uma data que não condiz com sua procura, por exemplo.

Sabendo estas informações, é possível aumentar ou diminuir a sua oferta e estoque, e assim garantir uma variedade maior sem comprometer o investimento.

A importância da concorrência

Uma boa prática na hora de identificar quais produtos deve estar no catálogo, é observar aquilo que os próprios concorrentes estão ofertando. Mas aqui é importante desenvolver um senso crítico em cima do que se observa, não apenas copiar.

Veja aquilo que o outro está fazendo de certo e dando resultados, e como isso pode ser aplicado dentro do seu negócio e para seu público. Observe também os erros que eles comentem, e analise se isto poderia ser corrigido para tornar-se um diferencial do seu empreendimento diante dos demais.

Às vezes, menos é mais

Por fim, há uma questão muito importante que deve ser pensada: a variedade de produtos fará a diferença para a minha loja? Pode ocorrer que, após analisar todas as questões acima, um empreendedor chegue à conclusão inversa, de que seu estabelecimento está ofertando mais do que necessita.

Existem outros pontos que podem fazer a diferença para atrair o público e nem sempre o preço é o que fará o consumidor comprar do concorrente.

Como é o atendimento? E a taxa de entrega? A embalagem e a apresentação dos produtos são atraentes? Qual a mensagem que a marca transmite? Todas estas questões fazem a diferença na hora da compra, e podem ser pontos de melhorias que irão atrair muito mais clientes e potencializar o lucro.

Apresentação, atendimento, preço e entrega, também fazem a diferença na hora de concretizar a venda com o cliente

OSB-Limeira irá avaliar transparência e governança pública de municípios paulistas

O Observatório Social de Limeira foi selecionado entre dezenas de organizações que se candidataram em um grande edital publicado pela Transparência Internacional - Brasil (TIBR) em 2021 e irá avaliar o nível de transparência e governança pública de 10 municípios paulistas. O Índice de Transparência e Governança Pública (ITGP), nome da iniciativa, utilizará a metodologia desenvolvida pela Transparência Internacional – Brasil para avaliar e fomentar as agendas de transparência, integridade, governança pública e participação cidadã em diferentes níveis federativos e de poder do país.

"Em 2020, lançamos o Ranking de Transparência no Combate à Covid-19 para incentivar a transparência nos estados e capitais brasileiros que gerou engajamento efetivo das autoridades públicas e mudou o nível de transparência no país", explica Nicole Verillo, gerente de Apoio e Incidência Anticorrupção da TIBR. "A partir dessa experiência, surge o ITGP, uma metodologia permanente que tem como objetivo avaliar transparência e governança pública de forma mais ampla".

O ITGP avaliará as ações do Poder Executivo nos 26 estados brasileiros e no Distrito Federal, incluindo também órgãos do Poder Legislativo. No nível municipal, a TI Brasil desenvolveu uma metodologia específica e apoiará 9 organizações, entre elas o OSB-Limeira, na avaliação de mais de 200 municípios de oito estados brasileiros. O OSB-Limeira fará a avaliação em 10 municípios: Limeira, Iracemápolis, Cordeirópolis, Artur Nogueira, Conchal, Santa Cruz da Conceição, Santa Gertrudes, Capivari, Analândia e Engenheiro Coelho. Além de avaliar a existência de políticas públicas e legislações que promovam a transparência, participação cidadã e combate à corrupção, o objetivo é incentivar melhorias e colaborar com cada uma das prefeituras avaliadas para o avanço dessas agendas.

De acordo com o presidente do Conselho de Administração do OSB-Limeira, Luciano Faber, o índice é uma oportunidade para os gestores públicos aprimorarem o trabalho nos municípios. "O ITGP provoca a sociedade a exercer ativamente o controle social e a ampliar o diálogo com a administração pública, no sentido irreversível de aperfeiçoamento das práticas de transparência e integridade", afirma.

O lançamento dos resultados está previsto para o início de julho.

A Transparência Internacional - Brasil

A Transparência Internacional é um movimento global com um mesmo propósito: construir um mundo em que governos, empresas e o cotidiano das pessoas estejam livres da corrupção. Atua no Brasil no apoio e mobilização de grupos locais de combate à corrupção, produção de conhecimento, conscientização e comprometimento de empresas e governos com as melhores práticas globais de transparência e integridade, entre outras atividades. A presença global da TI permite defender iniciativas e legislações contra a corrupção e que governos e empresas efetivamente se submetam a elas. A rede também significa colaboração e inovação, o que dá condições privilegiadas para desenvolver e testar novas soluções anticorrupção.

Observatório® SOCIAL DO BRASIL LIMEIRA | SP

JURÍDICO

Publicado novo decreto que regulamenta o SAC

Em 06 de Abril de 2022 foi publicado novo decreto que regulamenta o SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor), revogando o decreto anterior, Decreto 6.523/2008. O Decreto 11.034/2022, basicamente, mantém as mesmas regras que já existiam, alterando-as em alguns pontos.

Importante salientar que este decreto obriga apenas as empresas cuja atividade seja regulada pelo Poder Público Federal, através das Agências Reguladoras (ANATEL, ANS, ANEEL, ANAC, Banco Central etc).

Devemos consignar que as empresas e o comércio, cujas atividades não estejam sujeitas à regulação das citadas autarquias federais, continuam desobrigadas a seguir as normas previstas pelo novo decreto. No entanto, em atendimento ao Código de Defesa do Consumidor – Lei nº 8.078/90, esses estabelecimentos deverão possuir canais para atendimento ao consumidor, através de telefone, e-mail ou outro meio eficaz, seja para tirar dúvidas sobre o produto, resolver problemas ligados a eventuais vícios no produto ou mesmo exercício do direito ao arrependimento de 7 dias, nos moldes do art. 49, CDC (para compras realizadas fora do estabelecimento comercial – telefone ou internet).

Quanto ao decreto, as obrigações relacionadas à facilidade de acesso e atendimento da demanda permanecem inalteradas, como menu de cancelamento e reclamação no primeiro atendimento, a repetição da demanda em caso de transferência de ligação ainda continua proibida, nos casos em que há transferência entre departamentos ou mesmo encerramento da ligação.

Entre as principais novidades, está a possibilidade de cada agência/setor de serviços baixarem regras específicas para cada serviço. Tal medida se torna importante pelo fato de que o consumidor de cada setor possui necessidades específicas em seu atendimento, pois o consumidor do setor de aviação pode ter necessidades diferentes do consumidor do setor bancário, por exemplo. Assim, é possível que regras mais específicas sejam aplicadas para cada setor.

Outra importante novidade está relacionada à efetividade dos SAC, ao qual será atribuído o monitoramento da Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça, que deverá desenvolver metodologia e implementar ferramentas para esse controle, o que poderá, caso seja efetivamente implementado, melhorar o atendimento dispensado aos consumidores pelas empresas, devendo ser considerada a solução final de demanda e não apenas o atendimento.

Por outro lado, uma mudança que poderia ser considerada negativa é o atendimento prestado por humanos, que poderá ter jornada reduzida para 8h diárias. Tal medida poderá fomentar o atendimento eletrônico robotizado, que continuará a ser obrigatório 24horas por dia (chat internet, telefone). Contudo, caso seja detectado que o SAC de determinada empresa não vem solucionando as demandas com efetividade, poderá ficar obrigada a implementar atendimento humano por período maior do que 8 horas.

Enfim, mais importante do que novas regras, é importante que as regras sejam efetivamente aplicadas, sendo nosso dever registrar todos os contatos e fazer a reclamação no canal correto caso o atendimento não seja devidamente prestado pela prestadora dos serviços. As reclamações poderão ser registradas perante cada agência reguladora, além dos órgãos de atendimento ao consumidor. A página Consumidor.gov disponibiliza o seguinte endereço para reclamações: https://www.consumidor.gov.br/pages/usuario/novo.

Link acesso ao decreto: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2022/Decreto/D11034.htm

Colaborou com esta matéria
José Reinaldo de Campos Junior
Advogado do Ubirajara Gomes de Mello Advogados Associados

Acompanhe as ações desenvolvidas

Janeiro

Entrega dos Prêmios Compras Premiadas - Natal

No dia 20 de janeiro, a ACIL e o Sicomércio realizaram a entrega de 27 vales-compra de R$ 1.000,00 para os consumidores ganhadores da campanha Compras Premiadas – Natal. Os vendedores que tiveram seus clientes premiados também receberam um vale-compra de R$ 200,00.

Lançamento do LICITACIL

A ACIL, em parceria com o Observatório Social do Brasil – Limeira, iniciou um projeto que visa capacitar estas empresas para a participação em licitações e compras públicas, o LICITACIL. O principal objetivo da iniciativa é possibilitar a adequação destes negócios para lucrarem através das compras públicas.

Elas em Foco, com Simone Zaros

A educadora, psicopedagoga e diretora-executiva da Zaros Escola de Negócios, Simone Zaros, participou do primeiro Elas em Foco de 2022. No bate-papo com Rosi Luck, a empreendedora contou um pouco sobre sua trajetória e como tornou-se referência na área de gestão de pessoas e negócios.

Fevereiro

Conexão RH

O Conexão RH trouxe a especialista em gestão de pessoas Mayara Singh, que apresentou a palestra "Gestão Ativa - Como engajar equipe e entregar resultados". O encontro debateu o engajamento e a inovação com os colaboradores, o que é a Tecnologia Humana, Soft Skills, entre outros assuntos.

Café da Manhã do Conhecimento

O Café da Manhã do Conhecimento, promovido pelo CME da ACIL, teve como convidada a mentora de mulheres Nina Gava, que apresentou a palestra "Como Planejar e Reconhecer sua Transformação". Ela falou sobre o valor da mulher empresária, como reconhecer a sua transformação, além do porquê da dificuldade de se cobrar o próprio valor.

Café com Tecnologia

A live Café com Tecnologia, do CME, contou com a participação do diretor comercial da Data System, Alex Marques, para falar sobre "Transformação Digital". O especialista levantou questões como tópicos importantes como o impacto hoje e no futuro destas transformações; o processo de modernização dentro das empresas e o surgimento de novos modelos de negócios.

Elas em Foco, com Mirela D'Andrea

Neste episódio do Elas em Foco, a empresária Mirela D'Andrea compartilhou como foi o início de sua vida empresarial, aos 20 anos de idade. Ela e sua irmã Maura, ganharam grande destaque durante a pandemia após serem pioneiras em realizar grandes lives de vendas na cidade.

Elas em Foco, com Nina Gava

Quem também participou do Elas em Foco, foi a mentora de mulheres Nina Gava, que contou um pouco sobre seu crescimento profissional, e como ela encontrou o seu objetivo no auxílio à mulheres que buscam se reencontrar e a reconhecerem que a sua felicidade pode estar no presente, ao enxergar o sucesso em realizações do dia a dia.

Março

Aniversário CME e Mês da Mulher

Em um grande evento, o CME da ACIL comemorou em março o seu 18º aniversário e também o Mês da Mulher. Além de realizar um momento de confraternização com todas as participantes, houve a exposição de produtos e serviços de parceiros e a presença da hairstyle e embaixadora da L'Oréal Professionnel, Jô Nascimento, que apresentou a palestra "Visagismo - A Arte de Embelezar seu Rosto".

Reunião Comerciantes

Com a flexibilização de abertura do comércio conquistada com o acordo coletivo, realizado entre os sindicatos, os empresários realizaram uma reunião na ACIL e decidiram o calendário anual de abertura das lojas. Além de horários especiais e estendidos em dias estratégicos, optou-se também pela a abertura em alguns feriados.

Elas em Foco, com Juliana Bueno

A empresária e conselheira do CME, Juliana Bueno, foi a convidada do Elas em Foco, apresentado por Rosi Luck. No episódio, a proprietária do colégio Brink Bem contou um pouco de sua história, sua busca por tornar-se professora e da oportunidade de adquirir a escola onde cresceu e se desenvolveu.

Café da Manhã do Conhecimento

No Café da Manhã do Conhecimento de março, a convidada especial foi a doutora em psicologia, master coach e Cofundadora do Instituto ISI-Infinity, Yeda Oswaldo, que trouxe a palestra "Mulheres Rompendo as Paredes de Vidro: Desafios e Evolução".

Pitch de Negócios

Como parte das celebrações ao Mês da Mulher, a ACIL realizou em março um Pitch de negócios exclusivo para mulheres empreendedoras. O evento contou com o apoio de Marcela Zanardo, da MasterMind, que realizou a orientação das participantes para realizarem suas apresentações da melhor maneira possível.

Agenda Limeira

Os diretores Valmir Lopes Teixeira Martins, Rosilene Ap. Luck, José França Almirall e conselheiras do CME participaram do evento Agenda Limeira, realizado no Hotel Zahara.

Abril

Elas em Foco, com Yeda Oswaldo

Neste novo episódio do Elas em Foco, Rosi Luck recebeu a psicóloga, master coach e escritora Yeda Oswaldo. Há mais de 30 anos no mercado, a especialista atuou em negócios privados, do terceiro setor e também em instituições públicas, até que se tornou cofundadora do Instituto ISI Infinity, onde auxilia no desenvolvimento de empreendedores.

Pedágio Abril Azul

Como parte da programação de ações da campanha Abril Azul, o CME da ACIL realizou um pedágio de conscientização sobre o Transtorno do Espectro Autista (TEA). Todos que passaram pela Praça Toledo Barros receberam, gratuitamente, uma edição de um quadrinho da Turma da Mônica, com a história "Um Amigo Diferente", que conta uma aventura com o personagem André, que é autista.

Treinamento “Especialista em Vendas”

Foi realizada a formatura da primeira turma da capacitação Especialista em Vendas. Neste curso, realizado pela ACIL e Prefeitura Municipal de Limeira, com apoio da FAAL e de profissionais voluntários, os participantes foram instruídos em habilidades consideradas essenciais para a formação de bons vendedores para o comércio, como atendimento ao público, finanças, redes sociais, argumentação, entre outras áreas.

Café da Manhã do Conhecimento

Finalizando as ações do Abril Azul, o Café da Manhã do Conhecimento contou com a presença da psicopedagoga Juliene Salles, com a palestra “Como Identificar e Atender um Cliente Autista”. A especialista falou sobre o que é o Transtorno de Espectro Autista e suas características, as dimensões do espectro e integração sensorial.

Elas em Foco, com Andressa Massaro

O programa Elas em Foco, comandado por Rosi Luck, contou com a participação da empresária Andressa Massaro, proprietária da Vida Alcalina. A empreendedora compartilhou um pouco de sua jornada profissional até o momento que encontrou o seu propósito, atuando em prol do bem-estar e saúde das pessoas.

Projeto Pérolas

O CME da ACIL desenvolve um programa chamado Projeto Pérolas, que tem o objetivo de levar cultura até crianças de escolas municipais de Limeira. A primeira escola desta iniciativa foi a EMEIEF “Alfredo Christiano Stahlberg”, localizada no Bairro Dos Frades, que recebeu a escritora e fonoaudióloga Lenise, com seu livro autoral “Bruna Bruxa”.

Maio

ACIL na mídia TV Jornal

O presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, concedeu uma entrevista à TV Jornal, filial da Cultura, e falou sobre o sorteio da campanha Compras Premiadas – Dia das Mães e também da campanha solidária Dia das Mães Sem Fome.

Elas em Foco, com Cintia Fusqui

O Elas em Foco recebeu a empresária Cintia Fusqui, da loja Café e Carinho Cestas. Rosi Luck comandou o bate-papo, em que a empreendedora convidada explicou um pouco de sua jornada profissional e das mudanças que se propôs a fazer para revitalizar os negócios da família, algo que fez toda a diferença durante a pandemia de COVID-19.

Empretec Mulheres

O Empretec é um seminário intensivo realizado pelo Sebrae, que visa desenvolver novos empreendedores para o seu máximo potencial. Em parceria com o CME da ACIL, foi realizada uma palestra de conscientização sobre o projeto, explicando sobre o seu funcionamento e lançando as inscrições para a primeira turma exclusiva para mulheres.

Sorteio Campanha Compras Premiadas - Mães

No dia 14 de maio, Rosilene Luck, 2ª vice-presidente, Hélio Roberto Chagas e José Geraldo Vieira Cardoso, diretores da ACIL, juntamente do diretor do Sicomércio, Luis Carlos Paulino, realizaram na Praça Toledo Barros o sorteio de 15 vales-compra da campanha Compras Premiadas – Dia das Mães.

Entrega dos Prêmios Compras Premiadas - Mães

Em maio foi aconteceu a primeira etapa da campanha Compras Premiadas 2022, realizada pela ACIL e Sicomércio. A campanha de Dia das Mães sorteou e premiou 15 consumidores com vales-compra de R$ 1.000,00 cada, além de prêmios de R$ 150,00 para os vendedores. Estas pessoas concorreram após realizarem suas compras de Dia das Mães em uma das lojas participantes, preencherem seus cupons e depositarem nas urnas.

Campanha Dia das Mães Sem Fome

O CME da ACIL realizou um drive-thru de arrecadação de alimentos e cestas básicas, em frente à sede da Associação, como parte da campanha Dia das Mães Sem Fome. Além do drive, durante o período da campanha, interessados poderiam doar alimentos e valores em dinheiro para a compra de cestas básicas, destinadas a famílias em situação de vulnerabilidade social.

Café da Manhã do Conhecimento

A publicitária Sara Elydio foi convidada pelo CME da ACIl, para realizar uma palestra com o tema "O Segredo das Redes Sociais", apresentada durante o Café da Manhã do Conhecimento. A especialista auxiliou os participantes a entenderem o que realmente são redes sociais; qual o futuro delas; como usá-las profissionalmente; entre diversos conselhos.

ACIL na mídia
Rádio Mix

O conselheiro da ACIL, Leandro Zaros, concedeu uma entrevista para a Rádio Mix, comentando sobre os resultados positivos de vendas do comércio limeirense durante o Dia das Mães.

Elas em Foco,
com Márcia Baraldi

O Elas em Foco recebeu Marcia Baraldi, proprietária de seis lojas franqueadas da Cacau Show. Em sua entrevista comandada pela Rosi Luck, a empresária contou como iniciou seu contato com a franquia, através da venda de chocolates por catálogo, e como cresceu junto com a marca ao longo dos anos, construindo negócios de sucesso.

Moção de Aplausos
Câmara Municipal

A vereadora Lu Bogo (PL) indicou e teve a aprovação na Câmara Municipal de Limeira de duas moções de aplausos: pela posse da diretoria da ACIL, diante da continuidade e consolidação de projetos e trabalhos realizados pela Entidade em prol de Limeira; e para a Rosilene Ap. Luck, que foi empossada como a primeira mulher vice-diretora da Associação, no biênio de 2022/2023.

ACIL na mídia
TV Conecta

A 2ª vice-presidente da ACIL e superintendente do CME, Rosi Luck, concedeu entrevista à TV Conecta, para falar um pouco sobre as ações do Conselho e também da campanha Dia das Mães Sem Fome.

Limeira tem o que você precisa!

Prestigie as empresas locais

Sou Limeira

Carlinha's Comércio de Aviamentos

Se você procura por aviamentos, artesanatos, barbantes, toalhas de mesa e banho e fio de malha, a Carlinha's Comércio de Aviamentos é o local certo para encontrar tudo isso e muito mais. Além de trabalhar com produtos de altíssima qualidade, a loja possui um atendimento personalizado e preços condizentes com o mercado.

Rua Pará, 697 - São Cristovam
(19) 3442-5255 | 98712-3102
@carlinhasaviamentos

Dellm do Brasil

Indústria especializada em fabricação de peças e prestação de serviço de usinagem de precisão para pequenas, médias e grandes dimensões. A Dellm conta com um perfil e parque fabril de grande flexibilidade produtiva, com máquinas CNC's e convencionas, além de profissionais altamente qualificados visando atender variados segmentos do mercado.

Rua Messias Jorge Rodrigues, 336 - Jd. Laranjeiras
(19) 3497-1370 | 3441-4036
www.dellm.com.br

Filtros Europa

Purificadores Europa é pioneira em aparelhos para melhoria da água, trabalha com purificadores e filtros de entrada. Uma das principais características desta linha de produtos é a sua qualidade e durabilidade, a empresa tem um único distribuidor autorizado em Limeira, oferecendo vendas e assistência técnica.

Av. Maria T. S. B. Camargo, 1525 - Loja 4 (Covabra)
(19) 98209-1485
@puraguartlimeira

Grazy Araújo Síndica Profissional

Para administrar um condomínio é essencial que se busque pela ajuda de um especialista. A Grazy Araújo atua como síndica profissional e consultora administrativa. Com transparência, seriedade e comprometimento, é responsável pelo gerenciamento de conflitos, valorização do empreendimento, atendimento ao condômino, além de toda análise de documentações, até projetos e manutenções.

(19) 98162-4920
@grazy_araujo_sindica.pro

MasterMind Treinamentos de Alta Performance

O empreendedor que busca treinamentos comportamentais nas áreas de liderança, oratória e vendas, encontrará na MasterMind profissionais certificados internacionalmente à fundação Napoleon Hill, com instrutores re-certificados anualmente. Todos os treinamentos são desenvolvidos com recomendações personalizadas, e os participantes recebem ferramentas práticas para o seu dia a dia.

(19) 98170-1111 | 99127-3970
www.mastermindcampinas.com.br

Saulo Freios

O caminhoneiro limeirense e de todo Brasil encontra na Saulo Freios serviços de manutenção de freios, reparos em embreagem e troca de óleo, além de trabalhar com grandes marcas como Knor, Wabco e Bosch. Além de um atendimento de qualidade e confiança, a empresa oferece um dos melhores preços do mercado, com pontualidade de entrega.

Jd. Olga Veroni, Km 137
(19) 98196-9672

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

LICITACIL - 2ª Turma

O LicitACIL é um projeto realizado pela ACIL, Observatório Social do Brasil – Limeira e apoiadores, que capacita empresas limeirenses para a participação em licitações. Além de auxiliar estes empreendedores a aumentarem seu faturamento, a inciativa pretende fazer com que o dinheiro público gire dentro de Limeira. Vagas limitadas.

Investimento: **GRATUITO para SÓCIOS ACIL**

Não sócios: Inscrições até 20/06 têm 40% de desconto - de R$ 350 por R$ 210

PRESENCIAL ON-LINE CAPACITAÇÃO

14 JUN Como fazer a Declaração Anual do MEI

Evento gratuito e on-line sobre a DASN - Declaração Anual de Faturamento do MEI, que é uma das obrigações que o Microempreendedor Individual precisar fazer. E para te ajudar, o Sebrae preparou essa palestra para o empreendedor tirar suas dúvidas e se orientar nesse momento importante. O prazo final de envio da DASN foi prorrogado para o dia 30 de junho.

ON-LINE GRATUITO CAPACITAÇÃO

14 JUN Jornada Transformação Digital

O Sebrae realizará a "Jornada de Transformação Digital", um evento estadual e on-line que abordará os temas: como colocar a empresa no ambiente digital; para quem já está na internet e quer melhores resultados; para quem quer melhorar a gestão e análise de dados; para quem quer conhecer as novas tecnologias e inovações.

ON-LINE GRATUITO PALESTRA

21 JUN Talk Propriedade Intelectual

A Fábrica de Inovação Limeira realizará, na ACIL, o talk "A Propriedade Intelectual como Grande Potencial do Seu Negócio", com os especialistas Mirna Mugnaini Kube e Paulo Daniel Cicolin. A mediação será feita pela jornalista Renata Reis.

PRESENCIAL GRATUITO TALK

22 JUN — Jornada Redes Sociais

O Sebrae Aqui, com apoio de seus parceiros, realiza o "Jornada de Redes Sociais", ministrado pela consultora Silmara Souza, especialista em Marketing Digital. Durante o encontro os participantes irão aprender como fortalecer a presença digital do negócio criando conteúdo estratégico a partir das diferenças, características e objetivos de cada rede social.

PRESENCIAL GRATUITO CAPACITAÇÃO

23 JUN — Palestra "Geopolítica e Identidade Nacional"

A ACIL, CIESP e Fábrica de Inovação trarão pela primeira vez, o cientista político, professor e palestrante Heni Ozi Cukier, com a sua palestra "Geopolítica e Identidade Nacional". O especialista é formado em Filosofia e Ciências Políticas, é Mestre em Resolução de Conflitos pela American University e trabalhou em organizações internacionais como o Conselho de Segurança da ONU.

PRESENCIAL GRATUITO PALESTRA

23 JUN — Café da Manhã do Conhecimento

O Café da Manhã do Conhecimento trará a radialista e terapeuta reikiana Débby Salvi, para apresentar a palestra "O Poder das Palavras". Os participantes irão aprender com a especialista sobre: como mudar o foco da reclamação, formas de usar palavras positivas, fala x ação, entre outros assuntos. Vagas limitadas.

PRESENCIAL GRATUITO PALESTRA

18 E 19 JUL — Curso Cobrança e Fidelização do Cliente

A ACIL traz em primeira mão a capacitação "Recuperação de Crédito: A Excelência na Cobrança e Fidelização do Cliente". Nesta capacitação, os especialistas Guilherme Fernandes e Glauber Ferrinho, auxiliarão o empreendedor a descobrir as melhores formas de realizar o primeiro contato com um cliente devedor; a construírem uma boa argumentação e negociação; assim como reconquistar e fidelizar este consumidor.

Investimento: R$ 160 sócios ACIL | R$ 210 não sócios

PRESENCIAL TREINAMENTO

23 JUL — Programação de Internet

A Escola Senai Luiz Varga com apoio da Fábrica de Inovação realizará a capacitação de programação de internet. Alguns dos requisitos são: idade mínima de 16 anos, ensino fundamental concluído e comprovação de conhecimentos ou experiências anteriores em informática básica.

Investimento: R$ 1.500 em até 6x

PRESENCIAL CAPACITAÇÃO

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

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

AGROMILHO AMERICANA
Produtos agropecuários e veterinários

ALOHA CORTINAS
Comércio de cortinas e tapetes

AUTO MECÂNICA MARTINI
Mecânica de autos

BAUEN STORE
Confecção

BECA FREIOS
Peças para autos

BELLA JOIAS
Bijuterias e presentes

BLACK MARIE MEGA-HAIR
Salão de beleza

BYD INCORPORADORA E CONSTRUTORA
Engenharia e construção civil

CASA DA CHEF KAREN BRESSAN
Restaurante

COMERCIAL CSR CONSTRUÇÕES
Serviços para construções

CONSTRUAÇO E INCORPORADORA
Empreendimentos imobiliários

CR TRANSPORTES
Serviço de encomendas e entregas rápidas

CREATE BRASIL
Comunicação

DINIZ EUCALIPTO TRATADOS
Comércio varejista de madeira

ELLABELA SEMIJOIAS
Bijuterias e presentes

ESSÊNCIA PRESENTES
Variedades em geral

EVIDÊNCIA PAPELARIA E GRÁFICA
Comércio de artigos de papelaria

FUZIFER
Ferramentaria e usinagem

FR FERRAMENTAS
Materiais para construção

GHIGGI ACESSÓRIOS
Bijuterias e presentes

GRUPO ZECON
Assessoria e consultoria

GZLOG SOLUÇÕES EM LOGÍSTICA
Transporte de cargas

INSTITUTO DO TRABALHADOR AMERICANA
Serviços educacionais

INSTITUTO EDUCACIONAL GINGA IEG
Serviços educacionais

J M DIESEL
Mecânica em geral

JOELIZA
Comércio varejista

LARANJEIRAS CASA DE TINTAS
Comércio de tintas

LEMEX EMPRESAS
Contabilidade e auditoria

LIMERSEG CORRETORA DE SEGUROS
Seguros

LIMEIRA MASTER
Clube esportivo

LIRA TERRAPLANAGEM
Terraplanagem e pavimentação

MADRI TRANSPORTES
Transporte de cargas

MIX GRÁFICA COMUNICAÇÃO VISUAL
Papelaria e livraria

NESS SEMIJOIAS
Comércio varejista de semijoias

NOSSA LOJA PERFUMES
Comércio de cosméticos e perfumes

ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL PREMIERE
Contabilidade e auditoria

PENTALASER COMÉRCIO DE MÁQUINAS
Máquinas e equipamentos

PETISCARIA DA CRIS
Alimentação

PPCA - PROJETOS, PRODUÇÕES CULTURAIS
Assessoria e consultoria

PRIME GOVERNANÇA CONDOMINIAL
Condomínios

PROATIVA ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL
Treinamentos e Recursos Humanos

RARÍSSIMA JOIAS
Bijuterias e presentes

RARÍSSIMA SEMIJOIAS
Bijuteria e presentes

RESTAURANTE DA PRI
Restaurante

RV GALVANOPLASTIA
Fabricação de bijuterias

SANTANA ENGENHARIA & CONSTRUÇÕES
Engenharia e construção civil

STAR MOTOS
Peças e acessórios para veículos

STUDIO STEFANE BRAGANCA
Cabeleireiro, manicure e pedicure

SUBSOLLO MODA FEMININA
Confecção

UNISCHOOL | CEE LIMEIRA
Escola de línguas

WM PRIME IMPORTS
Comércio varejista

ASSOCIE-SE!
(19) 3404-4900

A relação é referente aos meses de fevereiro a maio de 2022

café da
manhã
do conhecimento

"O Poder das Palavras"

23 de junho

8h00 coffee

8h30 palestra

INSCREVA-SE AGORA!

GRATUITO / VAGAS LIMITADAS

acillimeira.com.br/agenda

com a radialista
e terapeuta reikiana

Débby Salvi

Falaremos sobre:

- Como mudar o foco da reclamação

- Formas de usar palavras positivas

- Fala x Ação

REALIZAÇÃO:

ACIL

CME

ACIL
R. Santa Cruz, 647
Centro, Limeira

acillimeira

DÚVIDAS E INFORMAÇÕES

(19) 3404-4919

cursos@acillimeira.com.br

CONFIRA MAIS INFORMAÇÕES ATRAVÉS DO QRCODE.