

REVISTA

VISÃO

ACIL



EMPRESARIAL LIMEIRENSE



LICITACIL

ACIL e OSB - Limeira iniciam projeto para preparar empresários locais para participar de licitações públicas

Pág. 08

EDIÇÃO 12 | MARÇO DE 2022 | TRIMESTRAL

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



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

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: Valmir Lopes T. Martins
2º 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.



- 06** Editorial
- 08** LICITACIL
- 10** Ciência e Inclusão
- 14** Destaque Empresarial
- 16** Posse Diretoria ACIL
- 17** Consumo e Inovação
- 19** Recuperadora de Crédito
- 22** OSB-Limeira
- 23** Teletrabalho
- 24** Imposto de Renda
- 26** ACIL em AÇÃO
- 32** Sou + Limeira
- 34** Agenda
- 36** Novos Sócios



JOSÉ MÁRIO BOZZA GAZZETTA

Presidente da ACIL

Mais uma vez recebo a tarefa de estar à frente da ACIL, representando milhares de empreendedores que diariamente trabalham em prol do desenvolvimento e progresso de nossa cidade, sendo peças importantíssimas para a economia brasileira.

Vale ressaltar que neste desafio de presidir a Associação, tenho a satisfação de ter ao meu lado pessoas integras e comprometidas com a missão da ACIL, e por essa razão, agradeço aos meus companheiros diretores e conselheiros que durante todos esses anos compartilharam ideias, motivações e dedicaram seu tempo em benefício da Entidade e de seus associados.

Nos últimos dois anos de gestão, tivemos um desafio nunca antes enfrentado. A pandemia que assolou não só o Brasil, mas o mundo todo, nos fez sair mais uma vez da zona de conforto e buscar alternativas para enfrentar essa crise que perdurou muito mais do que até os mais pessimistas imaginavam.

E para ajudar os empresários nesse período, criamos campanhas, promovemos ações e trouxemos capacitações para que eles pudessem adaptar seus negócios e sua gestão para o novo normal. Criamos a campanha Sou + Limeira, com o intuito de valorizar as empresas locais, com uma divulgação intensa e distribuição de ma-

teriais de apoio à campanha, além da produção de dois vídeos destacando a pujança do nosso comércio e da indústria nacional. Também apoiamos ações solidárias de arrecadação de alimentos para as famílias afetadas pela pandemia. Lançamos o aplicativo ACIL Limeira e através dele desenvolvemos várias ações e promoções de incentivo ao comércio. Adaptamos nossa campanha Compras Premiadas, que teve adesão gratuita em algumas edições. Realizamos ações de conscientização ao uso excessivo da água. E quando tivemos a chance de retomar as vendas presenciais nas lojas, criamos mais uma campanha, a “Conscientizar para Não Fechar”.

Também podemos destacar o lançamento do primeiro guia comercial digital do setor de Joia Folheada de Limeira, além da realização da 40ª edição do Dia da Empresa Limeirense, que celebrou quatro décadas de homenagens com o lançamento do livro que conta as histórias da premiação mais tradicional e importante de Limeira.

Não podemos esquecer também do Natal, época em que a ACIL tem papel fundamental para que a decoração natalina na Praça Toledo Barros seja um destaque a parte na cidade.

Todas essas ações contaram muitas vezes com o apoio de nossos parceiros, aos quais agradeço imensamente pela confiança: SEBRAE, APECL, Prefeitura Municipal, CIESP, SENAI, SESI, Observatório Social, Sicoob Acicred, e tantos outros. Muito obrigado por estarem conosco nesse desafio de representar e defender os interesses do empreendedorismo limeirense.

E para os próximos anos, reassumimos o compromisso de continuar desenvolvendo projetos que realmente façam a diferença em nossa cidade, para a classe empresarial como um todo. Pois quando nossas empresas crescem, mais empregos surgem, mais dinheiro circula e a roda que impulsiona a economia começa a girar mais forte e rápida.

Exemplo disso é o novo projeto da ACIL em parceria com o Observatório Social do Brasil, o LICITACIL, que pretende capacitar e preparar empresas limeirenses para participarem de licitações, em especial as que são realizadas em Limeira, para que o dinheiro público permaneça em nossa cidade, seja investido nas empresas limeirenses.

Finalizo reassumindo o compromisso de, junto com meus colegas diretores e conselheiros, continuar juntos e fortes promovendo ações de fomento ao desenvolvimento socioeconômico de nossa querida cidade.

Abordagem Eficaz e Técnicas de Vendas

ACIL



Curso completo com dois dias de treinamento!

📅 21 e 22 de Março

🕒 das 19h às 22h

COM CERTIFICADO DE CONCLUSÃO PARA OS PARTICIPANTES!

💰 R\$ 160,00 sócios da ACIL

💰 R\$ 210,00 não sócios

com

Luis Pimentel

Consultor de estratégias e Gestão para empreendedores



Saber a maneira correta de abordar um cliente, seja pessoalmente ou através dos meios digitais, exige uma **comunicação efetiva e postura confiante**.

Então, se você deseja realizar um excelente atendimento, com **estratégias de vendas eficientes**, este curso é pra você!

Sobre o especialista

Luis Pimentel é consultor e mentor de empresas de pequeno e médio porte, com experiência de mais de 25 anos na área de vendas, além de diretor, gerente e representante comercial.

Pós-graduado em Comunicação Social com especialização em Marketing (FGV) e Consultoria para Micro e Pequena Empresa (PUC-COGEAE), tem participação em inúmeros cursos e treinamentos na área de vendas e atendimento com destaque para GEC - Gestão de Equipes Comerciais, com o especialista Raúl Candelero.



INSCREVA-SE AGORA!
acillimeira.com.br/agenda

- Trabalhando a Carteira da Própria Empresa
- Planejamento de Novos Clientes
- 8 Dicas de Prospecção
- Ferramentas de Abordagem
- Estratégias do Vendedor Eficiente
- O Passo a Passo de uma Venda
- Hora de Esperar x Hora de Agir



Após o envio do formulário, a **equipe da ACIL** entrará em contato para finalizar o processo de inscrição, com as **orientações** sobre as formas de pagamento **disponíveis**.

Dúvidas e mais informações

(19) 3404-4919
cursos@acillimeira.com.br

A large image at the top of the page shows two hands shaking in a firm grip. The background is a blurred city skyline with tall buildings. The image is split vertically, with the left side being darker and the right side being lighter. The text 'LICITACIL' is in a blue box on the left, and the main title is in large white letters across the center.

LICITACIL

OSB-Limeira e ACIL lançam projeto LICITACIL

Parceria busca preparar empresários locais para participarem de licitações públicas

A Associação Comercial e Industrial de Limeira (ACIL) e o Observatório Social do Brasil – Limeira formaram uma parceria que tem como objetivo disponibilizar aos empreendedores limeirenses um ecossistema de serviços voltados às compras públicas, possibilitando uma nova fonte de faturamento às empresas da cidade: o LICITACIL.

A união entre as entidades acontece desde 2018 por meio de várias ações e projetos com o objetivo de retornar as compras públicas à cidade, preparando e incentivando a participação de empresas limeirenses nas licitações locais. E mesmo com resultados positivos ao longo dos anos; como a capacitação gratuita de 150 empresas, gerando um retorno de R\$ 7 milhões para Limeira através das licitações, além do reconhecimento dessas iniciativas através do troféu entregue pelo Sebrae em 2019 pelo 1º lugar na categoria: “Compras Governamentais de Pequenos Negócios” com o projeto “Estimulando os micro e pequenos empreendedores”; chegou-se a conclusão de que era preciso avançar e aperfeiçoar ainda mais essas ações a fim de aumentar a participação dos empresários.

O projeto também busca desmistificar questões relacionadas às licitações, fazendo com que os empreendedores entendam que podem sim adequar seus negócios para lucrarem através das compras públicas. “Alguns empresários se afastam das licitações por várias razões, como excesso de documentos e burocracias, desconfiança na capacidade de pagamento do poder

público, desconfiança no rito competitivo entre os licitantes com possibilidade de corrupção, além de acreditar que os grandes fornecedores estão sempre em maior vantagem em relação às empresas locais. Precisamos mudar esse pensamento e é isso que estamos buscando com o LICITACIL”, explica Luciano Faber, presidente do Conselho de Administração do OSB-Limeira.

De acordo com o presidente do Conselho Consultivo do OSB-Limeira, Raul Groppo, o principal desafio do projeto é reverter o quadro que mostra que 85% das compras realizadas pelo Poder Público de Limeira vão para fornecedores de outras cidades, o que equivale a um montante de R\$ 130 milhões anuais.

“Se mais empresas limeirenses estiverem nas licitações, maior será o impulso na economia local e, quanto mais participantes tiverem essas concorrências, mais transparência será garantida e mais ganho terá a administração pública”, explicou Groppo. Por meio da capacitação de empresários e colaboradores e da conexão de especialistas em compras públicas, o LICITACIL será uma ferramenta para que fique em Limeira uma fatia maior dos valores envolvidos nas licitações.

Parceiros

O LICITACIL oferecerá um catálogo de serviços gratuitos e pagos, através dos quais os interessados poderão se lançar com mais sucesso nos processos de compras públicas. E para contribuir com a ACIL e o OSB-Limeira nessa etapa, foram

feitas parcerias com o Sebrae-SP, que irá oferecer cursos específicos para os participantes; Bolsa Eletrônica de Compras (BEC), que possui uma plataforma na qual operam a maioria das licitações limeirenses, e que poderão também oferecer capacitações técnicas para melhor utilização da plataforma e operação com os editais; a LicitaMaster, que irá oferecer treinamentos teóricos voltados aos empresários que desejam entender a legislação e as oportunidades que envolvem as licitações, e a PSN Gestão Contábil e Empresarial, empresa especializada em assessoria para licitações, com capacidade técnica para acompanhar e apoiar o empresário do começo ao fim do processo de licitação.

“O LICITACIL é um grande projeto e a ACIL está apostando muito no sucesso dessa iniciativa, visto a equipe competente que está à frente do projeto para que ele se conclua e tenha um grande êxito, pois vai ajudar as empresas a terem mais um segmento de atuação”, afirma o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta.

Segundo Gazzetta, a união entre ACIL e OSB-Limeira sempre foi muito produtiva e essa nova iniciativa com certeza vai gerar grandes negócios para o mercado. “E, mais importante, o empreendedor vai começar a participar das concorrências públicas, inclusive da nossa cidade, fazendo com que o dinheiro permaneça em Limeira e que

as compras da Prefeitura, por exemplo, sejam revertidas em investimento local, através da participação dos empresários nas licitações municipais”, destaca.

1ª turma

O primeiro grupo de empresários que irão participar do LICITACIL já está formado. O processo de seleção foi realizado no ano passado, com o convite do OSB-Limeira à algumas empresas associadas à ACIL que representam diferentes segmentos e níveis de atuação em licitações. Foram realizadas entrevistas para avaliar a vivência de cada uma com o processo de compras públicas para que as diretrizes do projeto pudessem ser avaliadas e projetadas.

Haverá abertura de novas inscrições? Sim. As novas turmas serão organizadas de acordo com a demanda. “As empresas interessadas deverão entrar em contato com a equipe LICITACIL e passar pela fase inicial de diagnóstico para que possamos entender expectativas e oferecer o direcionamento mais adequado para cada tipo de negócio. Dessa forma, nossa expectativa é que novas turmas sejam formadas no mês de março”, explica Faber.

Interesse

Para atender os empresários que desejam mais informações sobre o projeto, foi criado um canal de atendimento exclusivo do LICITACIL através do e-mail contato@licitacil.com.br. Outra alternativa é o WhatsApp do OSB-Limeira: (19) 98354-0174.

Reuniões entre os parceiros e empresas do projeto já estão acontecendo na ACIL



Ciência e tecnologia em prol da inclusão no esporte



A ciência tem um papel fundamental na vida do ser humano, sendo responsável por trazer qualidade e segurança para sua vida. Ela está presente em todos os aspectos do dia a dia, do desenvolvimento de uma nova fonte de energia limpa até a simples curiosidade de uma criança.

É graças a esta vontade de transformar as coisas à nossa volta, que alunos do Grupo de Iniciação Científica da FCA/Unicamp, criaram um equipamento que permite a deficientes visuais a avaliação física em diversas modalidades esportivas de forma precisa, segura e sem a necessidade de um guia, dando mais autonomia para estas pessoas.

A origem pela necessidade

Tudo começou com a então aluna Rafaela Ramiro Cardoso, que em 2017, iniciou sua pesquisa de Iniciação Científica na instituição voltada para uma modalidade de futebol adaptada para cegos. Junto com a ela, foi designado o doutorando Guilherme F. Rizzato para supervisionar seus trabalhos, além do acompanhamento dos coordenadores do Laboratório de Fisiologia Aplicada ao Esporte (LAFAE), Claudio Alexandre Gobatto e Fúlvia de Barros Machado Gobatto.

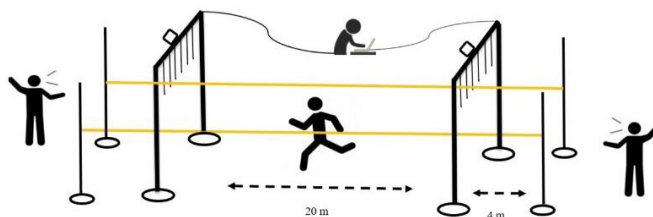
Com o avanço da pesquisa, logo o grupo se deparou com a necessidade da criação de um equipamento que pudesse viabilizar avaliações aeróbicas para estes atletas. “Pela enorme experiência do laboratório no desenvolvimento de equipamentos para avaliações específicas de diferentes modalidades, iniciamos a fase de desenhos daquilo que seria o protótipo final, que foi sofrendo uma série de ajustes e aperfeiçoamentos. À época,

entramos em contato com pesquisadores de outras instituições, por serem especialistas em deficiência visual e processos de inclusão”, conta o coordenador.

Ao entrarem em contato com Dra. Marli Nabeiro, da UNESP de Bauru, foi dada a frente dos pesquisadores limeirenses os desafios do desenvolvimento do protótipo, em especial da importância de elementos táteis para os deficientes visuais; assim como da ajuda do então mestrando do laboratório, Fábio Leandro Breda, acostumado a prescrever treinamentos de alto rendimento para atletas paraolímpicos com deficiência visual.

“O Fábio nos ajudou com muitas dicas interessantes e na análise de viabilidade do protótipo. Com isso, o ‘mãos à obra’ ficou a cargo da Rafaela e do Guilherme. Realizamos, ao longo desse período, muitas reuniões de ajustes e aprimoramento deste protótipo”, relembra Gobatto.

O equipamento



Todas as reuniões e esforços deram origem ao “Ergômetro de Corrida de Percurso Recorrente para Deficientes Visuais”, uma invenção que faz justo ao seu longo título. Ele é constituído por um trajeto linear separado por duas estruturas retangulares, compostas por duas barras verticais conectadas por uma barra horizontal.

Nesta barra horizontal são acoplados elementos sonoros e táteis para indicar os limites do seu percurso. As estruturas retangulares são posicionadas uma de frente para a outra e espaçadas a uma distância (flexível ao espaço disponível), delimitando o início e o fim do percurso.

Com o equipamento em funcionamento, o atleta se desloca na direção do sinal sonoro e os elementos táteis e fotosensíveis (uma espécie de lasers) corrigem possíveis erros no percurso, informando o início e o fim do trajeto. Chegando ao fim, após cruzar uma linha delimitadora, um sinal sonoro é acionado ao lado oposto e o atleta faz o caminho de volta, repetindo este trajeto quantas vezes forem planejadas para sua sessão de treinamento.

O tempo de transição do sinal sonoro, que controla o exercício, pode ser ajustado para definir a intensidade da corrida. Com isso, o ergômetro tem o mesmo funcionamento de uma “esteira rolante” segura, dando mais suporte e independência para o atleta realizar seu treinamento e avaliação física.

O fruto dessa iniciativa de sucesso gerou a necessidade de contato com a Agência de Inovação da Unicamp (INOVA-UNICAMP), que analisou todos os critérios necessários para o registro de patente da invenção e o depositou o pedido junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

Acessibilidade e melhoria de vida

Com o protótipo, Rafaela conseguiu determinar a velocidade crítica e o desempenho dos atletas. Com estes dados, ela originou e defendeu em seu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) intitulado “Desenvolvimento de teste de velocidade crítica para deficientes visuais fisicamente ativos”.

“O impacto disso é gerar a possibilidade de não apenas verificar o desenvolvimento do atleta ao longo de uma temporada, mas também prescrever treinamentos individualizados. Tal informação foi compreendida pelos atletas, o que permitiu a eles realizarem as avaliações e treinarem no mesmo equipamento, de forma precisa”, apontam os coordenadores do laboratório.

Não apenas para uso de pessoas atléticas e



praticantes de esportes, este equipamento permite que deficientes visuais tenham mais acessibilidade a exercícios físicos, de maneira independente, trazendo melhoria e qualidade para suas vidas.

O poder das ideias

A filosofia da ciência é uma área de pesquisa que discute amplamente o papel da ciência para a sociedade. “Em linhas bastante gerais, acreditamos que a ciência tem como papel tornar a vida dos seres humanos melhor e mais segura, sendo desenvolvida com o compromisso fundamental na aplicação do método científico, respeitando os princípios da ética em pesquisa”, comenta Gobatto.

E para isto, esta aplicação precisa iniciar sempre através de uma ideia. “Ideias são muito importantes, pois são etapas geradoras de fluxo ao processo. Mas é essencial que o portador interessado busque, nas universidades e institutos de pesquisa, orientadores que possam conduzir o estudo na busca de conclusões seguras. Não é raro um estudante desenvolver uma ideia de pesquisa muito interessante, mas muitas vezes desconhecer a área e pesquisadores com tal expertise”, aponta o professor.

Ele finaliza dizendo que, tão importante quanto buscar as orientações e os caminhos efetivos para o desenvolvimento de uma pesquisa, é nunca depreciar uma ideia ou pergunta acadêmica, já que são elas que alavancam o desenvolvimento de estudos e geram conhecimento. Que a ciência e iniciativas como esta do IC da FCA/Unicamp, possam trazer ainda mais frutos para Limeira.

...

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



Realize
**seus
planos**

em 2022 com a saúde
e a confiança Unimed

Presente em

84%

do território
nacional

Unimed 
Limeira

DESTAQUE EMPRESARIAL

Tradição e inovação, a união de gerações

Não é raro ver lojas tradicionais que não conseguiram manter suas atividades com as mudanças de tecnologia, consumo e principalmente após a crise de COVID-19. Por isso é válido todo o reconhecimento para aqueles que permanecem de portas abertas, principalmente com uma trajetória de mais de cinco décadas, como é o caso da Kalçatodos.

A loja de calçados permanece no mesmo ponto desde sua inauguração, em junho de 1967, na Rua Sete de Setembro em frente ao Mercado Modelo. À frente dos negócios está o Luíz Carlos Paulino, que há 36 anos adquiriu o estabelecimento no qual já foi funcionário e hoje, quem o auxilia na administração é seu filho Luíz Gustavo. “Sempre trabalhei no comércio aqui desta região, o que dá por volta de 40 anos. Meu primeiro emprego foi no comércio, foi o que aprendi a fazer e acabei gostando”, conta o patriarca.

Mudança de consumo

As mudanças na cultura do consumidor são

Luíz Carlos no balcão de atendimento da Kalçatodos, em 2004



A simpatia de Gustavo e Carlos refletem o bom atendimento da Kalçatodos

um dos grandes desafios que todo empresário acaba por enfrentar em seu negócio. Se antes um cliente iria até uma região procurar por algo que gostasse, hoje ele pode ter tudo isso na palma de sua mão com um smartphone.

Com as redes sociais, comentam os empreendedores, o consumidor realiza suas compras já com um objetivo, procurando e indo diretamente ao lugar que tenha aquilo que deseja. “Além disso, atualmente ele é mais exigente já que antigamente ele não possuía um acesso tão fácil a um leque variado de preços. Hoje ele pode abrir o celular e saber o quanto custa e em que lugar”, comenta Luíz Gustavo.

Algo que também se transformou foi o modo como lojas tradicionais buscam a fidelidade de seus clientes. Se antigamente isso era possível através do oferecimento e aprovação de um crediário do estabelecimento, por exemplo, a popularização dos cartões mudou este cenário.

“Mas mesmo com as facilidades de se comprar em qualquer lugar, ainda temos muitos clientes fiéis que continuam aqui devido ao histórico da loja. Eles sabem que irão encontrar o calçado

de sua preferência”, acrescenta Luíz Carlos. Essa proximidade com as pessoas acaba criando laços, em que o lojista sabe exatamente aquilo que seu cliente gosta e com isso realiza um atendimento mais personalizado.

Necessidade de se adaptar

Nenhum empreendimento consegue se manter se não abraçar as transformações do mercado, e por isso a Kalçatodos há algum tempo iniciou um trabalho de vendas on-line. Era algo pequeno, através das redes sociais, em uma época que ainda não era tão consolidado na cultura da loja nem dos consumidores.

Porém a necessidade de engajar as vendas digitais tornou-se urgente com a chegada da pandemia de COVID-19, que obrigou todas as atividades consideradas não essenciais a permanecerem sem atendimento presencial. “Todas as lojas tiveram que se reinventar e com a gente não seria diferente. Muitas coisas mudaram na dinâmica e dia a dia da loja. Estamos sempre publicando fotos, alimentando as redes sociais, o que é um trabalho diário que, em minha opinião, todo lojista deve fazer”, explica Luíz Gustavo, que é quem dá um rosto para a @kalcatodos no Instagram.

Para conseguirem administrar melhor estas mudanças, o filho realizou várias capacitações para profissionalizar o atendimento digital, inclusive com cursos on-line oferecidos pela ACIL e também do programa Agente Local de Inovação (ALI) do Sebrae.

A união de gerações

A harmonia entre pai e filho na liderança dos negócios permite que eles tenham uma visão mais ampla na gestão da loja com os pontos fortes de cada um. Se de um lado há o Luíz Gustavo, que traz um olhar mais inovador; há o Luíz Carlos que agrega toda sua experiência e resiliência que só os anos de trabalho podem proporcionar.

“Eu até me surpreendendo, pois eu ouço em minha faculdade diversas pessoas que vem de famílias que possuem comércios e que os pais não ouvem aquilo que eles têm a dizer. Meu pai é bem aberto e procura escutar diversas opiniões, como a minha e de minha mãe, para que todos estejam juntos nas decisões”, acrescenta o filho.

Ele cresceu dentro da loja e começou a ajudar de maneira mais focada aos 17 anos e com a pandemia, viu ali uma oportunidade de se envolver mais com os negócios e ajudar sua família em um momento difícil. Os próximos passos, comenta, é incluir a venda através de marketplaces, que estão permitindo que empreendimentos tradicionais consigam ter mais visibilidade no meio digital, diante da maior concorrência.

Apesar de se considerarem uma loja mais “humilde”, a Kalçatodos é um grande exemplo de como é possível unir o tradicional com o inovador, sem perder as raízes daquilo que os tornou uma das lojas mais reconhecidas de Limeira.



Diretores e Conselheiros tomam posse na ACIL

No dia 18 de fevereiro, a ACIL realizou a Assembleia Geral Ordinária de Posse do presidente José Mário Bozza Gazzetta, Diretores e Conselheiros, que estarão à frente da Entidade durante o biênio de 2022/2023. A cerimônia de oficialização da nova diretoria foi restrita aos que tomaram posse, sem presença de público. A solenidade contou com a jornalista Renata Reis, como mestre de cerimônias; Sr. José Moisés Bucci como Presidente da Assembleia e o Sr. Walter Carlos Voigt como Secretário da Assembleia.

“Mais uma vez recebo a tarefa de estar à frente da ACIL, representando milhares de empreendedores que diariamente trabalham em prol do desenvolvimento e progresso de nossa cidade, sendo peças importantíssimas para a economia. Vale ressaltar que neste desafio de presidir nossa Associação, tenho a satisfação de ter ao meu lado pessoas íntegras e comprometidas, e por essa razão, agradeço aos meus companheiros diretores e conselheiros que durante todos esses anos compartilharam ideias, motivações e dedicaram seu tempo à Entidade e seus associados”, agradeceu o presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, que continuará à frente da gestão.

Ele ressaltou que toda a diretoria, conselheiros e conselheiras manterão o compromisso de desenvolver projetos que realmente façam a diferença para a classe empresarial de Limeira. “Pois quando nossas empresas crescem, mais empregos surgem, mais dinheiro circula e a roda que impulsiona a economia começa a girar mais forte e rápida”, acrescentou.

A relação de diretores e conselheiros da ACIL pode ser vista no Expediente da Revista (pág. 04)



A posse foi realizada no auditório da ACIL



Diretoria Executiva



Conselhos Deliberativo e Fiscal



Conselho Consultivo



Conselho da Mulher Empreendedora

Consumo e inovação: o que esperar de 2022?

A pandemia trouxe impactos profundos na economia e sociedade, que alteraram a vida das pessoas em diversos aspectos. Com as melhoras do cenário, é possível realizar reflexões sobre as mudanças que transformaram a cultura e consumo como um todo.

O especialista em gestão, inovação e transformação digital, Gustavo Terra, comentou algumas questões deste cenário em uma entrevista de duas partes. Fundador da GT Consultoria, já atuou no segmento de turismo, startup, alimentício, moda, construção civil, indústria e prestação de serviços em educação e beleza, além de experiência como Agente Local de Inovação (ALI) do Sebrae – MG.

Qual a maior lição que a COVID-19 trouxe para o empreendedor, em específico o local?

A pandemia mostrou aos empreendedores

que mudar precisa ser um traço cultural de sua empresa. “Muitos esperam as crises para mudar e em vez de ter postura reativa. É preciso ser mais proativo. Às vezes, a mudança é tão brusca que não há tempo de se organizar e o negócio ‘morre’, pois crises geralmente impactam de forma mais significativa os pequenos. Isso aconteceu muito no início da pandemia.”

Ele aponta que a mudança deve ser incentivada diariamente, e que isto começa em suas cabeças. “Entre fazer nada e mudar, mude. Crie formas de conversar com o cliente, olhar para o mercado, analisar tendências e aja com rapidez. Previsibilidade agora é aprender a lidar com a imprevisibilidade”, ressalta.

O que se espera quando se fala de inovação em 2022?

Para Terra, falar de inovação nos pequenos negócios ainda envolve uma quebra de paradigmas que não é só para grandes empresas, não é só em tecnologia e nem sempre requer altos investimentos. “É qualquer ideia nova aplicada no negócio que gera resultado, como aumento de vendas ou redução de custos. É preciso desassociar o modelo de inovação das startups com o das empresas tradicionais. Eles



Os empreendedores precisam começar a testar e incentivar processos de inovação



Pequenas inovações abrem espaço para mudanças maiores dentro do negócio

se complementam, mas não são iguais”, conta.

O consultor explica que falar de inovação para o seu “João da Padaria” exige uma linguagem diferente de quando se fala para ou sobre startups, que geralmente já nascem com mentalidade inovadora. “O processo de inovação em um pequeno negócio pode seguir os passos de definir um objetivo, idealizar, selecionar as ideias com potencial, implantar e avaliar resultados. Esse ciclo se repete, é aprimorado e as pequenas inovações vão abrindo espaço para mudanças maiores”, completa.

Em 2022, os empreendedores precisam começar a testar e incentivar processos de inovação. O especialista aponta que ela não acontece sozinha e o empresário precisa assumir responsabilidade por este processo e que “inovar não é só mais um termo em alta, precisa ser parte também da estratégia e requer tratamento como qualquer outro setor da empresa”.

Existe alguma mudança no modo de consumo ou do consumidor, mas que ainda não é muito debatida?

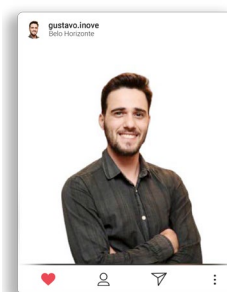
A mudança está relacionada à fidelidade do cliente. Com a variedade de opções similares, torna-se cada vez mais difícil fidelizá-lo. “Produtos focados apenas em atributos, como qualidade e preço, perderão espaço se esses não forem combinados com o ‘porquê’ de a empresa fazer o que faz. É essencial ter clareza no propósito e fazer disso parte da cultura empresarial”, comenta.

Ele explica que um dos principais motivos desta mudança é no interesse do público em apoiar causas, e isto engloba saber o motivo das empresas fazerem o que fazem, assim como manter a clareza e a coerência entre o discurso e a ação.

“O foco apenas nos atributos vai ‘comoditizar’ cada vez mais produtos. Eles precisam ser combinados com um ‘porquê’ refletido em processos e prática. Esse pode ser um caminho para a fidelidade e para a construção de uma base de clientes que vende o negócio”, acrescenta Terra.

Quanto mais a empresa cresce, mais difícil manter um alinhamento entre os objetivos e como eles se refletem em processos no dia a dia. “Por exemplo, uma empresa do setor de noivas diz que existe para ser parte do sonho do casamento. Então ela precisa conseguir refletir isso em todos os seus processos e experiências, do contrário o consumidor percebe que há um desalinhamento entre fala e prática e isso pode gerar insatisfação e clientes detratores”, demonstra.

Na segunda parte desta reportagem, Gustavo Terra irá debater os desafios e as transformações que o empreendedor poderá encontrar em 2022, e consiga retomar o seu negócio.



Colaborou com esta matéria

Gustavo Terra

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

Mais de R\$ 630 mil em débitos retornaram ao mercado em 2021

O valor representa um aumento de 6,17% em relação a 2020, com mais de dois mil acordos realizados pela CRC da ACIL com consumidores

Em 2021, um ano após o início da pandemia, a economia brasileira começou a caminhar para uma recuperação. O departamento da Boa Vista SCPC da ACIL apontou que, em comparação de 2020 e 2021, houve crescimento no valor de débitos recuperados para o mercado limeirense com a ajuda da Central de Recuperação e Crédito (CRC).

Em 2020, o ano encerrou com a arrecadação de R\$ 599.365,93; já no ano passado foi devolvido para Limeira R\$ 636.371,63, um aumento de 6,17%, através da realização de 2.470 acordos de débitos com consumidores. Desde o início das atividades da CRC, em 2017, já foram retornados R\$ 2.382.699,14 para o mercado.

Negociação de dívidas

Segundo um levantamento realizado pela Boa Vista SCPC, em 2021 o consumidor brasileiro utilizou mais de 50% de sua renda para o pagamento de débitos. Em Limeira, os dados coletados pela CRC reforçam o que foi apresentado pela pesquisa, já que os meses com maior valor arrecadado em negociações foram entre fevereiro e julho, somando R\$ 299.066,55.

“A recuperação de empresas é um dos fatores que contribuem para a retomada econômica, tornando as pessoas mais receptivas a fazerem

negociações, dando oportunidade ao consumidor de realizar acordo com mais de 170 empresas associadas participantes da Central de Recuperação de Crédito”, explica a responsável pela CRC da ACIL, Melissa Pires.

Outra ação realizada pelo departamento em Limeira, como forma de fomentar o pagamento de débitos pelo consumidor, foi a tradicional campanha “Limpe Seu Nome”, que aconteceu entre outubro e dezembro. Durante este período, foram realizados 637 acordos, devolvendo ao município R\$ 168.899,10.

“Consideramos que a campanha tem um impacto muito positivo na vida do consumidor, principalmente porque ele pode utilizar o seu 13º salário para a quitação destes débitos, possibilitando iniciar um novo ano livre de dívidas e recuperando crédito no mercado”, acrescenta Melissa.

Exclusões do banco de dados

A quitação de débitos pelos consumidores com o auxílio da CRC também influencia na concessão de crédito destas pessoas, pois ao realizarem o pagamento, têm o seu nome retirado do banco de dados da Boa Vista SCPC.

Em Limeira, 19.869 CPFs foram excluídos do banco de dados de negativação por pagamento das dívidas. Com isto, estas pessoas podem ter seu score de análise de crédito aumentado, possibilitando a aprovação, por exemplo, de um



Com a Recuperadora de Crédito da ACIL, o consumidor pode realizar acordo de sua dívida com mais de 170 empresas associadas

futuro financiamento ou empréstimo.

“Com nosso trabalho temos a oportunidade de conscientizar e incentivar o consumidor a manter suas contas em dia, impactando diretamente no desenvolvimento local”, comenta a responsável pela CRC.

Cadastro Positivo

Algo que também contribui para o aumento do score de uma pessoa é a sua participação no Cadastro Positivo. A Boa Vista SCPC divulgou que, nos últimos dois anos, este novo banco de dados e análise de riscos melhorou a nota de crédito de 41% de mais de dois mil entrevistados nacionalmente.

Resumidamente, o Cadastro Positivo é uma nova metodologia que analisa os riscos na concessão de crédito, que considera todos os tipos de pagamentos realizados pelos consumidores, não apenas os dados daqueles que deixaram de pagar algum débito.

Com isso, as pessoas que mantêm as suas contas em dia como de água, luz, telefone, crediário e cartão de crédito, possuem um score e histórico positivo que mostram que elas honram com suas obrigações de pagamento, o que garante uma avaliação mais justa com estes bons pagadores na hora da análise e concessão de crédito.

“Por isso é extremamente importante que o empresário se torne um fornecedor deste tipo de informações, principalmente aqueles que possuem alguma espécie de crediário em suas lojas. O fornecimento para o banco de dados do Cadastro Positivo é gratuito, além de ser feito on-line pelo próprio empreendedor”, acrescenta Denys Calassara, responsável pela Boa Vista SCPC da ACIL.

O Cadastro Positivo pode se tornar também uma ferramenta que estreita os laços entre o empresário e o consumidor, já que cada vez mais brasileiros têm buscado melhorar o seu histórico de bom pagador através dos estabelecimentos nos quais costuma realizar as suas compras.

“Ao repassar estes dados para o banco do Cadastro Positivo, um lojista transmite uma imagem mais séria e transparente para o seu público, além de contribuir com o cliente que é um bom pagador, que espera ver a melhora do seu score de crédito através de suas compras”, acrescenta Calassara.

Mais informações sobre o Cadastro Positivo e como participar, sobre a CRC e outros serviços oferecidos, basta entrar em contato com o departamento da Boa Vista SCPC da ACIL pelo telefone (19) 3404-4909 ou pelo WhatsApp (19) 97141-7322.

PLANNER 2022



A ACIL preparou um material super prático e objetivo para ajudar você, empreendedor, a planejar as ações, campanhas e metas que irão ajudar você a avançar mais um degrau na sua carreira profissional, além de fomentar ainda mais o seu negócio!

O que é um planner?




O planner é uma ferramenta de planejamento, que auxilia uma pessoa a organizar sua vida profissional e pessoal. Um dos principais benefícios é que ele permite a estruturação e tarefas, obrigações, objetivos, metas e outros compromissos para que o dia seja mais produtivo e prático.

Por isso este instrumento é muito utilizado meio empresarial, pois ele ajuda com que o empreendedor ou gestor não se perca em meio a tantos desafios do dia a dia.

Baixe agora e programe as ações para impulsionar a sua carreira e o seu negócio!

acillimeira.com.br



-  Pronto para imprimir
-  Alta qualidade
-  Totalmente gratuito



ACIL

Implantação do Termo de Compromisso com Limeira avança

Alteração na base de cálculo para cobrança da Taxa de Fiscalização de Atividade foi destaque em reunião entre Observatório e Prefeitura

O prefeito Mario Botion recebeu em 7 de fevereiro dirigentes do Observatório Social do Brasil – Limeira para mais uma reunião de acompanhamento da implantação dos itens do Termo de Compromisso com Limeira. Ele estava acompanhado dos secretários Edison Moreno Gil (chefe de Gabinete), José Aparecido Vidotti (Fazenda), Sérgio Moreira (Comunicação Social) e Tito Almirall (Desenvolvimento, Turismo e Inovação).

Pelo OSB-Limeira, participaram o presidente do Conselho Consultivo, Raul Groppo, e o vice-presidente de Relações Institucionais, Milton Pereira de Souza, que incluíram na pauta do encontro temas como Plano de Metas, compras públicas, implementação da nova Lei de Licitações e transparência.

Todos esses itens são relativos ao Termo, idealizado pelo Observatório em conjunto com diversas instituições parceiras, firmado pelo prefeito e aproximadamente 70% dos vereadores da atual legislatura antes das eleições de 2020. Reuniões bimestrais do OSB-Limeira com o Poder Público vêm buscando garantir que o documento seja aplicado na prática, auxiliando na avaliação e melhoria dos indicadores da administração municipal.

No primeiro encontro de 2022, o secretário Moreira adiantou que a Prefeitura está finalizando um aplicativo para facilitar a solicitação de serviços e informações pelos cidadãos, além de agilizar as respostas do Executivo. “Esse aplicativo vai aproximar o cidadão do Executivo”, afir-



A reunião entre os voluntários e o Executivo aconteceu no dia 07 de fevereiro

mou. “Esse tipo de iniciativa vem contribuir para aumentarmos ainda mais o índice de percepção da transparência da administração”, elogiou Groppo.

Outro assunto que ganhou destaque na reunião foi a Taxa de Fiscalização de Atividade (TFA), que substituiu a Taxa de Licença de Funcionamento, mudança promovida pela Prefeitura no final de 2021. A pedido de diversas entidades, um voluntário do OSB-Limeira desenvolveu um estudo sobre impactos e consequências dessa medida.

“Com acesso a todo trâmite legal do projeto na Câmara e aos balancetes e leis orçamentárias, foi possível cruzar os dados com o Portal da Transparência e desenvolver uma base para discutir com o Executivo”, explicou Groppo.

O secretário Vidotti fez uma apresentação a respeito das mudanças no critério de cálculo e da necessidade de um refinamento ainda maior do cadastro das empresas, levando em conta principalmente aquelas mais impactadas pelo novo método. “Entendemos que a maioria das empresas terá uma desoneração da taxa e que a alteração permitirá que a fiscalização atue de forma objetiva e não subjetiva, desde que a Prefeitura continue trabalhando para que os critérios fiquem mais claros”, avaliou Groppo.

Teletrabalho: o que sua empresa precisa saber

O trabalho em home office foi regulamentado pela Lei 13.467/17 e se expandiu na pandemia de Covid-19. Com mais de sete décadas no ramo trabalhista, o Ubirajara Gomes de Mello Advogados e Associados preparou um guia rápido para tirar dúvidas.

Contrato de teletrabalho: A empresa deve documentar por meio de aditivo contratual, constando as atividades realizadas no trabalho remoto, regras para controle de jornada, entre outras. Inclua termo de instrução para regras de segurança e saúde do trabalhador.

Controle de carga horária: Não há previsão legal para a jornada flexível. Ela pode ser oferecida a um determinado setor ou grupo de atividades por iniciativa do empregador. Os setores são analisados de forma independente e funciona em sistema de adesão.

Controle de Hora Extra: Empresa deve se atentar para não criar passivo de horas extras. A forma manual pode gerar questionamentos, prefira um sistema pelo qual o funcionário entre por um login.

Ergonomia e saúde em casa: É responsabilidade do empregador instruir os empregados em regime de teletrabalho sobre as precauções para a saúde laboral e de ergonomia, por escrito. É dever do trabalhador assinar um termo de responsabilidade, comprometendo-se a seguir o que for disposto.

Despesas do home office: Não há determinação legal. Geralmente, as empresas fornecem o equipamento básico no modelo de comodato gratuito, como empréstimo de notebook. A empresa é obrigada a fazer um contrato escrito informando o tipo de auxílio que optou por fornecer.

Consta na Lei do Vale Transporte que “o empregador antecipará ao empregado para utilização efetiva em despesas de deslocamento residên-

cia-trabalho e vice-versa, através do sistema de transporte coletivo público, urbano ou intermunicipal e/ou interestadual com características semelhantes aos urbanos, geridos diretamente ou mediante concessão ou permissão de linhas regulares e com tarifas fixadas pela autoridade competente, excluídos os serviços seletivos e os especiais.

A concessão do benefício ora instituído implica a aquisição pelo empregador dos Vales - Transporte necessários aos deslocamentos do trabalhador no percurso residência-trabalho e vice-versa, no serviço de transporte que melhor se adequar.

O empregador participará dos gastos de deslocamento do trabalhador com a ajuda de custo equivalente à parcela que exceder a 6% (seis por cento) de seu salário básico”.

Como vimos, o Vale Transporte é um obrigação do empregador prevista em Lei, ou seja, para deixar de fornecer o benefício, tem que partir de uma opção do empregado de não utilização ou na opção de utilização de fretado, desde que compatível com a sua jornada de trabalho.

É importante ter em mente que, na realidade, no flexitime, ou sistema híbrido de trabalho, em que há prestação de serviços na empresa e em home office, o funcionário estará se deslocando em outro horário por ser uma opção oferecida pelo empregador, assim, mesmo que aparentemente seja mais benéfica a escolha de um horário flexível, o empregado não deixa de ter o direito previsto na Lei de Vale-Transporte e, desta maneira, a empresa o dever de oferecer o Vale.

Portanto, entendemos que, no caso da opção do empregado em realizar o flexitime, a empresa deve oferecer o vale-transporte e, por outro lado, o empregado que opta pelo Vale deve se deslocar somente através do transporte municipal ou intermunicipal/interestadual, sob pena de configuração de falta grave.



Colaboraram neste guia

Valéria Onorato e Viviane Pascon

Advogadas Trabalhistas do Ubirajara
Gomes de Mello Advogados Associados

Imposto de Renda e suas principais dúvidas

O brasileiro já pode iniciar o processo de entrega de sua Declaração de Imposto de Renda, que em 2022 tem prazo máximo até o dia 28 de abril. Esta é uma obrigação anual que todo cidadão possui, mas que ainda pode gerar diversas dúvidas devido a algumas burocracias.

E para ajudar a sanar estas dúvidas, o auditor fiscal aposentado Valter Koppe respondeu as questões mais comuns para quem está declarando pela primeira vez. Ele é especialista em Imposto de Renda da Pessoa Física desde 1994, e é sócio-fundador do Dr. Imposto de Renda – Treinamento, Consultoria e Assessoria.

Quem precisa declarar o Imposto de Renda em 2022?

Com base na declaração de 2021, o especialista destaca três delas:

I - Ter recebido rendimentos tributáveis sujeitos a ajuste na declaração em valor superior a R\$ 28.559,70 (salário, aluguéis, pensão alimentícia e outros);

II - Ter recebido rendimentos isentos e não tributáveis (rendimento de caderneta de poupança, fundo de garantia, doações, herança, etc.) ou rendimentos sujeitos à tributação exclusiva (13º salário, prêmios em loteria, rendimentos de aplicações financeiras, entre outras) cuja soma

em 2021 tenha ultrapassado R\$ 40.000,00;

III - Teve, em 31 de dezembro de 2021, a posse ou a propriedade de bens ou direitos, inclusive terra nua, de valor total superior a R\$ 300.000,00 (valores históricos).

Pessoas Físicas e Jurídicas devem fazer o IR?

Koppe explica que, até o exercício de 2015 (ano-calendário de 2014) as empresas também entregavam sua Declaração de Rendimentos da Pessoa Jurídica (DIPJ). “Hoje com a escrituração digital não existe mais essa obrigação, porque os dados estão no conjunto de informações transmitidas digitalmente ao fisco”, acrescenta.

Uma pessoa pode ser taxada por causa de dinheiro em poupança?

O rendimento da caderneta de poupança tem a natureza de isento, porém podem haver exceções quanto à necessidade de informar seus valores junto ao fisco.

“Se o contribuinte possuir um saldo em caderneta de poupança superior a R\$ 300.000,00 estará obrigado à entrega da declaração, embora não pague imposto de renda”, comenta o antigo auditor fiscal.

Quem recebeu o Auxílio Emergencial do Governo Federal durante a pandemia, precisa declarar este valor?

“Sim. Ele é considerado rendimento tributável e, caso o beneficiário esteja obrigado à entrega da declaração de ajuste anual, deverá informá-lo”, esclarece.

O que pode ser abatido do IR?

“Dependentes permitidos pela legislação, despesas médicas do titular e dos dependentes que constarem da declaração, despesas com instrução regular (cursos livres não são dedutíveis), contribuições à previdência oficial, contribuições à previdência privada, mas tudo observando os limites legais”, aponta Koppe.

Ele relembra que, no Art. 90 da Instrução Normativa RFB nº 1500 de 29 de outubro de 2014, existem as definições de dependentes para uma pessoa como: cônjuge; companheiro(a) com vida comum por mais de cinco anos ou por período menor caso haja filhos entre o casal; filhos(as), enteados(as) de até 21 anos, ou de qualquer idade caso possua incapacidade física ou mental; entre outras situações que podem ser conferidas no Artigo completo.

Qual o maior erro que uma pessoa pode cometer ao fazer a Declaração?

Entre os erros que mais levam contribuintes à malha fina está, segundo o especialista, em primeiro lugar com 41% das retenções, está a omissão de rendimentos que teve no último ano. A segunda causa de malha, com mais de 30% do total, são as despesas dedutíveis, com destaque para as despesas médicas e assemelhadas.

“Qualquer informação trazida para a declaração e que não bata com os dados obtidos pelos cruzamentos feitos pela Receita Federal, podem fazer o contribuinte cair na malha fina, como por exemplo, um salário recebido ou informação omitida na hora de fazer a Declaração”, acrescenta.



O contribuinte não deve omitir nenhum rendimento que tenha obtido no último ano

Quais as penalidades para quem comete erros no IR? E para quem não realiza sua Declaração?

Uma declaração entregue com erros ou omissões não corrigidos antes do procedimento fiscal da Receita Federal estará sujeita à multa de ofício de 75% sobre o imposto apurado.

“Em contra partida, quem deveria entregar a Declaração e não o faz ou entrega em atraso, está sujeito à multa de 1% ao mês ou fração de mês sobre o imposto devido, tendo como máxima 20% desse imposto devido e mínima o valor de R\$ 165,74”, explica o sócio fundador do Dr. Imposto de Renda.

Ainda tem dúvidas?

Consulte sempre um especialista ou escritório contábil para realizar sua Declaração de IR de maneira profissional e mais segura.



Colaborou com esta matéria

Valter Koppe

Sócio-fundador do
Dr. Imposto de Renda –
Treinamento, Consultoria e Assessoria

Acompanhe as ações desenvolvidas

Outubro



CME na abertura do Outubro Rosa

A superintendente do CME, Rosilene Luck, participou do evento de abertura do mês de conscientização e prevenção ao câncer de mama, o Outubro Rosa, que aconteceu na Praça “Professor Antônio de Queiroz”, e contou com apresentação musical da Banda Marcial - Senai Luiz Varga, do coral da Alicc e com a presença de autoridades.

Visita da presidente do CMEC da Facesp

A presidente do Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura (CMEC) da Facesp, Ana Cláudia Cotait, realizou uma visita até a ACIL, onde se reuniu com a superintendente do CME, Rosilene Luck, o presidente José M. B. Gazzetta, o vice-presidente Hélio R. Chagas e o diretor Francisco S. Gachet, além das conselheiras do CME.



Programa Elas em Foco

O Programa “Elas em Foco” do CME da ACIL, transmitido pelo IGTV da ACIL no Instagram, trouxe duas convidadas para os episódios de novembro: a empresária Suelen Venancio, que ganhou destaque com sua loja Bolos da Su, e a empreendedora Irani de Oliveira Gomes, proprietária da Jéssica Cosméticos.

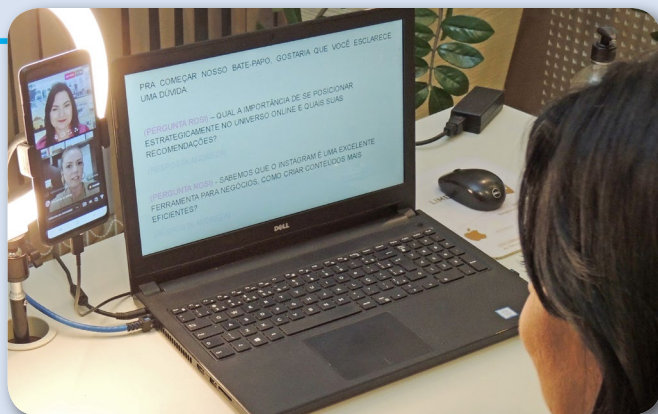
Durante o bate-papo as convidadas contaram um pouco sobre a sua trajetória e carreira profissional, dando dicas e conselhos para quem quer empreender.

A apresentação do “Elas em Foco” é feita pela superintendente do CME, Rosilene Luck.



Café com Tecnologia

A especialista em estratégias comerciais e compras estratégicas, Andreza Leite, participou do Café com Tecnologia, comandado pela superintendente do CME, Rosilene Luck, com transmissão ao vivo no Instagram da ACIL. Andreza deu dicas de como fazer o posicionamento de marca no ambiente virtual, passos de uma venda online, entre outros assuntos.



Entrega dos Prêmios Compras Premiadas - Crianças

A ACIL realizou a entrega de oito vales-compras de R\$ 500,00 da campanha Compras Premiadas – Dia das Crianças. Os consumidores sorteados realizaram suas compras em uma das lojas participantes, receberam cupons e realizaram seu cadastro através do aplicativo da ACIL para smartphones. Além desses, a promoção também distribuiu vale-compra de R\$ 100,00 através da raspadinha digital.



Formação de líderes da MasterMind

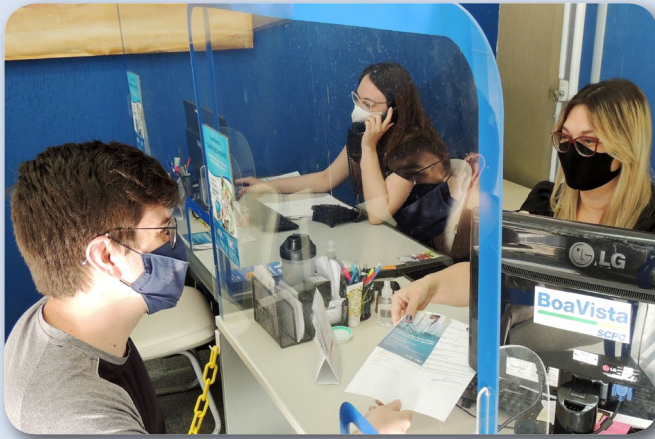
A ACIL sediou o treinamento completo e gratuito promovido pela MasterMind Treinamentos para diversas entidades de Limeira, para auxiliar seus respectivos líderes a desenvolverem habilidades de liderança para aplicarem no seu dia a dia.



Certificado de reconhecimento da Inter de Limeira

A ACIL participou do evento Leão de Ouro, promovido pela Associação Atlética Internacional de Limeira. Na ocasião, a ACIL recebeu um certificado de reconhecimento pelo apoio prestado ao clube. Participaram do evento o presidente José Mário Bozza Gazzetta, os vice-presidentes Valmir Lopes Teixeira Martins e Hélio Roberto Chagas, e também os diretores Francisco de Salis Gachet, José Luis Pereira Negro, Reinaldo Bastelli e José França Almirall.





Campanha Limpe Seu Nome

O departamento da Boa Vista SCPC da ACIL deu início a sua tradicional campanha “Limpe Seu Nome”, com o objetivo de proporcionar ao consumidor inadimplente a oportunidade de negociar suas dívidas e reaver seu crédito no mercado. Quem realiza a intermediação entre estes consumidores e as empresas é a Central de Recuperação de Crédito (CRC).

Café da Manhã do Conhecimento

O Café da Manhã do Conhecimento, promovido pelo CME da ACIL, teve como convidada a consultora empresarial Kátia Julio, apresentou a palestra “A Comunicação em Tempos de Marketing Digital”. A especialista falou sobre a primeira impressão e persona no mundo digital, especialidade e nicho, diferencial da empresa, entre outros assuntos.



Novembro



Campanha Florescer

A Campanha Florescer foi realizada pelo CME e arrecadou 13.447 absorventes a serem destinados para jovens em situação de vulnerabilidade social, que não tem acesso a este item de higiene básica. A ação contou com o apoio da Comissão da Mulher Advogada da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) de Limeira, e as doações foram entregues ao Fundo Social de Limeira.

Reunião com Comerciantes

A ACIL sediou uma reunião com comerciantes locais e representantes do Sicomércio para discussão sobre o horário de abertura das lojas. Após deliberação e votação, o horário de atendimento foi definido até março de 2022.



Dia da Empresa Limeirense - 40 anos

O tradicional Dia da Empresa Limeirense (DEL), evento que celebra empresas, empresários, entidades e personalidades de Limeira em destaque, chegou a sua 40ª edição.

Em um evento fechado de entrega das homenagens, no dia 18 de novembro a cerimônia foi transmitida ao vivo pelo YouTube, além de marcar também o lançamento do livro “Dia da Empresa Limeirense – Uma homenagem ao empreendedorismo de Limeira”, que trouxe em suas páginas um registro histórico de 40 anos de homenagens.

Os vídeos dos homenageados, além da transmissão da homenagem estão disponíveis no YouTube da ACIL.

ACIL na mídia - TV Jornal

O presidente da Associação, José Mário Bozza Gazzetta, concedeu entrevista para a TV Jornal para falar sobre as expectativas do empresário para as vendas de Fim de Ano, assim como da campanha Compras Premiadas – Natal da ACIL e Sicomércio.



Aniversário da ACIL

A ACIL comemorou 88 anos de fundação, com muita dedicação e trabalho em busca de defender os interesses da classe empresarial limeirense, além de sempre oferecer ferramentas, serviços e capacitações que auxiliam no desenvolvimento de seus associados. E para comemorar, foi realizado entre os dias 24 de novembro e 14 de dezembro, uma programação especial repleta de eventos para os associados, empreendedores e comunidade limeirense, como: painel com empreendedoras da cidade; pitch de negócios; palestras; entre outras ações.



1º Fórum Compromisso com Limeira

A ACIL participou do 1º Fórum Compromisso com Limeira, realizado pelo OSB – Limeira. No evento, foram apresentados todos os avanços conquistados após as eleições de 2018, em relação às metas de comprometimento com a cidade, assinadas pelo Prefeito e Vereadores, em época de candidatura. Estas metas foram estipuladas em conjunto com mais de 70 entidades de representatividade da cidade.



2º Encontro Liberdade para Empreender do CMEC

O CME da ACIL esteve presente no 2º Encontro Liberdade para Empreender, evento promovido pelo Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura (CMEC) da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Fapesp). Com presença de diversas personalidades e lideranças femininas que se destacam no mundo dos negócios, o encontro teve painéis com convidados especiais que estimularam a discussão e o compartilhamento de temas relacionados ao empreendedorismo feminino, gestão e governança nas empresas modernas.

Dezembro

Papai Noel na Praça Toledo Barros

Com as flexibilizações das medidas contra a COVID-19, a ACIL pode realizar em dezembro a sua tradicional chegada do Papai Noel, que contou com uma espetacular carreata com carros antigos e ciclistas da cidade, seguida da inauguração da decoração de Natal da Praça Toledo Barros, feita em parceria com a Prefeitura Municipal. O Bom Velhinho marcou presença na Praça durante o mês e recebeu crianças e suas famílias, que passaram pela praça durante as suas compras de Fim de Ano.





Café da Manhã do Conhecimento

A especialista em gestão estratégica de pessoas, Amanda de Carvalho, foi convidada do Café da Manhã do Conhecimento. Com o tema “Gestão de Carreira: como o autoconhecimento pode ampliar as suas oportunidades”, ela apresentou para os convidados a importância do conhecimento técnico e do perfil comportamental, o que as empresas esperam em um candidato, entre outros assuntos.

Palestra com Edson de Paula

O especialista em comunicação, comportamento e liderança, Edson de Paula apresentou a palestra “Muitos se comunicam, poucos se conectam”. Para ajudar o empresário na busca de uma comunicação mais eficaz, o palestrante abordou de maneira prática e dinâmica como realizar a comunicação intrapessoal e interpessoal; os seus princípios, práticas e conexões; a importância da comunicação assertiva e os seus estilos; a introversão, extroversão e como vencer as barreiras da comunicação.



ACIL na mídia - EPTV Campinas

O presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, concedeu entrevista para a EPTV Campinas para falar sobre as expectativas de vendas e horário de abertura e atendimento do comércio limeirense no Fim de Ano.

Programa Elas em Foco

Com apresentação de Rosi Luck, superintendente do CME, o último episódio da primeira temporada do “Elas em Foco”, trouxe como grande convidada a bartender limeirense Ana Carla Lopes Leitão, vencedora do reality Bar Aberto, que é a primeira competição de coquetelaria do Brasil.



Limeira tem o que você precisa!

Prestigie as empresas locais

Sou Limeira

Bem Te Faz Farmácia



A Bem Te Faz Farmácia é uma rede com cinco estabelecimentos em Limeira (Pq. N. S. das Dores, Jardim São Francisco, Jardim Morro Azul, Pq. Res. Belinha Ometto e Jardim Nova Europa), e oferece uma grande variedade de medicamentos e produtos de perfumaria, fraldas e leites. Tudo isso com ótimo atendimento, prazo de entrega e preços da cidade.

☎ (19) 3720-1800

📷 @bemtefazfarmacia

A Copics Software disponibiliza o melhor software de gestão empresarial na nuvem, para pequenos e médios negócios. Com as diretoras Paola e Priscila Chanchetti à frente das decisões, a empresa conta com uma equipe que ama o que faz e que busca facilitar as rotinas diárias através da tecnologia com a melhor estrutura para atender seus parceiros.

📍 Via Guilherme Dibbern, 3003 - Jd. Florença

☎ (19) 3792-2010 / (19) 99853-3133

🌐 www.copics.com.br

Copics Software



Aços Especiais Perissotto



Para quem procura materiais de qualidade na produção de linha completa de blocos e chapas para ferramentaria, a Aços Especiais Perissotto tem de tudo no mercado de aços em geral. Com a sua excelência em produção, a empresa está comprometida com o cumprimento de prazos, além de oferecer preços altamente competitivos no mercado.

📍 Rua Henrique S. de Barros, 374 - Vila Castelar

☎ (19) 3702-0080

📷 @acosperissotto

Florybal – Chocolates Caseiros de Gramado

A Florybal possui uma vasta linha de chocolates caseiros, desde os puros até ao leite e brancos, bombons e trufas recheadas com mais de 40 sabores, linha diet, de soja, combos para presentes e muitos mais. A loja conta também com cafés artesanais tradicionais, extra forte, trufados saborizados com cereja, baunilha, caramelo, entre outros sabores.

📍 Rua Vicente Leone, 200 (Supermercado Enxuto)

☎ (19) 98157-3141

📷 @florybalimeira



LM Consultoria



A LM Consultoria oferece serviços de consultoria, assessoria, treinamento e desenvolvimento empresarial e com um grande diferencial: sua base é na atuação com olhar humanizado e personalizado, voltado para a gestão de pessoas em empresas. Atua na reestruturação de RH, desenvolvimento de líderes e equipe, com garantia da melhoria do clima organizacional.

☎ (19) 99863-6317

📷 @lmconsultoria

Se você está em busca de cursos profissionalizantes, com grade formatada por profissionais de suas áreas e garantia de aprendizado, na Abtec Cursos é possível encontrar tudo isso. O principal objetivo da escola é preparar futuros profissionais para o mercado de trabalho.

📍 Largo da Boa Morte, 157 - Centro

☎ (19) 3702-4413

🌐 www.abteccursos.com.br

Abtec Cursos



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



**14
MAR**

Declaração do MEI

A DASN - Declaração Anual de Faturamento do MEI é uma das obrigações com as quais o Microempreendedor Individual deve cumprir. Para auxiliar no envio, o Sebrae irá realizar uma palestra para tirar dúvidas e dar orientações para que o MEI envie sua declaração sem sair de casa.

ON-LINE GRATUITO CAPACITAÇÃO

**15
MAR**

Faturamento em Foco Jornada de Marketing

Em 2022, o SEBRAE tem o compromisso de ajudar a sua empresa a faturar mais. Para iniciar essa caminhada de sucesso, todos os MEIs, micro e pequenas empresas estão convidados a participar da Jornada de Marketing de Influência. Aprenda a elaborar as melhores estratégias digitais.

ON-LINE GRATUITO CAPACITAÇÃO

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



**15
MAR**

Gestão Emocional

A gestão emocional nada mais é do que a habilidade de lidar com os próprios sentimentos nos momentos de tensão. Uma pessoa que consegue reconhecer e lidar melhor com os sentimentos e emoções, consegue estar no controle de sua vida e ter atitudes e decisões mais razoáveis. Entenda mais sobre os benefícios dessa habilidade nesta palestra, com Alfredo Rocha.

Investimento: R\$ 125 sócios ACIL | R\$ 150 não sócios

PRESENCIAL SEMINÁRIO

**15
MAR**

Liderança e Gestão de Pessoas

Nesta palestra, Alfredo Rocha demonstra como a liderança sempre foi decisiva para a sobrevivência e o desenvolvimento das empresas. Neste novo mundo onde as empresas competem praticamente nas mesmas condições de igualdade tendo acesso a novas tecnologias e informações, o capital humano continua sendo um fator determinante.

Investimento: R\$ 125 sócios ACIL | R\$ 150 não sócios

PRESENCIAL SEMINÁRIO

**21 E 22
MAR**

Abordagem Eficaz e Técnicas em Vendas

Saber a maneira correta de abordar um cliente, seja pessoalmente ou através dos meios digitais, exige uma comunicação efetiva e postura confiante. A capacitação será ministrada pelo consultor e mentor Luis Pimentel, que ensinará aos participantes a como trabalhar a carteira de clientes da própria empresa; planejar novos clientes; entre outros assuntos.

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

PRESENCIAL

CAPACITAÇÃO

**21
MAR**

Descubra-se Sebrae Delas

Com o objetivo de trabalhar os aspectos comportamentais por meio da inteligência emocional, a oficina objetiva de despertar na mulher o autoconhecimento e a gestão de suas emoções para que ela possa se conhecer um pouco mais e se sentir mais segura em ser como é e fazer o que mais a motiva.

PRESENCIAL

GRATUITO

OFICINA

**29
MAR**

Um Novo Tempo de Vendas

Vender mais e melhor sempre foi um grande desafio para as empresas. E nada como uma equipe inspirada e motivada para vender mais e melhor. Apresentado pelo palestrante Alfredo Rocha, este seminário vem mostrar um novo jeito de vender para este novo cliente, ensinando técnicas poderosas em conjunto com as novas tecnologias.

Investimento: R\$ 125 sócios ACIL | R\$ 150 não sócios

PRESENCIAL

SEMINÁRIO

**29
MAR**

Motivando Todos para a Qualidade e Produtividade

Seminário com Alfredo Rocha, com o objetivo conscientizar e motivar todos os funcionários da empresa para a importância da qualidade no âmbito pessoal, profissional e familiar. Um trabalho que tem gerado um alto nível de comprometimento de todos os colaboradores para um excelente desempenho da Qualidade.

Investimento: R\$ 125 sócios ACIL | R\$ 150 não sócios

PRESENCIAL

SEMINÁRIO

Dicas e Cuidados com a Imagem Pessoal e Profissional

Saber como usar a imagem para transmitir credibilidade é essencial para qualquer profissão. Neste curso, a consultora em Estilo Pessoal, Sarah Assumpção, trata de questões como: por que pensar em sua imagem; fatores que compõem a imagem pessoal; entre outros.

ON-LINE

GRATUITO

CAPACITAÇÃO

Introdução à Modelagem de Negócios

Todo empreendedor deve ter uma estrutura muito bem organizada e idealizada de seu negócio. E para auxiliar na formulação desta base, o mentor em estratégias Raul Groppo, apresentará de forma prática os blocos que compõem a Modelagem de Negócios.

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



AR CONFECÇÕES

Comércio atacadista de cama, mesa e banho.

AGROVALEN

Perfilação e reparos.

ARV CNC Machining

Projetos e usinagem CRC.

AS PLANTAS

Produtor de plantas em geral.

BELA FIT

Moda fit, praia, dança.

BREDA MÓVEIS PLANEJADOS

Criação e venda de móveis sob medida.

CALASSARA SERVICE

Assessoria empresarial.

CANAA CORTE E DOBRA DE CHAPAS DE AÇO

Corte e dobra de metais.

CARLINHA'S AVIAMENTOS

Linhas e acabamentos para costura.

CASA D COMÉRCIO DE CONFECÇÕES

Venda de peças têxteis.

CASA DO REPARO

Reparos e acabamentos hidráulicos.

CASA DO SERRALHEIRO

Fabricação e automatização de portões.

CASA DOS CEREAIS

Comércio de cereais e produtos naturais.

DALE METAIS

Comércio de metais.

DELAS FIT

Moda fitness casual e plus size.

DIGITAL IMPRESSOS

Serviços reprográficos.

DJ FERRAMENTAS

Comércio varejista de ferramentas.

DROGARIA TOTAL CENTRO

Medicamentos, produtos de higiene e perfumaria.

ELÉTRICA BOA VISTA

Comércio de itens e equipamentos elétricos.

ELETROTÉCNICA GUERRA

Instalações e manutenção elétrica.

EMKA PLÁSTICOS

Fabricação de artefatos em plásticos.

EMPÍRICO JOIAS

Fabricação de joias.

ESCOLA GRUPO EVO EDUCAÇÃO

Ensino EAD.

EXPERT CONSULTORIA

Consultoria em RH.

FM TRANSPORTE ESCOLAR

Transporte de alunos.

FORTUNATO BRUTOS

Fabricação de semijoias.

IMPÉRIO FERRAMENTARIA E USINAGEM

Serviços de usinagem, tornearia e solda.

INOVARE SEMIJOIAS

Comércio de semijoias.

INTENSE MODAS

Roupas e acessórios femininos.

INTERSTELLAR ASSESSORIA

Consultoria empresarial.

JUKKE FOLHEADOS

Venda de semijoias infantis.

KINGLER METAIS

Serviço de corte longitudinal.

LADY MAKE

Venda especializada de maquiagens.

LEGACY HOLDING

Holding de instituições não financeiras.

LIMER CLEAN HIGIENIZAÇÃO

Limpeza e higienização de estofados.

MANTOVENT

Venezianas e artes em pedras.

MERCADO KAIRÓS

Mercearia, açougue, entre outros.

MILENA JOIAS

Venda de pulseiras, brincos e colares.

MONALISA MODA FEMININA

Roupas e acessórios femininos.

MS METAIS PERFURADOS

Fabricação de produtos em metais.

OBRA CERTA

Construção de edifícios.

OPÇÃO MÓVEIS

Comércio de móveis.

ÓTICA MODAL

Armações e lentes de óculos de sol e grau.

ÓTICAS VENDRA

Lentes monofocais, bifocais e multifocais.

PLENA PAPELARIA

Materiais escolares e de escritório.

PORTALLI PORTAS E ESQUADRIAS

Portas, esquadrias, box e espelhos instalados.

POSTO DE MOLAS SOBERANOS

Solda, alinhamento, molejo e lavagem de trucks.

PUBLIC EDITORA

Editora.

RAPHINO MODA FEMININA

Roupas e acessórios femininos.

RONE DO BRASIL

Venda de semijoias.

SENTINELA ASSESSORIA E TREINAMENTOS

Assessoria e treinamentos empresariais.

SPEZZIA BOUTIQUE

Roupas e acessórios femininos.

STAHL ELETRÔNICOS & PRESENTES

Venda de presentes, produtos eletrônicos e informática.

SUBSTANCE

Roupas e acessórios femininos.

SUELY PRIEGO

Comércio de semijoias.

TEODORA JOIAS

Peças para revenda.

TITANIUM MOLAS

Fabricação de produtos em metais.

UNICORTE

Corte e dobra de metais.

VIVAGUA

Depósito de bebidas.

ZR SPORTS & FITNESS

Equipamentos esportivos e ginástica.



ASSOCIE-SE!
(19) 3404-4900

*A relação é referente aos
meses de outubro de 2021 a janeiro de 2021*

PROGRAMA

Elas em Foco

Confira o novo programa do CME e conheça histórias de mulheres inspiradoras



Jô Nascimento

Hairstyling e Embaixadora da L'Oréal Professionnel



Suelen Venancio

Proprietária da Bolos da Su e empreendedora há 13 anos



Ana Carla Lopes Leitão

Bartender e participante do reality show Bar Aberto



Maria Regina Calderari

Proprietária da Rede Drogalim



Frani de Oliveira Gomes

Proprietária da Jéssica Cosméticos



Nina Gava

Mentora de Mulheres



Mirela D'Andrea

Sócia-proprietária da Cana Caiana



Simone Zaros

Diretora-executiva da Zaros Escola de Negócios

CONFIRA:  

