



Associação Industrial e Comercial de Itatiba

Abril / 2015

ano XIV - número 4

ACCredito Alimentação transaciona mais de R\$ 2,2 milhões no primeiro bimestre de 2015

Somente nos dois primeiros meses deste ano, o Cartão ACCredito Alimentação, um dos serviços da Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita), movimentou R\$ 2.281.518,54 no município. O valor é 71% a mais do que o mesmo período de 2014 e também corresponde a 19% do transacionado no ano passado, que foi exatamente R\$ 12.024.355,71. Este montante é 166,7% maior do que o total do primeiro ano do serviço, em 2011. Esta ascensão do ACCredito Alimentação é graças às empresas que confiam na credibilidade da Aicita para aderir ao cartão e aos estabelecimentos que integram a Rede Credenciada, somando mais de 30 locais para as compras. As empresas destacam esta diversidade como um dos principais benefícios, agradando a todos os funcionários. Pág. 5



Em 2014, o ACCredito Alimentação teve crescimento de 50% no valor transacionado em relação ao ano anterior

Aicita reúne bom público com palestra show Musicare



A Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) comemorou o Dia Internacional da Mulher, celebrado em 8 de março, com uma apresentação da pianista Beth Ripoli. A palestra show motivacional Musicare agradou ao público de cerca de 200 pessoas que estiveram no Teatro Ralino Zambotto. “Quando o profissional vai dar um recado musical ou, no meu caso, a palestra do bem, flui mais com grande receptividade. O pessoal cantou e se emocionou”, obervou a palestrante. Pág. 7

O espetáculo de Beth Ripoli oferecido pela Aicita foi realizado no dia 5 de março

- ✓ Corretores do Nici participam de Curso de Direito Imobiliário Pág. 4
- ✓ Treinamento de Análise e Abertura de Crédito será dia 28 Pág. 6
- ✓ Programa de Parceria Continuada abre adesões para 2015-2016 Pág. 8
- ✓ Palestra do Café de Negócios ressalta Estratégia da Marca Pág. 9
- ✓ Certificado Digital tem documentação mais rígida para emissão Pág. 10

Editorial

Novas informações

Olá, leitor!

Nesse informativo, traremos várias ações que ocorreram e ainda serão realizadas. Aproveitem as informações passadas!

Em homenagem ao Dia da Mulher, a Aicita promoveu o evento com a palestra show motivacional Musicare, com a pianista Beth Ripoli, a qual atraiu muita gente, em sua maioria mulheres, tendo homens presentes também, no Teatro Ralino Zambotto. Foi um sucesso!!!

No último Café de Negócios da Parceria Continuada, realizado no dia 17 de março no Salão de Cursos da Aicita, o tema foi Estratégia de Marca. Também iniciou-se a verificação dos interessados de participar do terceiro ano de ações do grupo.

Dando sequência nas ações do Nici, teve início um curso de Direito Imobiliário para os corretores. Como sempre, a intenção é de buscar capacitar os profissionais do grupo, para maior eficiência dos mesmos.

Comprovando o sucesso do Cartão ACCredito Alimentação, tivemos a adesão de novos parceiros. Com isso, solidificando cada vez mais esse produto oferecido pela associação.

Com orgulho, faço parte dessa equipe que sempre está inovando e se dedicando às ações que beneficiam o comércio de Itatiba.

Grande abraço e boa leitura!



Renata Moretto

Membro do Conselho Consultivo da
Aicita



LUÍZ MARINS

TOME NOTA

Três medidas para enfrentar a crise

Parece claro que a crise que estamos vivendo poderá se ampliar ainda mais neste 2015. A pergunta que não quer calar é o que, dentro das poucas possibilidades que nos resta, podemos fazer para minorar seus efeitos e sobreviver até que a neblina baixe e possamos novamente acelerar.

Três coisas são absolutamente necessárias para enfrentar esta crise:

1. NÃO PODEMOS PERDER NENHUM CLIENTE.

Agora é preciso fazer tudo o que estiver ao nosso alcance para manter os clientes que já temos. Sabemos que não será fácil conquistar novos clientes, mas perder os que já temos será pecado capital e não podemos permitir que isso ocorra em nossa empresa.

2. TEMOS QUE PROCURAR VENDER MAIS, SERVINDO MELHOR OS CLIENTES QUE JÁ TEMOS.

Além de não perder os clientes que já temos é nossa obrigação procurar formas criativas de servi-los ainda mais e melhor participando mais de seu bolso e de sua carteira oferecendo a eles todo o nosso portfólio de produtos e serviços. É sempre mais fácil vender mais para os clientes que já temos do que conquistar novos clientes. E há, sem dúvida, muitas oportunidades para vender mais para os clientes satisfeitos que temos dentro de nossa empresa.

3. TEMOS QUE SENTAR EM CIMA DO CAIXA.

Não bastará não perder clientes e vender mais aos que já temos. Será preciso sentar em cima do caixa. Será preciso combater rigidamente toda forma de desperdício, de inadimplência, de compras erradas que gerarão estoques elevados. Assim, muito cuidado ao financiar vendas e fazer vendas a prazo. Lembre-se que os juros subirão e a inadimplência poderá aumentar. Trabalhe com estoques mínimos e coloque toda a força no combate ao desperdício em todas as áreas da empresa.

Essas três medidas poderão minorar os efeitos da crise em nossa empresa. Mas elas precisam ser tomadas com coragem e determinação. Além disso, é preciso lembrar que tempos de crise exigem ainda mais criatividade e inovação. É preciso criar espaço para que novas ideias surjam e sejam rapidamente testadas e avaliadas na prática. Um clima tenso, negativo demais, poderá embotar a inovação e a criatividade aprofundando ainda mais a crise e muitas saídas que porventura existam poderão não ser vistas em ambientes pesados e autoritários.

Pense nisso. Sucesso!

EXPEDIENTE

Informativo da Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita)

CNPJ 50.124.668/0001-19 - Insc.Est. (Isenta)
Rua Cel. Camilo Pires, 230, Centro Itatiba/SP
Fone (11) 4534-7899 Fax (11) 4534-7881
CEP 13250 - 270
e-mail: aicita@aicita.com.br
Site: www.aicita.com.br

Jornalista Responsável:
Tatiana Rostaiser Petti - MTB 55.097
imprensa@aicita.com.br

Tiragem: 3.000 exemplares

Diagramação: Ramiro A. Calvinho Filho

Impressão: Gráfica Sant'Ana
Rua Lúcia Piffer Baptistella - 400, Vila Rita
Fone: (11) 4524-6186 - Itatiba (SP)
e-mail: graficasantana@pradozamboni.com.br

DIRETORIA AICITA

Presidente: Helcio Monte Junior
Vice-Presidente: Ailton Baptistella
Secretário Geral: Paulo Roberto de Castro
Tesoureiro: Enio Ricardo Bredariol
Diretor de Patrimônio: Adriana Bugi
Diretor de SCPC: Marilsa Calvi F. Penteado
Diretor de Relações Industriais: Joelson Sartorato

Diretor de Promoções e Eventos:

Antonio Ferreira Dionisio Junior

Diretor de Relações Comerciais:

Cecília Ap. Gomes de Carvalho

Conselho Fiscal: Irineu B. Magnusson,
Eloyza Carniatto e Luis Augusto da S. Pupo

Conselho Consultivo: Aguinaldo S. Cézar,
Renata Moretto, Luis Coelho Filho,
Yvone Igarashi, Nilton Sergio Bortholotto,
Jorge Baladi, Silvio Vicente Meneghello,
Nelson Bolsonaro Jr., Reinaldo Albino e
Neide de Fátima Delforno Canal

ARTIGO

Centrais sindicais e empresas unem-se contra MPs

Representantes de cinco centrais sindicais e mais de cem lideranças empresariais decidiram ontem aliar-se contra as medidas provisórias 664 e 665, que restringem o acesso a pensões e seguro-desemprego, e 669, que reduz a desoneração da folha de pagamentos ao setor produtivo.

Em reunião na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) estiveram presentes líderes da Central Única dos Trabalhadores (CUT), Força Sindical, União Geral dos Trabalhadores (UGT), Central dos Trabalhadores do Brasil (CTB) e Central Geral dos Trabalhadores do Brasil (CGTB), além de outros 130 representantes empresariais, incluindo Paulo Skaf, presidente da Fiesp.

A decisão de apoio recíproco entre as entidades trabalhistas e empresariais contra as medidas provisórias foi aprovada por unanimidade pelos presentes, afirma Canindé Pegado, secretário-geral da UGT. Segundo ele, a agenda de ações ainda não foi definida, mas já há indicativo de uma nova reunião na próxima semana. "Essa unidade é importante. Não existe empresa sem trabalhador e vice-versa", diz Miguel Torres, à frente da Força Sindical. Outras agendas em comum, segundo o sindicalista, serão discutidas através de um comitê conjunto, que também terá a função de propor sugestões para recuperar a economia. No encontro, que

durou cerca de duas horas, foi colocada ainda como consenso entre os presentes a necessidade de frear o aumento da carga tributária, a alta dos juros e as despesas do governo. Através de sua assessoria de imprensa, a Fiesp confirmou a união com as centrais contra as medidas e a criação do comitê de ação permanente.

A MP 669 aumentaria as alíquotas de contribuição previdenciária sobre receita bruta para 56 setores produtivos. Para parte das empresas, o percentual aumentaria 1% para 2,5%; para outras, de 2% para 4,5%. No dia 10 de março, entretanto, a medida foi devolvida ao governo federal pelo Senado, que declarou que ela seria inconstitucional. As medidas 664 e 665, que aumentam o período de carência para o pedido de pensões e do seguro-desemprego, devem ser votadas até o dia 2 de abril.

Até a próxima edição!

Flavio Mazzeu

Advogado, pós-graduado em Filosofia Política e Direito Empresarial e professor universitário. Também atua há 20 anos na área de Departamento Sindical na Fiesp

**Assembleia Geral Ordinária**

A Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) realiza no dia 8 de abril, às 16h30, em sua sede, a reunião da Assembleia Geral Ordinária para a eleição de Diretoria, Conselho Consultivo e Conselho Fiscal para o triênio 2015-2018.

Novos associados: bem-vindos!

A Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) conta com mais seis empresas, que se associaram em março. Como acreditam em nosso trabalho, damos as boas-vindas aos novos sócios:

- ❖ Alliance Colchões
- ❖ Ester Seguros
- ❖ Pátria Construtora & Incorporadora
 - ❖ Prijema Terraplanagem
 - ❖ RDG. Cel
- ❖ Rossi & Rossi Imobiliária

Entre em contato com o Departamento Comercial da Aicita para conhecer os benefícios de fazer parte do quadro associativo da entidade. Ligue para 4534-7886 ou 4534-7890 e fale com Claudinei Passareli ou Lidia Toniolo.



CREA: 000.456.810

(11) 4524-0198 / 45241462

www.lajespre.com.br / comercial@lajespre.com.br

Rua Piza e Almeida, 25 - Centro - Itatiba/SP



PCMSO - PPRA - PPP - CIPA - PERÍCIAS - EXAMES MÉDICOS
Atendimento Nacional

Dr. Gessé Gomes Barbosa
Diretor Técnico

Matriz - Itatiba/SP
Rua Augusto Bezana, 50 - Centro

Filial - Jundiaí/SP
Av. Henrique Andrés, 226 - Centro

Cel. (11) 99550-9696
(11) 4538-0227 / 4524-8346
comercial@asometra.com.br
contato@asometra.com.br
www.asometra.com.br

PROJETO EMPREENDER COMPETITIVO

Corretores do Nici participam de Curso de Direito Imobiliário

Quatorze corretores do Núcleo de Imobiliárias e Corretores de Itatiba (Nici), da Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita), iniciaram no dia 18 de março o Curso de Direito Imobiliário no Centro Universitário Salesiano de São Paulo (Unisal), no campus de Campinas.

Esta é uma das 11 ações previstas no Projeto Empreender Competitivo 2013-2015. O Nici foi um dos 33 núcleos setoriais do Brasil contemplado com verba do Sebrae Nacional e Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB). "Dentro de todas as necessidades das imobiliárias pertencentes ao Núcleo, esta foi uma das apontadas como prioritária", comentou Débora Giani, gestora do projeto.

Conteúdo

O curso de 30 horas/aula abordará a importância do sinal na compra e venda de imóveis e a importância das cláusulas contratuais. Todas as quartas-feiras, até dia 1º de julho, 14 membros do Nici estarão em aula – isso porque algumas imobiliárias inscreveram mais de um participante.

As imobiliárias integrantes do Nici são: D&A; Edwal Penteado Negócios Imobiliários; Evolução Negócios Imobiliários; Gildo Milanez; Imobiliária Assahi; Nallin; Reinaldo Imóveis; RGR; Samira Imóveis; Terracima Negócios Imobiliários; Unika Imóveis; e Viana Imóveis.

Coordenação

A supervisão e a administração do curso ficam por conta do Unisal, com professores de seu quadro de docentes e outros profissionais experientes do mercado imobiliário, cartorários, advogados e autoridades. Já o coordenador do curso é dr. Waldemar

Reinaldo Biondi, presidente da Rede Total de Imóveis, advogado formado pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC). Sendo empresário no setor imobiliário há 40 anos, diretor-presidente da Ado Imobiliária e loteador pela SB Empreendimentos Imob. Ltda.

Atualmente, também é administrador de Imóveis de terceiros e sub-delegado regional do Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo (Creci-SP) de Campinas. O coordenador também acumula em seu currículo ter sido delegado municipal do Creci Campinas, monitor da Faculdade de Direito da PUC durante oito anos em várias matérias, membro da criação e implantação da Escola Prática de Advocacia e Escola Cartorária de duas gestões da 3ª Sub-Secção da OAB-SP – Campinas, um dos organizadores do II Congresso Latino Americano de Direito do Trabalho realizado através do Instituto Latino Americano de Derecho Del Trabajo y de La Seguridad Social e a PUC, e ainda coordenador e professor do Curso de Direito Imobiliário da Faculdade Policamp de 2009 a 2013.



O Curso de Direito Imobiliário com membros do Nici seguirá até 1º de julho

Treinamento de Análise e Abertura de Crédito será dia 28

No dia 28 de abril, às 19h, a Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) promoverá gratuitamente o Treinamento de Análise e Abertura de Crédito. Este treinamento é voltado a proprietários, tomadores de decisões e usuários de consultas e créditos de empresas, comércios e prestadores de serviço.

Os participantes vão obter um enriquecimento de informações para realizar boa análise de crédito, tirar dúvidas e conhecer outros serviços de consultas. O único pré-requisito é ser associado.

Dicas e dúvidas

Com até duas horas de duração, este treinamento possibilita ao participante esclarecer dúvidas sobre o conteúdo abordado. Serão apresentadas dicas de consultas, informações que devem conter um bom cadastro, documentos necessários para a abertura de um cadastro, a importância de um cadastro, benefícios de consultas, como fazer uma consulta e a importância do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC).

Inscrição

A inscrição deve ser realizada até dia 27, um dia antes do treinamento, pelo 4534-7893, com Barbara, ou 4534-7881, com Thais.

Se houver dúvida sobre consultas, ligue para a Aicita. Sempre haverá alguém pronto para atender: 4534-7890, com Lidia, e 4534-7886, com Claudinei.



Assessoria Contábil,
Trabalhista e Fiscal

Simões, Cabral Assessoria Contábil Ltda. www.simoescabral.com.br
Rua Benjamin Constant, 178 - Fone PBX 4538-4501 - 13250-340 - Itatiba - SP



Café • Bolos
Sucos • Salgados
Refeições no Local e Entregas

☎ 4538-5367 / 4487-7357

Rua Cel. Camilo Pires, 226 - Centro - Itatiba - SP

SERVIÇO EM ASCENSÃO

Seis empresas aderem ao Cartão ACCredito Alimentação nos primeiros meses de 2015

O Cartão ACCredito Alimentação, um dos serviços oferecidos pela Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) está com novas empresas aderentes. Somente nos dois primeiros meses do ano, em janeiro e fevereiro, são seis novas empresas que passaram a utilizar o cartão. São elas: Clínica Cetma, Colégio Triação, Demape, Gaúcho Churrascaria, Steelfer e Suporte.

Dalton Marchetti Santana, proprietário da Steelfer, informou que ficou conhecendo o produto através dos próprios funcionários, que solicitaram a adesão da empresa. Dalton afirma que todos estão muito satisfeitos. Para ele, o principal benefício é oferecer múltiplos lugares para a utilização.

O coordenador-financeiro e professor de Educação Física do Colégio Triação, Fernando Carminatti Campos Leme, também comentou sobre a adesão. Com informações da Aicita, o coordenador soube do cartão e aderiu a fim de ter mais facilidade e oferecer comodidade aos funcionários e à própria direção do Triação. "Os funcionários ficaram satisfeitos pela conveniência e diversidade do cartão", comentou Fernando.

Inclusão de estabelecimentos

Outra boa novidade é que houve a inclusão de sete estabelecimentos na Rede Credenciada. Assim, aumenta-se a diversidade de opção de compra a todos os que possuem o cartão, sendo este um dos principais benefícios observados pelos usuários. Atualmente, são 31 pontos em Itatiba, mais quatro em Morungaba. Confira nesta página o endereço de cada um.

Valor transacionado

No primeiro ano completo, em 2011, foram transacionados R\$ 4.507.380,56. Em 2012, o montante subiu 40%, indo a R\$ 6.317.741,89. Em 2013, novo aumento, desta vez de 27,2%, indo para R\$ 8.040.764,82. Enfim, no último ano, o salto foi de, praticamente, 50% (49,5%), alcançando o montante de R\$ 12.024.355,71.

Já neste ano, somente nos dois primeiros meses, o valor movimentado foi de R\$ 2.281.518,54. Assim, desde o início, em dezembro de 2010, até fevereiro de 2015, o total transacionado através do ACCredito Alimentação foi de R\$ 33.171.761,52. Valor este que fica no município, já que o total ganho pelos funcionários das empresas aderentes é investido apenas na Rede Credenciada.

Vantagens

Ao oferecer o ACCredito Alimentação, as empresas têm algumas vantagens, tais como: custo zero, economia de tempo e com transporte, isenção de encargos sociais, benefícios fiscais (lucro real – 4%) e não têm a necessidade de realizar pesquisa de preço, armazenamento e distribuição. Os benefícios aos funcionários são: a liberdade na escolha de produtos e o controle de gastos, podendo verificar o saldo online.

"Através do Cartão Alimentação ACCredito, a Aicita e as empresas que fazem uso do cartão estão gerando receita e renda ao comércio local. Isto também gera empregos! Faça de sua empresa mais uma participante. Quem ganha é a sua equipe e todo o comércio local em cadeia", comentou Antonio Dionísio Junior, diretor de Promoções & Eventos. Para mais informações, interessados devem ligar para: 4534-7892 ou 4534-7883



Colégio Triação, Steelfer e Suporte estão entre as novas aderentes do Cartão ACCredito Alimentação nos primeiros meses de 2015

Confira a Rede Credenciada e veja onde pode utilizar seu Cartão Accredito Alimentação

Em Itatiba

- Açougue Avenida: Rua Pedro Cardoso de Paiva – 10, Cecap
- Casa de Carnes Tempero Gaúcho: Av. Maria de Lourdes Abreu – 95, Centro
- Cheiro Verde: Av. Antonio Nardi – 378, San Francisco
- Dolce Família: Rua Atílio Lanfranchi – 350, Vila Bela Vista
- Frios Amá: Av. 29 de Abril – 35, Box 47 do Mercado, Centro
- Mais Sabor: Av. Maria de Lourdes Abreu, 130 - Centro
- Mercado 3 Irmãos: Av. Antonio Nardi – 377, San Francisco
- Mercado Cristo Redentor: Rua Pedro Soares Penteado – 344, Vila Santa Cruz
- Mercado & Açougue Segatto: Rua Santo Antonio – 1.333, Santo Antonio
- Mercado Império: Rua Pedro Elias de Godoy – 37, Jd. Cel. Peroba
- Mercado Marizeti: Rua Sebastiana de Souza Bezana – 450, Bairro do Engenho
- Mercado Nova Fenix: Rua Octavio Giaretta – 221, Parque da Colina
- Mercado Real: Rua Benedicto Piovani – 128, Vila Real
- Panificadora Só Pãozinho: Av. Expedicionários Brasileiros – 456, Vila Brasileira
- Russi Supermercado: Av. Coronel Peroba – 397, Vila Brasileira
- Supermercado Araujo: Av. José Boava – 843, Alto da Santa Cruz
- Supermercado Covabra: Rua Domingos Pretti – 165, Jardim De Lucca
- Supermercado Covabra: Av. Barão de Itapema – 74/86, Centro

- Supermercado Jota Pé: Rua João Pellizzer – 134, Vila Centenário
- Supermercado Modelo: Rua Rui Barbosa – 168, Centro
- Supermercado Nações: Av. Vicente Catalani – 1.875, Jardim das Nações
- Supermercado Santa Rita: Av. Antonio Nardi – 347, San Francisco
- Supermercado Santa Terezinha: Rua Romeu Gava – 175, Jd. Sta. Filomena
- Supermercado Santa Terezinha: Rua Mal. Floriano Peixoto – 75, Vila Santa Terezinha
- Supermercado Santo Antonio: Rua Santa Antonio – 1.356, Jardim México
- Supermercado Tescarollo: Av. Prudente de Moraes – 45, Vila Prudente de Moraes
- Supermercado Três Irmãos: Rua João Pellizzer – 269, Vila Centenário
- Supermercado Tulon: Av. Benedito Alves Barbosa Sobrinho – 71, Jd. Sta. Filomena
- União Supermercado: Alameda Dom Pedro II – 390, Vila Santa Cruz
- União Supermercado: Estr. Benedito Antonio Reganin – 717, Bairro dos Pintos
- Ventura Pães: Praça da Bandeira – 74, Centro

Em Morungaba

- Supermercado Axé: Rua São Benedito – 462, São Benedito
- Supermercado Caçula: Praça João Pessoa – 94, Centro
- Supermercado Montico: Rua Pereira Cardoso – 182, Centro
- Supermercado Poupe Bem: Rua Paulo Gomes – 51, Centro

Aconteceu...

A Associação Industrial e Comercial de Itatiba oferece diversas palestras gratuitas aos associados e à comunidade no Salão de Cursos da Aicita. Confira algumas ações recentes:



No dia 12 de março, Paulo R. Bertaglia, MBA em Gestão de Negócios, ministrou palestra sobre Planejamento Estratégico



Em 26 de fevereiro, Sergei Marçal Serbin, pós-graduado em Marketing e Master Practitioner em Programação Neurolinguística (PNL), apresentou palestra intitulada Venda Mais e Melhor com as Técnicas de Cross e Upselling



No dia 10 de março, Renato Hama, auditor-fiscal da Receita Federal, ministrou palestra intitulada Entenda o Sistema Autenticador e Transmissor de Cupons Fiscais Eletrônicos (SAT CF-e) e os Impactos no seu Negócio

A Aicita também busca ajudar as entidades com a arrecadação de produtos. Veja algumas entregas realizadas:



Vera Helena Brick, do FSS, e da Sandra Bredariol Jericó, da Aicita, durante entrega dos 300 litros de óleo arrecadados em função da palestra show motivacional Musicare, realizada em comemoração ao Dia da Mulher



Ana Carolina Casal de Rey, do Instituto Passo A Passo, recebeu a doação de caixas de sabão em pó das mãos de Bárbara Ventura, da Aicita. Os produtos foram arrecadados em palestra realizada com Paulo Bertaglia

Agenda de cursos e palestras

- ➔ 09/04, às 19h, do Sebrae, Palestra de Sensibilização do Empretec
- ➔ 14/04, às 19h30, da Aicita, palestra sobre Mídias Sociais e Regras de Conduta – Como utilizá-las garantindo o bom desempenho de nossos profissionais, com Carmen Vera Rodrigues
- ➔ 15/04, às 10h, do Sebrae, na área de Planejamento: Primeiro Passo Para Começar Seu Negócio
- ➔ 16/04, às 19h, do Sebrae, na área de Marketing: Venda Mais E Melhor No Dia das Mães
- ➔ 28/04, às 19h, da Aicita, Treinamento de Análise e Abertura de Crédito
- ➔ 07/05, às 19h, pelo Sebrae, Palestra de Sensibilização do Empretec
- ➔ 13/05, às 19h, pelo Sebrae, Palestra de Sensibilização do Programa de Alimentos Seguros (PAS)

Serviço

Inscrições das promovidas pelo Posto Sebrae de Atendimento ao Empreendedor (PAE) de Itatiba, parceiro da Aicita, deve ser realizada pelo 3183-0630 (ramal 039), com Kátia Coelho.

As realizadas pela Aicita devem ser feitas no 4534-7893, com Bárbara Ventura.

As palestras gratuitas são realizadas no Salão de Cursos da Aicita, que fica à Rua. Cel. Camilo Pires – 225, no Centro.



Serraria Décio Flaiban
Comércio de Madeiras em Geral

Fone: (11) 4524-0315 | 4524-1779
Fax: (11) 4524-0288
fabiantuso@hotmail.com

Rod. D. Pedro I, Km 102 - B. da Ponte Nova - Itatiba - SP

astem
printing technology

Outsourcing de Impressão e Suprimentos

Site: astemcopy.com.br
E-mail: astemcopy@g.com.br

Impressoras e Multifuncionais

Lexmark
Toshiba
Brother
Sharp

Impressoras Térmicas Industriais
Dascom
Rotulador Portátil e de Mesa Brother

Papel Sulfite A4 / A3
Chamex
Rino
Report

Ribon para Impressora Térmica
Cera - Cera/Resina - Resina

Etiquetas para Impressora Térmica
Couchê - BOPP - Poliester

Toner/Suprimentos
Original - Compatível
Refil para Rotulador Original Brother

Assistência Técnica
Brother - Toshiba - Sharp - Lexmark
Consultoria / Conectividade
Software de Captura e Bilhetagem

Rua Tacilio Amá, 220—Pq. Eliza Tescarollo—Itatiba SP—Fone: (11) 4538 5528

PALESTRA SHOW

Aicita celebra Dia da Mulher com apresentação de Musicare

Cerca de 200 pessoas compareceram ao Teatro Ralino Zambotto na noite de 5 de março, uma quinta-feira, para o evento oferecido pela Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, celebrado dia 8 do último mês.

A princípio, a Associação homenageou a todas as presentes com um clipe da música Mulher (Sexo Frágil), de Erasmo Carlos. Em seguida, subiu ao palco a pianista Betth Ripoli para a palestra show motivacional Musicare, que agradou ao público presente, composto em sua maioria por mulheres, mas que também contou com diversos homens.



Esta palestra, segundo a própria Betth, foi “para que o ser humano olhe para si e se reconheça como um ser valioso”

Canções

Em meio a filosofias e história da própria vida, a pianista, ao lado da baixista Luciana Romanholi, apresentou a clássica canção Fascinação, Sonho Impossível (Chico Buarque), Como Vai Você (Roberto Carlos), É Preciso Saber Viver (Titãs), Revelação (Fagner), Let It Be, Imagine (Beatles), Tocando Em Frente (Almir Sater), Fera Ferida (Maria Bethânia), Começar De Novo (Ivan Lins), The Greatest Love Of All (Whitney Houston), uma música própria chamada Em Nome Das Rosas – em que tirou um participante da plateia para dançar, Vitoriosa (Ivan Lins), You’ve Got A Friend (James Taylor), e O Que É O Que É (Gonzaguinha). Com todas as letras no telão, o público pode cantar e se envolver com cada canção do espetáculo.

Reflexões

Nesta última canção, todos foram convidados a subir ao palco e a fazer uma grande festa. O público aprovou a apresentação. “Gostei muito do alto astral e a música que envolve a gente, a vida e os exemplos”, disse Cleide Ap. Castaldi Falheiros, que chamou a amiga Maria Garcia que convidou uma colega de academia, a Vera Cristina Bueno da Cruz.

“Achei maravilhoso. Gostei porque me fez refletir sobre muita coisa da minha vida, familiar. Foi prazeroso.

Em um momento de tanta revolta e de irmãos brigando com irmãos, este momento é importante para a humanidade, para viver melhor, respeitando o outro. Valeu muito a pena”, disse Vera.

Receptividade

“Senti no ar uma energia que transcende”, disse Betth após o espetáculo. “Quando o profissional vai dar um recado musical ou, no meu caso, a palestra do bem, flui mais com grande receptividade. O pessoal cantou, se emocionou – teve gente que deixou escorrer lágrimas – e algumas pessoas, que no começo ficam reticentes, no fim estão aderindo e isso é um prêmio”, observou.

Esta palestra, segundo a própria Betth, é para que o ser humano olhe para si e se reconheça como um ser valioso. “Todo o potencial está dentro de si, as escolhas são suas e não dá para mandar a culpa para ninguém do que está lhe acontecendo”, ressaltou. “Se a gente filtrar e atingir, através do pensar, uma plenitude e um equilíbrio, nós vamos melhorar o mundo. Tem muita gente reclamando de tudo. Comece a olhar o outro lado e perceba quantas bênçãos a gente tem”, indicou.



Um dos pontos mais emocionantes da palestra foi quando Betth Ripoli falou sobre pai e mãe

Relacionamento

Um dos pontos mais emocionantes da palestra foi quando Betth falou sobre pai e mãe. “Até uma determinada idade, os grandes problemas que a gente pode vir a ter que administrar são com relação aos pais que, às vezes, não compreendem a criança ou o adolescente e isso vai gerando um atrito. Então, a partir do momento que o relacionamento dá-se com a mãe e o pai, já se consegue iniciar a longa caminhada. A vida é um caminhar e as escolhas são de cada um. Onde e com quem estamos e o que estamos fazendo foram escolhas nossas”, frisou a palestrante.

Por fim, como estamos comemorando o Dia Internacional da Mulher, Betth completou dizendo que as mulheres são 52% da população mundial e são “a mãe” da outra metade. “Portanto, vamos valorizar e tratar bem a mulher”, completou.

TERCEIRO ANO

Programa de Parceria Continuada abre adesões para 2015-2016

Até 30 de abril os interessados em participar do Programa de Parceria Continuada da Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) podem manifestar interesse em adesão para o terceiro ano, o grupo de 2015-2016. Esta iniciativa engloba seis ações, sendo elas: Café de Negócios, Informativo Aicita na Rádio CRN, Palestra de Atualização Profissional, Noite do Empresário, Rede de Vantagens e a Casa do Papai Noel.

O Programa de Parceria Continuada tem o propósito de viabilizar as parcerias, promover novas ações e divulgar os produtos e serviços da Associação. A Aicita também realiza a inserção do logotipo dos parceiros junto à divulgação realizada. Todos os afiliados à Aicita ainda podem fazer uso da Carta de Desconto, que oferece uma série de vantagens das empresas que integram o Programa de Parceria Continuada.

Carta de Desconto

Para gerar a Carta de Desconto, o associado deve acessar o site da Aicita (www.aicita.com.br) e clicar no quadrado à direita da tela. Em seguida, deve digitar o código e a senha de associado, e clicar em Entrar. O usuário será, então, direcionado para a página de Verificação de Associado – onde encontrará a sua Razão Social e o seu CNPJ.

O próximo passo é selecionar a empresa da qual gostaria de utilizar o benefício – aparecerão para a seleção todas as citadas anteriormente. Por fim, o beneficiário deve informar o seu nome completo e CPF. O último passo é clicar em “Gerar Carta de Desconto”.

Logo aparecerá na tela a opção para imprimir o ofício, ou seja, a Carta de Desconto. Depois, basta apresentar à empresa desejada e obter o benefício.

Informações

Para mais detalhes, informações sobre o investimento e/ou outras dúvidas, os interessados podem entrar em contato com Janaína Munhoz pelo 4534-7887 ou pelo janaina@aicita.com.br.



A Palestra de Atualização Profissional é uma das ações da Parceria Continuada; neste ano, será em 11 de agosto

Confira as ações da Parceria Continuada

Atualização Profissional: a Palestra de Atualização Profissional prevê um encontro anual, entre associados, colaboradores e equipes de vendas, para atualizar e até capacitar os presentes através de temas relevantes, atuais e de interesse dos envolvidos. Como serão vendidos convites, o parceiro será divulgado também nos ingressos.

Café de Negócios: um encontro pela manhã no Salão de Cursos a fim de fomentar e fortalecer o relacionamento com a Aicita e com demais participantes, entre associados e outros interessados. A cada Café de Negócios, os parceiros e suas vantagens serão apresentados e, ao final do evento, todos recebem materiais promocionais.

Casa do Papai Noel: neste ano chega a 13ª edição, com objetivo de oferecer aos consumidores todo o encantamento que a época proporciona, a fim de que as compras sejam realizadas no comércio local para fortalecer a movimentação no município.

Informativo Aicita na CRN: um programa diário, com média de cinco minutos, de segunda a sexta-feira na Rádio CRN (AM 1.420kHz). Cada parceiro será divulgado quase 50 vezes por ano na Rádio CRN, já que a vinheta de encerramento terá oferecimento de três parceiros por dia.

Noite do Empresário: uma das ações já conhecida é a Noite do Empresário, nome dado à festa de aniversário da Aicita pela sua fundação, ocorrida em 4 de outubro de 1969. O jantar dançante, que reúne associados, diretores, conselheiros e colaboradores e pessoas da sociedade.

Rede de Vantagens: a ação tem por objetivo divulgar descontos e parcerias concedidas ao sócio-empresário e/ou seu colaborador. A divulgação será por 12 meses no site, a cada três meses no Informativo da Aicita, e mensalmente no e-mail marketing.



O SEU PONTO DE ENCONTRO

Café da Manhã
Sáb, Dom e Feriados das 8h - 11h30

Almoço
Seg a Sex das 12h - 13h30

Chá da Tarde
Seg a Sáb das 15h - 17h

DOLCE Famiglia
Confeitaria

dolcefamiglia.com.br | (11) 4538-3265 | (11) 4524-6851
 Atílio Lanfranchi, 350 - Bela Vista - Itatiba/SP



Master Boletins
Distribuição

Mala Direta
Boleto Bancário
Impressos e Outros

Francisco
(11) 95882-7532 / 99527-1247
chico_ribeiro2008@hotmail.com

SEXTA EDIÇÃO

Palestra do Café de Negócios ressalta Estratégia da Marca

A Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita) promoveu no dia 17 de março o sexto e último Café de Negócios do segundo ano da Parceria Continuada, que integra as empresas Asetra, Bradesco, Café Itatibense, Centrográfica, IMA, Vaccini, Objetivo, Consulmark, Raízes, Fisk, Gebram, Itapel, Itatibatur, Jornal de Itatiba-Diário, Megagen; Placo Center; Proinvest; Reinaldo Imóveis; Simões & Cabral; Spazio Academia; Syshelp; Unimed; Via Florenza; e Village.

O evento, realizado no Salão de Cursos da Aicita, reuniu diversos empresários que acompanharam a palestra sobre Estratégia da Marca, ministrada por Mariana Costa, que é consultora de Negócios, Serviços e Turismo do Sebrae-SP. Mariana apresentou que as empresas precisam ter definida a proposta de valor, que é a ideia central que guia a construção de uma marca, indicando como ela deve ser percebida pelos públicos internos (colaboradores) e externos (clientes). Esta proposta de valor é a referência para a definição da experiência de marca.



A palestra foi ministrada por Mariana Costa, do Sebrae-SP

Posicionamento

A marca é a soma dinâmica de todos os pontos de contato de uma empresa com todos os seus públicos. Como pontos de contato estão: campanhas publicitárias, site, logomarca, informação da imprensa, treinamento dos funcionários, ações de responsabilidade social, preço, experiência de uso dos produtos, ponto de venda, patrocínios e atendimento em todos os canais.

Para ter tudo bem definido, a indicação é que as empresas tenham um *brand book*, uma espécie de manual com

orientações da empresa, seja de posicionamento de objetos na loja física, como deve ser grafado o nome, impresso o logo e ícones, a paleta de cores e até o tom de voz ao falar com clientes.

Por fim, Mariana apresentou seis possíveis formas de começar o posicionamento da marca: oferecendo o melhor preço; melhor produto ou serviço; serviços de valor agregado; facilidade de acesso; e experiências memoráveis. “Seja qual for a escolha, honrar com a promessa é uma responsabilidade que o empreendedor deve entender. A continuidade da marca depende fortemente tanto da maneira como a marca é formulada e comunicada quanto da forma como é recebida e julgada pelos públicos que sustentarão ou não a imagem da sua marca no mercado”, concluiu a consultora.

Público

Para o público, o evento é sucesso. “Adorei a palestra. As que vocês trazem são sempre muito boas e acrescentam novos conhecimentos. Por isso que faço questão de ser uma parceira. Agrega como empresa, como pessoa, e creio que também para nossos clientes”, comentou Mariana Marchesin Bisetto.

Sabrina Bueno Fernandes também elogiou a iniciativa. “Achei bem interessante, pois atende muito bem ao momento que estamos passando de crise econômica atual; isso é para vermos no que podemos melhorar para impulsionar as vendas e até mesmo ser renovador, fazer o diferente, que hoje nosso concorrente não faz”, disse Sabrina.



Após a palestra, os participantes partiram para a realização de networking



CLINSEG

Medicina e Segurança do Trabalho

Um completo centro de saúde do trabalhador.

Serviços:
ASO / LTCAT
PPRA / PCMSO
PPP / CAT
Ordem de Serviço / Entre outros

Exames Complementares:
Audiometria / Acuidade Visual
Espirometria / Eletroencefalograma
Eletrocardiograma / Psicotécnico
Laboratoriais / Raios-x

A única com Raio-X em suas dependências

11 4534.2164 - 4487.7079

Av. Senador Lacerda Franco, 515 - Centro | www.clinsegitatiba.com.br

"Em Deus Confiamos"

Anuncie no

Informativo da AICITA

4534-7886

www.aicita.com.br

comercial@aicita.com.br

CONTRA FRAUDES

Certificado Digital tem documentação mais rígida para emissão

A Central de Verificação enrijeceu a análise de documentos para emissão do Certificado Digital. A informação foi passada por Mateus Fornari, agente de Registro de Certificação Digital da Associação Industrial e Comercial de Itatiba (Aicita). “Essa mudança aconteceu pelo alto índice de indícios de fraude que estava tendo em toda rede Boa Vista”, comentou Mateus.

Sem a apresentação de qualquer um dos documentos obrigatórios não é possível a realização da validação presencial, precisando reagendar para um novo atendimento. A validação, no entanto, só poderá acontecer após a confirmação de pagamento do pedido. O pagamento realizado em boleto bancário requer até dois dias úteis para que a confirmação aconteça, já com cartão de crédito requer que a operadora confirme o pagamento.

Documentação obrigatória

A documentação obrigatória para o e-CPF é: RG válido, CPF e foto 3x4 ou CNH (Carteira Nacional de Habilitação) válida; comprovante de CEI e/ou PIS; e comprovante de endereço no nome do responsável. Já para a emissão de e-CNPJ; NF-e ou CT-e é necessário:

cartão CNPJ; contrato social (original + copia comum ou copia autenticada); RG válido, CPF e foto 3x4 ou CNH válida e comprovante de endereço em nome do(s) responsável(is). Todos os documentos precisam ser originais.

Certificado Digital



Passo-a-passo

Para obter o certificado digital, basta seguir o passo-a-passo de compra.

- 1- Acesse www.aicita.com.br e click no banner do ACCertifica.
- 2- Escolha seu certificado (e-CPF, e-CNPJ, NF-e ou CT-e), a forma de emissão (A1 ou A3 em cartão e leitora ou A3 em cartão ou A3 em token) e o prazo de validade (1 ano ou 3 anos).
- 3- Realize a compra pela internet, seguindo o seguinte passo a passo do site: Siga todos os passos, Sacola (escolha do produto); Identificação (dados para faturamento da Nota Fiscal); Pagamento (escolha entre boleto bancário ou cartão de crédito) e Agendamento (escolha local, data e hora):
 - 3.1- Realize o cadastro no site de compras da Boa Vista Certificadora, preenchendo os campos corretamente para faturamento do produto escolhido;
 - 3.2- Imprima o boleto bancário ou opte por pagamento em cartão de crédito (em até 3x s/ juros);
 - 3.3- O último passo é a realização do agendamento para validação presencial, que também é feito pelo site de compra. Clique em Agendar Validação, preencha os campos necessários, escolha Estado de São Paulo, a cidade pretendida e click em buscar; em seguida, aparecerá o(s) endereço(s) do(s) Ponto(s) de Atendimento(s), clique no endereço desejado, o site apresentara um calendário com dias e horários disponíveis para agendamento, basta clicar sobre o horário pretendido e confirme o agendamento. Você deverá receber e-mails informando a confirmação do pedido e do agendamento.
- 4- Após o agendamento, compareça na Aicita (ou no posto de atendimento escolhido) no dia e hora marcados com a documentação para a validação presencial do certificado digital. No dia da validação presencial, o Responsável pela empresa na Receita Federal do Brasil deverá comparecer ao ponto de atendimento munido de documentação obrigatória.

JJBL Factoring
desde 1995

Entre em contato ou solicite uma visita
J.J.B.L. Fomento Mercantil Ltda.
Rua Piza e Almeida, 452 - sala 41 e 42
CEP 13250-170 - ITATIBA/SP
Fone 11 4524-2810 - jjblfomento@globo.com

ANTECIPE SEUS RECEÍVEIS
(DUPLICATAS E CHEQUES-PRÉ)

ORIENTAÇÃO MERCADOLÓGICA

FATOR A.M. COMPATÍVEL COM O MERCADO

MELHORA SUAS VENDAS PARCELANDO PARA SEUS CLIENTES, TENDO A POSSIBILIDADE DE RECEBER À VISTA O VALOR QUE DESEJAR

Soluções em TI
Rede - Manutenção - Assessoria

Mais de 20 anos de experiência

Eduardo Buso
Responsável Técnico

Fone
(11) 97312-3297

E-mail
comercial@leduinformatica.com.br

SOBRE INOVAÇÃO

Vou explicar-te...

Por Luís Rasquilha*

Aqueles que, como eu, nasceram nos anos 70/80 (mas também os que nasceram antes disso) sabem bem da importância e relevância da chamada sabedoria de pai e mãe nas nossas vidas. Quantas vezes perante uma dúvida ou uma insegurança lá estavam os nossos pais para nos darem uma explicação, uma ajuda ou orientação. Até mesmo tentar responder a perguntas mais difíceis como “de onde vêm os bebês” ou “como é que eu fui feito” eles eram as nossas referências. Pois é. Isso mudou.

Aqueles que hoje são pais e mães com filhos nascidos no pós 90 e principalmente na década 2000-2010 vivem na pele a mudança dos eixos de poder e de conhecimento. Antes os pais e mães falavam e nós acreditávamos no que eles diziam, mesmo sabendo que o Papai Noel não descia da chaminé na noite de 24 para 25 de dezembro. Mas acreditávamos.

Hoje, aqueles que são pais e mães sabem que quando falam estão sob avaliação e verificação do conhecido Google. Hoje as crianças validam tudo o que lhes é dito pelo motor de busca e demais fontes – redes sociais, portais, blogs, Youtube ou Wikipedia. E quando o mundo virtual confirma o que os pais falam está tudo bem.

O problema é quando isso não acontece. Lá vem a argumentação suportada em diversas fontes virtuais para contrariar ou desdizer a tão útil sabedoria de pais. Mas o pior não é isso. O pior é quando a criança de seis, sete ou oito anos diz – vou te explicar! E nos presenteia com um atestado de desconhecimento pelo tema que supostamente estávamos bem seguros.

Isto é mais crítico quanto mais falamos de tecnologia. Hoje crianças de seis anos sabem mais de gadgets, jogos ou web que muitos pais de 30 ou 40. Está aí a mudança de gerações. Esqueçamos as conhecidas gerações catalogadas – baby boomers, x, y, z, etc. – para adotarmos as designações geracionais:

- Antes de 90 – imigrantes digitais: aqueles que precisam aprender a viver num mundo conectado;

- Depois de 90 – nativos digitais: aqueles que nasceram no mundo conectado e fazem uso dele de forma consistente nos últimos cinco anos.

Estamos preparados, como empresas e profissionais, para lidar com estas novas gerações? A geração do “vou te explicar”, mais conhecedora do produto que o vendedor que o está a vender, mais preparada para debater determinado tema em sala de aula que o professor, ou mesmo alertar o médico par determinado efeito secundário de um medicamento vs a geração do preciso aprender de novo?

A velocidade vertiginosa de produção de conteúdo e partilha do mesmo pelo mundo virtual está a mudar as regras do jogo. E todos os dias vejo exemplos de quem fica para trás porque não entendeu ainda esta mudança básica do comportamento humano.

**Luís Rasquilha, português que vive em São Paulo desde 2011, é formado em Comunicação, com pós em Marketing, e MBA em Gestão, sendo máster em Empreendedorismo e Gestão da Inovação e Criatividade. Fundador e CEO da Ayr Consulting Worldwide + Inova Business School, maior empresa mundial de trends innovation (com negócio centrado na aplicação do conhecimento resultado da observação de tendências do comportamento do consumidor nos projetos e programas de inovação estratégica e empresarial) com uma rede de 20 mil observadores em 32 países. Autor e coautor de 18 livros sobre Marketing, comunicação, Tendências e Inovação.*



Prado & Zamboni

73
anos

SOLICITE ORÇAMENTO!

Tel.: 11 4524 6186 / 4524 6187

graficasantana@pradozamboni.com.br

ASSOCIADO,
Atenção às novas opções de consultas!

CERTOCAR (Veículos)

- **Histórico do Proprietário:** obter informações de todos os proprietários de um determinado veículo, através da consulta 187.
- **Veículos por documento:** obter informações de todos os veículos que pertencem a um cliente, seja pessoa física ou jurídica, através da consulta 189.

Mais informações pelo 4534-7886 / 4534-7890



Quem
ganha o
 presente
 é sempre
VOCÊ!

PLANO

Unimed Mais PME

Um plano criado para as
 pequenas e médias empresas.

Carência Zero
 para consultas e exames simples.*

*Promoção válida até 30/04/2015. Preços especiais para associados AICITA.

Central de Vendas:

(11) **4534-9400**

vendas@unimeditatiba.com.br

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Unimed 
 Itatiba

11
 ANOS