REVISTA
Cenário Empresarial
Informativo ACI Montenegro/Pareci Novo • Abril 2021 • Ano 13 • nº 66

Vendas: conheça duas estratégias de negócios que deram certo
Páginas 6 e 7

PISEG: empresários locais podem contribuir com as forças de segurança para a cidade
Páginas 2 e 3

Eduardo Tevah fala sobre o futuro do varejo e o mundo online
Página 4

Montenegro conta com Comitê de Crise em combate à Covid-19
Página 5

A ACI Montenegro/Pareci Novo é uma entidade sem fins lucrativos que acredita e incentiva o desenvolvimento coletivo.
Para realizar seus projetos, iniciativas e programas, a ACI conta com o patrocínio das seguintes empresas:

Patrocínio Institucional Diamante

Unimed Vale do Caí
VIBRA

Patrocínio POC Ouro

Sicredi
ODONTO BECKER

Patrocínio POC Prata

BIOCITRUS
CARITY INFO
GTC
hgm
Mombach
rönnau
Sindilojas

Segurança Pública: Empresários podem contribuir para o PISEG

Leodimar Aldo Mantovani

O município de Montenegro está engajado no Programa de Incentivo ao Aparelhamento da Segurança Pública do Estado do Rio Grande do Sul (PISEG). Trata-se de uma lei de incentivo à segurança pública que visa a arrecadação de parte do ICMS das empresas do RS para reverter em aparelhamento da segurança pública. O Programa é uma forma do empresário destinar parte do que recolhe em ICMS, para o combate ao crime no estado.

Com essa captação de recursos, o PISEG pretende investir na compra de equipamentos como armamentos, coletes balísticos, veículos, equipamentos de rastreamento e informática, entre outros. A aquisição dos bens necessários é feita mediante uma listagem de itens préselecionados e catalogados pela Secretaria de Segurança Pública do Estado, cuja indicação de aquisição será feita pela Brigada Militar e pela Polícia Civil de Montenegro, conforme as suas necessidades materiais.

O presidente do Conselho Comunitário Pró-Segurança Pública (CONSEPRO), Coronel Leodimar Aldo Mantovani, que preside também o PISEG em Montenegro, conta que o Programa veio para a cidade após reunião entre o CONSEPRO e a ACI Montenegro/Pareci Novo, cujo tema foram as forças de segurança em nossa cidade. Após as discussões, o presidente da ACI, Karl Kindel, e o Delegado Marcelo Farias Pereira, reuniram-se com membros do Instituto Cultural Floresta, em Canoas, com o intuito de buscar subsídios e mais informações acerca do Programa.

Em Montenegro, o PISEG não tem sede física e funciona juntamente com o CONSEPRO, que adotou o Programa, na rua José Luiz, 1667, centro de Montenegro, junto à imobiliária Novo Polo.

Como contribuir

Os empresários associados que tiverem interesse em contribuir com as forças de segurança em nossa cidade através do PISEG devem entrar em contato com o presidente da ACI Montenegro/Pareci Novo, Karl Kindel. Outra opção é que seus respectivos contadores façam contato com Marilene Maron, no Escritório CGC Contabilidade, para detalhamento de como fazer o recolhimento dos valores, através da utilização de duas guias de arrecadação: uma para a SEFAZ e outra para o CONSEPRO.

Conforme Mantovani, as empresas podem participar do PISEG destinando 5% do montante do ICMS recolhido diretamente ao CONSEPRO, mediante posterior compensação em crédito contábil feita pela Secretaria Estadual da Fazenda. "A empresa participante deve fazer a destinação de 0,5% sobre o valor arrecadado pela empresa a programas sociais no município, já mapeado e em funcionamento: o Programa de Erradicação das Drogas e da Violência (PROERD), da Brigada Militar, que é feito nas escolas do município. Essa participação de 0,5% entra como forma de doação, portanto, não faz parte dos 5% do ICMS destinados ao CONSEPRO sendo esta, uma contrapartida exigida pela lei", explica.

As empresas que decidirem investir no PISEG devem levar em consideração que a Secretaria de Segurança Pública do Estado, ao destinar recursos para as regiões do Rio Grande do Sul, obser-

EXPEDIENTE

Este informativo é uma publicação de:
ACI Montenegro/Pareci Novo
Rua Ramiro Barcelos, 1700, 2º andar,
Montenegro/RS - Brasil - (51) 3057.4344
acimontenegro@acimontenegro.org.br

Projeto gráfico e Redação: Gaboo Digital
Jornalista Responsável: Karine Bulgarelli (Gaboo Digital)
Impressão: Gráfica Grafocem
Tiragem: 750 exemplares

ACI MONTENEGRO PARECI NOVO

va o critério dos índices de ocorrências policiais, notadamente os indicadores criminais e, em especial, os de crimes de homicídio. "Pelos critérios adotados, sempre tenderemos receber menos recursos que outras regiões, haja vista que nossos indicadores criminais estão entre os melhores do estado, senão o melhor, com muita frequência. Nossas polícias fazem um esforço enorme para conter a criminalidade em índices aceitáveis e o resultado é que na distribuição dos recursos, acabamos preteridos em função dos critérios adotados. Portanto, o PISEG é uma forma de reverter esse quadro a nosso favor", explica Mantovani.

Sobre o CONSEPRO

Mantovani reforça que o CONSEPRO, como era operado antigamente, não existe mais. A arrecadação de recursos pela prestação de serviços policiais de tempos passados não ocorre mais e hoje o Conselho opera com verbas públicas, sob fiscalização dos órgãos de controle estadual e federal. "Algumas cidades de nosso estado já estão a nossa frente e arrecadando mensalmente somas expressivas: Lajeado, Passo Fundo, Porto Alegre, Erechim, Caxias do Sul e Bento Gonçalves, por exemplo, estão na casa dos milhões de reais arrecadados. Nosso limite de arrecadação é de R$ 5.000.000,00, uma vez que a Secretaria da Fazenda do Estado identificou que, se todas as empresas do município participarem, o valor extrapola esse teto. Isso dá uma ideia do potencial de arrecadação para o PISEG de Montenegro, com retorno direto às polícias em suas necessidades materiais, a um custo para a empresa de 0,5% do valor correspondente aos 5% destinados CONSEPRO/PISEG. É uma forma inteligente de participação das empresas, que verão os recursos serem aplicados no município, diretamente na segurança pública" conta.

Membros do PISEG em Montenegro

Presidente do CONSEPRO: Leodimar Aldo Mantovani
Segundo secretário do CONSEPRO: Karl Heinz Kindel (Presidente da ACI Montenegro/Pareci Novo)
Consultor Técnico: Marcelo Farias Pereira (Delegado de Polícia Civil titular da Delegacia Regional de Polícia Civil da região do Vale do Caí)
Consultor Técnico: Rogério Pereira Martins (Tenente Coronel da Brigada Militar, comandante do 5º Batalhão de Polícia Militar, com sede em Montenegro)

Membros atuais do CONSEPRO*

Presidente: Leodimar Aldo Mantovani, coronel da reserva remunerada da Brigada Militar;
Vice-presidente: Paulo Schneider, comerciante;
Primeiro Secretário: José Lotário Stoffel, empresário;
Segundo Secretário: Karl Heinz Kindel, advogado;
Primeiro Tesoureiro: Marcos Gilberto Leipnitz Griebeler, advogado;
Segundo Tesoureiro: Nelson Luiz Timm, funcionário público;
Conselheiro Fiscal Titular: Adriano Bergamo; advogado;
Conselheiro Fiscal Titular: Cícero Gehlen Dapper, advogado;
Conselheiro Fiscal Titular: Carlos Estevão Silveira, contador;
Conselheira Fiscal Suplente: Marilene Maron, contadora;
Conselheira Fiscal Suplente: Mara Cristina de Mello, advogada;
Conselheiro Fiscal Suplente: Ricardo Senger, engenheiro agrônomo;
Consultor Técnico: Marcelo Farias Pereira, Delegado de Polícia Civil;
Consultor Técnico: Rogério Pereira Martins - Tenente Coronel da Brigada Militar.

***O grupo que forma o CONSEPRO não adota viés político e não faz política partidária**

40 anos
Cooperativa Sicredi Ouro Branco RS

Há **40 anos**, a **Sicredi Ouro Branco** iniciou uma história de crescimento junto com nossa comunidade, reinvestindo os resultados na região e incentivando a economia local. E isso só é possível graças à nossa parceria, que nos motiva a seguir crescendo com a força do cooperativismo. Sicredi. Gente que coopera cresce.

Parabéns! Você faz parte dessa data especial.

SAC - 0800 724 7220
Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525
Ouvidoria - 0800 646 2519

Sicredi

O futuro do varejo e o mundo online

Eduardo Tevah
Palestrante e Consultor

Mudança: com certeza, nenhuma palavra tem sido tão importante, tão complexa e tão desafiadora na vida de todos nós. Para quem atua no mundo dos negócios, isso assume uma relevância ainda maior. O problema é que o ser humano não gosta de mudar e parece que nós, empresários, temos uma dificuldade ainda maior que a média de mudar a maneira com que fazemos negócios.

A ideia de vender pela internet não tem nada de novo e isso tem se falado há mais de 15 anos. O problema é que muitos argumentos apareciam na mente dos gestores cada vez que isso era falado. Seriam pensamentos do tipo...

- Isso não é para o meu ramo;
- Isso não vai acontecer em cidades menores;
- O ser humano não gosta de comprar pela internet;
- Nada substitui o "olho no olho".

E poderiam ser citadas dezenas de "mitos" que foram criados no imaginário de muitas pessoas.

Infelizmente, todos os argumentos se mostraram falsos.

Importante salientar uma coisa muito importante: existem dois formatos de gerar negócios no mundo online:

1 - Atrair um cliente por anúncios nas redes sociais e usar uma plataforma de vendas que permita a ele CONCLUIR o negócio sem nenhum tipo de interação humana;

2 - Captar um cliente pelas redes sociais, sendo que o mesmo deixa um contato (telefone, whats, e-mail, direct) e aí, através da interação humana e do uso de mecanismos diferentes de interação, conversar com esse cliente e fechar uma venda.

Pode se dizer hoje que EM QUALQUER RAMO, ações no mundo digital tem impactado positivamente. Imagine agora alguém que está em busca de um escritório de advocacia para defender uma causa trabalhista e ele não tem nenhuma referência para procurar. Podemos dizer que a "jornada desse usuário" poderia ser assim: ele digita no Google "advogado trabalhista em Montenegro", aparecem lá várias opções, ele clica em um site, acha interessante o trabalho que ele realiza, e clica em um botão no site "CONVERSE AGORA NO WHATS" e pronto: ele caiu em um chat onde agora vai começar uma negociação. Óbvio entender que ninguém fecha esse negócio no site, mas você captou um interessado e aí está hoje, a melhor e mais eficaz maneira de publicizar seus negócios para atrair clientes. Seria a combinação de uma estratégia de redes sociais (Google + Instagram + Facebook) unidos a um contato inicial por meio digital (WhatsApp, formulários, chats) e aí uma equipe de vendas bem treinada converter esse interessado em um cliente. Então, esqueça essa história que no meu ramo não funciona. Você até não pode fechar a venda pela internet, mas pode prospectar clientes.

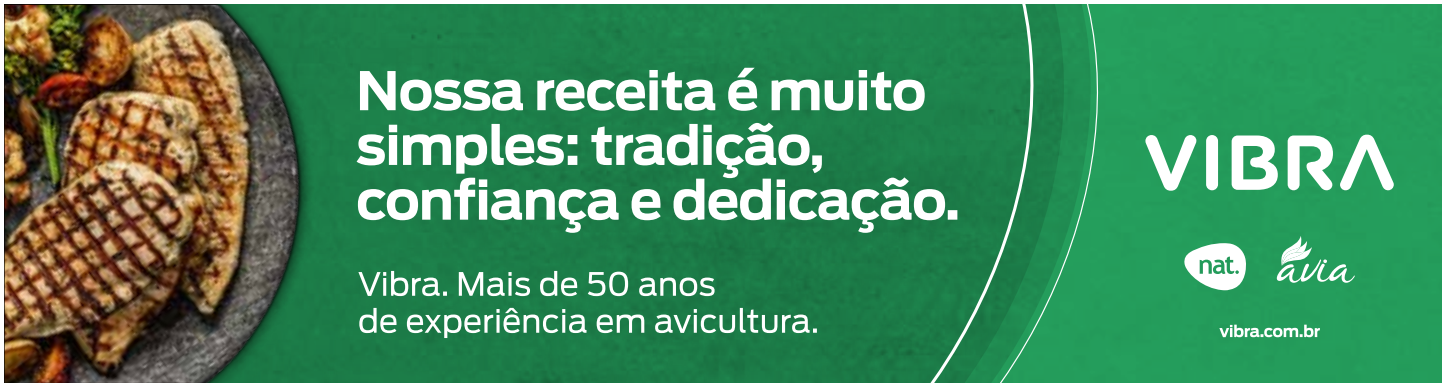
Do outro lado, estão aquelas empresas que conseguem atrair e fechar negócios dentro do mundo online usando plataformas de e-commerce, sejam elas para consumidores finais, sejam elas para outras empresas. O exemplo mais simples seria você querer comprar um fogão. Você decidiu que quer um fogão de seis bocas, automático, na cor branca, vai lá no Google e bota: fogão branco de seis bocas (repare que não botou agora o nome da cidade porque não importa mais). Aparece ali um mar infinito de ofertas, você compara quem tem a melhor relação custo-benefício para você (preço, prazo, frete, marca) e faz sua escolha. Coloca seu cartão de crédito e não duvide que em dois dias o fogão esteja na porta da sua casa.

Uma certeza: esse é um caminho irreversível. Só fica uma pergunta: você vai continuar lutando contra a maré ou vai entrar com tudo para fazer seus negócios crescerem?

São as duas vertentes do mundo digital que não permitem a nenhum tipo de empresa ficar de fora. O brasileiro passa em média quatro horas por dia nas redes sociais, está mais aberto a comprar por meios eletrônicos e a pandemia provocou uma incrível aceleração desse processo. Hoje compramos carros, serviços, livros, comida, supermercado, consultorias e até mesmo consultas médicas.

Uma certeza: esse é um caminho irreversível. Só fica uma pergunta: você vai continuar lutando contra a maré ou vai entrar com tudo para fazer seus negócios crescerem?

Eduardo Tevah é um dos mais consagrados palestrantes e consultores do Brasil. Saiba mais em www.eduardotevah.com.br ou no instagram.com/eduardo_tevah.



Fabrício Coitinho

Comitê de Crise em ação concreta em Montenegro

A Prefeitura Municipal de Montenegro, juntamente com a ACI Montenegro/Pareci Novo e outros órgãos parceiros do município constituem o Comitê de Crise, que vem estruturando uma série de ações para minimizar os impactos da Covid-19 em nossa cidade.

Fabrício Coitinho, coordenador do Gabinete de Crise do município, explica que os projetos são voltados para mobilizar a população sobre a importância do cumprimento dos protocolos sanitários, preventivos à disseminação do vírus. Para isso, no último mês de março, o comitê realizou ações de comunicação em alguns bairros da cidade quando, em pequenos grupos, circularam para realizar importante trabalho de conscientização e distribuição de máscaras aos moradores. Campanhas de prevenção são realizadas há tempos na cidade, mas há preocupação com possível parcela da população, que possa não ter acesso a jornais ou internet.

Dentre as principais ações do Comitê, destacam-se os o combate a aglomeração, campanhas de conscientização, aumento da fiscalização, distribuição de máscaras, ampliação da sanitização da cidade, ampliação das redes de informações sobre a Covid-19, repressão a festas clandestinas, distribuição de cartazes aos comerciantes seguindo o protocolo, associação ao consórcio para compra de vacinas, compra de testes rápidos para a Secretaria Municipal da Saúde, ampliação de assistência social aos atingidos, atividades de auxílio na educação, intermédio com bancos para fornecimento de crédito mais barato aos empreendedores, reunião com a secretaria de Desenvolvimento Estadual, para sugerir créditos via bancos de fomento, desenvolvimento de plano para aderir à cogestão (bandeira vermelha) e ações para flexibilizar determinados pontos de comércio.

Em se tratando da disseminação da Covid-19 no município, a situação é considerada grave e o Comitê vem trabalhando de forma enérgica para ampliar o atendimento no Hospital Montenegro. Entre as medidas estão a liberação de verbas (R$ 1.050.000,00), a aproximação com outros municípios para buscar verbas ao hospital e a intermediação com o estado para repasse de mais de R$ 1,5 milhão.

Além de todas as atuações do Comitê, ainda existem planos que visam intensificar ações pensando no comércio local. “Pretendemos ainda desenvolver ações de apoio aos empresários, parcerias com universidades, campanhas de incentivo ao comércio local, desenvolvimento de plano de ação para manter sob controle a propagação do vírus, ações para acelerar a vacinação e desenvolvimento de cartilhas para protocolos seguros, que permitam a reabertura do comércio sem uma terceira onda”, comenta Fabrício.

Composição do comitê

Atualmente, o Comitê de Crise é formado por membros da administração pública, ACI, CDL, Sindilojas, Hospital Montenegro, Hospital Unimed, Brigada Militar, OAB, MP e Câmara de Vereadores.

rönnau
RELOJOARIA JOALHERIA ÓTICA 1957

Empresas adotam estratégias alternativas para minimizar o impacto nos resultados

Um dos grandes desafios nos tempos atuais para nós, empresários, está sendo encontrar meios funcionais para se manter no mercado, como bem sabemos. Desenvolver estratégias que tragam um bom retorno financeiro e que não permitam esmorecer toda uma cadeia de stakeholders que sustenta o negócio é uma alternativa astuta e necessária. Cada nicho e cada perfil de cliente tem suas peculiaridades, e estudos eficientes podem abrir portas a táticas de sucesso.

Trazemos aqui dois casos de empresas montenegrinas, uma do setor industrial e outra do comércio, que retrabalharam seus modelos de negócios para superar as barreiras que surgiram ao longo do período pandêmico.

Frêdi Cauduro

Poker: A inovação como estratégia

Com sua larga experiência no segmento esportivo, informações de mercado e importantes feedbacks de representantes, clientes lojistas e consumidores através das redes sociais, a Poker investiu em novos produtos e segmentos dentro da área esportiva. Não alterou seu DNA de atuação mas sim, o mix de produtos. Linhas de produtos que tinham grande representatividade no faturamento mensal passaram a não ter mais a mesma força, dando espaço para novos produtos, como os de ciclismo, por exemplo, que vem crescendo absurdamente neste período de isolamento.

Em consequência dessa nova perspectiva, de um mercado de esportes mais individuais e menos coletivos, os resultados foram positivos. A abrangência de vendas aumentou tanto entre clientes antigos, como também entre novos consumidores conquistados em meio a pandemia. O resultado foi além do aumento das vendas, impactando na ampliação do portfólio de produtos, facilitando a penetração da marca nos pontos de vendas.

Segundo o Diretor Comercial e de P&D da Poker, Frêdi Cauduro, a empatia diante de todos os públicos foi fundamental para pensar em novos mercados de atuação. "Grande parte dos nossos clientes tiveram seu faturamento diretamente impactado pela pandemia e a nossa estratégia foi, sempre que possível, ajudá-los no que estivesse ao nosso alcance. Buscamos facilitar as condições de pagamento dos nossos clientes, seja facilitando o parcelamento ou também prorrogando os prazos. O mercado de artigos esportivos também é muito dinâmico e esse dinamismo se acentuou ainda mais com o início da pandemia. Nós já monitorávamos o crescimento de vários esportes, que aceleraram a sua prática diante da realidade do isolamento social. Outro ponto importante foi que, em nenhum momento, deixamos de investir em publicidade, ações nas redes sociais e também no apoio

O PLANO CERTO PARA TODA MICRO E PEQUENA EMPRESA

Planos empresariais a partir de R$ 135,90 mensais

Zero Carência para consultas e exames simples

Unimed Vale do Caí

ANS - nº 313211

(51) 3649 8938

unimedvaledocai.com.br

dos nossos atletas patrocinados. Isso fez com que a Poker se destacasse ainda mais no mercado esportivo" conta.

A estratégia de inovação da Poker possibilitou ações expressivas em termos de portfólio de produtos e desde o início da pandemia alçou uma série de novos projetos. "Acreditamos que a saída para toda empresa seja pela inovação e para nós não foi diferente: em meio às incertezas da pandemia, lançamos mais de 100 novos produtos. Invista em novas ideias, não espere que o dia de hoje seja igual ao de ontem. O mundo mudou e os hábitos de consumo também. É nosso dever como empresários estarmos atentos a tudo isso e criarmos alternativas para conquistar os nossos clientes", encerra Cauduro.

Alpendre: digitalização das vendas

O proprietário da loja Alpendre, Alexandre Lautert Franczak conta que, logo que o isolamento social foi anunciado em 2020, fechando as portas dos comércios, realizou estudo para ampliar a base de clientes na esfera online, iniciando então um trabalho de vendas através das plataformas WhatsApp, Facebook e Instagram. "Montamos um banco de dados de clientes que hoje chega a quase 3 mil no WhatsApp e, durante o ano de 2020, fizemos atendimentos online onde o cliente pede o produto pelo aplicativo, enviamos fotos e entregamos em Montenegro", conta. Esse modelo de negócios se concretizou porque, antes da pandemia, a loja já estava tentando ampliar suas estratégias de vendas no âmbito digital, através de estudos e capacitações. "Fiz vários cursos para aprender como essas ferramentas funcionam", diz Alexandre.

Apesar de todas as mudanças que a pandemia e suas medidas de segurança trouxeram para as empresas e comércios, Alexandre comenta que conseguiu manter a loja funcionando mesmo a portas fechadas e, em alguns meses, até ampliar as vendas, por conta da estruturação nas plataformas online. Essa ampliação nos atendimentos, ultrapassando os limites da loja física, acabou por mudar o perfil do público-alvo da loja. Antes, tinham como clientes as pessoas que frequentavam o estabelecimento há tempos e, com o aumento dos atendimentos online, puderam atingir maior número de pessoas e com maior diversidade de classes sociais. "Ainda não conseguimos ampliar as vendas para outros municípios do Vale do Caí, mas esse é o nosso próximo passo", ressalta.

Um dos impulsionadores para que a Alpendre aprimorasse suas operações no universo online foi o evento The Best Mix Bazar Online em 2020, quando a loja teve um ótimo desempenho em vendas. "Foi uma grande experiência para nós, pois vimos o quanto o online funciona. De todas as feiras que participamos, a The Best Mix Bazar foi a que mais conseguimos vender e, em consequência, ampliamos a nossa base de clientes. Esse ano vamos participar novamente, com certeza".

Alexandre Lautert Franczak

Alexandre termina recomendando que as lojas estudem possibilidades alternativas de vendas, destacando o digital como sendo uma solução categórica, mesmo após a pandemia. "Com relação ao mercado online, vejo que é uma mudança definitiva. A maneira de consumir está mudando. A pandemia só acelerou muitos processos para o mundo digital. Comece estudando Marketing Digital, pois está sendo uma mudança que não tem mais volta. Sem a ampliação dos negócios para o online, será muito difícil sobreviver no comércio", conclui.

Eco Pila em Nova Hartz

A partir deste ano, Nova Hartz passa a ser o terceiro município a implementar o Eco Pila. A apresentação do projeto ocorreu no final de 2020, pela empresa Reciclar, para membros da prefeitura municipal, empresários do comércio e a comunidade em geral.

A gerente da Reciclar, Marina Scherer, conta que o ponto de coleta será na praça da cidade, atualmente fechada devido à bandeira preta. "Tão logo ocorrer a reabertura da praça, iniciaremos as atividades", comenta.

Marina destaca a boa aceitação da comunidade, prefeitura e comércios e as expectativas do engajamento da população junto ao projeto são positivas. "Estamos bem confiantes que faremos boas coletas em razão do apoio da comunidade", finaliza.

Casal Marina e Clovis, sócios da empresa Reciclar

Em cinco meses, Central de Empregos já tem mais de 360 currículos

Integrando o projeto "Oportunidades para Crescer", a ferramenta Central de Empregos, disponibilizada no site da ACI, vem desempenhando seu papel em divulgar as vagas em aberto dos associados que utilizam e armazenam currículos de candidatos no seu banco de dados. Em cinco meses de funcionamento, a plataforma já apresenta resultados. Foram cerca de 20 vagas anunciadas pelos associados e mais de 360 currículos cadastrados pela população da região.

Conforme Luiz Guilherme Timm, assistente administrativo da ACI Montenegro/Pareci Novo, há duas maneiras para o associado utilizar a Central de Empregos. Uma é cadastrando diretamente no site as vagas que estão abertas na sua empresa e aguardar que candidatos interessados vinculem seus currículos. E a outra opção é pesquisar todos os currículos cadastrados no site, utilizando o filtro de "cargo" ou "profissão". Por exemplo: Se está procurando um vendedor, abre o link de "Busca de Currículos" e filtra por "vendedor". Assim, aparecerão todos os currículos cadastrados que contém a experiência nesta profissão.

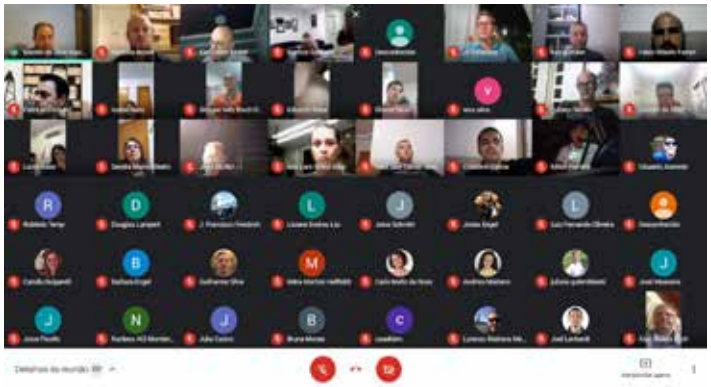
Guilherme avalia que a procura por vagas na plataforma está boa. "No final de fevereiro, abrimos uma posição para Auxiliar Administrativo e Comercial e, em menos de cinco dias, já havíamos recebido mais de 70 currículos. Ou seja, quem utiliza essa ferramenta visualizou a vaga e cadastrou o seu currículo nela", conta.

A Central de Empregos está em funcionamento desde novembro de 2020 através do site www.acimontenegro.com.br. É um serviço totalmente gratuito, onde os associados da ACI podem cadastrar suas vagas e visualizar todos os currículos disponíveis. O público em geral também pode usá-la, cadastrando o seu currículo e se candidatando a vagas divulgadas pelas empresas associadas.

Se você tiver alguma dúvida ou dificuldade para utilizar a plataforma, contate Guilherme através dos telefones da entidade, 3057-4344 e 9666 7214 (WhatsApp) ou pelo e-mail relacionamento@acimontenegro.org.br

Para acessar a Central de Empregos da ACI Montenegro/Pareci Novo, aponte a câmera do seu celular para o QR code ao lado.

ACI promove primeiro Café com Associado online



No dia 17 de março, ocorreu a primeira edição virtual do Café com Associado de 2021.

O evento contou com a presença de mais de 50 associados, reunidos remotamente por vídeo por respeito aos protocolos de segurança adotados em função da pandemia. Todos os inscritos receberam em casa um kit contendo doces e salgados, além de material de apoio.

Durante o evento, o palestrante convidado foi o especialista em Controladoria Marino da Silva Siqueira, que falou aos presentes sobre a importância da análise dos custos como fator estratégico na gestão dos negócios. Em seguida, Marino também aproveitou para responder diversas dúvidas dos associados.

O Café com Associado é um dos eventos promovidos pela ACI Montenegro/Pareci Novo dentro do Projeto Oportunidades Para Crescer. Ao longo do ano haverão outras atividades oriundas do Projeto, que serão divulgadas nos canais da entidade.

Confira as vantagens de ser um associado ACI

35% de desconto
nos exames laboratoriais às empresas.

MasterLab

5% de desconto
em todos os produtos.

DNA Floricultura

Redução de preço
nos planos de saúde empresarial e medicina ocupacional.

Unimed Vale do Caí

10% de desconto
às empresas associadas em diversos serviços, inclusive nos Exames Ocupacionais (Admissional, Periódico, Troca de Função, Retorno ao Trabalho e Demissional).

Clínica Trentin

30% de desconto
nos serviços de análises clínicas sobre a tabela vigente, aos associados e seus colaboradores.

Laboratório MOTTIN

Soluções financeiras
como capital de giro pessoa jurídica, antecipação de recebíveis (cartão de crédito), seguros, plano de previdência privada, entre outros.

UNICRED

5% de desconto
às empresas associadas e aos colaboradores nos serviços de lavagem à água.

Ondazul

5% de desconto
nos serviços de instalação de internet pelo prazo de 24 meses.

GTC Telecom

20% de desconto
em todos os produtos para empresas associadas em situação regular.

Alpendre

Menores valores
nas mensalidades dos planos de assistência odontológica.

DENTSUL

15% de desconto
nas mensalidades de todos os cursos ofertados pela instituição.

CSP Colégio Sucesso PROGRESSO

10% de desconto
no valor das mensalidades dos cursos de Graduação da Feevale Digital e no crédito dos cursos de Graduação presenciais.

UNIVERSIDADE FEEVALE

COPERFAT e Linha de Crédito
junto ao BB às empresas associadas há mais de seis meses na entidade.

BANCO DO BRASIL

Melhores soluções
para as operações bancárias, como taxas especiais, isenção de tarifas, entre outras vantagens.

Sicredi

10% de desconto
na segunda parcela às empresas associadas em situação regular.

VISION AUDIO

45% de desconto
a partir da segunda parcela, conforme tabela vigente, nos cursos de graduação e pós-graduação e empréstimo de sala.

FADERGS

40% de desconto
em procedimentos estéticos corporais e faciais (exceto botox, preenchimento, fios de sustentação e bioestimuladores) e pagamento em 10x no cartão, sem juros.

MagraSS

10% de desconto
aplicado ao valor das mensalidades de curso de graduação na modalidade EAD ofertados pela APESC/UNISC.

UNISC Montenegro

10% de desconto
às empresas associadas, em toda sua linha de colchões, box, cabeceiras e todos os acessórios comercializados.

Picollo Colchões

7% de desconto
às empresas associadas nos serviços de instalação elétrica.

MEGA elétrica

10% de desconto
nos cursos aos funcionários, dependentes e dependentes dos associados da ACI em situação regular junto à entidade. Com exceção dos cursos na modalidade EAD (Educação a Distância).

Fecomércio RS | Senac

25% de desconto
às empresas associadas, sobre o valor da mensalidade e cortesia aos associados no treinamento, implantação, e consultoria (sem custos ao cliente) na utilização do CRM Leadstation.

syonet

8% de desconto
nos cursos de idiomas.

10% de desconto
nos cursos de informática e administrativos (exceto promoções e aulas particulares).

solução Centro de Ensino

5% de desconto
nas mensalidades dos alunos que treinarem em formato de trios, assim como seus dependentes de forma vitalícia.

Neide Klein

20% de desconto
em ingressos de eventos

10% de desconto
para cursos, palestras e oficinas

10% de desconto
na academia

10% de desconto
para consultas odontológicas

5% de desconto
na educação complementar

5% de desconto
em consulta nutricional, psicologia e massoterapia

10% de desconto
para reservas nos hotéis SESC do Rio Grande do Sul (reservas diretamente com o setor de reservas, conforme disponibilidade)

Sesc

Os benefícios do Sesc são válidos para associados da ACI que são pertencentes a categoria de público em geral.

CGC
CONTABILIDADE
• IMPOSTO DE RENDA
• REGISTRO DE EMPRESAS
• ASSESSORIA FISCAL, CONTÁBIL, TRABALHISTA e PREVIDENCIÁRIA
Rua João Pessoa, 1615.
(Centro - Montenegro/RS)
(51) 3632.4500
Rua Professor Annes Dias, 112 - Sala 131.
(Centro Histórico - Porto Alegre/RS)
(51) 3224.6613

Metha Systems
Consultoria Empresarial e Tecnologia da Informação
Sistema de Gestão Empresarial
CT-e, MDF-e (Manifesto de Transporte)
NF-e, NFC-e, NFS-e e NFP-e
(51) 3632-4061
(51)98463-0237; (51) 99989-9624; (51)99735-6493
www.methasystems.com.br
suporte@methasystems.com.br
Rua Dr. Schmitz, 572 - Rui Barbosa - Montenegro - RS

EML 26 anos
assessoria contábil
Uma empresa que presta serviços com ética, transparência e excelência.
51 3632.3101 - 3057.3101
Rua João Pessoa, 1109 - Centro - Montenegro/RS
/EMLAssessoriaContabil

DNA
Floricultura
A Família das Flores
3632.2564
Rua Santos Dumont, 1230
Montenegro/RS
dnafloricultura.com.br
Juliano
BUQUÊS - CESTAS - ARRANJOS - PRESENTES - DECORAÇÃO - BAZAR

oximont
Gases Industriais
• Equipamentos medicinais
• Suprimentos para solda
51 3632 3110
Rua Coronel Antônio Inácio, 1075 • Centro • Montenegro/RS

CURSO ONLINE
DECOLA
EMPREENDER NA PRÁTICA
FAÇA SUA IDEIA DE NEGÓCIO DECOLAR
O primeiro curso 100% online promovido pela ACI
Preparado por especialistas associados
Conteúdos sobre marketing e vendas, gestão de pessoas, gestão financeira, capitalismo consciente e TI
Para adquirir o curso aponte a câmera do celular para o QR code abaixo:
Realização:
ACI
Patrocínio Institucional Diamante:
Unimed
VIBRA
ACESSE CURSODECOLA.COM.BR E GARANTA JÁ O SEU!

CUIDAR DO QUE MAIS
TEM VALOR PRA VOCÊ
JUNTO A UMA INSTITUIÇÃO
FINANCEIRA COMPLETA
E COOPERATIVA.
CONHEÇA NOSSO ESCRITÓRIO
DE NEGÓCIOS EM MONTENEGRO.
RUA CAPITÃO CRUZ, 1684
TEL.: (51) 3057-3343
SICOOB
Faça parte.