

# VISÃO

**ACIL**  
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Empresarial  
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 11 | EDIÇÃO 507

★ JORNAL DA ACIL ★

13 a 18 de Outubro de 2015 • Limeira-SP

**ACILMED: Confira as empresas parceiras e garanta seu desconto**

pág. 14

## 10º Happy Hour do CME marca comemorações do Outubro Rosa na ACIL

ACIL/RAFAELA SILVA

**INTEGRA**  
UNICAMP

**INSCRIÇÕES ABERTAS**  
ATÉ DIA 09/11  
www.integraej.com

-10% em projetos

Sócio ACIL -20%

Prêmio: 10 MIL em consultoria

**PEP**  
PRÊMIO EMPRESÁRIO PARCEIRO



pág. 9

Conselheiras do CME celebrando os 10 anos do Happy Hour

**TEM CURSO NOVO NO UNASP!**

**UNASP**  
Centro Universitário Adventista de São Paulo  
EC Engenheiro Coelho

Informações: (19) 3858-9027  
(13) 98181-3435

**CURSO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**

**MANHÃ e NOITE**

INSCRIÇÕES ABERTAS VESTIBULAR DIA 18/10/2015

ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

## Altas temperaturas fomentam consumo de sorvetes e bebidas

DIVULGAÇÃO



A primavera está proporcionando dias com temperaturas dignas de um verão bem quente e em Limeira comerciantes aproveitam o calor para aumentar as vendas de sorvetes e bebidas nesta estação.

pág. 5

**DE UM TCHAN NA SUA VISÃO**

**VOGUE**  
eyewear

a partir de: **10X R\$ 27,90\***

sem juros nos cartões de crédito ou à vista  
R\$ 279,00\*

**ÓTICAS | CAROL**

\* Oferta válida para produtos Vogue no período de 01/09/2015 a 31/10/2015 ou enquanto durarem os estoques. O preço de partida de 10x de R\$ 27,90, através de cartão de crédito é válido para óculos solares e receptorio de marca Vogue. Consulte na loja os cartões de crédito aceitos. Pagamento na forma parcelada está sujeito a prévia análise pela loja. Promoção não cumulativa com outras promoções da rede ÓTICAS CAROL. Imagens meramente ilustrativas.

## EDITORIAL

**Momento econômico**

Este é um assunto pertinente nos dias atuais que preocupa a todos nós, pois mais uma vez nos vemos às voltas com essa fase econômica cujos impactos para os negócios são sentidos. Os empresários estão colocados à prova para se posicionar de forma proativa e vencedora neste contexto. O manual da administração na crise protagoniza cortes.

Mas todos nós precisamos compreender que nas crises é que as oportunidades surgem, como a de conquistar o mercado dos concorrentes que se encolheram. A crise econômica no Brasil é um fato. Mas

não adianta ficar só chorando neste ambiente, é necessário enfrentar e reverter esta situação e fazer do limão uma limonada, ou seja, está na hora de todos nós tomarmos decisões difíceis. Nossa economia local não pode parar, o momento é buscar estratégias e unir as forças entre os próprios segmentos para que as sequelas sejam minimizadas nos setores produtivos.

Já o comércio está com a economia estagnada, este é um fato que também preocupa este setor que responde por grande parte da economia do município e é um dos principais geradores de emprego, principalmente nesta época de final de ano.

O 13º salário está prestes a ser pago e o comércio como um todo, aposta na sua chegada para inúmeras oportunidades de negócios, uma vez que o 13º, apesar de individual, no seu todo, vai injetar grandes quantias no mercado e movimentar a economia de forma positiva.

E diante deste cenário precisamos de ações inovadoras. Só mesmo empreendedores e empresas que encararem este contexto de forma otimista conseguirão triunfar. Ser bem-sucedido em tempos "fáceis" é uma coisa, ser bem-sucedido em tempos turbulentos, como o atual, é algo para perseverantes.

Na crise, cresce quem tem melhores saídas, e não só de se queixar. Quem se apequenar neste momento sairá derrotado. Quem mudar na direção certa vai ganhar mercado e sairá da crise mais forte e preparado. Sucesso sempre.



**Francisco de Salis Gachet**  
1º Diretor Financeiro da ACIL

## VITRINE

**Falta de dinheiro faz brasileiro evitar compras, mostra pesquisa da Fiesp**

Os brasileiros estão pouco estimulados a comprar, por causa da falta de dinheiro e dos preços altos, revela a pesquisa Pulso Brasil, da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp).

Os consumidores optam pela compra de produtos mais baratos, como artigos de telefonia e eletroportáteis e compram menos eletroeletrônicos, como televisores e home theaters. Na percepção de 43% das pessoas, as condições financeiras estão piores, ou muito piores, agora. Em 2014, esse percentual era 12%.

No primeiro semestre deste ano, 70% dos entrevistados disseram não ter adquirido itens como geladeira, freezer, máquina de lavar roupa, telefones, móveis, eletroeletrônicos, eletroportáteis, computadores, impressoras, note-



DIVULGAÇÃO

books, tablets, automóveis, câmeras fotográficas digitais, videogames ou filmadoras.

Para 32%, a falta de dinheiro foi o principal motivo para não comprar tais produtos e, para 28%, foram os preços muito altos. Apenas 16% afirmaram ter conseguido adquirir tudo o que queriam.

A pesquisa indica também que 77% não pretendem comprar nenhum desses itens em breve. Entre os que desejam fazer alguma compra, 8% pensam em produtos da linha branca; 6%, em artigos da linha marrom; 5%, em móveis; 4%, em celulares; 3%, itens de informática; 2%, em automóveis; 1%, em eletroportáteis; e 1%, em eletrônicos.

Fonte: Agência Brasil

## VAI COMPRAR?

Acompanhe semanalmente a carga tributária embutida nos produtos consumidos pelos brasileiros. Os valores de referência são baseados na média das cargas dos produtos nacionais.



**Sorvete picolé (37,98%)**

Valor médio: R\$ 5,00  
Imposto: R\$ 1,90

**Água mineral (44,55%)**

Valor médio: R\$ 2,50  
Imposto: R\$ 1,11



**VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?**

**69,50%.....VÃO PARA A UNIÃO**

**26,00%.....VÃO PARA O ESTADO**

**4,50%.....VÃO PARA O MUNICÍPIO**

**PENSE NISSO!**

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

## EXPEDIENTE

## DIRETORIA

Presidente: Valter Zutin Furlan  
1º Vice-Presidente: José Mário Bozza Gazzetta  
2º Vice-Presidente: José França Almirall  
1º Diretor Secretário: Hélio Roberto Chagas  
2º Diretor Secretário: Benito Boldrini  
1º Diretor Financeiro: Francisco de Salis Gachet  
2º Diretor Financeiro: Cássio Ap. Peixoto dos Santos  
Diretor de Patrimônio: José Geraldo Vieira Cardoso  
Diretor Social: Antonio Francisco dos Santos

## CONSELHO DELIBERATIVO

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

## MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Alexandre Gaib  
Antonio Carlos Longo  
Benedicto Carlos Toledo Lima  
Claudiney Cheli Lotufo  
Clodomiro Aparecido Rossi  
Daniela Gullo de Castro Mello  
Emerson Clayton da Silva Camargo  
José Luis Pereira Negro

José Roberto Kühn  
José Roberto Piccinin  
Kelli Regina Baccan Müller  
Marcelo Bragotto  
Marcelo Voigt Bianchi  
Reinaldo Chinelatto  
Renato Laranjeira

## CONSELHO CONSULTIVO

Cássio Roque  
José Carlos Schenk  
José Luiz Battistella  
Jurandir Bella  
Odair José Giusti

Oswaldo Conti  
Pedro Teodoro Kühn  
Reinaldo Bastelli  
Renato Hachich Maluf  
Virgílio Rossi

## CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna  
Marcos Antonio Ribeiro Bozza  
Wilson Bertolini

As informações e opiniões contidas nas colunas assinadas deste jornal são de responsabilidade de seus autores.

O Jornal VISÃO EMPRESARIAL LIMEIRENSE é uma publicação semanal 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 nº 12 do Livro B-1 de Registro de Jornais, Oficinas Impressoras, Empresas de Radiodifusão e Agências de Notícia.

Tiragem: 6.000 exemplares | Distribuição Gratuita  
Impressão: www.graficamundo.com.br

† Roberto Paulino de Araújo

## EQUIPE

Divaldo Corrêa: Coordenador  
Laís Carvalho: Redatora  
Luiz Sanches: Diagramador  
Rafaela Silva: Redatora

**ACIL**  
Associação  
Comercial  
e Industrial  
de Limeira

Rua Santa Cruz, 647 - Centro  
Limeira - São Paulo - CEP: 13480-041  
Fone (19) 3404-4900  
www.acilimeira.com.br  
visaoempresarial@acil.org.br

## Xica Magazine inaugura Espaço Hope

A Xica Magazine tem mais de 30 anos de atuação no comércio varejista de Limeira, destacando-se no desenvolvimento comercial da região do Jardim Nova Itália e da Ave-

nida Fabrício Vampré.

Pioneira na gestão informatizada, ao longo de sua trajetória a Xica Magazine passou por diversas reformas e ampliações tendo em

vista oferecer comodidade e conveniência para clientes não só do bairro, mas de toda cidade que vem em busca de variedade e qualidade de produtos para toda família,

além de preços competitivos e simpatia no atendimento. A loja oferece produtos de diversas marcas e looks de grifes exclusivas, sempre atualizadas com as principais tendências da moda. Algumas das marcas que os clientes encontram na Xica Magazine são Malwee, La Foret, Lupo, Recco, Zorba, Mash, CC Lian, Flagra, Di Hoffmann, Diana, Juanna, entre outros.

Sempre inovando, desde a última semana de setembro, a Xica Magazine firmou uma parceria inédita e exclusiva com a Hope em Limeira, trazendo toda linha de produtos com preços e condições especiais.

Dirigida pela proprietária Francisca Henrique Barbosa Francisco, conhecida por Xica e por sua filha Luciana Ap. Francisco Guerra, a loja mantém desde o princípio seu foco em excelência em atendimento e a diversidade de mercadorias com bom preço.

“Garantir que os clientes encontrem tudo o que precisam é prioridade para nós”, comentam as proprietárias.

Confira o novo Espaço Hope e as diversas opções em roupas masculinas e femininas da Xica Magazine, que fica na Av. Dr. Fabrício Vampré, 532, no Jardim Nova Itália. Entre em contato também pelo telefone (19) 3451-2326 e 3442-6441 ou pelo e-mail [xica@xica.com.br](mailto:xica@xica.com.br). A Xica também atende pelo aplicativo WhatsApp. Os clientes podem enviar uma mensagem pelo telefone (11) 99256-6582. No Facebook, os clientes conferem as últimas novidades da loja. Basta acessar a página [www.facebook.com/xica.magazine.3](http://www.facebook.com/xica.magazine.3).

O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 18h e aos sábados das 8h30 às 13h. “Venha para a Xica Magazine e conheça nossa linha exclusiva de produtos com altíssima qualidade”, convidam as proprietárias.



Equipe Xica Magazine

## Altive Multimarcas há 22 anos no comércio de veículos

Compras, vendas, trocas, financiamentos, consignações, troca com troco de veículos novos e seminovos são serviços de qualidade encontrados na Altive Multimarcas.

Álvaro Nunes Cerqueira, viu a ideia de investir no setor chegar naturalmente, devido ao convívio no ramo de automóveis desde a infância. A experiência como mecânico, por 10 anos, fez com que o proprietário começasse a revender alguns veículos em 1993. “Passei a me dedicar somente ao comércio de veículos e fundei a Altive Multimarcas”, explica Cerqueira.

Na Altive, os clientes encontram todas as marcas do mercado, englobando automóveis novos e seminovos, revisados com garantia e procedência.

O atendimento é personalizado. A loja atende o público geral da cidade e também da região oferecendo grandes negócios para pessoas físicas, jurídicas e até jovens que procuram o primeiro veículo,

disponibilizando toda a assistência necessária.

Para otimizar ainda mais o serviço prestado pela Altive, os clientes encontram no site, a opção de simular a compra de acordo com as especificações desejadas. Neste “menu”, é possível escolher, entre diversas marcas, sendo a que mais se encaixa no perfil do comprador, além de analisar o preço inicial e final. “O combustível é outra especificação que o cliente pode escolher, com as opções em gasolina, álcool e diesel”, comenta.

A Altive também prepara planos imperdíveis para quem quer trocar de carro. Os clientes podem encontrar, entre diversas marcas, o modelo Nissan Versa SL 2014 com preço competitivo. A entrada pode ser dividida em até quatro vezes no cartão e o resto do valor pode ser financiado de acordo com as condições de cada cliente. “Procuramos atender a todos com formas especiais facilitando o pagamento”, completa.

Os planos para expandir os negócios não param. Para os próximos anos, o proprietário estuda a possibilidade de abrir novas filiais na cidade para melhorar o atendimento e oferecer mais opções para os limeirenses.

Garanta veículos com qualidade. A Altive, que possui prédio próprio e trabalha com

atendimento personalizado e qualificado, está de portas abertas para atender a toda população limeirense. A loja fica na Av. Laranjeiras, 2016, Parque Egisto Ragazzo. O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 19h e aos sábados das 8h às 14h. Entre em contato pelo telefone

(19) 3452-5074 ou pelo e-mail [altivemultimarcas@gmail.com](mailto:altivemultimarcas@gmail.com). Pelo site também é possível conferir os automóveis, basta acessar o [www.altivemultimarcas.com.br](http://www.altivemultimarcas.com.br). “Comercializamos veículos com honestidade, confiança e transparência. O cliente é nosso maior patrimônio”, afirmam o proprietário.



Com boa localização, a Altive oferece as mais diversas marcas e modelos de veículos

## Voluntários contribuem com atividades na AINDA

A AINDA – Associação Integrada de Deficientes e Amigos conta com a colaboração de voluntários que agregam ao trabalho realizado pelo corpo técnico da entidade.

Uma dessas atividades voluntárias é o Projeto AINDA + Esportes, desenvolvido pelo professor Nestor Rossetti Neto. O

intuito do projeto é obter junto com os atendidos da entidade a melhora na qualidade de vida, aumento da resistência muscular, melhoria da coordenação motora fina e grossa, maior socialização e aumentar o senso de trabalho em equipe. “Para isso, propomos desafios para que os atendidos superem suas expectativas na

execução de movimentos e atividades que podem realizar, seja em aula ou no dia-a-dia”, explica Nestor Rossetti Neto.

O Programa AINDA + Esportes também conta com o trabalho voluntário do professor Henrique Testa, fundador e presidente do sistema LifeCirco, e com o auxílio da estagiária Carolina Mafra, do Curso de Ciências do Esporte da FCA/Unicamp e, recentemente, com a Oficina de Dança da professora Keyla Ferrari, pedagoga, Mestre e Doutoranda em atividade física, adaptação e saúde pela FEF/Unicamp.

“Além dos benefícios para os atendidos, o projeto visa ajudar os profissionais da área da Educação Física Adaptada com a publicação das atividades feitas em aula semanalmente, com comentários dos professores no site da instituição, além de propor um plano de estágio semestral e anual para alunos que cursam Educação Física

e que desejam atuar nessa área”, acrescenta o professor.

### Música

Outra atividade voluntária desenvolvida na AINDA é a Oficina de Música, realizada por Carolina Varga Assunção, estudante de Licenciatura de Música da UNASP de Engenheiro Coelho. Ela, que é advogada há 10 anos, tem paixão por música, e por isso decidiu entrar para a Faculdade de Licenciatura.

Carolina cita que sempre foi ligada à música e uma preocupação com a Inclusão Social. No primeiro dia de aula de Musicalização Infantil na faculdade, ela se deparou justamente com essa questão da inclusão social por meio da música. “Como tínhamos que fazer uma visita, escolhi a AINDA. Então imediatamente comecei a introduzir a Musicalização para estes alunos”, acrescenta.

A voluntária conta que o obje-

tivo deste projeto é introduzir a música de um modo geral na vida destes alunos e mostrá-los o poder que ela nos proporciona, e por meio de aulas de técnicas vocais, teoria musical, apresentação de estilos musicais diferentes e Canto Coral, de uma maneira mais lúdica. “Quero introduzir aos alunos cultura, socialização, alegria e principalmente a inclusão social”, finaliza.

### Quer ser voluntário na AINDA?

A atuação dos voluntários é vista com muita alegria pela AINDA, pois todos esses trabalhos colaboram e muito para a missão da entidade, que é proporcionar melhora na qualidade de vida da pessoa com deficiência física. Se você quer ser voluntário na instituição, procure pessoalmente a entidade na rua Boulevard La Loi, 90, bairro Centreville, ou pelo telefone 3443-2144.



DIVULGAÇÃO

Melhora na qualidade de vida e aumento da resistência muscular são alguns dos benefícios obtidos pelos atendidos do Projeto AINDA + Esportes

## Aril faz homenagem para empresas parceiras

Aconteceu no último dia 10 de setembro a tradicional Cerimônia de Certificação das empresas parceiras da Aril. O evento teve como atração principal o espetáculo teatral “Encontros e Despedidas” realizado pelo grupo Atores da Vida, formado por jovens atendidos na Aril liderados pelo professor Allan Araújo e alunos. O Teatro Nair Bello foi o palco dessa celebração gratificante.

Além do grande espetáculo, a cerimônia apresentou as empresas amigas da Aril, destacando aquelas que estão no projeto há 10 anos. Para ajudar, as empresas podem participar anualmente. Na cerimônia deste ano, pôde-se notar maior participação daquelas que contribuem há muitos anos,

merecendo notável reconhecimento pelo engajamento social.

Para começar, os convidados participaram de um coquetel enquanto prestigiavam a intervenção artística da atriz Katina Souza. Em seguida, o jornalista Carlos Alberto Ruperto que foi o mestre de cerimônia, convidou o presidente da Aril, o publicitário Du Ferreira, para algumas palavras de agradecimento. O presidente ressaltou as vitórias alcançadas pelos alunos e possibilitadas pelas empresas parceiras.

O teatro ficou repleto de parceiros, tanto os que participam por meio do projeto “Empresa Amiga” quanto “Juntos pela Aril”. Para festejar esse momento incrível, aconteceu então

a apresentação do “Encontros e Despedidas”, peça teatral que vem ganhando notoriedade em Limeira por sua excelência artística. Os atores são todos alunos da Aril e a peça integra outros

projetos relacionados ao desenvolvimento das artes, como música, danças, literatura e pintura.

A Cerimônia de Certificação deste ano destacou as empresas parceiras de 2015. Seja você tam-

bém homenageado por seu apoio à entidade. Faça da sua empresa uma amiga da Aril e ajude a cuidar de quem tanto sabe aproveitar a sua contribuição. Ligue (19) 3404-8900 ou acesse [www.aril.com.br](http://www.aril.com.br).



DIVULGAÇÃO

Alunos da Aril durante apresentação de “Encontros e Despedidas”, peça teatral que vem ganhando notoriedade em Limeira por sua excelência artística

**AGM**  
ar condicionado e climatizadores

Admir Francisco de Assis Vieira  
|19| 9266.0090 |19| 9726.8142  
[admir\\_vieira@yahoo.com.br](mailto:admir_vieira@yahoo.com.br)

R. Sergipe, 326  
Jd. S. Cristóvam - Limeira - SP  
CEP 13480-530  
Tel.: |19| 3039.7400

COMÉRCIO DE BEBIDAS

**Jatu**  
JACOB & JACOB

☎ 19 3442-3232

**Rua Otto Frederico Burger, 420**  
**Jd. Alvorada - Limeira**

**ACIL**  
Associação Comercial e Industrial de Limeira

**Fique por dentro de tudo que acontece**

**facebook**

## Calor: um atrativo para o comércio

A primavera começou com altas temperaturas que desencadearam as vendas de bebidas e sorvetes

Dias que parecem mais longos, radiação solar intensa e calor excessivo. Essas são as características da estação mais esperada do ano, o verão. Porém, o ano de 2015 trouxe uma situação atípica: a estação que começou no final de setembro e dura até dezembro, é a primavera, que está proporcionando dias com temperaturas dignas de um verão bem quente.

Médicos e especialistas ressaltam a importância de manter uma excelente hidratação durante os dias quentes. Para isso, a Jatu Bebidas disponibiliza as mais diversas opções para quem quer se refrescar e estar sempre hidratado. Marcas variadas de água, como a tradicional Água Prata, refrigerantes e cervejas, são os produtos mais procurados. O auxiliar administrativo da Jatu, Douglas Marcelo Diniz, tem ótimas expectativas de vendas para as duas estações. “O crescimento da procura por refrigerantes, já mostra um au-

mento entre 30% e 40%. Já para a água, o aumento é de 50% garantido”, comenta Diniz.

Ele também fala que o aumento das vendas para as bebidas é histórica no calor, e mesmo com a crise vivida pelo País, a consumação ainda não teve alteração, principalmente para as cervejas, que também tiveram crescimento nas vendas de 50%. Além disso, Diniz fala que por conta da escassez vivida em 2014, as pessoas estão preferindo estocar os produtos em casa. “Não parece, mas as garrafinhas de 510 ml são as mais procuradas e consumidas pelas pessoas”, completa.

Outro ponto destacado pelo auxiliar, é pela grande quantidade de pessoas que passaram a fazer exercícios físicos. Por incrível que pareça, os esportes também influenciam as vendas em depósitos de bebidas, “as academias, locais de treinamentos investem diariamente em produtos para a hidratação.

Os atletas preferem se hidratar com produtos de qualidade e confiáveis”, fala.

A Jatu também procura sempre orientar todos os clientes que consomem produtos diariamente: é preciso estar sempre atento a data de validade, marca e, principalmente, os componentes. “Consumir produtos de marcas conhecidas e com qualidade é fundamental para a saúde e para manter o corpo sempre hidratado”, finaliza.

Mas quem procura uma maneira saborosa de combater o calor, pode encontrar a solução nos diversos tipos e sabores de sorvetes do Sorvetes Sander.

Os proprietários Aparecido e Hélio Sander falam que desde há antiguidade, o sorvete é ligado ao verão e as formas de se refrescar. “É histórico, ele acaba sendo ligado ao calor. Mas, existem os amantes do sorvete que não esperam uma hora mais quente ou o verão para consumir a sobreme-

sa”, explica Aparecido.

Para esses dias quentes, que começaram bem antes da hora, a expectativa para as vendas são boas. “Vamos continuar trabalhando para vender no mesmo ritmo. As vendas serão boas para esses dias e principalmente na chegada do verão”, comenta.

A variedade é o ponto forte da Sander. Entre os diversos tipos de sorvetes fabricados, é possível encontrar sorvetes cobertos com casquinha de chocolate de vários sabores, como de bombom, chocolate branco e brigadeiro, o preferido. Mas, para o calor, os proprietários aconselham os picolés de frutas à base de água, que hidrata e refresca ao mesmo tempo. “Os sabores de abacaxi, uva e principalmente o de limão, são os mais procurados nos dias de calor”.

Já as famosas paletas mexicanas, também produzidas pela Sander, são as queridinhas dos apreciadores de sorvete, inde-

pendente da temperatura. São os sabores de maracujá, torta de limão, laka, chocolate belga, entre outros, que dividem espaço com as paletas recheadas de leite condensado com Dorella, brigadeiro e Kinder Ovo.

Além disso, outro ponto ressaltado pelos proprietários é a confraternização. Durante os dias quentes, são poucas as pessoas que preferem ficar em casa e não aproveitar as maravilhas da estação. “A sorveteria se torna um ponto de encontro. As pessoas vão para encontrar os amigos e consumir um produto que ajuda a combater as altas temperaturas”, explica Aparecido.

Ainda pensando em agradar os amantes da tradicional sobremesa, o próximo ano conta com uma novidade especial: o sorvete natural. Eles serão produzidos com a fruta pura e ainda serão comercializados para serem consumidos em no máximo dois dias após a fabricação.

FOTOS: ACIL/LAÍS CARVALHO



Os sorvetes de massa também são excelentes alternativas para quem procura se refrescar de forma muito saborosa



As garrafas de água que contém 510 ml são as mais procuradas para quem deseja guardar os produtos em casa

**EM NOVEMBRO**  
**A MELHOR SORVETERIA**  
**DA REGIÃO...**



## Muralha Digital completa um ano e Limeira registra queda de 38,7% em roubos e furtos de veículos

Implantada há um ano pela Secretaria de Segurança Pública de Limeira, o Programa Muralha Digital tem mostrado resultados positivos. Dados revelam que, de setembro de 2013 a agosto de 2014, foram registrados 7.018 casos de roubos e furtos de veículos, entre outros crimes, contra 5.777 casos entre setembro de 2014 e agosto de 2015, período em que a cidade já contava com o serviço. Uma queda de 17,68% no índice de criminalidade. Limeira foi a cidade da região que apresentou os melhores resultados. A segunda colocada foi Rio Claro, com 10,69%.

Se comparados os meses de janeiro a agosto de 2014 com o mesmo período de 2015, a queda de roubos e furtos de veículos é ainda mais expressiva: caiu de 1.060 para 679 casos, o que representa uma diminuição de 38,7% de registros nesses crimes, de acordo com dados da SSP (Secretaria de Segurança Pública)

do Estado de São Paulo. No ranking da criminalidade, Limeira apresentou maior queda no número de crimes em geral e ficou à frente das cidades de Piracicaba, Rio Claro, Campinas e Americana.

“Houve grande redução da criminalidade, especialmente quanto a furtos e roubos de veículos em Limeira. Já fomos a pior cidade da região nestes quesitos e hoje somos a cidade que mais reduziu tais crimes. Acreditamos que os demais delitos também sofreram impacto pelo projeto da Muralha Digital, já que com esse programa também foi possível colaborar com esclarecimentos de outros crimes, como estelionato, tráfico de drogas e latrocínio”, explica o secretário de Segurança de Limeira, Maurício Miranda de Queiroz.

Com investimento na ordem de R\$ 7,5 milhões com recursos próprios, para locação de equipamentos e serviços como manutenção e troca

de peças, a Muralha Digital está instalada na sede do COPI (Centro de Operações Integradas) da nova sede da Secretaria Municipal de Segurança Pública e Defesa Civil, no Jd. Presidente Dutra.

No local, trabalham três guardas responsáveis pelo sistema da Muralha Digital. O projeto prevê 41 câmeras, contudo, 35 estão instaladas (as seis que faltam devem ser instaladas em breve, em novos pontos estratégicos da cidade). “Aguardamos somente a autorização da Artesp – Agência Reguladora de Transportes do Estado de São Paulo – para o uso da faixa de domínio”, explica o secretário.

Para Queiroz, a implantação desse sistema tem contribuído não somente para a redução da criminalidade em Limeira como também para a qualificação profissional da Guarda Civil Municipal. Além disso, a Muralha Digital tem permitido uma atua-



Limeira apresentou maior queda no número de crimes em geral e ficou à frente das cidades de Piracicaba, Rio Claro, Campinas e Americana

ção conjunta da Guarda com as polícias Civil e Militar no combate aos crimes em geral.

### CRIM

Com o advento da Muralha Digital, Limeira passou a integrar a CRIM (Central Regional de Inteligência e Monitoramento), do qual fazem parte mais 10 cidades – Indaiatuba, Campinas, Vinhedo, Jundiaí, Hortolândia, Itatiba, Nova Odessa, Monte Mor, Louveira e Jaguariúna.

“Membros da CRIM se reúnem uma vez por mês para discutir aprimoramentos do sistema e projetos de segurança entre as cidades. Os alarmes do sistema de Muralha Digital de todas as cidades são interligados, ou seja, qualquer veículo furtado ou roubado ou envolvido com crimes de qualquer das cidades gera alarme nas demais e a agilidade para capturar os criminosos é significativamente mais rápida”, explica o secretário.

## Aplicativo otimiza comunicação entre pais e escola

Responsáveis podem checar a agenda escolar de seus filhos diariamente, acessar a lista de material escolar, boletim e acompanhar os horários de entrada e saída

Acompanhar o desempenho escolar dos filhos na escola é fundamental para os pais, porém, com a rotina cada vez mais corrida, essa tarefa vem se tornando difícil de ser realizada. Pensando nisso é que o Escola Direta foi desenvolvido. O aplicativo de gestão escolar está otimizando a comunicação entre pais e colé-

gios. Completo, o Escola Direta se destaca no mercado pelas diversas funções oferecidas.

Criado pelos jogadores de pôquer Nicolau Villa-Lobos e Bruno Kawati, o app é intuitivo e de fácil entendimento. Os amigos contam que quem teve a ideia foi Nicolau, quando estava na faculdade, porém, apenas anos depois o projeto veio a se concretizar,

com a ajuda do Bruno.

“No período em que cursei faculdade, tive a ideia de desenvolver um app de gestão universitária para encurtar o caminho entre os alunos e a coordenação. Na época vi que esse tipo de aplicativo já existia e resolvi deixar o projeto de lado. Anos se passaram, ingressei no pôquer e conheci o Bruno. Minha vontade de empreender veio à tona novamente em uma de nossas conversas. O Bruno me deu a sugestão de adaptar o aplicativo para colégios e escolas. Fomos somando forças e assim nasceu o Escola Direta”, explica Villa-Lobos.

No Escola Direta tudo é realizado de modo rápido e, o mais importante, com segurança. Entre as ferramentas oferecidas estão o Embarque Fácil, onde os pais têm comunicação fácil e direta com o porteiro da escola, facilitando

o embarque e desembarque do aluno, diminuindo o tempo de espera e o trânsito na região; o Boletim Escolar, no qual todas as notas estão disponíveis para acompanhamento do desempenho escolar; Catraca Eletrônica, que informa a entrada e saída do aluno, e Ocorrência, que alerta o responsável sempre que o filho estiver envolvido em algum fato na escola; além de muitas outras.

“Pensamos em algo completo justamente para aperfeiçoar a comunicação entre a escola e os pais. Em poucos minutos é possível obter informações importantes a respeito do rendimento, frequência, material escolar, eventos, além da troca rápida de mensagens com a instituição de ensino. A agenda e vida escolar do aluno ficam disponíveis a qualquer hora para os responsáveis. Com o Escola Di-

reta não é preciso ter agendas, diários e bilhetes de papel”, explica Nicolau Villa-Lobos.

Disponível para iOS e Android, Escola Direta pode ser acessado por meio de celulares ou tablets. Devido ao grande número de smartphones ativos no país (mais de 38,8 milhões) os desenvolvedores da ferramenta apostaram no formato aplicativo para garantir que ela fosse ágil, eficiente e funcional.

“Foi um trabalho muito desafiador, pois nunca tínhamos desenvolvido qualquer tipo de software de internet. Contamos com a experiência e o engajamento de uma equipe que acreditou muito na ideia e isso foi primordial para o sucesso do app. Agora estamos trabalhando para encontrar mais funções e deixar o software cada vez mais completo”, afirma Bruno.

Fonte: Portal Administradores



### BOLETIM ESCOLAR

As notas dos alunos ficam disponíveis para que os pais possam acompanhar o desempenho de seus filhos.

Disciplina	nota	falta
Matemática	9,5	1
Biologia	9,5	3
Física	9,5	0
Geografia	9,5	1
História	9,5	1
Português	9,5	2
Química	9,5	2
Inglês	9,5	0
Ed. Física	9,5	1

DIVULGAÇÃO

## Programação diversificada marca o Outubro Rosa do Shopping Center Limeira

O Outubro Rosa, movimento internacional de luta contra o câncer de mama, contará com uma programação diferenciada no Shopping Center Limeira. Além da fachada do centro de compras estar na cor rosa durante todo o mês, várias atividades irão falar sobre a importância da prevenção aos clientes e frequentadores do shopping.

Na segunda quinzena do mês, a sonorização ambiente do shopping contará com spots com dicas de saúde e prevenção.

O tema será tratado de forma leve e divertida no sábado, dia 17, quando o grupo Compridos da Alegria trará esquetes com muita música e humor para funcionários e clientes do shopping, lembrando sempre da importância da prevenção ao câncer de mama.

A programação se encerra no dia 24 (sábado), com a realização de um Mutirão da Saúde em parceria com a Faculdade Anhanguera. Durante o evento, além dos clientes poderem aferir a pressão arterial e realizar massagem, haverá exibição de vídeo tutorial sobre o autoexame das mamas e depoimentos de mulheres vitoriosas, que venceram a batalha contra a doença.

“Procuramos trazer uma programação diversificada, que não envolva apenas as mulheres, mas também outros públicos como homens, crianças e adolescentes, divulgando informações importantes para a prevenção dessa doença, que é o câncer que mais mata mulheres no país”, alerta Juliana Hellmeister, gerente de marketing do Shopping Center Limeira.

## Outubro Rosa, a ACIL abraça este movimento

RAFAELA SILVA



Para apoiar a prevenção do câncer da mama, os colaboradores da ACIL usarão até o final do mês a camiseta do “Outubro Rosa” em prol da Alicc. Além do vestuário, como todos os anos, a entidade conta com adesivos na cor rosa e incentiva a todos os empresários a também abraçarem a causa.

Para aqueles que quiserem adquirir a camiseta e

contribuir com a Alicc, o kit que contém uma camiseta, botton e adesivo para carro está sendo vendido por R\$ 28,50 na sede da entidade, que fica localizada na Rua Maj. Antônio Machado Campos, 74, no Jardim Piratinin-ga. O kit poderá ser adquirido em todo mês de outubro ou até quanto durarem os estoques. Mais informações pelo telefone (19) 3404-3232.

## Passeio Ciclístico e Caminhada da Família em prol da Alicc acontece dia 25

O evento faz parte da programação da campanha Outubro Rosa

Junto às programações que acontecem este mês em apoio ao Outubro Rosa em Limeira, será realizado no dia 25 de outubro às 9h, a 5ª edição do Passeio Ciclístico e Caminhada da Família.

O evento é promovido pelo Limeira Bike Clube e há três anos é realizado em prol da Alicc – Associação Limeirense de Combate ao Câncer – e tem como objetivo, incentivar o uso da bicicleta como meio de transporte, lazer e saúde.

O passeio ciclístico terá um percurso de 11 quilômetros pelas ruas e avenidas de Li-

meira, com saída e chegada no Ginásio de Esportes Vô Lucato, além disso, haverá ponto para hidratação na Marginal Oeste na Ponte Preta, onde é feito o retorno para o ginásio. A caminhada será feita em torno do Parque Cidade

Com um público estimado de 300 participantes, a 5ª edição do Passeio Ciclístico e Caminhada da Família conta com o apoio da ACIL, do seu Conselho da Mulher Empreendedora (CME) e Núcleo de Jovens Empreendedores (NJE). Para participar, é só adquirir a camiseta alusiva à campanha

deste ano que está sendo vendida a R\$ 25. Toda a renda será revertida para a Alicc.

As inscrições podem ser feitas antecipadamente na Leal Bike e na Sport Bike. A concentração e retirada dos kits para o Passeio Ciclístico acontecerá às 8h. Já aqueles que irão participar da Caminhada poderão retirar seu kit a partir das 8h30. Todos os inscritos terão a chance de concorrer ao sorteio de bicicletas durante o evento, ao todo seis pessoas serão premiadas. Participe e colabore com a campanha!



OUTUBRO  
ROSA ALICC  
PARA TODAS AS MARIAS



Sorteio de  
**6 BICICLETAS**  
para os inscritos presentes

## Passeio ciclístico e caminhada da Família

25 de outubro às 9h

trajeto de 11km pelas ruas e avenidas da cidade com saída e chegada no Ginásio de Esportes Vô Lucato

**Passeio ciclístico:** concentração e retirada dos kits às 8h  
**Organização:** Limeira Bike Clube

**Caminhada:** concentração e retirada dos kits às 8h30m  
**Organização:** Conselho da Mulher Empreendedora e Núcleo de Jovens Empreendedores

### Inscrições:

Leal Bike - Rua Evaristo Olivatto Filho, 1113 - Jd. Morro Branco - Tel. (19) 3452-2594  
Sport Bike - Av. Maria Teresa Silveira de Barros Camargo, 441 - Jd. Aquarius - Tel. (19) 3444-3962  
Kit de inscrição: 01 Camiseta do evento (estaremos disponibilizando 200 kits para venda)  
Valor da inscrição: R\$ 25,00  
Valor da inscrição será em prol da ALICC - Associação Limeirense de Combate ao Câncer

Realização:



Patrocínio:



Apoio:



ESTADO DE SÃO PAULO - BRASIL



## Câncer de mama: o que é preciso saber sobre a doença?

Celebrada anualmente no mundo todo, a campanha Outubro Rosa nasceu nos Estados Unidos na década de 1990 para fomentar a participação da sociedade no controle do câncer de mama, doença resultante da multiplicação de células anormais da mama, que forma um tumor.

O movimento tem como objetivo compartilhar informações sobre o câncer de mama e promover a conscientização sobre a importância da detecção precoce da doença – este é o tipo de câncer mais comum entre as mulheres do mundo e do Brasil, depois do câncer de pele não melanoma. Segundo dados do INCA (Instituto Nacional de Câncer), em 2015, no Brasil, são esperados 57.120 novos casos de câncer de mama, que é mais frequente nas mulheres das regiões Sudeste, Sul, Centro-Oeste e Nordeste.

Em Limeira várias entidades e empresas aderiram a campanha provendo ações e demonstrando apoio a causa, como a ACIL e seu Conselho da Mulher Empreendedora, que em parceria com a ALICC, promoveu o 10º Happy Hour, com palestra especial sobre o tema com a Dra. Ivania Fávero, médica oncologista do Centro de Oncologia de Limeira – COL.

Para aqueles que não tiveram a oportunidade de comparecer ao evento e consequentemente, saber um pouco mais sobre a doença, fatores de risco e de proteção, sinais e sintomas, e detecção pre-

coce, Dra. Ivanea esclarece, nesta entrevista concedida ao Jornal Visão Empresarial, estes e outros assuntos envolvendo o câncer de mama, que pode atingir tanto mulheres quanto homens.

### Visão Empresarial Limeirense: O que é o câncer de mama?

**Dra. Ivania Fávero:** É um grupo de doenças nas quais células anormais dividem-se sem controle e têm habilidade de invadir outros tecidos; além disso, elas têm a capacidade de se espalhar para outras partes do corpo através do sangue ou sistema linfático.

### Quais são os tipos de câncer de mama? Há algum que seja mais comum entre os pacientes?

Existe o câncer de mama hereditário e o esporádico, sendo este o mais comum em 80% dos casos. Também podemos dividir em tumores não invasivos ou in situ (tumores locais dentro dos ductos ou lóbulos da mama) ou invasivos/infiltrantes que invadem tecidos próximos da mama ou até mesmo órgãos distantes (metástases).

### Existem pessoas com mais probabilidade de adquirir a doença?

Sim, o câncer de mama é mais comum em mulheres entre 60 e 70 anos; naquelas que apresentaram menstruação antes dos 11 anos; chegaram à menopausa após os 55 anos; que tiveram a primeira



As chances de cura do câncer de mama são superiores a 95% quando diagnosticado precocemente

gravidez após os 30 anos; as que não tiveram filhos; as que tiveram exposição à radiação (tratamento com radioterapia prévia por conta outra doença); que fizeram terapia de reposição hormonal; mulheres obesas; que ingerem bebidas alcoólicas regularmente; sedentárias; que apresentam histórico familiar de neoplasia de mama ou ovário.

### O que pode causar o câncer de mama?

O câncer de mama é multifatorial e envolve fatores individuais como idade (mais frequente entre 60 e 70 anos); doenças prévias da mama (hiperplasia atípicas); sedentarismo e obesidade (alimentos gordurosos, carne vermelha, álcool, tabagismo); histórico familiar (1º grau mama e ovário); fatores hormonais (reposição hormonal).

### O que pode ser feito para prevenir a doença?

É necessário manter um estilo de vida saudável, evitar o consumo de bebidas alcoólicas, evitar o ganho de peso e a obesidade, praticar exercícios físicos, além de realizar o auto-exame mensalmente e, após os 40 anos, o exame de mamografia anualmente.

### Quais são os sintomas do câncer de mama?

Saída de secreção pelo mamilo (unilateral e espontânea); nódulo indolor, duro e irregular;

coloração avermelhada da pele; retração do mamilo; gânglios palpáveis na axila, entre outros.

Vale ressaltar que cada paciente pode ter uma apresentação da doença de maneiras diferentes, o mais comum é um nódulo duro, indolor e irregular na mama.

### Existem quantos estágios da doença?

Existem quatro estágios da doença: o EC (Estádio Clínico) I e II é denominado doença inicial; o EC III é a doença localmente avançada - somente na região da mama e linfonodos (ínguas) axilares - e EC IV é a doença avançada já com presença de metástases - doença em órgãos distantes da mama, não sendo mais possível a cura, somente o controle da mesma.

### Por que é importante fazer uma avaliação imunohistoquímica quando diagnosticada a doença?

Porque o exame da imunohistoquímica nos revela dados importantes como a presença de receptores hormonais, o que pode auxiliar na escolha do tratamento, e também a presença do receptor do fator de crescimento epitelial (HER2) que quando super expressa demonstra um tumor mais agressivo, que pode ser tratado com tratamento específico com medicamentos chamados anticorpos monoclonais que agem

bloqueando estes receptores.

### Quais são os tratamentos disponíveis atualmente para curar o câncer de mama?

O principal é a cirurgia e após o resultado da operação com exame anatomo-patológico, é necessário avaliação do médico especialista para checar a necessidade dos tratamentos complementares como quimioterapia, radioterapia, hormonioterapia e terapia monoclonal.

### Hoje, quais são as chances de um paciente ser totalmente curado e quais fatores que influenciam na cura?

Se diagnosticada precocemente as chances são superiores a 95%. O fator mais importante é exatamente o diagnóstico precoce.

### O que é mastectomia preventiva?

É a retirada das mamas profilaticamente, antes de haver lesões malignas.

### Uma pessoa que tem risco comprovado para câncer de mama pode fazer esse procedimento?

Sim. Este risco é confirmado por um teste genético, caso positivo, após consultas com o médico geneticista, mastologista, oncologista e psicólogo é orientado a realização da mastectomia bilateral e ooforectomia bilateral (retirada dos ovários) preventivamente.

### Mitos e verdades sobre o câncer de mama

- Uso de anticoncepcional aumenta o risco? NÃO
- Reposição hormonal aumenta o risco? SIM
- Obesidade aumenta o risco? SIM
- Prótese de mama aumenta o risco? NÃO
- Exercício previne câncer de mama? SIM
- Bebida alcoólica e tabagismo aumentam o risco? SIM
- É verdade que câncer de mama não dói? NÃO
- Todo nódulo na mama é câncer? NÃO
- Sutiã apertado pode causar câncer de mama? NÃO
- Amamentar protege contra o câncer de mama? SIM
- O estresse pode causar câncer de mama? PROVAVELMENTE SIM
- Usar desodorante antiperspirante/antitranspirante causa câncer de mama? NÃO



## Happy Hour marca o início do Outubro Rosa na ACIL

Evento promovido pelo Conselho da Mulher Empreendedora em prol da Alicc celebrou dez anos



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

Neste ano o Happy Hour que marca o início do Outubro Rosa na ACIL contou com a presença de mais de cem pessoas

O Outubro Rosa mobiliza o mundo inteiro ao tratar sobre a importância da prevenção e do diagnóstico precoce do câncer de mama. Em Limeira o movimento já ganhou destaque e a cada ano, mais empresas, entidades e, principalmente, pessoas, abraçam a causa que deve ser lembrada não só este mês, mas ao longo do ano todo.

São diversos eventos, ações e gestos, que mesmo simples, demonstram o apoio ao movimento e colaboraram com a conscientização da comunidade sobre o assunto, como o Conselho da Mulher Empreendedora da ACIL que comemorou a realização de seu 10º Happy Hour promovendo uma noite muito instrutiva e emocionante com uma linda homenagem a conselheira Leonice Ramos que faleceu no início do ano.

Neste ano o evento foi promovido na noite do dia 1º de outubro e marcou o início do movimento. Para falar com o público de mais de cem pessoas

que lotaram o espaço reservado para o Happy Hour na ACIL, foi convidada a médica oncologista do Centro de Oncologia de Limeira – COL, Dra. Ivania Fávero, que pode compartilhar um pouco do seu conhecimento com todos os presentes. “Esse tipo de evento que acontece pelo mundo todo durante o mês de outubro é essencial para esclarecer as mulheres sobre a importância do diagnóstico precoce, para que possamos conseguir reduzir a mortalidade

pela doença”, disse a médica.

Segundos dados divulgados pelo INCA, “a taxa de mortalidade por câncer de mama ajustada pela população mundial apresenta uma curva ascendente e representa a primeira causa de morte por câncer na população feminina brasileira, com 12,10 óbitos/100.000 mulheres em 2012”, sendo assim, todo e qualquer movimento que trabalhe a conscientização sobre o assunto é essencial para que esse índice seja menor.

Dra. Ivania Fávero fez uma palestra dinâmica e envolveu as mulheres presentes ao fazer perguntas e esclarecer quais são os fatores de risco, quem tem mais chances de ser diagnosticada, tratamentos, mitos e verdades, entre outros assuntos que fizeram com que todos pudessem compreender um pouco mais sobre a doença. Além disso, durante sua apresentação, a oncologista fez uma demonstração de como deve ser feito o autoexame, mas destacou que

o procedimento não substitui o exame físico realizado por profissional de saúde (médico ou enfermeiro) qualificado para essa atividade, “a realização da mamografia deve ser feita anualmente a partir dos 40 anos”, completou.

Quem também participou mais uma vez do evento foi a trupe “Comprimidos da Alegria”, que contribuiu com o sucesso do evento promovendo várias brincadeiras, músicas divertidas e interagindo o tempo todo com os presentes, que adoravam as intervenções animadas das palhaças. Outro destaque da noite foi a dinâmica aplicada pela conselheira do CME, Karina Ghisi, que empolgou e fez todos os presentes encontrarem o poder que existe dentro de cada um.

Para a superintendente do CME, Vera Mattiazzo, o objetivo do Happy Hour é fazer com que todos tenham a oportunidade de participar do movimento. “O CME tem tentado ao longo desses anos conscientizar as pes-

soas sobre essa campanha tão importante, do diagnóstico precoce do câncer de mama, de saber que é possível enfrentá-lo e que ele pode ser curado”.

Além disso, a conselheira enalteceu que é um prazer para o CME apoiar uma instituição tão idônea como a Alicc que faz um trabalho de conscientização com as pessoas falando sobre a importância do diagnóstico precoce, “eles fazem a diferença ajudando muitas pessoas e suas famílias com apoio psicológico, dando suporte para que eles consigam enfrentar a doença sabendo que ela pode ser curada com tratamento, por essa razão devemos apoiar essa e tantas outras entidades que são essenciais para nossa cidade”, afirmou.

Durante o evento voluntárias da Alicc realizaram a venda de kits contendo camiseta, botton e adesivo, sendo que todo o dinheiro arrecado será revertido para que a entidade continue com o excelente trabalho desempenhado ao longo dos anos.



A trupe “Comprimidos da Alegria” junto às voluntárias da Alicc que realizaram a venda dos kits em prol da entidade durante o evento



Dra. Ivania Fávero falou sobre a importância do diagnóstico precoce como forma de diminuir o índice de mortalidade pelo câncer de mama

# COM O ROSA É SEM CRISE.

Outubro Rosa

## ECONOMIA

## A crise brasileira ainda deve piorar. Bom para você

Desde a crise financeira global de 2008, a economia brasileira foi sendo fragilizada por medidas preocupadas só com o curto prazo. Como um alcoólatra, o governo brasileiro respondia a qualquer contratempo com uns bons goles. Nossa doença foi se agravando. Na gestão de Guido Mantega como Ministro da Fazenda, a balança comercial de produtos manufaturados foi de um superávit de US\$5 bilhões a um déficit de US\$110 bilhões, a inflação saiu de controle, as contas públicas apresentaram déficits recordes e o crescimento econômico vem minguando desde 2011.

Neste ano, passadas as eleições e sob pena de colapso do doente, chegou a hora do tratamento de choque. Para ajustar as contas públicas, reduções de gastos públicos seriam a solução ideal. Na falta delas, aumentos de impostos tornaram-se inevitáveis. Para segurar a inflação impulsionada pela recomposição das tarifas públicas artificialmente contidas até as eleições, a taxa de juros dobrou, encarecendo o crédito e limitando as compras dos consumidores e a remarcação de preços das empresas.

Os efeitos da crise de abstinência vieram com força. O PIB despencou e a taxa de desemprego não para de aumentar.

A abstinência, se sustentada, controla o alcoolismo, mas os esforços para sustentá-la são hercúleos. No caso da economia brasileira, os esforços talvez sejam ainda maiores.

Em paralelo à crise econômica, a crise política come solta com o avanço das investigações da Operação Lava Jato e do TCU. O número e o patente dos políticos investigados não para de subir.

O script seguido pela Polícia

Federal parece uma versão tropical da Operação Mãos Limpas, que desmantelou a máfia na Itália. Primeiro ato: comece a investigação focando em agentes privados, menos acostumados a serem investigados do que os políticos e com menos conexões para tentar bloquear a investigação. Segundo ato: alimente a mídia de novidades constantemente para garantir que o assunto não esfrie e a opinião pública, chocada, exija que as investigações continuem. Terceiro ato: julgue e prenda alguns dos culpados rapidamente, assustando outros investigados e os estimulando a cooperar com as investigações através de delações premiadas. Ato final: investigue os políticos e os leve a julgamento.

Há poucas semanas, entramos no início do ato final e o medo aumentou em Brasília, acirrando as disputas políticas e elevando as tensões entre o Executivo e o Judiciário. Com isso, a aprovação de medidas fundamentais ao ajuste fiscal pelo Congresso tornou-se inviável e o governo abandonou a promessa de abstinência e anunciou a redução da meta fiscal. Com a meta fiscal foi-se parte dos resultados dos sacrifícios desde o início deste ano para recuperar a credibilidade da economia brasileira. Mais que depressa, a agência de classificação de risco Standard & Poor's adotou um viés negativo para a classificação brasileira. Se o viés for confirmado, o Brasil será jogado de volta ao clube dos maus pagadores, de onde saímos em 2008, após anos de esforços. As consequências foram as esperadas: os juros e o dólar subiram ainda mais e as ações caíram. Juntos com elas, projetos de investimentos no país foram por água abaixo. Com menos investimentos, teremos menos empregos. A crise econômica será mais longa e profunda. A recu-

peração econômica, que poderia começar na segunda metade deste ano, foi adiada para o ano que vem.

O processo de retroalimentação das crises política e econômica não parece já ter terminado. O avanço das investigações sobre o presidente da Câmara dos Deputados, Eduardo Cunha; o presidente do Senado, Renan Calheiros e o ex-presidente da República, Lula da Silva, jogará mais lenha na fogueira, aumentando o risco de que a presidente Dilma Rousseff – que já tem os mais baixos níveis de aprovação e apoio no Congresso de qualquer presidente nos últimos 30 anos – não chegue ao fim do seu mandato, em função de impeachment ou renúncia.

Tanta incerteza política contaminará a economia, que provavelmente ainda piorará mais antes de começar a melhorar.

#### E como, afinal, este quadro de caos pode ser bom para você? De várias formas.

Em primeiro lugar, o fosso econômico é inegavelmente profundo, mas ao menos devemos parar de cavá-lo até o final deste ano ou início do ano que vem, após a queda da inflação e o pico da crise política, o que em relação ao nosso passado recente não deixa de ser uma boa notícia considerando-se que o estamos cavando há pelo menos 5 anos. Segundo, a crise política e as investigações sobre corrupção impactam negativamente a economia, mas se levarem à efetiva condenação dos culpados, podem reverter a cultura de impunidade reinante no país há tempos. Com o Supremo Tribunal Federal aparelhado politicamente, isto está longe de estar garantido, mas se a pressão popular ferver nas ruas na época dos julgamentos, como provavelmente acontecerá, será que os juízes ousariam terminar tudo em pizza?

Se os poderosos forem condenados de forma exemplar, todos os outros brasileiros, bem menos poderosos, pensarão duas vezes sobre os riscos antes de praticarem atos ilícitos e os impactos positivos sobre a forma de se fazer negócios no Brasil serão enormes.

Terceiro, quando a economia está ajudando, até profissionais menos competentes e empresas menos eficientes conseguem sair-se relativamente bem. No deserto das crises, as diferenças de desempenho entre os melhores e os demais ficam mais gritantes, gerando oportunidades para profissionais e empresas capazes de tomarem decisões duras ou ousadas, que muitas vezes são postergadas em momentos de calmaria. No auge da crise 1929, por exemplo, a IBM investiu 6% do seu faturamento em um centro de pesquisas que acabou tornando-a, a única empresa capaz de processar os dados de 28 milhões de beneficiários do seguro social americano, criado em 1935 em resposta aos efeitos perversos da própria crise econômica. As empresas e os profissionais mais competentes costumam sair fortalecidos das crises. O desafio, mas também a oportunidade é usar a crise como um estilingue para catapultar-nos a um nível de eficiência maior. Sem a pressão da crise, talvez nunca fizessemos isso. As melhores empresas e melhores profissionais nunca desperdiçam uma crise.

Quarto, há empresas, linhas de negócios e produtos que só nascem ou prosperam em função de crises econômicas. O Idealab, da Califórnia, que

já lançou mais de 125 novas empresas, realizou uma pesquisa sobre as razões do sucesso destas e outras novas empresas e, para própria surpresa, descobriu que a razão mais importante para o sucesso ou fracasso de uma startup não é a ideia, a equipe, seu modelo de negócio ou sua forma de financiamento, mas quando a empresa é lançada. Mais surpreendente, muitas empresas só tiveram sucesso porque foram lançadas em crises econômicas. Os dois casos recentes mais marcantes são o Airbnb – uma empresa de reservas de acomodações em casas e apartamentos lançada em novembro de 2008, hoje presente em mais de 35.000 cidades e 192 países – e o Uber – uma empresa de caronas remuneradas criada em março de 2009. As ideias das duas empresas foram, inicialmente, recebidas com muito ceticismo por investidores que alegavam que ninguém aceitaria estranhos em seu carro ou casa e que, por consequência, as empresas não teriam viabilidade econômica. A crise imobiliária e financeira nos EUA e Europa mudou esta realidade. Com a alta do desemprego, muitos viram nos serviços da empresa a alternativa para aumentarem suas fontes de renda, o que permitiu que as empresas conseguissem atrair negócios e financiamento e crescessem. Com 6 anos de vida, o Airbnb vale hoje R\$88 bilhões e o Uber vale R\$176 bilhões. Com mais de 60 anos de existência, a Petrobras vale R\$137 bilhões.

#### Ricardo Amorim

Economista, apresentador do programa Manhattan Connection da Globonews e presidente da Ricam Consultoria



## DE OLHO

## Pátio Limeira Shopping recebe "Arena Nickelodeon"

Até 25 de outubro as crianças que visitarem o Pátio Limeira Shopping contam com um atrativo a mais: a "Arena Nickelodeon". Inspirada nos programas do canal que leva o mesmo nome, a ação faz parte das comemorações ao Dia das Crianças. A participação é gratuita e destinada ao público com idade entre 3 a 10 anos.

Localizada na Praça de Eventos do empreendimento, a arena está dividida em quatro espaços, com atividades baseadas nas aventuras de As Tartarugas Ninja, Dora a Aventureira, Winx e Bob Esponja. Todas as atividades são coordenadas por monitores, com duração de 25 minutos cada sessão.

O espaço comporta turmas de 20 crianças, para participação é necessário realizar um cadastro e as senhas só serão distribuídas para sessões no mesmo dia, durante o horário de funcionamento do espaço, que ocorre de segunda a sábado, das 15h às 21h e aos domingos e feriados das 14h às 20h. Os pequenos devem estar acompanhados dos pais ou responsáveis.

"Trouxemos com exclusividade à Limeira, mais um grande evento gratuito e de sucesso para a diversão das crianças. Este é um dos objetivos do Pátio Limeira Shopping, oferecer atrações de qualidade para nossos clientes, independente da idade", destaca Nicolas Cancas, gerente geral do empreendimento.



DIVULGAÇÃO

## 31ª Bienal tem mostra itinerante em Limeira

Na Oficina Cultural Carlos Gomes o público de Limeira poderá conhecer, até 13 de novembro, os projetos 10.000 anos de arte popular nórdica, de Asger Jorn; Céu, de Danica Dakić, A leitora de café, de Michael Kessus Gedalyovich; A última aventura, de RomyPocztaruk; Granada, de Teresa Lanceta e as fotografias de Eustachy Kossakowski que compõem o projeto Lança, de Edward Krasiński. As inspirações norteadoras da exposição envolvem as noções de jogos, regras e construções de relações, nas palavras do curador Pablo Lafuente: "O ato de jogar revela-se como um momento de liberação no filme Céu, mas também de aprendizagem e disciplina. A escola aparece como um contexto de construção coletiva que encontra eco nos trabalhos de Romy Pocztaruk e Teresa Lanceta. Nas fotografias de Pocztaruk, trata-se de uma construção ambiciosa que segue regras importadas de fora. Nos tapetes de Lanceta, a construção é poética e produtiva, segue regras internas, advindas da técnica da tecelagem. Outros artistas jogam de acordo com suas próprias regras: Michael Kessus Gedalyovich com seus amuletos, resultantes de uma viagem exterior e interior, e Edward Krasiński, para quem a arte é em parte um jogo que ajuda a jogar-se para a frente, na vida".

A Oficina Cultural Carlos Gomes fica no Largo da Boa Morte, 11, Centro. O horário de visitação é de terça a sexta-feira, das 10h às 20h30 e aos sábados das 10h às 17h. Mais informações e agendamentos de visitas pelos telefones (19) 34518692 e 3495-1028, ou pelo e-mail carlosgomes@oficinasculturais.org.br. A entrada é gratuita.

## Marketing Digital é a nova aposta de empresas

Na era digital, ser reconhecido ou participar diariamente de redes sociais, blogs e sites, tem sido o diferencial das empresas brasileiras e também internacionais. A nova ferramenta que vem ganhando espaço é o Marketing Digital, “que engloba todas as ações voltadas para a comunicação e são direcionadas para a internet e o seu público, com a premissa de engajamento e vendas online”, explica o diretor de atendimento da Market-in, Leandro Moreira.

Ligados diariamente com esse novo projeto, a Market-in, explica que, através de várias plataformas, o “novo marketing”, como é chamado, traz às empresas inúmeras vantagens e principalmente a interação com o público que está, hoje em dia, constantemente conectado em várias plataformas, como as redes sociais. “Sabe-se hoje que 90% dos processos de compra tem início em uma busca online, mais de 55% da população utiliza redes sociais diariamente e no Brasil os usuários ficam mais de oito horas conectados à internet via computadores e smartphones”, fala.

Suas principais vertentes estão nas plataformas de lojas virtuais, o trabalho de relacionamento com o consumidor através de rede social, como o Facebook, Youtube, Twitter, Google+, Instagram, entre outros, além das campanhas de links patrocinados nos buscadores e, também, nas redes sociais.

Seus objetivos são variados. Dentro dessa nova forma de trabalho, cada empresa pode optar direcionar sua atenção para a rede social que quiser. “A proposta começa pelas redes sociais e relacionamento com os usuários ou até em uma plataforma de e-commerce, onde você pode realizar vendas online”, explica Moreira, destacando outras diversas vertentes de trabalho, como a otimização nos buscadores, campanhas de link patrocinado no Google e Youtube e até desenvolvimento de aplicativos mobile.

O diretor de planejamento da Market-in, Taymon Bueno da Silva relata que qualquer empresa que queira ampliar sua gama de atuação tem espaço no marketing digital. Hoje,



A Market-in enaltece a eficácia da adesão do Marketing Digital

uma loja física que vende no centro de uma pequena cidade pode atingir um número muito maior de pessoas através da internet. “Engana-se a empresa que acha inatingível e complicado esse trabalho: a agência possui todos os perfis de clientes onde cada um tem sua estratégia digital”, completa.

Os diretores listam inúmeras vantagens para as empresas que decidem investir neste ramo, onde a necessidade de interação com o “novo consu-

midor” de hoje, seja a mais importante. A ampliação de sua gama de oportunidades e o poder de atingir um público selecionado e altamente formador de opinião são outros pontos conquistados com o Marketing Digital. Além disso, eles comentam que o número de compras e vendas online tem crescido na casa dos 25% todos os anos, com um aumento significativo também das compras através de dispositivos móveis. “Outra vantagem é que o marketing digital é totalmente métrico, ou seja, você consegue filtrar através de relatórios todo o investimento que foi feito, se deu resultado e quem foi impactado com sua campanha”, afirmam.

O retorno visto diariamente pelos diretores é extremamente significativo, pois o consumidor online é muito fiel à marca quando ela se comunica de forma verdadeira e

clara com ele. “As empresas sentem muito isso e estão cada dia mais investindo nesse segmento do mercado, destinando investimentos e planejamentos cada vez maiores nessas plataformas digitais”, completa Silva.

A Market-in, representada pelos diretores Leandro e Taymon, enaltece a eficácia da adesão do Marketing Digital, que hoje, se tomou uma das principais estratégias que uma grande ou pequena empresa deve ter em seu plano de negócios. Para isso, a empresa deve trabalhar com singularidade para atingir o seu público alvo e investir corretamente em ações que lhe trarão o resultado esperado. “O consumidor está o tempo todo sendo impactado com publicidade online boa e ruim. Cabe à sua empresa determinar qual ela quer ser”, finalizam.

### Confira as dicas para otimizar o marketing da sua empresa:

- Mapeie – veja quem é o público alvo de sua empresa;
- Conheça seu cliente – não só o gosto, mas o comportamento e suas necessidades;
- Procure sempre conteúdos relevantes;
- Exercite a criatividade – traga sempre estratégias de marketing diferenciadas;
- Personifique – crie sua própria marca.

## SUA MARCA COM PRESENÇA DIGITAL:

UM UNIVERSO DE POSSIBILIDADES

- Criação e manutenção de lojas virtuais
- Assessoria em todas as redes sociais
- Campanhas de Marketing Digital
- Desenvolvimento de aplicativos
- Otimização de buscas (SEO)



## A importância do trabalho em equipe



DIVULGAÇÃO

Demonstrar sintonia, bom relacionamento e facilidade para realizar trabalhos em equipe é um diferencial para o profissional desde o processo de seleção. Essas características possuem um simples objetivo para o empregador/gestor: extrair o melhor da equipe e obter melhores resultados de produção, qualidade e economia.

“Ninguém faz nada sozinho!

Demonstrar preocupação com o time e contar com a ajuda dos companheiros de trabalho para a construção do resultado é extremamente importante”, ressalta o professor da IBE-FGV especialista em RH, Gestão de Pessoas, Liderança e Coaching Executivo, Vagner Sandoval.

Segundo o especialista, desde o recrutamento, o profissional deve demonstrar o quanto já contribuiu para o sucesso do resultado final de um determinado projeto. “Durante a entrevista, o candidato deve demonstrar que sabe trabalhar em equipe, além disso, precisa deixar claro o quanto se preocupa com a colaboração de todos para a construção

de um bom resultado”.

Após ser contratado, outros cuidados devem ser tomados para evitar o “eu”quipe. “Após a contratação o colaborador precisa ter muito cuidado com os termos - eu fiz, eu realizei, eu entendo, eu sei. As empresas precisam de trabalho de equipe e não de ‘eu’quipe”, diz o especialista.

Segundo o professor, um dos principais fatores para o surgimento do “eu”quipe é a falta de maturidade dos colaboradores, pois essa situação faz com que alguns funcionários ou os próprios gestores acrescentem demandas e responsabilidades. “A falta de competência técnica (o saber fazer) ou de atitude (o querer fazer)

de alguns membros do time, muitas vezes coloca em risco a qualidade e o prazo da entrega do compromisso assumido pela área”.

A pressa é outro comportamento que atrapalha o desempenho. Segundo o professor, entregar a responsabilidade pela execução de uma determinada atividade para alguém do time não é algo tão simples, pois é uma tarefa que exige um alto investimento de tempo do gestor para acompanhar e capacitar o colaborador. “Tempo é dinheiro e hoje é um recurso extremamente escasso. Muitas vezes, diante da pressão pela entrega do produto/serviço o que se escuta é: dá aqui que eu faço, afinal vou gastar mais tempo ensi-

nando do que fazendo”.

Outro exemplo que prejudica a equipe é o colaborador que não sabe dizer não. Para agradar e não ficar mal perante os amigos, ele não consegue falar não para determinados convites ou compromissos. Segundo Sandoval, “Quando a capacidade de falar não é baixa o profissional acaba virando um funil”, ou seja, recebe demanda de todos os lados e áreas, porém continua com a mesma capacidade de vazão. “Você pode me ajudar? Sim. Você pode fazer isto para mim ainda hoje? Sim. Você tem condições de vir aqui agora? Sim. Vamos conversar sobre isto agora? Sim. Saber falar não é fundamental”, finaliza.

## eSocial Doméstico

## Fisco digital chega aos lares brasileiros

Depois de entrar nas empresas por meio da Nota Fiscal Eletrônica, Escrituração Fiscal Digital e outros instrumentos eletrônicos de fiscalização, agora o governo federal expande seus olhos virtuais aos lares brasileiros, com a chegada em 1º de outubro do eSocial e do Simples Doméstico, concluindo assim a regulamentação da lei das domésticas.

Com isso, o famoso carnê laranja, para recolhimento do INSS, virou oficialmente peça de museu e a gestão de um tra-

balhador doméstico passa a ganhar status de empresa, preocupando os empregadores que não se prepararam para este momento. Em outras palavras, é o fim do “jeitinho”.

O eSocial Doméstico exige que o patrão cadastre, em meio eletrônico, informações dos empregados domésticos como nome, data de nascimento, número de CPF e NIS. Com tudo isso em ordem, a partir deste sistema será gerada a guia de pagamento para as contribuições incluídas no Simples Doméstico - 8% de FGTS, 8% de INSS, 3,2% de

fundo compensatório e 0,8% a título de seguro acidente.

Trata-se de grande evolução imposta pela nova lei das domésticas, ao formalizar e definir regras para essa relação trabalhista. Mas sob a famigerada propaganda da simplificação, algumas complicações podem dificultar a vida do empregador.

Isso porque, além de preencher corretamente as informações no sistema do eSocial, o patrão deverá gerenciar por conta própria obrigações relacionadas a férias, 13º salário, registro de ponto, adicional noturno, ho-

ras extras e outras variáveis.

Com muitos empregadores registrando em carteira seus colaboradores pela primeira vez, e ainda tendo de lidar com ambiente virtual desconhecido, está formado o cenário perfeito para inúmeros equívocos e futuras surpresas desagradáveis.

O governo fez a parte dele ao criar meios de cruzar informações para assegurar o pagamento de impostos e punir quem não esteja respeitando a legislação. Resta aos patrões buscar informação para fugir dessas armadilhas e se proteger de eventuais fiscalizações.

**Alessandro Vieira**  
Diretor e cofundador do iDoméstica  
Consultor de Marketing Digital



## INTERATIVIDADE

## O imenso poder das palavras

Por volta de 1948, minha avó (conforme era costume na época) conseguiu com que uma galinha chocasse uma ninhada de pintainhos com penugem de diversificadas cores. A mim, que já passava dos quatro anos de idade, foi dada a agradável incumbência de auxiliar diariamente meu avô a trazer água e distribuir o alimento daquelas pequenas criaturas. Com as quais, adquiri o costume de brincar, na medida em que rapidamente cresciam. Um franguinho de penas douradas, em especial, tornou-se meu bichinho de estimação. Dei-lhe o nome de “Randinho”. Costumava levá-lo para dentro de casa, ao meu cantinho infantil, a fim de participar das brincadeiras. Muitas vezes, eu caminhava pela casa e até pela rua, com ave em meu ombro, co-

mo se fosse um papagaio de pirata. Enfim, Randinho se tornou meu amiguinho. Porém, quando meus avós se mudaram, as aves do galinheiro foram levadas à nova casa, inclusive o meu pequeno companheiro.

Num domingo, algum tempo depois, almoçávamos em casa. Fui servido, como de costume, com macarronada e carne desfiada de frango. Os adultos conversavam, quando uma tia disse que faria um travesseiro com as penas douradas daquele frango que comíamos. Ah! Não tardou para que, ali, naquela mesa, horrorizado, eu descobrisse que devorávamos o cadáver de Randinho. Segurei o choro. Meu estômago “virava”. Sentia-me como um antropófago... Deixei de comer... Como poderiam aqueles tão estimados adultos cometer tamanha atrocidade! Ran-

dinho tinha nome! Não era um ser comum!

Por observarem minha “tão duradoura” decepção, os familiares presentearam-me com uma substituta para Randinho — “Lilí” — uma cadelinha “muito fujona”. Que acabou sendo levada para o sítio... No início dos anos cinquenta, deram-me outro pintainho. O qual, por seu tom prateado, veio a chamar-se “Pratinha”. Disseram-me que quando crescesse seria um “galo índio” ou “galo de briga”, que poderia tornar-se um campeão... Ou morreria lutando nas rinhas da cidade... Ao saber dessa triste sina, para salvar meu novo bichinho de estimação, sem hesitação eu praguejei: “Uma desgraça acontecerá a quem matar Pratinha”!... E só com essas palavras, garanti vida longa a meu amiguinho. Que se safou das panelas e até das rinhas. E sobreviveu em

paz por mais de uma década.

Em 1962, percebia-se que, já velho, Pratinha estava doente. Apresentava inchaços nos pés. Caía do poleiro. Mal conseguia andar. Examinado, o veterinário assegurou que a doença não teria cura. Sofreria muito e depois de lenta agonia, morreria. Prescreveu que certo seria sacrificá-lo. Mas, ao saber da praga rogada, não quis aplicar a letífera injeção. Negou-lhe a “eutanásia”, ou seja, a “boa morte”, sem sofrimento. Um vizinho, ante a situação de Pratinha, levou à minha casa “uma senhora especializada em matar frangos”. Porém, ela, ao saber a razão da ave ter chegado àquele estado, não quis arriscar-se. Retirei a praga rogada. Mas, foi em vão. Pratinha sofreu muito para morrer...

Quando criança, eu aprendera o que o mundo corporativo hoje chama de “delegação invertida”.

Conheci o poderio inexorável das palavras! No entanto, já na juventude entendi que quem controla situações precisa saber prever as consequências de seus atos e dizeres. Para não haver sofrimentos... Por recear a morte da ave fiz a imprecisão. Salvei-a pela força protetora do temor e da superstição. Mas, por outro lado, nenhuma misericórdia pôde valer-lhe depois. Tal problemática, envolvendo a piedade letal, o bom medo e os efeitos das palavras, ajudar-me-ia no Curso de Direito. Tiraria um dez em “Medicina Legal” por meu trabalho sob o tema: “A Eutanásia e o Direito de Tratar”. Aí, eu falei com propriedade! Afinal, nada se perde! E do viver sempre resta o aprendizado!

**Paulo Cesar Cavazin**

## Mais de 56 milhões de pessoas compraram dos pequenos negócios no dia 5

O Dia da Micro e Pequena Empresa mobiliza a sociedade para consumir produtos e serviços de pequenos negócios e, assim, movimentar a economia

56,2 milhões de pessoas compraram de micro e pequenas empresas no dia 5 de outubro, em todo o Brasil. Também houve adesão de mais de 184 mil empresas ao Movimento Compre do Pequeno Negócio, iniciativa do Sebrae para transformar o Dia da Micro e Pequena Empresa em uma data de mobilização da sociedade para consumir produtos e serviços de pequenos negócios e, assim, movimentar a economia. Os dados apontam também que 88,2 milhões declararam que o Movimento incentiva a compra em pequenos negócios.

“Este foi o primeiro ano do Movimento, mas ele será permanente. Queremos que se transforme em uma data simbólica para o varejo. Em apenas dois meses, desde que lançamos a ação, a adesão foi muito positiva. Os números devem crescer à medida que o Compre do Pequeno seja abraçado pela sociedade”, comemora o presidente do Sebrae, Luiz Barretto.

Lançado em 5 de agosto, o Movimento Compre do Pequeno Negócio tem o objetivo de estimular a sociedade a consumir produtos e serviços fornecidos por empresas de pequeno porte, aquelas que faturam até R\$ 3,6 milhões por ano. Durante esse período, os consumidores e os empresários foram mobilizados principalmente pela internet. O site desenvolvido especialmente para a iniciativa ([www.compredopequeno.com.br](http://www.compredopequeno.com.br)) cadastrou mais de 184 mil empresas e cerca de 7 mil apoiadores e parceiros. E continuará no ar, para receber novas adesões.

As redes sociais também tiveram importante participação na mobilização – a fanpage do Movimento somou quase 219 mil seguidores. O hotsite Compre do Pequeno Negócio recebeu mais de 6,4 milhões de visualizações em 60 dias. A página do Facebook do Movimento com publicações diárias alcançou mais de 97 milhões de pessoas.

O Movimento Compre do Pequeno Negócio atuou em duas frentes: de um lado mostrou para o consumidor que, ao comprar de um pequeno negócio, ele ajuda a gerar empregos e a movimentar toda a economia – as mais de 10 milhões de micro e pequenas empresas brasileiras respondem por 27% do Produto Interno Bruto (PIB) e por 52% do total de empregos com carteira assinada.

Do outro, mobilizou empresários, para que eles se tornassem mais eficientes e atendessem melhor seus clientes. Dos dias 21 a 26 de setembro, foram realizados cerca de 270 mil atendimentos por meio de palestras, consultorias e orientações sobre controle de custos e atendimento ao cliente que ocorreram em todo o país durante a Semana de Capacitação, cujo objetivo foi preparar os empreendedores para o 5 de outubro.

### Hábitos de consumo

Como parte das ações, o Sebrae quis conhecer os hábitos de consumo dos brasileiros e descobriu que, mesmo em época de crise, o preço não é o fator determinante para o consumidor. Pesquisa

realizada no site do Movimento Compre do Pequeno Negócio com mais de 33 mil pessoas entre clientes e donos de pequenos comércios e serviços em todo o Brasil apontou que o bom atendimento, a qualidade e a variedade do produto são variáveis mais importantes na hora da compra.

Embora o preço tenha importância na decisão de compra do consumidor, ele não foi a principal resposta. Em primeiro lugar, o consumidor apontou o bom atendimento como fator preponderante na hora de escolher um estabelecimento. E, nesse ponto, o dono do pequeno negócio conhece seus clientes porque, segundo a pesquisa, metade deles é da vizinhança. Assim, 37% dos donos de pequenos negócios declara manter algum tipo de relacionamento com o cliente após a venda, seja pessoalmente ou por e-mail, telefone e redes sociais, e 36% entregam em domicílio.

Logo depois, na preferência do consumidor, está a qualidade no produto ou no serviço que adquire, o que mostra a importância do empresário se preparar, melhorar os processos e oferecer mercadorias e serviços de alto nível. Entre as motivações para a compra, o consumidor aponta como importante “ter o que ele precisa”, o que é mais uma vantagem para o pequeno negócio, já que 45% deles estudam o perfil dos clientes para oferecer produtos e serviços mais adequados.

Fonte: Agência Sebrae de Notícias

## Os caminhos do frete

De moto, bicicleta ou caminhão: e-commerces encontram opções para fazer as entregas de seus produtos sem depender dos Correios

Durante a recente greve dos Correios – que durou oito dias e se estendeu por mais de 11 estados brasileiros – era comum ver avisos em quase todas as lojas online anunciando possível atraso nas entregas.

Não à toa. A empresa pública é considerada uma boa alternativa para os fretes do comércio eletrônico. De acordo com dados do ABCOmm e E-commerce School, os Correios mantêm parceria com nove de cada 10 lojas virtuais no Brasil.

A empresa tem abrangência nacional, agilidade e preços competitivos para negócios de todos os portes.

Apesar dessas boas condições, a maioria dos especialistas acredita que é fundamental que um e-commerce possua mais de um meio de entrega. Uma das razões é, justamente, a recorrência das greves dos funcionários que atrasam os pedidos dos clientes. Desde 2010, há quase uma paralisação por ano.

Além disso, é importante ter múltiplos canais para atender às demandas de diferentes consumidores.

Há quem prefira que o frete seja feito de forma mais rápida e está disposto a pagar um pouco mais por esse serviço. Há também os clientes que preferem esperar mais para receber o produto, se a taxa for menor.

Outro motivo importante – para não ficar apenas nas mãos dos Correios – é evitar os gargalos que acontecem em alguns períodos do ano devido ao aumento da demanda, como na Black Friday ou Natal.

Nos meses de novembro e dezembro, os Correios costumam alongar os prazos de entrega, o que pode deixar alguns consumidores insatisfeitos.

Antes de escolher um ou mais meios de entrega, o empreendedor

deve levar em consideração que é fundamental para o sucesso de um e-commerce: entregar o produto em boas condições e dentro do prazo. Tanto é que, nos últimos anos, a logística do comércio online se tornou um dos aspectos fundamentais para fidelizar os clientes.

Alternativas de transporte não faltam. Conheça formas de entrega acessíveis a pequenos e médios e-commerces:

### De moto

Entregas de documentos por meio de motociclistas se tornaram comuns nas grandes cidades há décadas. Mas usar esse meio de transporte para fazer um frete sistemático de produtos ainda é uma prática recente.

Essa modalidade de entrega é uma solução para quem deseja uma entrega rápida e em curtas distâncias.

### De bicicleta

Rapidez nas entregas a curta distância é o que prometem também as empresas que fazem frete por meio de bicicletas. Mas além da velocidade, a principal vantagem é a sustentabilidade. Sem a utilização de combustíveis e emissão de poluentes, essa forma de entrega se torna um diferencial para muitos consumidores.

### Transportadoras

Apesar dos custos das transportadoras no Brasil serem elevados, essa modalidade é a melhor forma de alcançar longas distâncias. Os principais obstáculos para adoção ainda são o preço e o volume necessário de pedidos para que o contrato seja vantajoso para os empresários.

Fonte: DComércio

A Roque está sempre atenta ao mercado imobiliário.



(19) 3404.3344 | [WWW.ROQUEIMOVEIS.COM.BR](http://WWW.ROQUEIMOVEIS.COM.BR)

3 ANOS

ROQUE IMOVEIS

# ACILMED

A ACILMED É UMA PARCERIA DA ACIL COM PROFISSIONAIS E EMPRESAS DA ÁREA DA SAÚDE PARA ATENDER AOS ASSOCIADOS E SEUS FUNCIONÁRIOS OFERECENDO DESCONTOS. O OBJETIVO É DISPONIBILIZAR CONSULTAS, OBTENÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS A UM PREÇO REDUZIDO. PARA UTILIZAR BASTA CONSULTAR A RELAÇÃO DOS PARCEIROS E RETIRAR A GUIA NA RECEPÇÃO DA ACIL.

## CIRÚRGICAS

- **Hospitecc**  
Fone: 3702-8001

## DROGARIA

- **Drogaria Santa Bárbara Dr. Trajano**  
Fone: 3443-4199
- **Doriamed Laranjeiras**  
Fone: 3442-6707
- **Farmaup Princesa**  
Fone: 3441-9811
- **Drogaria Santa Fé**  
Fone: 3442-6841
- **Drogaria Total Centro**  
Fone: 3441-8969

## ENFERMAGEM E ATENDIMENTO DOMICILIAR

- **Polisaúde – Cooperativa de Serv. da Área de Saúde**  
Fone: 3444-4300
- **Home Angels – Cuidadores de Idosos, Adultos e Crianças**  
Fone: 4103-2202

## FARMÁCIAS HOMEOPÁTICAS

- **Botica Bella Terra**  
Fone: 3446-7111
- **Farmácia Homeoeruas Homeopatia e Manipulação**  
Fone: 3441-8087
- **Miligramma Farmácia de Manipulação**  
Fone: 3451-6160

## FISIOTERAPEUTA

- **Instituto de Fisioterapia e Reabilitação Abbade**  
Fone: 3441-5546
- **Vita e Lumière – Clínica de Fisioterapia e Medicina Integrada**  
Fone: 98135-1131

## FONOAUDIOLOGIA

- **Dra. Eliana Ap. Guarino Clínica Clidiloe**  
Fone: 3441-5260/3441-4382

## LABORATÓRIOS

- **Labcenter Laboratório Clínico**  
Fone: 3451-0251 / 3442-3244
- **Laboratório Análises Clínicas Preulab**  
Fone: 3441-5311

## LABORATÓRIOS E SERVIÇOS COMPLEMENTARES DE DIAGNÓSTICO

- **CDD – Centro de Documentação Digital**  
Fone: 3713-8389
- **Gold Imagem**  
Fone: 3404-4530
- **Idealclinic Centro Médio e Laboratório**  
Fone: 3701-2412 / 3701-2413

## ODONTOLOGIA

- **Centro Odontológico Dra. Lucykenia T. Rezende**  
Fone: 3444-1093
- **Consultório Odontológico Dr. Guido A. Arcaro Jr.**  
Fone: 3442-6928
- **Dr. José Renato Corrêa da Silva**  
Fone: 3441-5047
- **Dra. Agda Tais Garcia da Silva**  
Fone: 3443-1452
- **Dra. Marília Ferrete Rodrigues**  
Fone: 3452-2327
- **G R Odontologia Especializada Dr. Edimir Forti Ricomini Dra. Mariângela Gimenez Ricomini**  
Fone: 3451-5863

## Easy Odontologia

- Fone: 3441-3353
- **Implanlife**  
Fone: 3701-4841
- **Odontobom**  
Fone: 3444-1165
- **Odontoclinic**  
Fone: 3702-5558
- **Odontologia Santa Josefa**  
Fone: 3445-2703
- **Ortoriso**  
Fone: 3442-6898
- **Sorria Melhor Odontologia**  
Fone: 3701-3010

## ORTODONTIA

- **Centro Odontológico Dra. Lucykenia T. Rezende**  
Fone: 3444-1093
- **Clínica Redeorto**  
Fone: 2114-3406
- **Dr. Geraldo Angelo Antonellini**  
Fone: 3453-6281
- **M Max Ortodontia**  
Fone: 3444-0165
- **Odontobom**  
Fone: 3444-1165
- **Ortoclinic**  
**Dr. José Carlos Capio Migliolo**  
Fone: 3451-7155
- **Sorria Melhor Odontologia**  
Fone: 3701-3010

## ÓTICA

- **Óptica Crislen**  
Fone: 3441-1480
- **Óptica Barbosa**  
Fone: 3441-1898
- **Óptica Limeira**  
Fone: 3441-9809
- **Óptica Marucho**  
Fone: 3443-1669
- **Óptica Pizani**  
Fone: 3442-3207
- **Óptica Visional**  
Fone: 3441-5463
- **Super Ótica São José**  
Fone: 3702-5813

## PSICOLOGIA

- **Dra. Karina Terezani Pinheiro**  
Fone: 99612-1011
- **Dra. Nívea Alexandra A. Barreto**  
Fone: 3034-1483

## PSICOPEDAGOGIA

- **Dra. Eliana Ap. Guarino Clínica Clidiloe**  
Fone: 3441-5260/3441-4382
- **Clínica Centro Educacional Heitor Villa Lobos**  
Fone: 3703-1221

## TERAPIAS COMPLEMENTARES

- **Dra. Eliana Ap. Guarino Clínica Clidiloe**  
Fone: 3441-5260 / 3441-4382  
Cromopuntura, Quirofonética, Acupuntura Auricular, Acupuntura Sistêmica, Acupuntura Estética, Acupuntura Facial e Corporal e Crânio-Acupuntura, Acupuntura sem Agulha, Moxa, Ventosa, Florais de Bach, Massagem Terapêutica e Liberação Miofascial, Biotipologia e Alimentação
- **Gislaine Ferraz Terapeuta Holístico**  
Fone: 3034-7646

## VETERINÁRIO

- **Estima Policlínica Veterinária Ltda.**  
Fone: 3442-2364
- **Clínica Veterinária Morro Azul**  
Fone: 3453-8308

## CONTATO

19.3404.4900  
acil@acillimeira.com.br

## Entidades lutam contra a alta dos impostos, que atingem R\$ 1,5 tri

Apesar da recessão econômica, a arrecadação cresce de forma voraz, o que está levando entidades empresariais a protestarem contra novos aumentos de impostos em Brasília.

O Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) atingiu no dia 02 de outubro a marca de R\$ 1,5 trilhão. O valor representa o total pago em impostos, taxas e contribuições pelos brasileiros em 2015. Neste ano, a marca foi atingida com 17 dias de antecedência sobre 2014.

“Apesar da recessão, a carga tributária continua subindo. O governo precisa controlar seus gastos o mais rapidamente possível. Recriar impostos e aumentar alíquotas, como quer o governo, não é viável: apenas vai fazer com que a população seja ainda mais onerada”, diz Alencar Burti, presidente da ACSP e da Facesp (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo).

Como a arrecadação do governo está caindo em termos reais (descontada a inflação), ele fica tentado a elevar a tributação. “Isso só vai aprofundar a recessão e o desemprego. Ao governo, só resta controlar melhor os gastos, que é o que

todo mundo está fazendo”, diz Burti. “O momento exige. Além disso, precisamos ficar vigilantes com as pautas-bomba que tramitam no Congresso. Se forem aprovadas, vão explodir no bolso do brasileiro.”

### Brincadeira sem graça

A alta carga tributária brasileira não perdoa os produtos de presentes típicos do Dia das Crianças. O videogame, um dos campeões de vendas nesta época, embute 72,18% do seu valor em tributos.

Em outros itens, como calçados, a incidência de impostos também é significativa: nos tênis importados, a carga chega a 58,59% do preço final. Já nos equivalentes nacionais, a mordida é de 44%.

No levantamento do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), mais um gol contra: 46,49% do preço final da bola de futebol é destinada à arrecadação.

### Chega de impostos

O repúdio contra as propostas que elevam a carga tributária para reequilibrar as contas públicas foi o foco do movimento que levou 35 entidades à Brasília – incluindo ACSP e Facesp no último dia 22 de se-



tembro para entregar propostas à Câmara e ao Senado.

Na ocasião, Alencar Burti afirmou que, com o movimento, a expectativa é que o Congresso Nacional não aprove propostas que impliquem em mais elevação da carga tributária, “e, assim, defenda os contribuintes e o desenvolvimento econômico e social do país.”

E a movimentação continua: manifestantes se posicionaram na quinta, dia 1º, em frente ao Congresso Nacional, um pato inflável amarelo de 12 metros de altura.

O boneco faz parte da campanha contra o aumento de impostos com o slogan “Não vou pagar o pato”, promovida pela Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo). Além do pato gigante, dezenas de réplicas menores foram atiradas no espelho d’água do Congresso no fim da manhã desta quinta-feira.

“Essa é uma manifestação da sociedade brasileira contra o aumento de impostos. Se resolvesse o problema do Brasil, não haveria nenhum, porque a arrecadação este ano será de R\$ 2 trilhões. É muito dinheiro”, disse Paulo Skaf, presidente da Fiesp.

O problema do Brasil, segundo afirma, “é o tamanho do governo brasileiro, são os gastos malfeitos, a falta de eficiência.”

O objetivo, segundo ele, é mostrar ao governo que todos estão a favor do ajuste fiscal, mas que isso deve ser feito por meio da redução de despesas, de desperdícios e de maus gastos - não por meio de aumento de impostos.

“Nós não vamos aceitar a recriação da CPMF, nem a recriação ou criação de impostos que venham pesar mais ainda nas costas do povo brasileiro”, disse.

Há algumas semanas, co-

meçou a tramitar no Congresso a PEC 140/2015, de autoria do Poder Executivo, que trata da criação da nova Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF), com alíquota de 0,20%.

A medida faz parte do pacote fiscal para reequilibrar as contas públicas. Os recursos arrecadados com a CPMF serão usados para financiar a Previdência Social.

Na internet, organizadores da campanha “Não vou pagar o pato” já recolheram mais de 300 mil assinaturas. O objetivo é atingir mais de 1 milhão de adesões, que serão encaminhadas ao Congresso.

A campanha é uma iniciativa da Frente Nacional contra o Aumento de Impostos e, segundo a Fiesp, tem a participação de mais de 160 entidades de diversos setores.

Fonte: DComércio

## AGENDA DE CURSOS

**ACIL**  
Associação  
Comercial  
e Industrial  
de Limeira

### Oficina Investa no Planejamento

**Data:** 20 de outubro

**Horário:** 14h às 17h

**Objetivo:** Oficina que visa sensibilizar os participantes a identificar e analisar as oportunidades de negócio e iniciar o processo de planejamento de uma empresa, com exposição de vídeos, textos, dinâmicas individuais e em grupo.

**Local:** Sicomércio - Rua Boa Morte, 200 - Centro

**Público-Alvo:** Potenciais Empresários

**Inscrições:** 3404-6527 e 3404-6528

**Investimento:** Gratuito

**Realização:** Sebrae

### Técnicas de Exposição de Produtos

**Data:** 20 de outubro

**Horário:** 9h às 18h

**Objetivo:** Como estratégias, serão propostas exposição dialogada com uso do PPT, atividades em subgrupos, aplicação de exercícios referentes ao espaço físico do ponto de venda, discussões em grupo das propostas de layout de estabelecimentos comerciais.

**Local:** PAE Limeira - Pátio Office, torre comercial anexa ao Shopping Pátio Limeira

**Público-Alvo:** Empresários (MEI, ME, EPP)

**Inscrições:** 3404-6527 e 3404-6528

**Investimento:** R\$ 90

**Realização:** Sebrae

### Oficina Aprenda a fazer fluxo de caixa

**Data:** 26 de outubro

**Horário:** 18h30 às 22h30

**Objetivo:** Oficina que sensibiliza o participante para aspectos importantes da gestão financeira do negócio, como contas a pagar e a receber, fluxo de caixa e reserva de capital de giro.

**Local:** Incubadora de Empresas - Avenida Vitório Bortolan com a Rua Prefeito Ary Levy Pereira - Pq. Residencial Abílio Pedro

**Público-Alvo:** Empresários (MEI, ME, EPP)

**Inscrições:** 3404-6527 e 3404-6528

**Investimento:** Gratuito

**Realização:** Sebrae

## ACIL promove curso inédito em Limeira

O Programa de Desenvolvimento em Gestão tem o objetivo de atualizar e capacitar dirigentes por meio da implementação de conteúdos de gestão e qualidade empresarial

INÉDITO EM LIMEIRA

### PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO EM GESTÃO

FUNDAÇÃO DOM CABRAL

O PDG - Programa de Desenvolvimento em Gestão, objetiva a atualização e capacitação de dirigentes por meio da implementação de conteúdos de gestão e qualidade empresarial.

6 MESES

#### 6 MÓDULOS

Estratégia Organizacional	16 horas/aula
Finanças & Contabilidade Gerencial	16 horas/aula
Gestão de Processos	16 horas/aula
Marketing & Comercial	16 horas/aula
Gestão de Pessoas	16 horas/aula
Gestão de Projetos	16 horas/aula

#### PÚBLICO-ALVO

Dirigentes e gerentes de empresas de médio porte, que têm sob sua responsabilidade a gestão da organização, a definição e implementação de metas e o gerenciamento dos resultados desejados, que buscam ampliação do horizonte de conhecimento em gestão devido ao contato com novas ferramentas e de troca de experiência em gestão de negócios.

A Associação Comercial e Industrial de Limeira, em parceria com a Fundação Dom Cabral – a melhor escola de negócios da América Latina e 16ª no ranking mundial – traz para a cidade o Programa de Desenvolvimento em Gestão.

O PDG tem o intuito de preparar profissionais para as transformações do mercado, como forma de estimular o fomento da economia regional e chega à Limeira pela primeira vez com preço diferenciado e mais de cinco mil executivos formados em todo o País. “Com a parceria pro-

porcionamos aos nossos sócios a vantagem de cursar um programa de excelência e que atende a qualificação exigida pelo mercado”, afirma a coordenadora do Departamento de Desenvolvimento Empresarial da ACIL, Mariana Fernandes.

O curso permite ao aluno enxergar o potencial do seu negócio e traçar ações seguras para o crescimento sustentável da empresa. Para isso, o ensino é dividido em seis módulos – estratégia organizacional, marketing e comercial, gestão de pessoas, finan-

ças e contabilidade gerencial, gestão de projetos e gestão de processos – com 16 horas cada, que abrangem de maneira prática cada área da gestão. É voltado para dirigentes e gerentes de empresas de médio porte, que têm sob sua responsabilidade a gestão da organização, a definição e implementação de metas e o gerenciamento dos resultados desejados, que buscam ampliação do horizonte de conhecimento em gestão devido ao contato com novas ferramentas e de troca de experiência em gestão de negócios.

As aulas têm a mesma metodologia e grade de professores responsáveis por ministrar a capacitação nas sedes da Dom Cabral. O programa tem a duração média de 12 meses e as aulas serão realizadas duas vezes no mês na sede da ACIL.

Os interessados em participar do programa devem entrar em contato com a ACIL através do telefone (19) 3404-4906 ou e-mail [acil@acillimeira.com.br](mailto:acil@acillimeira.com.br), falar com Mariana.

## ACIL recebe Seminário de Crédito Sebrae SP – BNDES

O evento é gratuito e acontece dia 28 de outubro das 8h30 às 12h30 na sede da Associação

O Seminário de Crédito Sebrae SP – BNDES é um evento organizado pelo Sebrae São Paulo em parceria com as instituições locais e o Banco Nacional de Desenvolvimento Social e Econômico, o BNDES, que visa disponibilizar ao empresário da micro e pequena empresa informações sobre as linhas de crédito do banco disponíveis para acesso.

O BNDES é uma empresa pública federal, sendo atualmente o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia em uma política que inclui as dimensões sociais, regionais e ambientais.

Para os empresários que desejarem conhecer mais so-

bre a linha de crédito, o seminário acontece no dia 28 de outubro, das 8h30 às 12h30 na ACIL e será dividido em dois momentos, sendo uma apresentação do BNDES sobre como acessar as linhas de créditos disponíveis pelo banco e em seguida, as instituições financeiras, que operam as linhas de crédito do BNDES farão atendimento sobre as possibilidades de negociação.

O evento proporcionará um momento para atendimento individual aos empreendedores interessados nos produtos oferecidos durante o seminário. Com entrada gratuita, as inscrições podem ser feitas pelo telefone (19) 3404-4906 ou diretamente no balcão da entidade que fica na Rua Santa Cruz, 647, Centro.

## 1º Campeonato Guilherme Guido acontecerá no Gran São João

Quatro supercampeões da natação brasileira estarão em Limeira no dia 28 de novembro, participando do 1º Campeonato Guilherme Guido, que está sendo promovido pela Associação de Nadadores e Esportistas de Limeira (ANEL) e acontecerá no clube Gran São João. Além do próprio Guilherme, limeirense que iniciou na natação nas piscinas do Nosso Clube e do Gran, também marcarão presença Felipe França, Nicholas Santos e Mathews Santana. Todos eles pularão na piscina para uma tomada de tempo. Outra atração será uma palestra com o técnico da Seleção Brasileira de Natação, André Luís Ferreira.

O evento, inédito na cidade, foi a forma que Guilherme encontrou para prestar seu agradecimento aos professores e companheiros de natação de Limeira, que lhe de-

ram o incentivo inicial para que seguisse sua carreira de sucesso. “Também é uma maneira de dar mais oportunidades aos talentos em potencial de Limeira e região”, afirmou o atleta. “Além disso, nada melhor que buscar essa energia na minha cidade, para arrancar com todo gás rumo à Olimpíada do Rio Janeiro”.

A competição reunirá aproximadamente mil nadadores das categorias Mirim a Juvenil 2. As inscrições, com taxa de R\$ 35, que dará direito a uma camiseta do evento, deverão ser realizadas até o dia 11 de novembro, pelo e-mail [campeonatoguilhermeguido@gmail.com](mailto:campeonatoguilhermeguido@gmail.com). A programação terá início às 7h, com o aquecimento. A partir daí, durante todo o dia, os atletas medirão forças em provas de 50 metros, nos estilos livre, costas, peito e borboleta.

## Só Colchões

Castor®

Porque dormir faz bem!

Preço baixo, qualidade e bom atendimento é a satisfação do nosso cliente.

Completa linha de colchões, Box (Solteiro e Casal), Travesseiros e Acessórios

Rua Senador Vergueiro, 824 - Centro - Limeira/SP

Telefone: (19) 3704-2400