

Visão

EMPRESARIAL LIMEIRENSE



DISTRIBUIÇÃO
GRATUITA
ANO 09 | EDIÇÃO 428
20 a 26 de março - 2014 | Limeira-SP

Jornal da ACIL

Empresas familiares são maioria no Brasil

Atualmente no Brasil, segundo levantamento do Sebrae, aproximadamente 90% das empresas são administradas e dirigidas por familiares próximos.

FOTO: ACIL/JOANAN BATISTA



Família Bechara, exemplo bem sucedido de empreendedorismo familiar

PÁG 15

Acompanhe os descontos dos convênios da ACIL

PÁGS 8 E 9

SCPC da ACIL ganha novo espaço para atendimento

FOTO: ACIL/JOANAN BATISTA

Visando otimizar o atendimento e proporcionar maior conforto para quem procura os serviços oferecidos pela ACIL, o SCPC ganhou uma sala restrita.

Com a mudança, também passou a ser utilizado um sistema de senha digital



PÁG 7

Campanha de Prêmios 2014, ainda dá tempo de participar

Devido à greve dos Correios e, conseqüentemente, atraso na entrega das correspondências, a ACIL prorrogou o prazo de entrega do Termo de Adesão à Campanha de Prêmios "Comércio de Limeira realizando seus sonhos".

PÁG 7

PROMOÇÃO
SUA
IDADE
VALE % DE
DESCONTO*



20 anos

20%

DE DESCONTO

HANG
LOSE
EYEWEAR

NK
EYEGLASSES

tng
eyewear

LORRANE

ÓTICAS | CAROL

oticascarol.com.br

*Promoção válida até 10/03/2014 ou enquanto durarem os estoques. Descontos aplicados somente ao valor das armações das grifes Hang Loose, NK, Lorraine ou TNG sinalizadas com etiqueta e válidos somente na compra de lentes oftálmicas a partir de R\$ 99,00, mediante apresentação de documento de identificação que comprove a idade. Promoção não cumulativa com outras promoções da rede ÓTICAS CAROL. Consulte os cartões de crédito aceitos pela loja. Imagens ilustrativas.

EDITORIAL

Todos sabemos da importância fundamental do empreendedor para a cidade, para o estado e o país. A Associação Comercial e Industrial de Limeira – ACIL, é a entidade que representa o empresário nos diversos setores do comércio, da indústria e prestadores de serviços, todos de livre iniciativa fomentando a economia. A entidade está do lado dos associados, disponibilizando acesso aos mais diversos produtos e serviços que facilitam a gestão e organização das empresas destacando entre os quais, o SCPC- Serviço Central de Proteção ao Crédito, que dá suporte ao associado em todo o ciclo de crédito: pré-venda, concessão, otimização do desempenho e cobrança. O DJ- Departamento Jurídico, disponível na sede social, com atendimento pessoal, à ser agendado, oferecendo orientações e esclarecimentos facilitando aos associados acesso sobre assuntos jurídicos. DDE-Departamento de Desenvolvimento Empresarial, que possibilita ao associado palestras, cursos, organização de eventos e feiras. DC-Departamento de Comunicações, o Jornal Visão Empresarial, informativo distribuído à todos os associados, com matérias interessantes nos segmentos do comércio da indústria e prestadores de serviços. Locação de salas e equipamentos, dispo de espaços com capacidade para 50 e 80 pessoas, e auditório para 180 pessoas. NJE-Núcleo de Jovens Empreendedores, que conta com a participação de jovens empresários que promovem foros de debates onde são colocados os problemas sociais políticos e econômicos. CME-Conselho da Mulher Empreendedora, possibilitando às mulheres empresárias o desenvolvimento das atividades empresariais, sociais, culturais e assistenciais. Telecentro, propondo a todos os interessados como um instrumento de exercício da cidadania de integração com a inclusão digital e a tecnologia, inserindo-os na grande transformação social. DEL-Dia da Empresa Limeirense, festa promovida pela entidade premiando através dos votos dos associados, as empresas, comerciantes, prestadores de serviços e personalidades que se destacaram no ano letivo. Sicoob Coopercred, cooperativa financeira autorizada e regulamentada pelo Banco Central do Brasil, oferecendo aos sócios os mesmos produtos bancários de maneira mais simples e vantajosa. Campanhas, junto aos comerciantes, empresários e prestadores de serviços,

com objetivo de divulgar, fortalecer o comércio de Limeira como um dos maiores e melhores centro de compras da região. Estes e outros serviços a ACIL oferece aos seus associados e daí importância de fazer parte de uma entidade que está lado a lado dos empreendedores.



Francisco de Salis Gachet
1º Diretor Financeiro da ACIL

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.

Jóias (50,44%)

Valor médio: R\$ 100,00

Imposto: R\$ 50,44



Cremes de beleza (50,61%)

Valor médio: R\$ 40,00

Imposto: R\$ 22,64

VITRINE

93% dos brasileiros estão mais preparados para compra

Pesquisa eletrônica da Boa Vista Serviços, administradora do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC), mostrou que 93% dos consumidores brasileiros estão mais preparados para tomar decisões de compra do que há quatro anos. Participaram do levantamento 967 pessoas, entre os dias 10 de fevereiro e 5 de março. Além disso, o levantamento indicou que, em relação a 2010, 84% dos consumidores estão mais conscientes sobre seus direitos e 65% sentem-se mais respeitados pelas empresas.

A relação com o crédito também evoluiu de forma positiva na opinião dos participantes: 80% declararam que o acesso está mais fácil hoje se comparado há 4 anos, enquanto 20% informaram que está mais difícil. “A pesquisa mostra um amadurecimento do consumidor, sobretudo em relação ao uso do crédito e ao consumo.

E esta evolução pode estar associada a um conjunto de fatores como mais acesso à informação, intensificação de ações de educação financeira por parte de agentes do mercado, e mais oportunidades de planejamento e de controle”, afirmou, em nota, Dorival Dourado, presidente da Boa Vista Serviços.

Segundo Dourado, a sociedade tem promovido o debate sobre essas questões e isso tem gerado mais conscientização. “O consumidor mostra-se cada vez mais protagonista de sua vida financeira, o que é muito saudável”, avalia.

BoaVista

Administradora do SCPC

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 Aparecido Peixoto dos Santos
Diretor de Patrimônio: José Geraldo Vieira Cardoso
Diretor Social: Antonio Francisco dos Santos

MEMBROS

Alexandre Gaib
Antonio Carlos Longo
Benedicto Carlos Toledo Lima
Cássio Roque
Clodomiro Aparecido Rossi
Daniela Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Giuliano Brigatto
José Luis Pereira Negro
José Roberto Kühn
José Roberto Piccinin
Kelli Regina Baccan Müller
Marcelo Voigt Bianchi
Reinaldo Bella
Reinaldo Chinelatto
Renato Laranjeira
Rodrigo Balloni

CONSELHO DELIBERATIVO

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

CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Wilson Bertolini

CONSELHO CONSULTIVO

José Carlos Schenk
José Luiz Battistella
Jurandir Bella
Odair José Giusti
Oswaldo Conti
Pedro Teodoro Kühn
Reinaldo Bastelli
Renato Hachich Maluf
Virgílio Rossi



Rua Santa Cruz, 647 - Centro
Limeira - São Paulo - CEP: 13480-041
Fone (19) - 3404-4900 | Fax (19) - 3404-4903
Site: www.acil.org.br
visaoempresarial@acil.org.br

✚ Roberto Paulino de Araújo

EQUIPE:

Ana Lídia Rizzo: Redatora
Fabiana Schiolin: Diagramadora
Joanan Batista: Redator
Luiz Henrique Sanches: Diagramador
Rafaela Silva: Redatora

Tiragem: 6.000 exemplares - Distribuição Gratuita
(empresas não-sócias pagam apenas a taxa de entrega)
Impressão: Jornal de Limeira

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 Imprensoras, Empresas de Radiodifusão e Agências de Notícia.

Empresas & Empresários

Limeira recebe o primeiro Centro de Treinamento em Tecnologia Apple

Seja no trabalho, em casa ou nas demais atividades do dia-a-dia, o domínio da tecnologia é sinônimo de praticidade e eficiência. Estar atualizado com o surgimento constante de softwares e aplicativos é quesito essencial para quem almeja a contratação ou crescimento profissional.

A Mctech foi instalada em Limeira para oferecer aos moradores da cidade e região o diferencial em treinamento de informática e idiomas. Trata-se do primeiro Centro de Excelência para qualificação na plataforma Apple, empresa de maior expoente no mercado mundial de tecnologia.

Localizada na Avenida Piracicaba, crianças, jovens e adultos têm acesso a uma estrutura completa, com laborató-

rios climatizados, 100% equipados com iMacs, computadores de última geração da marca da maçã, e lousas interativas. Os cursos atendem às diferentes necessidades de aprendizado e flexibilidade de horários, com opções que incluem o acesso ao sistema operacional e aplicativos da Apple, a criação do próprio site, design em 3D e uma novidade no segmento de eletrônicos e informática: a capacitação para desenvolvimento de games multiplataforma, um mercado milionário e carente de profissionais.

A inovação e modernidade também estão presentes no instituto de idiomas da Mctech Limeira, o I DO. O aluno aprende o inglês, por meio de aulas presenciais e à distância, com o curso online. De acordo com



Localizada na Avenida Piracicaba, a unidade conta com 100% dos laboratórios equipados com iMacs e lousas interativas

o coordenador pedagógico do instituto, Leonardo Tonasso, o material didático exclusivo, que inclui DVDs com episódios produzidos em Los Angeles, EUA, oferece a oportunidade de aprendizado com personagens reais, em atividades significativas no contexto em que a lín-

gua é usada. O curso atende crianças a partir de seis anos de idade, até pessoas que estão em níveis mais avançados e buscam aprimoramento linguístico.

Na Mctech Limeira é possível se destacar e estar preparado para a evolução. Para conhe-

cer de perto os equipamentos de última geração e conversar com a equipe de professores altamente qualificada, a unidade está aberta de segunda a sábado, na Avenida Piracicaba, 338. O telefone para contato é (19) 2114-3777, ou pelo e-mail limeira@cursosmctech.com.br.

F. Luccas, seis anos de qualidade em joias, semi joias e bijuterias

Desde jovem, quando ainda trabalhava com o pai, Fábio Luccas Rosa mantinha o desejo de abrir o próprio negócio. No dia 19 de março de 2008, nasceu a F. Luccas Bijuterias ME, empresa especializada na fotocorrosão, e comercialização de brincos, braceletes, anéis pingentes e acessórios em geral.

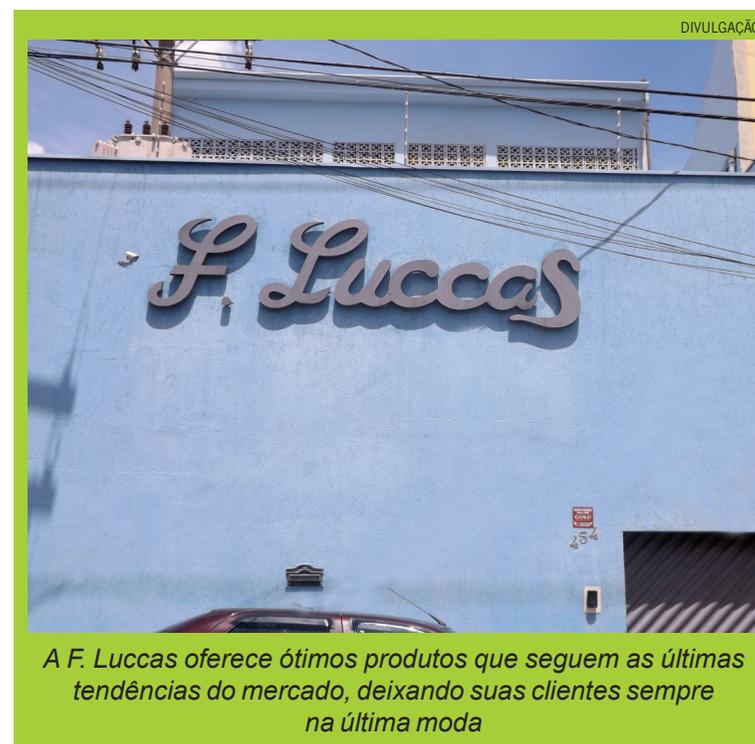
A F. Luccas tem como principal público alvo as mulheres, de todas as classes sociais, e para atender esse público tão exigente, comercializa produtos de excelente qualidade e que seguem as últimas tendên-

cias do mercado, deixando suas clientes sempre na última moda.

Com o lema "Atender bem para atender sempre!", a equipe de 24 funcionários, espalhados na matriz e filial da empresa, se dedica em proporcionar um atendimento personalizado e eficaz. "São seis anos de dedicação na produção e comercialização de joias, semi joias e bijuterias, sempre priorizando a qualidade de nossos produtos", afirma o proprietário.

Faça já uma visita e conheça todos os artigos oferecidos pela F. Luccas,

que tem ótima localização. A matriz fica na Rua Major Francisco Barcellos, 454, no Jardim Glória, com telefone 3453-9665. O horário de atendimento é das 7h às 17hrs, de segunda a quinta-feira, e das 7h às 16hrs, as sextas-feiras. A filial se localiza na Av. Marechal Arthur da Costa e Silva, 1011, também no Jardim Glória. O telefone é 3451-4570 e o horário de funcionamento é das 7h30 às 17h30, de segunda a quinta-feira. E das 7h30 às 16h30, as sextas-feiras. Comprove a qualidade você também!



A F. Luccas oferece ótimos produtos que seguem as últimas tendências do mercado, deixando suas clientes sempre na última moda

Necrim

Com parceria entre ISCA Faculdades e Polícia Civil, órgão consegue 96% de conciliações

Em seu primeiro ano de funcionamento, o Núcleo Especial Criminal (Necrim) de Limeira, fruto de uma parceria entre o ISCA Faculdades e a Polícia Civil, conseguiu a conciliação entre as partes envolvidas em 96% dos casos em que atuou. Delegado-coordenador do órgão, Siddhartha Carneiro Leão avalia como extremamente positivo esse resultado.

Atendendo desde 4 de março de 2013, o núcleo recebeu, até o final do mês passado, 2.290 RDOs (Registros Digitais de Ocorrências). Em fevereiro deste ano, foram enviados para o Necrim 245 RDOs, o recorde desde a inauguração. Nesse mês, em 98,64% dos casos, foi alcançada a conciliação entre as partes. De acor-



O delegado Siddhartha, coordenador do Necrim, com estagiárias do curso de Direito do ISCA Faculdades

do com Siddhartha, os casos resolvidos pelo núcleo geram dois grandes pontos positivos: ajudam a desafogar o sistema judiciário e impedem que casos menores prossigam para consequências graves.

“Uma ameaça entre vizinhos, por exemplo, se não for resolvida, pode acabar num homicídio”, esclarece. O Necrim recebe os casos classificados como de menor potencial ofensivo, aqueles cuja pena, se houvesse uma

punição, não ultrapassaria dois anos de detenção. Do total encaminhado para o núcleo, 50% correspondem a acidentes de trânsito que resultam em lesões corporais, buscando-se também uma conciliação quanto ao ressarcimento dos danos causados nos veículos envolvidos.

Os outros casos mais frequentes dizem respeito a crimes contra a honra, como calúnia, difamação e injúria. Depois aparecem as lesões corporais leves e crimes de dano ou de ameaça. “Em todos eles, buscamos um acordo conciliatório, assim os casos não são judicializados e têm uma resolução mais rápida”, explica Siddhartha.

Atualmente, fazem estágio no Necrim cinco alunos do curso de Direito do ISCA Faculda-

des. Eles atuam principalmente na pré-audiência, em tarefas como a elaboração das notificações e o contato com as partes envolvidas. “Em alguns casos, eles também trabalham diretamente junto comigo na conciliação”, conta Siddhartha. “São ótimos estagiários, com conhecimento e muita dedicação”.

O delegado vê a parceria com o ISCA Faculdades como fundamental para a manutenção do Necrim. “Essa parceria foi a responsável por viabilizar o Necrim, já que a Polícia Civil não teria como fornecer todos os funcionários necessários para seu funcionamento”.

O Necrim funciona no 2º piso do edifício Pátio Office, com entrada pelo Pátio Limeira Shopping, das 8 às 17 horas.

Cirurgiões da Alegria

Oficina

“Experimentando o estado do palhaço”

A oficina será realizada pela Cofundadora e Palhaça da Instituição Cirurgiões da Alegria, Katina Sousa, no dia 5 de abril na sede da Instituição.

O objetivo é oferecer aos participantes o primeiro contato com a linguagem do palhaço, bem como um espaço para experimentação e partilha, propondo a eles uma reflexão sobre o universo do palhaço, que estabelece uma conexão entre a simplicidade dos sentimentos e a complexidade do saber senti-los.

É destinada a todos os interessados em conhecer

mais sobre essa arte, porém, a oficina não se destina em formar palhaços para atuação em hospitais. É necessário ter idade mínima de 17 anos. As vagas são limitadas e as inscrições, no valor de R\$100, devem ser feitas até o dia 3 de abril. Toda a receita gerada com esta oficina será destinada aos projetos da Instituição.

Ao final do curso, os participantes receberão certificados de participação. Para mais informações, entre em contato pelo número (19) 3442-4651 ou por e-mail katina@cirurgioesdaalegria.org.br.

Pátio Limeira Shopping oferece atividades de lazer com muita diversão

A partir desta semana o Pátio Limeira Shopping, conta com uma área de lazer montada dentro do empreendimento, uma pista de autorama e duas de mini boliche para trazer mais opção de lazer aos seus clientes.

A atração, da empresa Parque Play Show, está montada na Praça de Eventos, localizado no piso térreo do empreendimento. Funciona nos seguintes horários: das 14h às 22h de segunda a sábado, e das 12h às 22h aos domingos e feriados. O valor para participar das atrações é R\$ 10 por pessoa, para cada modalidade.

A pista de autorama tem aproximadamente 36 metros de percurso. O participante

pode escolher a cor do carrinho que deseja competir, que são operados por controle remoto. A brincadeira é realizada através de disputas, podendo ter até quatro participantes por corrida. Ao final do percurso, um display divulga as classificações individuais de cada participante. Após a corrida, os competidores podem subir no pódio e levantar o troféu para a foto, que promete fazer a alegria dos participantes. A atração dura 10 minutos e é recomendada para crianças acima de 04 anos e acompanhadas dos responsáveis.

Já as pistas de mini boliche comportam até seis jogadores cada e têm 13,8 metros de comprimento. Cada jogador tem direito a

vinte bolas e deve tentar acertar os dez pinos dispostos no fim da pista. A pontuação é igual ao do boliche oficial, considerando que o jogador tem a oportunidade de dois arremessos por jogada. A pontuação fica indicada em um painel eletrônico com animações especiais em 3D, em cima das pistas, proporcionando mais diversão e interatividade entre os jogadores. Essa atração dura enquanto o jogador tiver as vinte bolas para jogar. É recomendada para crianças acima de 03 anos e acompanhadas dos responsáveis.

Aproveite para trazer as crianças e os amigos para se divertirem nesta atração. Será diversão garantida!

Páscoa

Chocolate gera grandes expectativas de venda para 2014

O Brasil movimentou um dos maiores setores de chocolate do mundo, sendo o terceiro maior produtor e o quarto maior consumidor, e com a aproximação da Páscoa a expectativa entre os vendedores é alta, tanto em mercados quanto em comércios especializados, por ser uma das datas que mais movimentam o segmento durante o ano, ficando atrás apenas do Natal.

Em Limeira essa realidade não é diferente, o Gestor de Categorias da rede de supermercados Sempre Vale, Clóvis dos Santos, demonstra grande otimismo sobre o crescimento nas vendas, que deve ser acentuado em relação ao ano passado. "Aguardamos uma alta de até 25% nas vendas dos ovos de chocolate". Ele comenta também que para alavancar ainda mais o consumo, as negociações e encomendas para a Páscoa desse ano começaram mais cedo, em janeiro, e os ovos já estavam disponíveis para compra em fevereiro. "Fizemos isso para dar mais comodidade aos clientes e evitar que falem muitos produtos nas prateleiras dos supermercados", afirma. Porém, as fábricas só conseguem distribuir todas as

opções de ovos de chocolate para as lojas aproximadamente 30 dias antes da Páscoa.

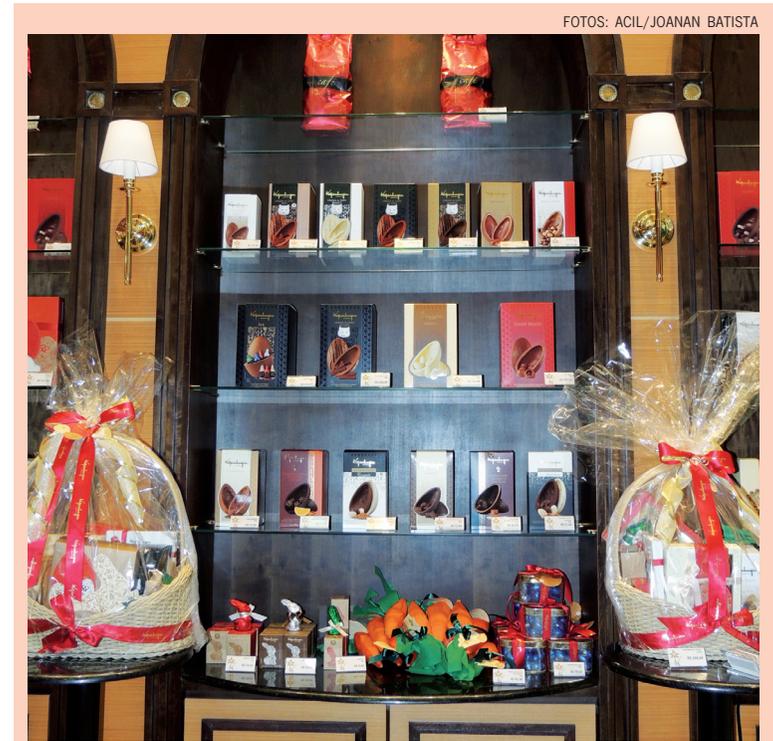
O mesmo acontece com a Kopenhagen, que é especializada em chocolates finos. De acordo com a proprietária, Claudete Meirelles Martins, é aguardado um aumento entre 15% e 20% nas vendas em relação a 2013. "Estamos muito otimistas, ainda mais agora com a nova loja no Shopping Nações", analisa. De acordo com a programação da empresa, todos os produtos específicos para a páscoa devem estar disponíveis ainda essa semana, e a reposição será constante até a semana da Páscoa. "Nossos chocolates são diferenciados e muitos não contêm conservantes que prolongam a durabilidade, então para vários deles temos um prazo de validade mais curto", explica Claudete.

Em relação às crianças, os ovos com temas infantis dominam o mercado, entre 60% e 70%, e todo ano há novidades para atrair a atenção dos pequenos, seja em embalagens coloridas e diferentes, itens vinculados aos chocolates e brinquedos "surpresa" dentro dos ovos. Na Kopenhagen os destaques do setor infantil são as cenou-

rinhas de chocolate, as novidades dos ovos da linha Língua de Gato e da Disney, com os personagens Mickey, Minnie, Donald e Pateta, que são acompanhados de uma mochila personalizada. Nos supermercados os destaques são as marcas Kinder, com a Polly e o Batman, a Lacta, que vem forte com o Ben 10 e a Ferrero, que está com muitas novidades para conquistar os pequenos.

Para os adultos os destaques das grandes marcas são os tradicionais Sonho de Valsa, Alpino, Talento e Ouro Branco, já bastante conhecidos do público, além da Garoto que por ser patrocinadora da Copa do Mundo do Brasil, traz embalagens temáticas do evento. A Kopenhagen destaca o ovo de 5 quilos, os tradicionais ovos Ao Leite e Crocante, as cestas de Páscoa e o Ovo Vinho do Porto, além das novidades da linha Dessert.

As campanhas publicitárias devem intensificar as abordagens e veiculação das propagandas de maneira mais agressiva nos 15 dias anteriores à Páscoa, pois esse é o período no qual as vendas ganham mais força, a procura pelos ovos de



FOTOS: ACIL/JOANAN BATISTA

A Kopenhagen oferece os mais diversos ovos de chocolates finos, além das cestas de Páscoa

chocolate se torna mais acentuada, causando grande aumento no movimento dos estabelecimentos. Por isso é recomendado para o consumidor evitar ir às compras em cima da hora, de maneira a conseguir garantir as marcas e estilos de sua preferência sem maiores preocupações, ao mesmo tempo que evita as longas filas.

“Aguardamos uma alta de até 25% nas vendas dos ovos de chocolate”



As prateleiras já estão repletas de ovos de Páscoa nos supermercados Sempre Vale



Um dos destaques do setor infantil da Kopenhagen é a linha Disney, com os personagens Mickey, Minnie, Donald e Pateta.

Senac Limeira

Inscrições abertas para programa de aprendizagem para empresas

O Senac Limeira oferecerá neste ano 460 vagas do programa aprendizagem para empresas da cidade e região. O curso gratuito tanto para a empresa quanto para o estudante, capacita jovens aprendizes para o mercado de trabalho.

A Lei Federal nº 10.097/00 e o Decreto nº 5.598/05 definem que as organizações de médio e grande porte considerem uma cota de 5% a 15% de seu quadro de funcionários para a inclusão de jovens aprendizes. Por isso, o programa do curso foca rotinas administrativas, mercado de trabalho, responsabilidade socioambiental, formação cidadã, comunicação interpessoal, apresentação, entre outras habilidades necessárias no ambiente corporativo.

“Somos parceiros das empresas na formação dessa mão de obra, que além de trabalhar também estu-

da, com isso ganham a empresa por contar com novos talentos e o jovem que se insere no mercado preparado e orientado”, diz Mário Augusto dos Reis, gerente do Senac Limeira.

Histórico

A carga horária do programa é de 1.333 horas. O papel do Senac é oferecer a parte teórica, gratuita tanto para o aluno quanto para a empresa do segmento de comércio de bens, serviços e turismo, que matricula seu aprendiz e promove a parte prática, fiscalizada pelo Ministério do Trabalho e Emprego. O Senac já capacitou mais de 47 mil jovens por meio do Programa Aprendizagem.

As informações detalhadas sobre como participar do programa estão reunidas na página www.sp.senac.br/aprendizagem. A empresa deve contatar o Senac Limeira.

ALICC em Notícias

« MULHER ! »

Você, independente de sua raça, religião, cultura, situação socioeconômica e outras diferenças é muito importante aos olhos do Criador, simplesmente por ser mulher.

Muitas obrigações lhe são atribuídas, tanto no aconchego de seu lar, como as impostas ou voluntariamente assumidas na sociedade. Entretanto, com sabedoria multiplica, divide, soma e subtrai os talentos recebidos e nas diversas fases vividas, preservando sua identidade exerce diversificadas e nobres missões. Entre elas encontra-se o trabalho realizado por mulheres que prestam assistência aos portadores de câncer do nosso município.

Assim sendo, um grupo de abnegadas compõem a **diretoria** e, ao lado de demais pares, desafios são enfrentados para manter a unidade, planejar e executar projetos voltados aos objetivos propostos, os quais garantem a continuidade desta associação beneficente.

Fazendo parte deste contexto, muitas outras doam, em favor do próximo parte de seus tempos e de suas vidas, como **voluntárias** comprometidas com tão altruística causa.

Como **funcionárias** contratadas, a equipe técnica composta por assistente social, psicóloga, fisioterapeuta, nutricionista e farmacêutica exerce com responsabilidade suas atividades profissionais. O mesmo se diga das demais que, desempenham suas funções com seriedade, no cumprimento de suas obrigações.

Finalmente, uma citação especial à **mulher usuária** que, com resignação cristã enfrenta o tratamento, cooperando para um positivo resultado final. Também merece reconhecimento a **mulher cuidadora**, de um familiar, de um simples amigo ou até de um desconhecido.

No mês em curso, quando é comemorado o “**Dia Internacional da Mulher**” - **8 de março**, rogamos à **Maria**, mulher que com o seu **sim** mudou o destino da humanidade, para que cubra de bênçãos todas as mulheres, em especial aquelas envolvidas com esta entidade inserida no Terceiro Setor.

FAMÍLIA ALICC

ACONTECEU...

IV Fórum de Discussão de Políticas Públicas em Oncologia - Instituto Oncoguia, dias **5 e 6 de fevereiro**, em São Paulo, com a participação da ALICC. O evento reuniu importantes instituições, especialistas e autoridades em oncologia e políticas de saúde, com a finalidade de propor soluções para os problemas enfrentados pelo paciente com câncer.

AGENDA

07/mar.

Em comemoração ao Dia da Mulher, a ALICC em parceria com o SINECOL, estará na **Praça Toledo Barros**, das **9 às 15h** com Orientação e Distribuição de Folders sobre a Prevenção do Câncer de Mama.

COLABORE COM a ALICC PARTICIPANDO DOS EVENTOS

BAZAR PERMANENTE

Adquira os artesanatos da ALICC, além de serem produtos de muito bom gosto, você estará contribuindo para que a entidade mantenha a qualidade no atendimento aos inúmeros portadores de câncer de nosso município.

COLABOREM!!

AGUARDEM...

CHÁ BENEFICENTE

XIX TARDE DA ESPERANÇA

Dia: 15 de maio

Horário: 13h30

Local: Nosso Clube

Valor do convite: R\$ 40,00

Adquira seu convite antecipadamente na sede da entidade.

Associação Limeirense de Combate ao Câncer
Rua Major Antônio Machado de Campos, 74
Jd. Piratininga | Limeira - SP | 19 3404.3232



ALICC

www.alicc.org.br

A **PREVIMED** é feita de **Momentos**

A **Prev-med** há **14 anos** se preocupa com a saúde e segurança de seu funcionário para que ele compartilhe os melhores momentos da vida.

Telefone: **3404-9232**
www.prev.med.br
prev.med@terra.com.br

Haroldo Rizzo | Diretor Comercial

Segurança do Trabalho ■ Medicina Ocupacional ■ Cursos e Treinamentos

ACIL SCPC e Certificação Digital atendem em novo espaço

Visando otimizar o atendimento e proporcionar maior conforto para quem procura os serviços oferecidos pela ACIL, desde o dia 10 de março, o atendimento do SCPC e da Certificação Digital trocaram de local e estão atendendo em novos postos.

O SCPC ganhou uma sala

restrita, ao lado esquerdo da entrada da ACIL, onde atendia a Certificação Digital. Agora o Departamento conta com um ambiente reservado para oferecer uma consultoria personalizada, dessa maneira podem ser elaborados planejamentos, levantamento de dados, análises e ne-

gociações para recuperação de crédito com maior privacidade. Para tornar o atendimento ainda mais ágil e eficiente, com maior conforto, praticidade e organização, também passou a ser utilizado um sistema de senha digital, que é retirada no balcão de atendimento da ACIL, e acompanhado por painel eletrônico.

Vale destacar que o SCPC oferece mais de 50 serviços diferenciados para a recuperação e manutenção de crédito na "praça", auxiliando empresas a recuperarem seus investimentos e o cidadão a manter seu nome limpo através de consultas gratuitas e pagamento da dívida.

A Certificação Digital passou a atender na sala onde ficava o SCPC, ao lado direito da entrada da ACIL, e oferece os serviços CPF, e-CNPJ, e-NF-e além



FOTOS: ACIL/JOANAN BATISTA

O SCPC conta agora com um ambiente reservado para oferecer uma consultoria mais personalizada

do CT-e, que podem ser pagos por boleto bancário ou cartão crédito. A certificação digital é uma credencial que identifica uma pessoa ou empresa em meios eletrônicos, garantindo a autenticidade e integridade nas transações, um documento assinado eletronicamente, por

meio de certificado digital, que tem valor idêntico ao assinado em papel, garantindo validade jurídica e segurança.

Para mais informações sobre o SCPC, Certificação Digital, ou outros serviços oferecidos pela ACIL, basta ligar no telefone 3404-4900.



A Certificação Digital também ganhou novo espaço, ao lado direito da entrada da ACIL

Ainda dá tempo de aderir à Campanha de Prêmios 2014

Devido à greve dos Correios e, conseqüentemente, atraso na entrega das correspondências, a ACIL prorrogou o prazo de entrega do Termo de Adesão à Campanha de Prêmios "Comércio de Limeira realizando seus sonhos".

O Termo foi enviado a todos os associados da entidade com o objetivo de facilitar e agilizar o processo de adesão às promoções programadas para este ano.

Vale destacar que devido às exigências da Caixa Econômica Federal, que determina que a documentação das empresas participantes seja enviada antecipadamente, a inscrição poderá ser efetuada somente agora, no início da campanha, de uma única vez, não sendo permitida a entra-

da de novos participantes durante o ano.

Os prêmios a serem sorteados vão desde vales-compras até moto e carro 0km (confira no site www.acil.org.br), sendo que a entrega de cupons será somente para as empresas que aderirem à campanha, e essas serão exclusivamente divulgadas no Site, E-mail Marketing, Jornal Visão Empresarial e FanPage da ACIL.

Participe! Caso ainda não tenha recebido o Termo pelos Correios, o imprima no site da ACIL, preencha com os dados solicitados, assine, e o entregue no balcão da entidade. Caso prefira entre em contato pelo telefone 3404-4900 e solicite que um de nossos colaboradores retire o termo na sua empresa.

Associados à ACIL devem manter cadastro atualizado

Com o objetivo de facilitar o acesso ao boleto da mensalidade, a ACIL disponibiliza aos associados a opção de receber via e-mail a cobrança mensal pelos serviços prestados pela Associação.

Dessa forma, é muito importante que o empresário filiado a ACIL mantenha seu cadastro atualizado, tanto do endereço eletrônico quanto do endereço físico, para garantir que de um modo ou de outro o boleto seja entregue, evitando possíveis transtornos causados pelo atraso ou não-entrega da correspondência.

Também é possível que o sócio tenha acesso ao boleto pela internet. Basta que ele acesse o portal acil.org.br/scpc utilizando o código e senha individual, clique na opção BOLETO, e em seguida informe o ano a ser consultado. Logo em seguida, to-

das as faturas do período informado serão expostas na tela.

É de extrema importância que o associado mantenha seu e-mail cadastral atualizado, pois é a maneira mais segura de receber a mensalidade, além de todos os informativos publicados pela entidade.

Para tirar dúvidas, obter mais informações ou atualizar o cadastro, o atendimento pode ser feito pessoalmente no balcão da ACIL, por meio do e-mail luci@acil.org.br ou pelo telefone 3404-4900. A Associação e toda a sua equipe estão à disposição do associado para melhor atender.

SICOOB 756-0		Recibo Sacado	
Cedente	ASSOCIACAO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE LIMEIRA	Agência/Código do Cedente	4441/1.0001511
ESPECIE	1	Quantidade	1
Nosso Número	00191877-2		
191877			
Valor Documento	164,20		
(r) Desconto	(v) Outras Deduções/Abatimento	(=) Mora/Multa	(+/-) Outras Acréscimos
(h) Valor Cobrado			
Sacado		Código do Cliente	2030
		CPF/CNPJ	51.471.142/0001-78

SICOOB 756-0 75691.44418 02000.1511106 19187.720016 8 56000000016420			
Local de Pagamento	ATE O VENCIMENTO, PREFERENCIALMENTE NAS AGÊNCIAS SICOOB		Vencimento
			05/02/2013
Cedente	ASSOCIACAO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE LIMEIRA		Agência/Código do Cedente
			4441/1.0001511
Data do Documento	Nº Documento	ESPECIE Doc	Aceite
18/02/2013	191877	1	
21/01/2013			
21/01/2013			
Nosso Número			
00191877-2			
Valor Documento			
164,20			
(r) Desconto	(v) Outras Deduções/Abatimento	(=) Mora/Multa	(+/-) Outras Acréscimos
(h) Valor Cobrado			
Sacado		Código do Cliente	2030
		CPF/CNPJ	51.471.142/0001-78
Autenticação mecânica / Fita de Compensação			
Corte na linha pontilhada			
Imprimir		Fechar	

Descontos para os associados

...rie de convênios para proporcionar descontos e benefícios aos seus associados, ...
...as. Veja a seguir as facilidades oferecidas:

...is e empresas da área da saúde para oferecer ...
...s e seus funcionários. Para utilizar basta consultar a ...
...a guia na recepção da ACIL. Entre os especialistas ...
...cólogos, além de drogarias, óticas, laboratórios e

...por possuir um dos mais bem estruturados hospitais, ...
...única da região), oncológicas e ortopédicas, além de ...
...s (UTQ), medicina da mulher e neo-natal, com a única

...as ganham grandes vantagens na contratação do ...
...pitalar e recursos do Hospital Frei Galvão, que conta ...
...S.

ACIL
Associação Industrial de Limeira

Especiais de descontos com
conveniados!

...sócios da ACIL aderirem a planos odontológicos ...
...com valores especiais dependendo do tamanho do ...
...vra escolha do dentista cooperado conforme sua ...
...nto em consultório particular, acesso a cirurgias ...
...ndimento de urgência 24 horas em todo País. Todos ...
...atos não cobertos pelo convênio são cobrados de

...estabelecida com a Prev-Med, os empresários poderão ...
...oferecidos pela empresa, que é especializada em ...
...cional (PPRA/PCMSO/EXAMES OCUPACIONAIS/ ...
...ros). Essa parceria possibilita que as empresas ...
...facilitado aos laboratórios, centro de imagens e a uma ...
...médicos do Trabalho, técnicos de Segurança, ...
...talistas e demais profissionais. Os descontos para as ...
...sideração o número de funcionários e que o grau de ...
...e para novos contratos com a PREV-MED.



IDE
management

É conveniado à Fundação Getúlio Vargas e concede um desconto na ordem de 15% sobre os custos das disciplinas dos cursos de Pós Graduação e MBA Pós-Graduação Especialização Lato Sensu, nas cidades de Campinas, Jundiaí, Limeira, Rio Claro, Piracicaba, Araras,

Paulínia e Vinhedo, calculados de acordo com a tabela normal de preços dos referidos cursos. Para os cursos de curta duração: PEC – FGV, CADEMP e Gestão Prática do Varejo, segue a tabela progressiva de desconto: 5% para 2 ou mais alunos, 10% para 5 ou mais alunos e 15% para 10 ou mais alunos matriculados.



Oferece aos filiados descontos em todos os níveis educacionais da instituição, desde a Educação Infantil, passando pela Educação Básica, Ensino Médio, Ensino Profissionalizante e Superior.

O desconto é estendido aos associados, funcionários e dependentes. As bolsas variam de 10%, 15% e 20% das anuidades escolares. Quanto mais alunos, mais descontos.



São oferecidos cursos diferenciados, que acontecem todos os meses na ACIL e traz temas como gerenciamento de negócios, fluxo de caixa e planejamento de abertura de negócios.



Oferece descontos nas mensalidades de todos os cursos técnicos da Etec Prof. Sebastião Fumagalli aos funcionários e associados bem como seus dependentes legais, regularmente vinculados à ACIL. O desconto de 5% é válido desde que o pagamento seja efetuado até a data do vencimento do boleto. Para obter o benefício, é necessário:

Preencher o requerimento e providenciar assinaturas; Anexar ao requerimento xerox da carteira profissional; e se for dependente legal do funcionário anexar cópia do RG ou certidão de nascimento ou casamento.



CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA-ESCOLA

O CIEE é um órgão criado para viabilizar a contratação de estudantes e, com sua estrutura especializada, desenvolve as tarefas de recrutamento e pré-seleção, além de todas as rotinas administrativas e legais, possibilitando à empresa identificar novos talentos e formar futuros profissionais. Além de todo o suporte para a contratação, estabelece também um desconto de 15% para os

sócios da ACIL sobre a Contribuição Institucional vigente por estudante ativo ao mês, cobrada pelo CIEE.



Oferece desconto de 10% para associados e presta serviços de pesquisas e depósitos de marcas e patentes, além de assessoria em Propriedade Industrial a empresas vinculadas à ACIL.

Destaques Econômico

Socorro ao setor elétrico adia aumento da conta de luz para 2015

A falta de chuva no verão que está terminando levou ao acionamento de todas as usinas térmicas, que têm um custo de produção de energia muito mais alto que as hidrelétricas. As distribuidoras de energia passaram então a pagar mais caro pela energia, mas continuaram com o mesmo preço de venda, aumentando o seu rombo.

O desequilíbrio financeiro do setor elétrico vem desde o início de 2013 quando começou o desconto médio de 20% na conta de luz, decidido pelo governo para atender aos consumidores, que reclamavam que os preços estavam muito altos, prejudicando inclusive a produção. Já no ano passado a medida provocou um rombo de R\$ 8 bilhões, cobertos pelo Tesouro, ou seja, pelos contribuintes.

Um novo socorro às distribuidoras de energia elétrica tornou-se necessário, com o agravamento da crise por conta da estiagem, e o governo decidiu criar um pacote de ajuda de R\$ 12 bilhões, adiando assim o inevitável aumento da conta de luz. Nos próximos meses haverá aumento de impostos que gerarão R\$ 4 bilhões – conta paga novamente pelos contribuintes. Os outros R\$ 8 bilhões serão obtidos com empréstimos bancários, a serem pagos em 2015 com o aumento das tarifas. O governo alega que este valor é estimado, podendo ser menor, e que por essa razão resolveu deixar mais para frente o reajuste aos consumidores. Com essa “criatividade” evita o desgaste de autorizar o aumento antes das eleições, além do impacto na inflação.

Mas há também quem defen-

da um aumento de preço para o consumidor, “o mais cedo possível”, para forçar uma redução no consumo, capaz de afastar definitivamente qualquer risco de racionamento, como o ex-ministro Delfim Neto. O ex-ministro também propõe acabar com a defasagem nos preços da gasolina, para recompor o valor de mercado da Petrobrás e fortalecer seu caixa para investimentos.

A propósito, a ameaça de racionamento de energia a classificação do risco passou de “baixíssimo” há 30 dias para “baixo” na semana passada. Houve forte crescimento do consumo nos últimos meses, em todas as regiões do país, o que é atribuído ao forte calor e ao bom desempenho da agroindústria, enquanto o nível dos reservatórios está baixo e as chuvas continuam irregulares.

Alimentos pressionam a inflação

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor – o IPCA – subiu 0,69% em fevereiro, maior que em janeiro, mantendo a preocupação com a alta de preços. A inflação anual continua perto dos 6%, com indicação de alta. Em março o índice deverá refletir a alta dos alimentos, cuja produção vem sendo afetada pela forte estiagem do atual verão. Os analistas apontam que a inflação subirá para os 6,5% nos próximos meses, retornando no fim do ano para próximo dos 6% e fechando novamente acima da meta de 4,5%. Para esses analistas, o governo e os agentes econômicos deveriam buscar uma inflação de 3% a.a.

A inflação na Argentina

Vejam agora a situação da Argentina, em grave crise econômica, onde o governo criou um novo índice oficial, por orientação do Fundo Monetário Internacional, pois o índice anterior estava desacreditado. O Índice de Preços ao Consumidor Nacional Urbano – o IPCNu – registrou inflação de 3,7% em fevereiro, depois de 3,5% em janeiro, mais de 7% só nos dois primeiros meses do ano. Analistas independentes calculam que a inflação anual está em 35% na Argentina.



José Carlos Bigotto
Departamento de Economia

Interatividade

A árvore vale pela madeira, nós valemos pelo que deixamos

Os alunos aprendem simplesmente por acostumarem-se com o que se lhes ensinam. Sempre considerei esse fato como uma das deficiências, do nosso sistema educacional. Estudam, pois, as ciências, sem que saibam o que é uma ciência. Não aprendem a distinguir o conhecimento vulgar (senso comum) do científico. Sem noção sobre a Teoria do Conhecimento (Epistemologia), os estudantes são instruídos em mil saberes, sem que disponham de uma visão melhor refletida sobre o Conhecimento. Sem um mínimo de Lógica, como poderiam distinguir os sistemas lógicos imprescindíveis para que uma ciência seja ciência?!... Enfim, imaginemos que, se assim se ensinasse Música, seria o atual método didático, o ideal para fazer os alunos “tocarem de ouvido”...

Quando estudei, também isso ocorria! Até que, ao manusear livros na biblioteca, vi um diagrama em forma de árvore, em cujas raízes, mergulhadas na pré-história, restavam rudimentos filosóficos, científicos e técnicos, os quais juntos com as noções da matéria inanimada e viva davam conformação ao tronco do Mundo Cultural Humano, que se bifurcava em Técnica e Ética. E acima se pluralizava em outros, como por exemplo: o galho das Ciências Humanas ou Sociais ramificado em Sociologia, Antropologia, História, etc.; o das Ciências Naturais ramificado em Física, Química, Biologia, Geologia; o das Ciências Matemáticas ramificado em Aritmética, Geometria, Álgebra, Lógica, etc.; e, o das Ciências Aplicadas ramificado em Direito, Engenharia, Medicina, Arqui-

tetura, Informática, etc. Completava-se a árvore, com cada ciência tomando seu ramo específico. Nessa “Árvore do Conhecimento” existia tudo o que conhecemos...

Pois, ao sermos impregnados pela Civilização, nós, seres humanos, figurávamos na composição daquela imensa árvore. Que se assemelhava às dos legendários jardins mitológicos, onde, por produzirem pomos dourados, permaneciam guardadas por dragões. Desde a Antiguidade, há menções da axis mundi (em Latim: “eixo, centro ou pilar do mundo”), a Árvore da Vida, onde o alto e o baixo se encontram para trazer-nos a Eternidade e a ascensão aos planos superiores através do Conhecimento. Mas, embora produzisse ricos frutos, a dádiva superior dessa árvore se identificava com sua madeira. O elemento que substituiu a pedra

no ato de construir. A humanidade, depois de ter aprendido a trabalhar a pedra, utilizou a madeira. Até para obter o fogo... Logo, análogo à madeira artesanalmente utilizada, o Conhecimento é construtivo, mas, para extraí-lo ocorre o sacrifício da árvore... Segundo Luc Benoist, “a palavra grega hylé, nome da madeira, designa também o princípio substancial da matéria-prima do mundo”. Também a palavra “tektôn”, não se refere só ao “carpinteiro”, mas ao “pedreiro”, “operário”, “artesão”, numa escala de conhecimentos que pode chegar ao Arquitecto [“ark” + “tektôn”, ou “arqui (superior)” + “tektôn”]. Daí, originalmente, no aspecto religioso, até Jesus foi chamado de “carpinteiro”, “pedreiro”, “artesão”, etc; numa passagem em Marcos 6, 3 («Não é este o “tektôn”, o filho de Maria e irmão de Tiago, de José, de Judas

e de Simão?»). Eis, pois, que o Conhecimento engloba um trinômio: Ciência (Tecnologia), Arte (Estética) e Filosofia (Religião/Política). Pois, ele se assemelha à Grande Árvore, que tem na Ciência (Tecnologia), a potente energia própria das raízes e dos troncos. Têm na Arte e na Estética, as maravilhas de suas flores, folhagens e frutos. E tem na Filosofia, o sentido perpetuador das sementes que concentram num repasse ad aeternum o fator da Vida. Pois, símile ao ato sexual, “conhecer” implica em relacionar-se. Em dispor-se à “extração da madeira” e ao sacrifício pelo bem das futuras gerações. Porque, tal como a árvore vale por sua madeira, nós só valemos pelo que deixamos...

PAULO CESAR CAVAZIN

Vendas

A importância da definição do público alvo

Aplicar técnicas de venda ou treinar a sua equipe com diversos cursos, por melhores que sejam, não vai adiantar se a empresa não tiver bem definido o seu público alvo. “As técnicas de vendas são muito importantes, sim, mas elas precisam ser direcionadas para o público certo: o seu público alvo, o seu ‘Avatar’”, comenta Sergio Ricardo Rocha, o Dr. Vendas, que trabalha como coach, consultor empresarial e palestrante.

“Avatar” representa a personificação do seu público-alvo. Ele normalmente representa cerca de 70% de seus clientes. Isso quer dizer que ao entender o perfil comportamental, suas necessidades, sonhos, desejos, medos e preocupações você conseguirá se conectar com ele e adaptar seu produto, serviço e comunicação ao que realmente é importante para ele.

Sem conhecê-lo é como atirar para todos os lados e depender da sorte. É aqui que está a grande diferença que conhecer o público alvo faz: depender da sorte ou da capacidade. Neste momento, a técnica de venda faz a diferença.

Devemos concentrar nossas divulgações e comerciais em nosso cliente. Querer divulgar para todos pode acabar resultando em perda de dinheiro e tempo. Usar as técnicas de vendas no público errado se torna desgastante para a empresa.

Criar formas de falar com clientes em potencial é algo fundamental, e todos da empresa devem saber e reconhecer o público-alvo da empresa.

Conhecer e caracterizar o Avatar são assuntos importantes a serem debatidos em reuniões e em treinamentos. Porém, muitas empresas só treinam os seus colaboradores com técnicas de vendas, e tentar vender para o cliente errado dá trabalho, não é mesmo?

A importância de perceber o potencial de novos Avatares, mudando ou ampliando o público-alvo pode levar a sua empresa ao topo. O estudo sobre Avatares e público-alvo é importantíssimo para o seu mercado, principalmente, no marketing digital. E é um dos assuntos abordados com frequência nos treinamentos e no coaching de vendas. Muito além de “abordado”: ‘como definir seu Avatar’ é um dos pilares do coaching de vendas, afinal, só assim você poderá fazer campanhas e propagandas que afetem clientes em potencial, não perdendo dinheiro e tempo.

Fonte: Portal Administradores

Prêmio Sebrae Mulher de Negócios tem inscrições abertas

Já estão abertas as inscrições para a 11ª edição do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, que tem o objetivo de reconhecer e promover o empreendedorismo feminino. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas até o dia 31 de julho pelo site www.mulherdenegocios.sebrae.com.br.

O prêmio, composto por duas etapas (estadual e nacional), é uma parceria entre o Sebrae, a Secretaria Especial de Políticas para as Mulheres, a Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais do Brasil (BPW) e a Fundação Nacional da Qualidade (FNQ). No Prêmio Mulher de Negócios, empreendedoras de diversas categorias podem contar suas histórias.



A premiação foi criada com intuito de valorizar a força empresarial das mulheres que se destacam não apenas como empresárias à frente de negócios de sucesso, mas também como pes-

soas que enfrentaram e superaram grandes obstáculos na vida pessoal. O prêmio é dividido em três categorias: Pequenos Negócios, Produtor Rural e Microempreendedor Individual. Participe!

Encontro com Empresários

Convidamos você empreendedor a participar do ‘Encontro com Empresários’, que será realizado juntamente com toda a diretoria da ACIL.

O evento terá como objetivo estreitar laços e promover troca de experiências, além de apresentar toda a estrutura da entidade.

Dia 24 de março - 18h30

Programação:

- 18h30 - Recepção e coffee break
- 18h45 - Abertura e apresentação dos departamentos
- 19h15 - Palavra do Presidente
- 19h30 - Palavra Livre
- 20h00 - Encerramento



DE OLHO

“A MORENINHA” – Opera de Câmara Brasileira em 2 atos.

No domingo, dia 23 de março, às 19h, também no Teatro Vitória, acontece a opera “A Moreninha”, com Música de Ernest Mahle, libreto de José Maria Ferreira, baseado no romance de J.M. Macedo. A obra é romântica e divertida, além de ser acessível ao público jovem e adulto. Um grande sucesso em todas as apresentações. O espetáculo tem indicação livre e a entrada será gratuita.

Orquestra Sinfônica abre sua temporada 2014

A Orquestra Sinfônica de Limeira dá início à Temporada 2014 no Teatro Vitória, no dia 27 de março, às 20h30 sob a regência do Maestro Rodrigo Muller.

No concerto, a orquestra interpreta a Sinfonia n. 5 em Dó Menor, de L.V. Beethoven, uma das composições mais populares e conhecidas em todo o repertório da música erudita europeia, bem como é considerada, ainda hoje um “monumento” da criação artística. Além da sinfonia, no programa estão a Abertura – Guilherme Tell, de G. Rossini, Nas Estepes da Ásia Central, de A. Borodin e a Marcha Eslava, Op. 67 de P.I. Tchaikovsky. Os ingressos custam R\$12 inteira e R\$ 6 meia entrada, e podem ser adquiridos na bilheteria do teatro. Mais informações podem ser obtidas pelo e-mail contato@sinfonicadelimeira.com.br ou pelo telefone 3451-0502.

Estúdio de fotografia chega ao Shopping Center Limeira

O Shopping Center Limeira recebe até o final de março um quiosque, instalado próximo a loja da Seller, com o estúdio fotográfico da RF Eventos.

A proposta é de proporcionar para as crianças de 1 a 10 anos, a oportunidade de fazer fotos de época em estúdio. Com trajes de época no melhor estilo ‘daminha’, ou ‘cavalheiro’, com chapéus, buquê, acessórios também de época, serão compostos os figurinos para as crianças que ao final ganharão uma foto.

De acordo com Valdir Paulo da Costa, responsável pela RF Eventos, a foto cortesia, tamanho 15x21, é entregue na casa da criança, no prazo de 60 dias. “Um funcionário fará a visita aos pais da criança para apresentar a foto gratuita feita no Shopping.

Um banner com o nome e a foto do fotografado poderá ser comprado, caso os pais queiram”, informa Valdir.

O quiosque da RF Eventos Fotográficos funcionará todos os dias de março, das 14h às 22h.

Nova Exposição no Espaço Cultural ENGEPE

“O Mundo dos Minerais” é o título da nova exposição aberta, desde 07 de março, sexta-feira, no Espaço Cultural ENGEPE. Na exposição, além de pedras preciosas e minerais, grande parte proveniente da coleção do geólogo Andrea Bartorelli, os visitantes poderão apreciar um fóssil de mais de 250 milhões de anos e obras raras do século XVI e XVII.

Com direção geral de Paulo Masuti Levy, curadoria dos historiadores Ana Cláudia Cermaria e João Paulo Berto e programação visual de Ivo Marreiro, com realização do Grupo Engep, a exposição ficará aberta até 11 de maio, no Espaço Cultural Engep, localizado no Largo da Boa Morte, nº 118, Centro. Com entrada gratuita, os horários de visitação são de Terça a Sexta, das 9h às 17h, e aos Sábados e Domingos, das 9h às 14h.

Shopping Nações Limeira vai ter circo todos os sábados

O horário do almoço terá muita animação aos sábados no Shopping Nações Limeira. Desde sábado, 15, o circo está instalado na Praça de Alimentação, sempre das 11h às 12h30. Serão muitas brincadeiras sob o comando do Palhaço Minhoco e seus convidados. “Vamos desenvolver atividades não só para as crianças, mas também buscando uma interação com jovens e adultos”, afirma o professor de teatro Antônio Carlos de Oliveira, o Tony, que personifica o Palhaço Minhoco desde a década de 80.

Segundo o artista, a cada sábado serão levadas novas propostas para o público. Haverá gincanas de caça ao tesouro, imitações, fantasias para brincar de caracterizações, brincadeiras no palco e concurso de dança e de estátuas. “Eventualmente, levarei convidados, como um malabarista ou uma dançarina”, conta. “Faremos dinâmicas para que todos participem e deem muita risada”.

Bike

A sensação de Liberdade**“Para ter equilíbrio você tem que se manter em movimento” (Albert Einstein)**

Andar de bicicleta é conquistar a liberdade, sentir o vento no rosto, ver a paisagem de uma visão diferente. Imagine isso há décadas atrás, como era para as mulheres poderem sentir esse simples prazer de andar de bicicleta. Muitos construtores, por razões do mercado crescente, tentaram desenvolver modelos que fossem adequados às mulheres, mas sem grande sucesso. No final da década de 1870, surgiu o modelo “safety bicycle”, com praticamente o mesmo desenho que temos hoje. “O ciclismo foi o esporte que exerceu maior influência na emancipação física das mulheres inglesas e americanas. Atividade importada da Inglaterra em 1870 tornou-se muito popular nos Estados Unidos em finais de 1880, início de

1890, e oferecia para as mulheres o potencial para a mobilidade física e os benefícios de uma recreação ativa e saudável, assim como um novo senso de liberdade da roupa restritiva, demandando o abandono dos espartilhos e a divisão das saias em calças curtas ou bloomers (calções de mulher, folgados e compridos até os joelhos)” (Smith apud Mourão, 2003). “Deixe-me dizer o que eu penso de bicicleta. Acho que tem feito mais para emancipar as mulheres do que qualquer outra coisa no mundo. Dá à mulher uma sensação de liberdade e auto-suficiência. Eu paro e me alegro toda vez que vejo uma mulher andando de bicicleta... o retrato da liberdade de ser mulher livre de normas e controles” (Susan B. Anthony).

Esse movimento da era Vitoriana 1890 trouxe as mulheres para o mundo das bicicletas, e hoje ainda nos espantamos com certos usos e costumes: como no Afeganistão, onde o homem pode dizer ser dono da mulher e crimes bárbaros ocorrem contra ela e andar de bicicleta é um tabu, ver a mulher andando de bicicleta é imoral. Na hierarquia das ofensas culturais cometidas por mulheres, o feito fica entre dirigir um carro e os “crimes morais”, que incluem fugir de casa ou ser vista na companhia de um homem que não seja da família. Mas elas relutam contra esse peso e já criaram “Afghan Cycles” (“Bicicletas afegãs”, em tradução literal) então não se assustem se ouvirem dizer que na próxima Olimpíada no Brasil

aparecerá uma equipe feminina do Afeganistão, que possivelmente farão melhor do que os nossos atletas fizeram nas Olimpíadas de Inverno na Rússia (piada, pois não podemos dizer que eram atletas do Brasil, pois na verdade quem ganhou com essa Olimpíada foram os clubes que gastaram nosso dinheiro). Mas a mulher, com seu jeito simples e charmoso de ser, conquista seu espaço onde for preciso, vencendo as dificuldades, o machismo. Elas se unem e vão a luta. Dia 01/03/2014, realizamos um pedal light e no meio da trilha pegamos uma tempestade e pude ver o quão forte e guerreiras são as “meninas”, pois a bike

atolava no barro e essas mulheres, de unhas feitas para noite de sábado, literalmente colocaram a mão na lama, tirando o barro dos amortecedores, quadro, onde fosse que estivesse impedindo o desempenho da bike e seguiam em frente, sem se lastimar da situação. Para ler mais um pouco sobre mulheres e a bicicleta, acesse o site: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-026X20090-00100007&script=sci_arttext.

Francisco José Vieira Cardoso
Conselheiro Limeira Bike Clube



15ª ALJOIAS

Próxima Edição da Feira espera cerca de 8 mil visitantes compradores

Promovida pela Associação Limeirense de Joias – ALJ, organizada pela Domínio Organizadora e com apoio institucional da Associação Comercial e Industrial de Limeira e Prefeitura Municipal, acontece de 25 a 27 de março de 2014 a XVI Edição da ALJOIAS no Centro Municipal de Eventos, em Limeira.

A ALJOIAS é a maior feira de Joias Folheadas da América Latina, voltada também para o desenvolvimento do setor de brutos, insumos, máquinas e serviços relacionados ao setor e, a cada Edição, realizadas em março e agosto, a Feira vem se consolidando como agente repercussivo da cidade de Limeira, em todo o país e no exterior.

Essa repercussão tem um efeito positivo no setor comercial para o desenvolvimento de toda a cadeia produtiva e em consequência é responsável por alavancar a economia da cidade em vários segmentos, pois no período que antecede, se realiza e sucede a feira, a movimentação de pessoas e negócios na cidade, inclusive na área de turismo e alimentação, aumenta gerando receita ao Município.



A ALJOIAS recebe visitantes de todo o mundo, profissionais do setor que vem em busca de inovações em todo o setor e dispostos a realização de bons negócios

As expectativas nesse período diante das conquistas alcançadas e do planejamento são de estímulo aos empresários do setor na geração de negócios, novos contatos e transações comerciais e uma expectativa de 30 milhões de reais em negócios gerados no município.

Considerada A Capital da Joia Folheada, a cidade de Limeira reúne o maior polo de fabricantes no ramo de joias folheadas, prata, bijuterias, aço

inox e outros materiais com grandes inovações e ditando tendências que nascem das mais de 450 industriais da cidade e Limeira tem o privilégio de mais uma vez sediar a ALJOIAS e usufruir dos benefícios que só uma Feira deste porte pode proporcionar em relação a fomentar todo um setor comercial e turístico.

A ALJ (Associação Limeirense de Joias) e a Domínio Organizadora trabalham para que a ALJOIAS ganhe força e

se torne cada vez mais importante para a economia do setor. A cada Edição a Feira tem demonstrado e divulgado o belíssimo trabalho de inovações desenvolvidos por expositores da cidade, de vários estados e do exterior que apostam na importância da única feira realizada na Capital da Joia Folheada.

A forte mídia planejada pela organizadora através de veículos de divulgação em todo o Brasil e exterior atinge o público específico e o traz para o even-

to, com uma expectativa para a próxima Edição de 8 mil visitantes compradores.

Mostrando sua importância no cenário internacional a ALJOIAS recebe visitantes de todo o mundo, profissionais do setor que vem à Feira e à nossa cidade em busca de inovações em todo o setor e dispostos a realização de bons negócios que se concretizam e se renovam por até mais de um ano após a feira.

Esta Edição será novamente prestigiada com a presença do Gabinete Provisório do Prefeito Municipal Paulo Hadich para as dependências do Evento, além da tradicional presença de Autoridades Municipal, Estadual e Federal. AACIL também manterá um estante para atendimento exclusivo aos visitantes e expositores do evento.

A empresa organizadora do evento esclarece que a Feira é restrita aos profissionais do Setor de Joias Folheadas por se tratar de uma feira de negócios, onde não há a venda de produtos no varejo, mas sim e tão somente no Atacado.

Mais informações podem ser obtidas no site www.aljoias.com.br ou pelo telefone (19) 3702-4104.

Conheça as vantagens de ser um associado
Ligue: 3404.4900

FILIADA À FACESP
ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira

CARLTON PLAZA
Limeira

- Área de 25.000 m²
- Estacionamento para até 80 carros e 4 ônibus
- Piscinas para adultos e crianças
- Jardim amplo com playground
- Bar na piscina
- Campo de Futebol Society
- Sala de Reuniões p/ até 250 pessoas
- Quadra de vôlei de areia
- 4 Quadras de tênis
- Churrasqueira

R. Boulevard de La Loi, 601 - Centreville - Limeira (SP)
Tel (19) 2113-8989 fax (19) 2113-8962
E-mail: carltonlimeira@carltonhoteis.com.br
www.carltonhoteis.com.br

CARDOSO
Tira-Entulho
Entrega imediata
Prazo máximo de 1 hora
Fones 3442-9773
3441-6332
R. Cândido Souza de Oliveira, 2625
Jd. São Manoel
cardosotiraentulho@ig.com.br

ALERTA
Segurança Eletrônica

Tecnologia aliada à segurança.
Alarmes monitorados 24h.
Câmeras, cerca elétrica e controle de acesso.
www.alertaseg.com.br
(19) 3446 - 4492

Novos Sócios da



Parabenizamos às mais novas empresas que fazem parte do quadro associativo da entidade

Empresa	Endereço	Bairro	Telefone
A B C EQUIPAMENTOS LTDA	R TATUIBI, 438	VL PAULISTA	3453-9882
AMIKI	R SANTA CRUZ, 1186	CENTRO	3702-4152
AUTO ELÉTRICA CARNEIRO	R MÁRIO ROBERTO AMARAL, 230	PQ DAS NAÇÕES	3038-0400
COLÉGIO PANDORA	AV ANTÔNIO OMETTO, 1010	VL CLÁUDIA	2114-3160
DESLUMBRE JOIAS	R HORÁCIO DE CAMPOS BARROS, 280	JD SANTA CECÍLIA	3713-8922
DROGARIA MORRO BRANCO	AV DR JOÃO AMARAL GAMA, 276	JD CAIEIRA	3443-4223
DU MOTO BOY	R HENRIQUE BENEDITO LADVIG, 314	PQ NS DAS DORES	98205-4051
DUBAL	R FRANCISCO ORLANDO STOCCO, 191	JD OURO VERDE	3451-8933
EQUIPE ELETRIKA	R ALFREDO JOÃO STHALBERG, 480	JD SANTO ANDRÉ	3702-5268
EQUIPO LIFE	R VISCONDE DO RIO BRANCO, 747	CENTRO	3713-0900
ESPORTES CLUB SANTA CRUZ	R PÉROLA, 545	VL QUEIROZ	3404-1618
EURO PARTS BRASIL	R FRANCISCO DE MUNNO, 245	JD MONTE CARLO	3034-9818
GRAAL TOPÁZIO	RODOVIA ANHANGUERA S/N KM140	JD NOVA LIMEIRA	3404-2783
H&M	R DEP OCTÁVIO LOPES, 150	CENTRO	3444-1822
FIAT IMPERIA	VIA FRANCISCO D'ANDREA, 6885	JD SANTO ANDRÉ	3404-1700
KI FESTAS	R CONSELHEIRO SARAIVA, 476 B	CENTRO	3442-6050
LIMEIRA CAMINHÕES E CARRETAS	R EMÍLIA ANA BRAMMER OLIVEIRA, 621	PQ RES AEROPORTO	3442-9686
NOBRE & CARACELLI IMP E EXP LTDA ME	R JOÃO MACHADO GOMES JUNIOR, 1410	VILA CLÁUDIA	3441-6734
NOVALIS TECNOLOGIA	R MINAS GERAIS, 21	VL ESTEVES	3792-9237
PROORDEM UNIDADE PIRACICABA	AV TORQUATO DA SILVA LEITÃO, 208	SÃO DIMAS	(19) 3433-8905
PROTEGE ALARMES	R TREZE DE MAIO, 284	CENTRO	(19) 3546-6070
RIGLEVI	R MAESTRO ORLANDO PUZZONI, 131	VL ANITA	3452-1243
SENSOAR AR	R LUCIANO DE ARAÚJO, 178	VL ANITA	3034-5022
SHEKINAH	R DEPUTADO OCTÁVIO LOPES, 159	CENTRO	3453-6130
SIMPLIFIK MODAS E ACESSÓRIOS	R REPÚBLICA DOMINICANA, 8	PQ BELINHA OMETTO	98735-0611
W GONZALES	R DIÓGENES CORREA ARRUDA, 569	JD SANTO ANDRÉ	3704-1113

Sejam bem-vindos!

Negócios

Empresas familiares conquistam espaço no mercado brasileiro

Atualmente no Brasil, segundo levantamento do Sebrae, aproximadamente 90% das empresas são administradas e dirigidas por familiares próximos, e dessas empresas a cada 100, apenas 30 conseguem sobreviver à primeira sucessão, de pai para filho, por exemplo, e apenas 15 pela segunda sucessão administrativa. Algumas justificativas para esses dados podem estar relacionadas à falta de interesse dos filhos pela área de atuação dos pais, ou pela ausência de habilitação profissional dos sucessores, o que acaba impedindo que a empresa siga em frente. Mas devido à atual exigência do mercado e do alto nível de preparo das empresas e de seus colaboradores, esses números devem melhorar em breve.

Em Limeira um grande exemplo de transição bem sucedida é a Casa Primavera, de comércio de tecidos, fundada em 1931 por João Bechara e logo ganhou a colaboração do filho, Badih Bechara, hoje proprietário. “Quando tinha 15 anos de idade resolvi trabalhar pra valer na loja de meu pai e aos 22 tive que assumir a ad-

ministração por completo, devido, infelizmente, a uma enfermidade dele, e por isso não deu tempo de planejar nada”. O empresário comenta que conhecia bem os processos diários da loja e já cuidava da administração e dos clientes quando precisou assumir toda a responsabilidade do empreendimento. Hoje em dia, além dos 20 colaboradores, a empresa conta com mais três familiares, a esposa do dono, Vanda Salviato Bechara, o filho do casal, William Bechara e sua companheira, Daniele Degan Bechara. William, inclusive, já está pronto para assumir o negócio da família quando seu pai decidir se aposentar. “Quando vim trabalhar com ele, em 1989, estava me formando em arquitetura e depois fiz um curso noturno de administração de empresas, para exercer melhor a minha função e arcar com o compromisso”. Desse modo a próxima transição do estabelecimento foi planejada com cuidado e está garantida. “A loja vai ser dele um dia. Estou tranquilo por ele estar preparado”, afirma Badih Bechara.



FOTOS: ACIL/JOANAN BATISTA

As mulheres da família Gullo trabalham unidas para manter seu salão de beleza em alta

Empreendimentos mais recentes, com o passar dos anos, buscam conquistar o mesmo sucesso e solidez. O salão de estética Soninha Cabeleireira e Equipe, fundado por Sônia Aparecida Stradiotto Gullo, tem duas unidades em funcionamento, e no total o quadro de colaboradoras conta com 12 pessoas, entre elas, três são parentes da proprietária. A equipe tem sua filha, Juliana Roland Gullo, que cui-

da do segundo salão, e as noras Daniela Correa Gullo, que é formada em administração, e Elisângela Modesto Bronze Gullo, formada em pedagogia. Sônia comenta como foi recebê-las em seu time. “A melhor coisa para mim e para meu salão foi poder trabalhar com elas. As responsabilidades são as mesmas, mas fico mais despreocupada e posso entregar tudo na mão delas, sem medo”.

A confiança entre os “parentes administradores” também permite que haja crescimento e multiplicação do negócio. Badih explica que seus parentes ingressaram no momento certo, quando a Casa Primavera estava em plena expansão comercial. “Precisávamos de mais gente pra trabalhar e tudo se torna mais fácil quando todos têm o mesmo objetivo”. Daniela Gullo, do salão Soninha Cabeleireira, concorda com a facilidade de elaborar as estratégias e visualizar o futuro com colegas de trabalho familiares, e conta seus planos. “Já temos projeto e data definida para ampli-

ar o imóvel e, a partir dele, a equipe, que passará a ter 24 colaboradoras”.

Uma regra deve ser seguida para evitar desconfortos desnecessários: todos devem conseguir separar o trabalho da vida pessoal, uma vez que vivem muito próximos. “Temos que saber diferenciar para não levar trabalho para a casa. Saímos da loja e o serviço fica lá dentro, dessa forma não pensamos nisso 24 horas por dia e mantemos um equilíbrio”, avalia William Bechara. Alguns dos pontos positivos que são amplamente ressaltados para uma empresa familiar se manter ativa e bem sucedida é a confiança no trabalho e no profissionalismo do parente, o entrosamento entre a família, a intimidade e facilidade de diálogo nas mais diversas situações, principalmente em momentos mais delicados, e o objetivo em comum de cuidar do patrimônio familiar visando sempre o crescimento da empresa, que é benéfico a todos. “O comprometimento é muito maior por ser nosso negócio”, analisa Elisângela Gullo.



Daniele, Vanda, Badih e William dedicam-se integralmente na empresa da família

Turismo

Aspen: um espetáculo para os olhos!

Aspen é uma cidade do Estado americano de Colorado. É um importante resort americano, conhecido mundialmente por suas montanhas e seu clima, que propiciam a prática do esqui.

Logo na chegada, no Aspen/Pitkin County Airport, senhores bem educados de meia-idade se apresentam como “embaixadores” da cidade e se oferecem para chamar táxis, encontrar acomodação e dar informações gratuitamente. Eles são contratados pelas estações de esqui e têm a missão de dar tratamento “VIP” a todos.

A cidade tem atrativos para todos os gostos e idades. Na programação de inverno, encontram-se desde shows de rock gratuitos nas bases das montanhas a temporadas de ópera e concertos de música erudita no teatro. Para crianças que não querem esquiar, há opções de patinação e passeios de trenó. Nos arredores da cidade, hot springs (piscinas com águas termais) atraem famílias e casais.

No inverno e no verão, Aspen é totalmente voltada para a prática de esportes. A cidade estimula várias modalidades, sendo esqui e snowboarding as mais populares. A região tem quatro montanhas onde se praticam esqui e snowboarding - Aspen Mountain, Snowmass, Aspen Highlands e Buttermilk. Em todas encontra-se infraestrutura adequada, com teleféricos, lifts, lojas de aluguel de equipamento e instrutores.

No verão, os visitantes de Aspen dedicam-se a outras atividades esportivas, como balonismo, escaladas, paragliding, pesca, trilhas, golf, remo, camping e ciclismo.

Em setembro, Snowmass promove um grande festival de balonismo, com participantes de vários países.

Diferentemente de outros resorts de inverno, Aspen oferece muito mais do que pistas de esqui e de snowboarding. O entretenimento é garantido, qualquer que seja a idade ou estilo. De estudante a executivo, de casais em lua-de-mel a aposentados, todos encontram atividades na cidade.

Um dos principais pontos turísticos dos Estados Unidos, onde aportam mais de 15 mil brasileiros por ano, Aspen-Snowmass recebeu recentemente US\$ 15,5 milhões em investimentos em equipamentos e na ampliação de áreas esquiáveis. Com todo o glamour e as montanhas do Colorado. Saiba que a estação de esqui considerada a mais elegante dos Estados Unidos, e a predileta dos brasileiros endinheirados, possui menor frescura do que toda a fama que lhe foi inserida.

Aspen e Snowmass têm cerca de 130 restaurantes - grande parte comandada por renomados

chefes de cozinha. As casas abrem por volta das 17h30 e fecham às 23h e, durante o inverno, estão sempre lotadas a qualquer dia da semana. Quem tem o propósito de conhecer um restaurante em especial deve fazer reserva antecipada, para não correr o risco de esperar por mais de uma hora para conseguir uma mesa. Do contrário, é só caminhar por uma quadra ou duas para o visitante se deparar com dezenas de restaurantes atrativos e de diferentes tipos de cozinha.

Vale perguntar ao concierge quais são os restaurantes da moda e os que mudaram o menu recentemente. Snowmass tem boas lanchonetes, taquerias - casa de comida mexicana - e restaurantes tipicamente norte-americanos, com menus baseados em grelhados, sopas, sanduíches e fritas. Aspen tem as casas mais sofisticadas e caras, com cozinha internacional, francesa e italiana. Também é possível encontrar uma boa comida japonesa no centro de Aspen, mas não há variedade de menus asiáticos na região. Os preços praticados pelos restaurantes são compatíveis com o nível socioeconômico dos frequentadores da cidade. Pela manhã, as cafeterias costumam servir omeletes e panquecas gigantes, com café, leite e suco. Para pagar menos do que US\$ 20 para comer, só mesmo nas lo-

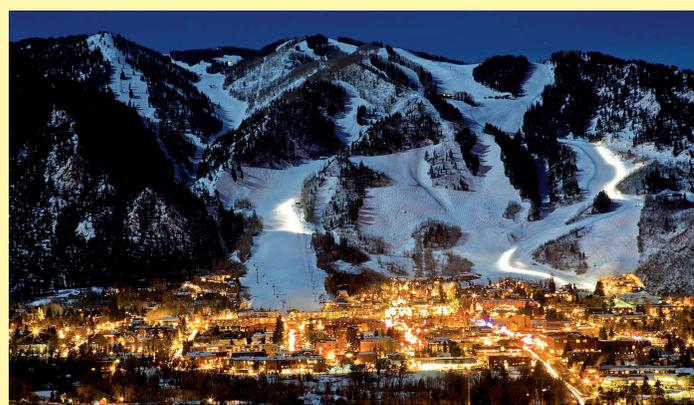
jas de conveniência ou nas redes do tipo McDonald's.

Nos bons restaurantes, uma refeição completa, com entrada, prato principal, sobremesa e uma taça de vinho,

não sai por menos de US\$ 100, por pessoa. Algumas casas oferecem um “menu do bar”, com os mesmos itens do cardápio de mesa, mas com porções menores e pela metade do preço.

No centro da cidade, há poucas opções baratas para almoçar ou jantar. Vinhos costumam encarecer as refeições. Mesmo servidos em taças, custam metade do valor do prato. Normalmente, as porções servidas nos EUA são grandes, mas há casas que cobram taxa extra de quem divide o prato.

A viagem do Brasil até Aspen, no Colorado, envolve pelo menos três voos. O primeiro, com aproximadamente nove horas, vai até uma das cidades norte-americanas que mantêm conexões com o Brasil. Los Angeles, Miami, Nova York, Dallas, Houston e Washington são boas opções. O segundo vai de um desses pontos até Denver, capital do Colorado. O tempo de voo varia de acordo com a cidade. São duas horas



Aspen é um importante resort americano, conhecido por suas montanhas e seu clima, que propiciam a prática do esqui



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Um dos principais pontos turísticos dos Estados Unidos, Aspen-Snowmass

de Los Angeles a Denver, e quatro desde Nova York. Só aí é que o passageiro pode embarcar para a pequena cidade do centro-oeste, que fica a 45 minutos de distância.

Aspen é servida por três companhias aéreas - United Airlines, Delta e US Airways. Quem viaja pela United Airlines pode encurtar o trajeto, voando direto de Los Angeles, San Francisco ou Chicago. Quem escolhe Delta pode chegar por Salt Lake City ou Atlanta. Pela US Airways, a única opção de voo direto para Aspen é por Phoenix, no Arizona.

Tenha uma ótima viagem para Aspen. Você com certeza vai adorar o lugar!



De estudante a executivo, de casais em lua-de-mel a aposentados, todos encontram atividades na cidade



Vangie Dionello Vieira
Diretora – Scott Turismo