

DISTRIBUIÇÃO
GRATUITA



www.acil.org.br

ANO 09 | EDIÇÃO 470
22 a 28 de janeiro - 2015 | Limeira-SP

Visão

EMPRESARIAL LIMEIRENSE

Jornal da Acil

Convite

A ACIL convida todos os associados para participarem da apresentação da Campanha de Prêmios 2015. O evento explanará sobre as principais promoções do ano: Dia das Mães, Namorados, Pais, Crianças e Natal.

Sua participação será de grande importância.

Reserve essa data: 5 de fevereiro, às 9h, no auditório da entidade, com coffee break.

ACIL/ARQUIVO



Os prêmios da Campanha 2015 devem atrair ainda mais consumidores para comprarem em Limeira



ISCA

FACULDADES

Processo Seletivo Gratuito

Inscreva-se:
www.iscafaculdades.com.br

QUANTOS ANOS VOCÊ TEM?



AQUI SUA IDADE É SEU DESCONTO*

* Promoção válida até 10/03/2015 ou enquanto durarem os estoques. Descontos aplicados somente ao valor das armações das grifes Lorraine e TNG sinalizadas com etiqueta e válidos somente na compra de óculos completos (armação + lentes), mediante apresentação de documento de identificação que comprove a idade. O desconto concedido será o percentual equivalente à idade do cliente (exemplo: 30 anos = 30% de desconto). Promoção não cumulativa com outras promoções da rede ÓTICAS CAROL. Consulte os cartões de crédito aceitos pela loja. Imagens ilustrativas.

ÓTICAS | CAROL

EDITORIAL

“Só fazemos melhor aquilo que repetidamente insistimos em melhorar. A busca da excelência não deve ser um objetivo, e sim um hábito”.

Aristóteles

Prezado Associado,

Investir na capacitação de nossos colaboradores através de treinamentos com foco na Excelência no Atendimento ao Cliente é essencial. Neste contexto, disponibilizaremos nesta e em outras 2 edições algumas reflexões que contemplam assuntos pertinentes à administração do nosso negócio, comunicação e motivação da equipe de colaboradores.

Sua equipe é comprometida com o sucesso de sua Empresa?

Levando-se em conta que a imagem de uma empresa está atrelada a todos os profissionais que nela atuam, seu êxito depende da capacidade de demonstrar um padrão de qualidade por quem oferece um serviço ou produto. Ou seja: de que forma a união dos colaboradores e parceiros em torno de certos propósitos é percebida e avaliada pela clientela — cada dia mais exigente. E como o grau de comprometimento de cada colaborador tem influência sobre os resultados. Mais que um conjunto de pessoas envolvidas numa atividade comum ou que trabalha no mesmo ambiente, a equipe caracteriza-se pela interação dessas pessoas e seu engajamento na conquista de determinados objetivos.

No mundo dos negócios, a complexidade de tarefas diárias é tão grande que não é possível, na maioria das vezes, deter o conhecimento total acerca de qualquer rotina ou processo relevante. Esse ambiente de trabalho exige o talento do gestor de saber agrupar e colocar todos os colaboradores para trabalhar na mesma direção e engajamento. Neste caso, o grupo deve trabalhar unido.

Por isso, vale salientar que colaboradores bem informados, treinados adequadamente e altamente motivados costumam tomar decisões mais acertadas e desempenhar melhor suas tarefas. Essa motivação reflete-se em atendimento eficiente, baixíssimo índice de faltas, produtividade, foco em controle de custos e aumento das vendas.

Acredito que no processo de recrutamento e seleção, deve ser feita uma entrevista detalhada sobre o candidato, englobando dados pessoais completos, expectativas em relação ao emprego e uma lista de referências profissionais. No período de treinamento, um acompanhamento efetivo é importantíssimo: afinal, não se pode exigir de um colaborador o que não lhe foi ensinado e/ou treinado e reuniões periódicas devem ser realizadas, visando discutir e solucionar problemas, avaliar metas e ouvir sugestões ou reivindicações da equipe.

Finalmente, é preciso avaliar corretamente a evolução da capacidade de assimilação dos novos colaboradores e, a partir disso, delegar um maior número de atividades e responsabilidades. Esta é chave de uma administração bem-sucedida. Além de tornar o trabalho mais organizado, dinâmico e prático, a descentralização do “poder” promove estímulo profissional. A maioria das pessoas deseja desafios constantes que as encorajem a melhorar seu desempenho. Essas atividades desafiadoras possibilitam realização e reconhecimento.

E lembre-se: o que diferencia grandes líderes é a capacidade de juntar talentos e fazê-los trabalhar em equipe e não com atitudes individuais.

Desejo um excelente ano para todos com saúde e grandes conquistas pessoais e profissionais!

Tony dos Santos
Diretor Social da ACIL



VITRINE

Micro e pequenas empresas têm até o dia 30 para aderir ao Simples Nacional

As micro e pequenas empresas que quiserem aderir ao novo Simples Nacional terão até o próximo dia 30 para fazer o pedido. Criado em 2006, o programa possibilita o pagamento de até oito tributos federais em apenas uma guia, podendo reduzir em até 40% o imposto.

O que é?

O Simples Nacional ou Supersimples é destinado ao micro e pequeno empresário que fatura até R\$ 3,6 milhões por ano. Este ano, uma mudança nas regras estendeu o benefício para 142 categorias, como engenheiros, médicos, advogados, odontólogos, jornalistas, corretores, arquitetos, veterinários, psicólogos, profissionais de terapia ocupacional, acupuntura, podologia e fonoaudiologia.

A data de 30 de janeiro é destinada às empresas que já estão em atividade. Para as empresas em início de atividade, o prazo para solicitação de opção é 30 dias contados do último deferimento de inscrição (municipal ou estadual, caso exigíveis), desde que não tenham decorridos 180 dias da data de abertura constante do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Quando aceita, a opção produz efeitos a partir da data da abertura do CNPJ. Após esse prazo, a opção somente será possível no mês de janeiro do ano-calendário seguinte.

A adesão deve ser feita no portal do Simples Nacional. Durante o período da opção, é possível fazer a regularização de eventuais pendências que impeçam o ingresso no Simples Nacional. Também é permitido o cancelamento da solicitação.

Fonte: Agência Brasil

EXPEDIENTE

DIRETORIA

Presidente: Valter Zutin Furlan
1º Vice-Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
2º Vice-Presidente: José França Almiral
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

CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Wilson Bertolini

CONSELHO CONSULTIVO

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

MEMBROS

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 Kühl
José Roberto Piccinin
Kelli Regina Baccan Müller
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Reinaldo Bella
Reinaldo Chinelatto
Renato Laranjeira
Rodrigo Balloni



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
Fábio Ribeiro: Coordenador
Lais Carvalho: Redatora
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 Impressoras, Empresas de Radiodifusão e Agências de Notícia.

Empresas & Empresários



Casa de Carnes Campos: tradição e qualidade em um só lugar

Com 32 anos de tradição, a Casa de Carnes Campos oferece produtos selecionados para agradar a Limeira e região. Fundada em 1982, o comércio surgiu a partir da ideia de Emílio Valter de Campos que com experiência em açougue, decidiu montar seu próprio negócio.

Atualmente, o açougue é administrado por Rogério de Campos, que também disponibiliza para seus clientes um pequeno e dife-

renciado espaço com uma mercearia e peixes.

Com qualidade reconhecida, com uma variedade de carnes temperadas, o proprietário destaca as marcas Barra Mansa, Friboi, Sadia e Peixes Megg's. "Preparamos e selecionamos produtos de qualidade e bom gosto para nossos clientes", garante Campos.

Confira todos os produtos oferecidos pela Casa de Carnes Campos, que fica na Rua Mário Vinhas, 345, Jd.

Nova Suíça (esquina com Ver. Samuel Berto). Entre em contato também pelo telefone (19) 3451-1268 ou pelo e-mail rogeriodecampos@ig.com.br. O horário de funcionamento é de terça-feira a sábado das 8h às 18h30 e aos domingos das 8h às 12h. "Convidamos a todos os nossos leitores para fazer uma visita em nossa loja e cotar com a gente para o próximo churrasco, confraternizações e aniversários", convida o proprietário.



DIVULGAÇÃO

Casa de Carnes Campos, há 32 anos como referência na região

Remap: venda e assistência técnica autorizada Newton



DIVULGAÇÃO

Afiadora de facas AF 340

A empresa surgiu no ano de 2008 com a ideia de atender a região de Limeira e as necessidades de demanda na venda e reforma de guilhotinas, dobradeiras e prensas. Além disso, é possível contar com a reforma de ferramentas para dobra, afiação de facas, usinagem de peças personalizadas, e assistência técnica autorizada Newton.

Contudo a empresa se expandiu sendo requisitados seus serviços também fora do estado, atendendo

atualmente todo Brasil.

Consolidou-se então, a Remap Indústria e Comércio de Máquinas, tendo como proprietário, Marciel Donizete de Oliveira que conta com a colaboração de seus funcionários, que o ajuda a fazer da empresa uma das melhores do ramo na região. A Remap garante um trabalho excelente de forma que fidelizou grandes clientes.

De portas abertas para que os futuros clientes conheçam o trabalho, a empresa está localizada na Av. Dr

Belmiro Fanelli, 274, Porto Real III (posterior aos portões de entrada do estádio "Limeirão"). O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira das 7h às 17h. Entre em contato também pelo telefone (19) 3443-8916 ou 3444-5566 e e-mail marciel@remap.com.br.

Para facilitar o atendimento, os clientes também tem a opção de entrar em contato pelo celular, nos números (19) 98242-1766 e pelo Nextel (19) 97409-8082 (ID 55*84*31918).



Acil Limeira
★★★★★ (11 avaliações)
3.158 curtidas · 6 falando sobre isso



Fique por dentro de tudo que acontece na ACIL
facebook

Eventos,
cursos, palestras, campanhas
e muito mais

Faculdade Anhanguera de Limeira oferece 500 vagas em cursos gratuitos

A Faculdade Anhanguera de Limeira abre mais uma temporada de cursos gratuitos de férias para aqueles que buscam aprimorar o currículo e se atualizar profissionalmente. As capacitações acontecem entre 26 de janeiro a 6 de fevereiro.

Estão disponíveis 500 vagas em cursos que serão ministrados por professores e coordenadores da Anhanguera, nas áreas de Gestão de Vendas, Metrologia, Fotografia e outras. São cursos dinâmicos e com carga horária

que varia de quatro a doze horas. As vagas são limitadas e as inscrições devem ser realizadas com antecedência pelo e-mail giovana.reis@anhanguera.com ou telefone (19) 3451-8800.

Todos os alunos receberão certificado de conclusão. Para participar é necessário ter o Ensino Médio completo. Mais informações pelo telefone (19) 3451-8800. A Faculdade Anhanguera de Limeira está localizada na Rua Clarino Peixoto de Oliveira, 280 - Jardim Maria Busch Modeneis.

Confira a programação completa dos Cursos Gratuitos de Verão:

Curso	Data	Horário
Atendimento Pré Hospitalar para leigos	04 e 05/02	19h às 23h
Fotografia para iniciantes	03/02	19h30 às 21h30
Noções de Departamento Pessoal	26,27,28/01	19h30 às 21h30
Arduino Básico	28/01	19h às 22h
Metrologia	28/01	19h30 às 21h30
O brincar e o lúdico infantil	05/02	19h às 22h
Contabilidade Gerencial p/ Peq. e Médias Empresas	06/02	19h às 21h
Como Trabalhar a Motivação em Equipes	05/02	19h às 22h
Curva ABC no Excel	27/01	19h30 às 21h30
Promoção e Gestão de Vendas	28/01	19h30 às 21h30
Técnicas de Acupuntura Auricular	21 e 22/01	19h às 22h
Libras	26 e 27/01	19h às 22h
Planejamento e Controle de Produção	27/01	19h às 22h
Excel Intermediário	28 e 29/01	19h10 às 21h10

Câmara Municipal

Exposição relembra os 170 anos de história

Até o final de janeiro, o Pátio Limeira Shopping sedia a exposição "O Legislativo faz História: 170 Anos de Câmara Municipal de Limeira", no piso superior, próxima a nova entrada do cinema.

A exposição, com curadoria do historiador João Paulo Berto, é uma prévia do Memorial do Legislativo, que tem o objetivo de resgatar a memória da Câmara. Os textos e imagens confirmam a importância da Câmara na construção da história da cidade. "Por meio da exposição é possível ter conhecimento sobre importantes personagens que mudaram os rumos e escreveram novas páginas da nossa história", disse Berto.

Ainda, segundo o curador, a exposição cria um espaço para refletir sobre a memória, institucional e coletiva, levando em conta sua relevância nos processos de afirmação de identidades. "A base para que fosse possível a exposição está no amplo acervo documental existente junto ao Departamento de Registro, Arquivo e Documentos", explicou.

A exposição é composta por nove painéis com 110 mil itens documentais que recontam, não somente a história da Casa Legislativa, mas também a da própria cidade, uma vez que ele é o mais antigo poder político constituído no município.

Para o Secretário Legislativo, Márcio Buratti, levar a exposição – que já passou pela própria Câmara e pelo Fórum de Limeira – a outros locais é extremamente importante para os limeirenses. "Nessa exposição é possível conhecer a história de Limeira através do Legislativo, mostrando a importância que esse poder teve

na formação da nossa cidade e para toda a população. Agradecemos o Pátio Limeira Shopping por disponibilizar o espaço para promovermos a exposição, ajudando-nos assim a levá-las ao conhecimento de um maior número de pessoas os fatos relevantes para o Legislativo e para nossa cidade" fala Buratti.

A exposição "O Legislativo faz História: 170 Anos de Câmara Municipal de Limeira" pode ser visitada todos os dias, até o final de janeiro, nos horários de funcionamento do Pátio Limeira Shopping, que fica na Rua Carlos Gomes, 1.321 - Centro.



ALJ realiza 3º Seminário sobre Tendências para Joias Folheadas

O seminário de Tendências da Tendere em Limeira traz para designers, profissionais e empresários da cidade e de todo o País, informação estratégica de tendências de moda focada em joias, semijoias, bijuterias e folheados prataria da coleção Primavera/Verão 2015/2016.

O evento terá como palestrante Patrícia Sant'Anna, doutora em História da Arte (Unicamp), Ms em Antropologia (Unicamp), Esp em Museologia (USP) e Bel. em Ciências Sociais (Unicamp). Já atuou junto a diversas instituições como IBMG, ALJ e empresas como Danielle Metais, Cecy Joias, ACP Parolli, entre outras. É fundadora e líder do Grupo de Arte, Design e Moda da Unicamp e já lecionou nas principais instituições de ensino de moda do Brasil.

O evento que tem a realização da Associação Limeirense de Joias (ALJ) e Tendere, acontecerá no dia 27 de fevereiro, das 9h às 16h, no auditório da Realen, que fica na Rua Vital Brasil R. Aguiar, 644 – Pq. Das Nações.

O valor para associados da ALJ é R\$ 120,00 e não-sócios R\$ 150,00.

Inscrições pelo telefone 3446-3700.

**Material
Escolar**

Começo de ano promete aumentar vendas nas papelarias

Ano novo vem seguido de material escolar novo para a criançada. Quem participa dessa rotina da volta às aulas conhece o grande trabalho para encontrar os itens pedidos pelas escolas proporcionando um bom desempenho durante o ano letivo.

Para o proprietário da Papelaria Lilás, Wilson Martins, o crescimento esperado é de aproximadamente 5% comparado com 2014. “O movimento começa a aumentar aproximadamente depois do dia 20, e já estamos presenciando agitação para acreditar em novas vendas”, explica Martins.

Para deixar o aprendizado mais divertido, as marcas de materiais escolares preparam uma variedade de modelos e estampas para agradar a todos os tipos de gostos. Na Lilás, artigos dos Minions, Tartarugas Ninja, Batman e Super-Homem chamam atenção dos meninos que não dispensam algum artigo escolar desses

personagens. Para as meninas, a novidades também não param. De lápis a apontador, de tesoura à régua, de borracha a cadernos, o filme mais fofo de 2014 chegou às papelarias, o Frozen. “Sem dúvidas essa é a estampa que mais estamos vendendo. A procura é gigante”, conta o proprietário.

Durante o mês de janeiro, é possível observar todos os tipos de comportamento dos pais na hora de comprar o material para a criançada. Existem aqueles que preferem otimizar as comprar e escolherem os materiais que acreditam ser a cara dos pequenos e também os que preferem deixar a criatividade nas escolhas para as crianças. Daniela Santos Berbel preferiu ir às compras sem o filho, ver os materiais e preparar uma surpresa para o pequeno. “Por mais que tenha ido sozinha, ele ficou super feliz com os itens e adorou todo o material desse ano”, conta Daniela.

Mas os pais que também optaram levar os filhos puderam aproveitar e deixar a parte mais difícil, a da escolha, com as crianças. É o caso da Grace Bagnoli, que levou até a Papelaria Lilás, a Yasmin de 10 anos para escolher todos os itens para a escola nova. “Todo ano nós compramos os materiais juntos e aproveitamos alguns produtos do ano passado.”, conta Grace.

As novidades também chegaram à Papelaria Mec, que preparou um show de novos artigos para quem deseja inovar durante o ano. Para 2015, o proprietário Paulo Sbragi Júnior acredita no crescimento das vendas, e aconselha os pais a não verem os custos da papelaria com maus olhos. “É preciso parar de ver o dinheiro usado para o material escolar como gasto e sim como um investimento”, explica Sbragi, uma vez que todo esse valor será aproveitado durante um ano de aprendizado.

Além dos cadernos, agendas e acessórios dos personagens preferidos para as crianças, às novidades para 2015 também estão nas canetas e nos acessórios para colorir. “Já vem desde o ano passado, mas a caneta desenvolvida pela Faber-Castell de ‘vai-e-vem’, é uma aposta para os pequenos que estão aprendendo a usar esses produtos”, explica o proprietário que garante que a ponta não afunda caso eles ainda não tenham aprendido a força certa para escrever.

As mães que estão colocando seus filhos pela primeira vez na escola, também aproveitam a novidade do “meu primeiro giz”, de-

envolvido para os nenéns que ainda não aperfeiçoaram essa habilidade.

Além de todas as novidades, Sbragi alerta aos pais sobre a autenticidade de todos os produtos adquiridos. É preciso analisar sobre o licenciamento do fornecedor da mochila, já que é uma das vilãs para a saúde das crianças.

“As vezes o pai acha alto o preço, mas não leva em consideração o quanto ela irá durar e o benefício que traz”, ressalta.

É preciso analisar também as papelarias que estão aceitando o ticket “Vale Cultura” do Governo para fazer as

compras das crianças. O proprietário conta que a papelaria Mec faz a venda dessa maneira, uma forma de ajudar no orçamento do começo de ano.

Garanta os melhores produtos e deixe o ano letivo das crianças ainda mais divertido.



FOTOS: ACIL/LAIS CARVALHO

A novidade que promete agradar a criançada, é a caneta hidrocor “vai-e-vem”, auxiliando nas primeiras aulas de artes



Mochilas, cadernos e acessórios escolares com estampas de personagens famosos de cinema, ganham atenção especial dos baixinhos

VOLTA ÀS AULAS

MATERIAIS ESCOLARES SEM MUITAS VOLTAS

BRASIL ESCOLAR

COMPRA
TUDO
EM UM SÓ
LUGAR

AQUI

Papelaria Mec
Crescendo com você! Tel: 3404-2886

Gestão

Cliente hesitante? Dê motivos para que continue comprando

“Se o consumidor está receoso para gastar, dê motivos relevantes para que ele o faça”. A frase de Eduardo Terra, presidente da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC) resume bem o comportamento que o lojista deve manter ao longo de 2015 para quebrar essa “barreira da confiança” e fazê-lo continuar comprando.

Ainda mais agora. De um lado, a NRF Big Show, o maior evento do varejo do mundo, apontou entre as principais tendências um consumidor cada vez mais exigente. De outro, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) divulga um crescimento não muito animador do setor, indicando o que vem por aí.

Segundo Artur Motta, especialista em varejo e professor de Empreendedorismo da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (Fecap), o cenário será muito complicado em 2015 e 2016. E o varejo, que cresceu acima do PIB nos anos anteriores (na casa dos 8%), deve se preparar para um ano de maior competitividade.

E tudo isso principalmente no caso da loja física, onde, segundo ele, será preciso investir em ações de ganho de produtividade e eficiência, além de rever estruturas de custos e processos para garantir vendas sem perder dinheiro. Mas é preciso arregañar as mangas a partir de agora. “Janeiro sempre é um mês interessantíssimo para promover liquidações que, quando bem estruturadas, fazem o consumidor comprar até o que ele não quer”, afirma.

Direto ao assunto

Fazer liquidações bem montadas. Criar semanas temáticas de descontos. Oferecer sempre novidades – e de quebra, serviços. Investir na força de vendas para serem decisivas na “expe-

riência” do cliente. E usar a internet, as redes sociais e, se preciso fazer um trabalho pós venda – e o melhor, de baixo custo – só baseado em mensagens SMS e whatsapp. Afinal, independente do cenário econômico, o varejo não pode parar.

Varejistas de São Paulo, vão apostar em suas próprias táticas. Segundo Cardoso, a dupla mercadoria boa-preço baixo é imbatível. “Mesmo barato, se o produto não for bom o cliente não compra.” Para uma comerciante, o ponto crucial é a equipe. “Muitos clientes deixam de comprar e não voltam se o atendimento não for satisfatório.”

Mas quanto mais dicas, melhor. “Desovar estoques para fazer caixa e administrar a todo momento sortimento, preços, exposição de produtos e promoções dentro do cenário previsto são as primeiras providências”, afirma Dayse Maciel Araújo, especialista em varejo do Programa de Administração do Varejo da Fundação Instituto de Administração (Provar/FIA).

Liquidações para queimar estoque, inclusive, merecem cuidado especial. Segundo Leandro Silva, especialista em varejo e professor do Centro Universitário Newton Paiva (veja algumas dicas no quadro a seguir), em 2015 elas servirão mais para capitalizar do que para girar estoque indesejado. Ou apenas para adaptar o mix à nova realidade do país.

“É uma faca de dois gumes: será positiva se gerar capital e liquidez para a empresa. Ou negativa se virar uma constante, já que os clientes podem não se interessar mais por lançamentos, esperando só a queima futura.”

Eduardo Terra, da SBVC, diz que, se esse é o ano de resguardar os custos e cuidar melhor da gestão em linhas gerais, também é de desenhar promo-

ções e ofertas diferentes e relevantes, como uma “Semana dos Móveis” ou do “Frete Grátis”, para fazer quem tem dúvida querer gastar.

“O varejo terá que ser criativo para não ficar um só dia sem esforço promocional que tenha começo, meio e fim – o que não significa só queimar preço. Tem que ter apelo, como a Black Friday.”

Fazer a “Lição de casa” para continuar a crescer

Mas, ao contrário do que se imagina em um momento de retração, investir pode ser um bom negócio. Marcelo Menta, gerente de consultoria da GS&MD Gouvêa de Souza, diz que, nesse momento, o ideal é investir na ampliação do potencial das lojas físicas.

“É muito mais barato e eficiente explorar um consumidor fiel do que conquistar novos mercados. E sem esquecer do canal digital, que expandiu esse potencial por não ter fronteiras físicas e requerer investimentos menores.”

Já Silvio Laban, especialista em varejo e coordenador dos programas de MBA do Insper, lembra que, em cenário de retração e cautela, o desafio é sair à frente da concorrência, que deverá investir em expansão para não perder terreno. O ideal é fazer a “lição de casa” e pensar em maior eficiência e cortes de custo que não sejam “burros” a princípio, como reduzir equipes.

A otimização de estoques também ajuda a evitar perdas, assim como negociar com fornecedores formas de gerar vantagens para todos. “Melhorar a gestão não significa só vender de forma mais estruturada, mas sim com menos gordura – e mais musculatura”.

Por fim, o atendimento, conforme mencionado acima pela

Para continuar a vender em 2015

Antes de mais nada

- Desenhe opções de ganho de produtividade e eficiência e reveja sua estrutura de custos
- Tenha uma gestão eficiente de estoque e negocie com fornecedores vantagens para todos os lados
- Investir em outro ponto de venda, mais popular, ou no e-commerce, são meios de gerar caixa e custos de operação menores
- Atendimento é fundamental. Trocar equipes para a pagar menos salário surte efeito só no curto prazo
- Transmita os valores da marca à equipe para poder oferecer verdadeiras experiências ao cliente
- Demitir só em último caso: treine e retenha os que têm mais conhecimentos no ramo para estar pronto em uma possível melhora no cenário

Fique preparado

- Sortimento, preço, exposição e promoções devem ser administrados o tempo todo
- O mix de produtos deve ser adequado à necessidade do cliente e à sazonalidade do negócio
- Uma boa decoração de fachada, de loja e vitrines atrativas fazem o cliente entrar. E querer ficar.
- Manter contato, é fundamental, principalmente no pós venda. Bem direcionado, pode custar pouco ou nada.
- Por SMS ou Whatsapp dá pra avisar sobre novas coleções, ações promocionais...e ter um retorno de 10% a 20% dos clientes. Entrar em mídias regionais ou de baixo investimento na internet, como Facebook, são mais fáceis de trabalhar. Quem sem mostra sempre é mais lembrado – e não deixa de vender.

lojista Liliane, é um dos pontos críticos. Dayse Maciel, do Provar/FIA, afirma que, mesmo gastando menos, o consumidor não tem como deixar de comprar – daí a importância de investir em treinamento e reter quem conhece melhor o ramo.

“Vendedor preparado é essencial para manter o histórico de vendas. Se não dá para crescer muito em vendas, aumenta-se a participação.”

Fonte: DComércio

Espaço ACIL aluga salas para a realização de eventos

A ACIL oferece aos seus associados a oportunidade de locar salas e equipamentos, proporcionando às empresas desfrutar da estrutura completa da entidade na hora de realizar palestras, treinamentos e reuniões. Em 2010 o segundo andar da Associação Comercial passou por uma reforma e apresenta novo espaço, com vários recursos mo-

denos para quem o utiliza, do mesmo modo, em 2011, foi reinaugurado o 3º andar.

Como todos os anos, a entidade já organizou a agenda de eventos, e as empresas já podem começar a fazer suas reservas. Ao total são cinco salas disponíveis: no 1º andar – Sala do Empreender para até 10 pessoas e Sala de Apoio para 5 pessoas; no 2º

andar - Sala 1 com capacidade para 70 pessoas e Sala 2 para até 50 pessoas, e no 3º andar – auditório para até 183 pessoas.

As salas do 1º andar, preparadas para reuniões menores, possuem ar-condicionado, mesa, cadeiras e lousas com pincéis. Os espaços do 2º andar possuem toda infra-estrutura de áudio e vídeo, conten-

do datashow, computador, telão, flip chart, lousa branca e ar-condicionado. A sala tem divisória retrátil, podendo acomodar até 120 pessoas. No caso da locação das duas juntas. Os associados também podem utilizar o espaço café.

O auditório também tem toda infra-estrutura oferecida nas demais salas, além de camarim, palco e púlpito, possui

183 lugares, agora com todos os recursos de última geração.

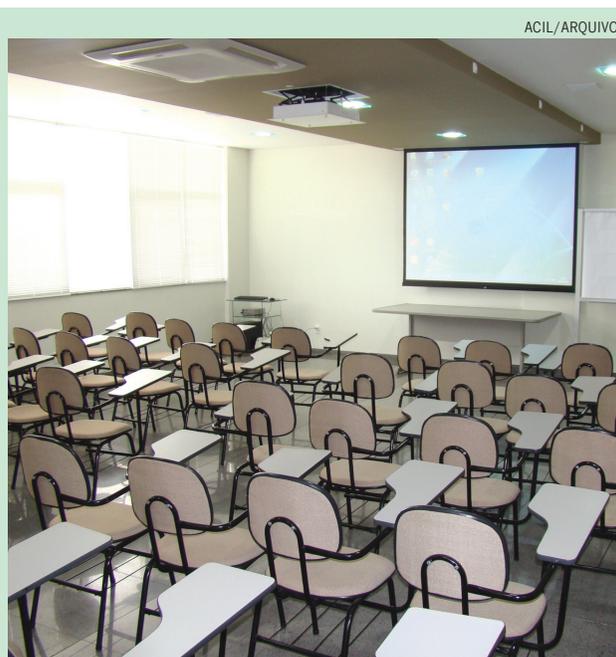
Os valores para a locação são determinados por períodos de 4 horas (manhã, tarde ou noite).

Ligue, faça uma visita e conheça nossos espaços, com certeza elas são ideais para o seu evento. Mais informações pelo telefone 3404-4906, falar com Raíssa.



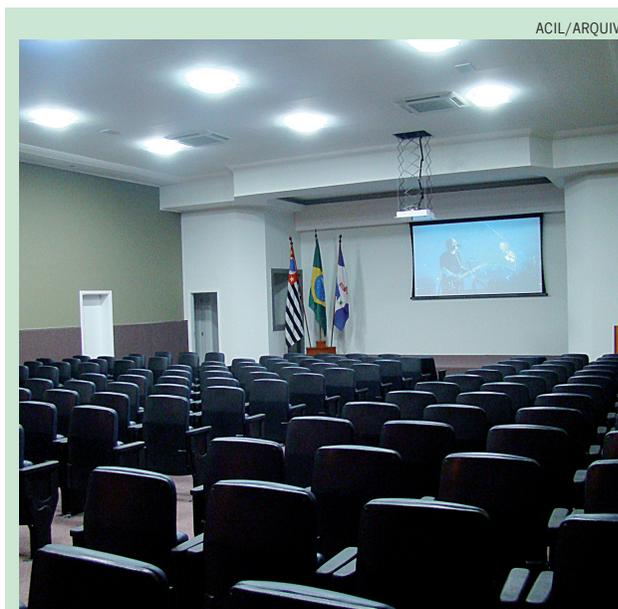
ACIL/ARQUIVO

Sala 1 do 2º andar tem capacidade para até 70 pessoas



ACIL/ARQUIVO

Sala 2 do 2º andar tem espaço para 50 pessoas



ACIL/ARQUIVO

O auditório, no 3º andar, tem 183 lugares também com toda infra-estrutura oferecida nas demais salas da entidade



ACIL/ANA LÍDIA RIZZO

Sala do Empreender são para reuniões menores com até 10 pessoas



ACIL/ANA LÍDIA RIZZO

A Sala de Apoio tem capacidade para até 5 pessoas



ACIL/ARQUIVO

No 2º andar sem divisória retrátil, as duas salas formam uma, acomodando 130 pessoas

Personalidade

Badih Bechara, 74 anos de exemplo e dedicação

De descendência libanesa, Badih Bechara traz no nome o significado da formosura e da simpatia, duas das características mais cativantes para uma pessoa. Nascido na cidade de Limeira em 11 de outubro de 1940, Badih é o sexto filho de João Bechara e Maria Caram Bechara, podendo compartilhar histórias com mais sete irmãos, três mulheres e quatro homens.

Marcada por muitas histórias, sua infância foi vivida em Limeira, onde puderam aproveitar, desde cedo, a calma da cidade. “Sempre jogávamos bola na rua, raramente passava um carro que nos impedia de continuar”, conta.

Os jogos de futebol eram frequentes, e feitos entre as residências dos influentes Arthur Salibe e Dr. Valdomiro Francisco, localizadas na Rua Barão de Campinas. Ocasionalmente, algumas vidraças do Dr. Valdomiro eram quebradas pelos meninos, e ele sempre muito compreensivo nunca pediu para que deixassem o local, “mesmo quebrando, ele sempre nos permitia jogar bola por ali”, relembra.

Além dos jogos, as festas de Carnaval da cidade eram intensas e muito bem comemoradas. As folhas das árvores se transformavam em fantasias de índios quando criança, e mesmo se tomando uma febre, os preparativos também eram bem marcados, “comprávamos os produtos na casa Violeta e aproveitávamos as festas do Nosso Clube”, ressalta Bechara.

Começando na infância e chegando até a adolescência, a frequência na Praça Toledo Barros era semanal e bem diferente dos dias atuais. Os encontros tinham horários restritos, já que era preciso voltar para casa antes das 22h. “Todos usávamos paletó e gravata de quinta-feira a domingo. Encontrávamos os amigos e podíamos ainda paquerar”.



Recém-casados, João Bechara e Maria Caram Bechara, pais de Badih, já compartilhavam da felicidade com a gravidez de Idalina Bechara Moura

O Nosso Clube, se tornou um local muito frequentado por Bechara, que aproveitava os bailes com orquestras conceituadas no país como, Silvio Mazuca, Zezinho da Tv, Tabajara e entre outros clássicos da época. Basquete virou seu esporte favorito da infância. “Jogar e assistir os jogos do Nosso Clube era um passatempo da mocidade”, relembra.

O Limeira Clube era outro ponto favorito de Bechara. Praticante de vários esportes, a natação também conquistou um espaço no dia a dia. Coordenada pelo “Lemão” Correa, hoje ainda sustenta o título de “eterno técnico” do Limeira Clube. “Muito carinhoso com todos seus alunos, a figura ficou marcada até os dias de hoje”, conta.

A Copa do Mundo sempre foi de extrema importância. Ao lembrar passagens da infância, Bechara resgata a viagem para Louveira em 1950, quando reuniu a família para ouvir a transmissão ao vivo da final clássica entre Brasil e Uruguai. Ao término, a tristeza, desapontamento e comentários sobre o desempenho do país do futebol

durante o jogo começou a mostrar para Bechara a importância e real proporção dessa derrota. “Eu tinha 10 anos e não entendia a importância daquele acontecimento. Foi uma história que marcou muito a minha infância, mesmo não me dando conta da imensidão de um jogo daquela competição”, explica.

Casa Primavera

Desde cedo, o Sr. João Bechara, pai de Badih, viajava pela zona rural da região realizando a venda ou o tradicional “escambo”, a troca de produtos entre os comerciantes, o que fez com que a família começasse a trabalhar com os tecidos. Já com alguns anos de comércio, desde 1945, a Casa Primavera se encontra no mesmo lugar, na Rua Senador Vergueiro, local onde a Família Bechara passou os melhores momentos e puderam conferir o empreendimento se tornar referência regional na comercialização de tecidos e aviamentos. “Começamos a loja em um lugar bem pequeno em 1931, hoje temos uma loja muito mais ampla”, relembra, orgulhoso de todo o trabalho reali-



O casamento foi realizado na Igreja da Boa Morte em 1965, com muito bom gosto e companheirismo

zado com a Casa Primavera no passar dos anos.

Toda a união familiar foi mantida durante anos pelo patriarca João, que junto aos filhos presenciaram o falecimento de Maria Caram, em 1951, aos 46 anos, e trouxe uma difícil situação para a criação dos mesmos pelo Sr. Bechara. Os cuidados da família ficaram com as irmãs mais velhas, e por esses motivos, aproximou o sexto filho do casal, de 10 anos aos empreendimentos da família. Por conselho de um fiscal do IAPC (atual

INSS), o Sr. Bechara foi orientado a registrar o filho como menor aprendiz, que resultou na aposentadoria de Badih aos 49 anos de idade, após 35 anos de contribuição. Pelos acontecimentos, o fato de ter ingressado cedo no trabalho, não foi visto com maus olhos por Bechara, trazendo ainda mais as boas lembranças e ensinamentos do pai que vão além dos negócios. “Naquela época, felizmente, menor de idade podia trabalhar. Mesmo assim eu tinha tempo para estudar e para brincar”, conta, agraciado pelo pai com algo tão valioso, considerando um aprendizado para toda a vida.

Após alguns anos ao lado do pai tocando o comércio da família, Sr. Bechara se viu restrito de algumas tarefas da loja e cede ao determinado filho uma parcela da sociedade, da qual cuida até hoje com carinho e muita dedicação, onde a busca pelo crescimento, passou a vender no atacado, grande desejo do filho desde então. “Passei a observar nossos fornecedores, que eram na sua maioria, atacadistas e acreditei que teríamos chances com esse negócio. Deu certo”, conta.

Com 84 anos de história, a Casa Primavera conta com três pisos que exemplificam a traje-



Em 1943, a Casa Primavera era localizada na Rua Santa Cruz, atual Cosméticos Princesa



Sempre reunidos, Bechara não dispensa os finais de semana em família. Na foto: Willian Bechara, Daniele Degan Bechara, Vanda Salviasi Bechara e os netos Giovanni e Giulia Degan Bechara

tória de determinação, dedicação e orgulho de um trabalho realizado à quase três gerações.

Grande Amor

Os tradicionais passeios na Praça Toledo Barros não foram mais os mesmos depois do primeiro dia do ano de 1960. Com 20 anos, Bechara conheceu o seu grande amor, Vanda Salviasi Bechara. De descendência italiana, os encontros entre os jovens apaixonados eram difíceis, mas Bechara, conta que não desistiu de seu amor à primeira vista.

Os cinco anos de namoro foram o suficiente para provar para os apaixonados que eles iriam continuar sendo felizes pelo resto da vida. Em 18 de abril de 1965, eles realizaram a cerimônia de matrimônio na Igreja da Boa Morte, com uma festa de muito bom gosto. "Festejamos com nossos familiares, não foi nada grande, mas selamos nosso compromisso e vivemos até hoje na mais perfeita harmonia", conta.

Os 50 anos de casados, serviram para Bechara perceber como Vanda é uma companheira excelente e que o deixou muito feliz durante todos esses anos. Como toda família, existem perdas, momentos tristes e algumas dificuldades, mas é com muita gratidão, que os dois puderam contar com a companhia um do outro. "Ela é carinhosa, amorosa, extremamente dedicada a toda nossa família", emocionado, Bechara relembra com amor e enaltece

todas as qualidades da esposa.

O maior bem, a família

Para selar ainda mais o amor e união de Bechara e Vanda, o mês de outubro dos anos de 1966 e 1971 chegaram para deixar a felicidade do casal cada vez mais completa. Em 66, o dia 31 de outubro também marcou a vida da família. A chegada de Willian Bechara completou a felicidade do casal. Formado inicialmente em Arquitetura e Urbanismo, deu sequência aos estudos cursando Administração de Empresas e hoje substitui o pai nos negócios. "Ele se dedica muito tempo aqui na loja, consegui que ele me ajudasse com a administração", explica.

O filho de Bechara e Vanda se casou com Daniele Degan Bechara, e presenteou os avós com os netos Giovanni e Giulia Degan Bechara. "Ter meus netos foi muito gratificante. O Giovanni sempre foi um menino muito especial, atencioso e dedicado, enquanto a Giulia traz uma alegria imensa para todos nós sempre que nos reunimos, com seu jeito divertido de adolescente. Sou muito grato por ter os dois", conta Bechara que crê no sucesso e torce para que eles consigam alcançar seus objetivos.

Em 6 de Outubro de 71, veio ao mundo a primeira filha do casal, Erika Bechara, advogada especializada em direito ambiental. "Torcíamos pela chegada de uma menina. Feliz-

mente, a Erika veio para nos trazer muito orgulho e amor", conta Bechara.

36 anos de experiências em prol da Associação Comercial e Industrial de Limeira

A partir do convite do diretor Mário Bertolini (*in memoriam*) na gestão do presidente Élcio Brigatto, em 1980, Bechara iniciou seus trabalhos para a entidade. Assumiu como suplente de conselheiro, e anos trouxeram os próximos os cargos oferecidos, onde pode passar por todos os departamentos da comissão diretora, menos o de secretário. "Entrei na ACIL, eu fui galgando os passos devagar, e procurávamos nos dedicar o máximo possível para que nossos associados tivessem maior conquistas e minimizar os problemas do comércio", conta.

Em 1995, deixou de ser vice-presidente e assumiu a presidência por mais quatro anos. É com orgulho e gratidão que Bechara relembra como teve o apoio de toda diretoria e como a entidade sempre trabalhou em conjunto. "O marco da minha gestão foi a construção do nosso auditório, que hoje podemos oferecer mais comodidade para nossos associados. Não esquecendo da instalação do posto da Juscesp na entidade", explica.

Eterno Jovem

Mesmo com a rotina um pouco mais tranquila do que costumava ser, Bechara não esconde o eterno jovem que sempre será.



Aos 74 anos de história, Badih Bechara continua vivendo os melhores momentos



Com a sua dedicada esposa, Badih Bechara pode compartilhar os melhores momentos durante muitos anos

Hoje, a administração da loja é feita pelo filho, Willian, que conta com a ajuda da mãe, da esposa e funcionários dedicados, agregados à experiência do pai, que ainda o auxilia na parte financeira.

Os finais de semana são reservados para a família. Sempre programando para estar na chácara ou no pesqueiro, Bechara também não dispensa a companhia de seus velhos e bons amigos. "Sempre estamos degustando um bom cardápio preparado por mim", conta, já que é reconhecidamente um "mestre gourmet".

Além disso, o carteado se tornou uma segunda paixão quando estão entre os amigos e familiares. Os jogos até altas horas não deixam de lado a famosa "macarronada da meia-noite", que podem ser realizadas durante as viagens de pescaria ou até mesmo durante os dias da semana. "A pescaria é outro hobby, onde anualmente

vamos para o Rio Paraná, na Argentina ou no Paraguai, principalmente em Ayolas, e as escalas de vários dias em Foz do Iguaçu", relata.

Como todo brasileiro, o futebol também é uma paixão, deixando espaço para o, não menos emocionante, basquete, com um time exemplar, a Winner/Kabum em Limeira. Palmeirense de coração, Bechara simpatiza com os dois times do município, "por aqui eu sou Independente de Limeira e Internacional, mesmo sendo muito mais adepto ao Leão, Limeira acima de tudo!".

Com o lema que leva para vida, "tudo no seu devido tempo e sempre olhando para frente", Bechara não deixa de agradecer a todas as pessoas que compartilharam os bons momentos e todo seu aprendizado de uma vida filantrópica e dedicada à família e ao comércio.

FOTOS: ARQUIVO PESSOAL



O maior bem, a família

DE OLHO

Quermesse na Paróquia São Paulo Apóstolo

Acontece até o final do mês, nos dias 24, 25, 31 de janeiro e 1 de fevereiro, a quermesse na Paróquia São Paulo Apóstolo, em prol da pintura da igreja e salão e colocação do sistema de climatização.

O evento já tradicional no primeiro mês do ano conta com shows todas as noites e barracas típicas de diversas guloseimas, como batata recheada, lanche de pernil e calabresa, cachorro quente, espetinhos, frango, polenta, cuscuz, pastel, doces, bebidas, além de pescaria e parquinho de diversão para as crianças e estacionamento com segurança.

Nesse tempo também acontece as festividades religiosas do Tríduo. Dia 22, às 19h30, missa com Padre Edson Pianca. Dia 23, às 19h30, missa com Padre Johnny Arthur dos Santos. Dia 24, missa com Padre Gilson Fernandes e dia 25, domingo, missa em louvor ao padroeiro, às 10h e às 19h. Dia 25 de janeiro também acontece o almoço do Padroeiro, a partir das 12h.

A Paróquia São Paulo Apóstolo fica na Rua Oscar Vargas, 1361 – Jd. Morro Azul e com telefone 3451-9766. Mais informações no site www.pspalmeira.com.br

“Concerto de Ano Novo” da Orquestra

Para dar boas-vindas ao ano que se inicia, a Orquestra Sinfônica de Limeira, sob a regência do maestro Rodrigo Müller, apresenta o Concerto de Ano Novo, dia 25 de janeiro, no Parque Cidade, em novo horário, às 17h, e traz ao público obras que fizeram parte e foram destaque da temporada 2014.

No concerto, a orquestra interpreta o primeiro movimento da 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.

No repertório estão também as obras Rosamunde – Abertura, de F. Schubert,

Polonesa de “Eugene Onegin”, de P.I.Tchaikovsky, Farandole da suíte nº2 L’Arlesienne, de G. Bizet e o primeiro movimento do Concerto para Violoncelo em Si Menor, de A. Dvorak, um dos mais exuberantes concertos para o instrumento e orquestra, trazendo como solista o jovem e brilhante violoncelista Bruno Belucco.

Para melhor apreciação do espetáculo o público pode levar seu banquinho.

A apresentação é gratuita e aberta a toda população.

“O papel de Deus na cura”

No dia 5 de fevereiro, às 19h30, acontece na Igreja São Benedito, a palestra “O papel de Deus na cura”, segundo Viktor Frankl. O evento será proferido pela Prof^a Ana Enésia Sampaio Machado, mestra em Ciência das Religiões.

A professora vai apresentar o pensamento de Viktor Frankl, um neurologista e psiquiatra que passou pela experiência dos campos de concentração e de lá trouxe uma experiência que o fez completamente diferente, mais esperançoso, mais humano. Homem de ciência, não foi o estudo que lhe revelou esse sentido. Foi a temível experiência do campo de concentração. Milhões passaram por essa experiência, mas Frankl não emergiu dela carregado de rancor e amargura. Saiu do inferno de Theresienstadt levando consigo a mais bela mensagem de esperança que a ciência da alma deu aos homens deste século. Participe, a entrada é gratuita.

Campanha do sorvete em prol da Alpa

A Associação Limeirense de Proteção aos Animais – Alpa – está com a venda de sorvetes em prol de seus projetos. O pote de 2 litros está sendo vendido a R\$12,50, nos sabores brigadeiro, tentação, limão, creme, abacaxi ao vinho, flocos e napolitano.

O vale-sorvete pode ser adquirido com as voluntárias e também nas lojas Amiki, que fica na Rua Santa Cruz, 1186 e na Ótica Peixinho, na rua Santa Cruz, 553, também no Centro. A retirada pode ser feita até 28 de fevereiro na Sorveteria Spumoni, na Praça João Soares Pompeu, 270 – Jd. Piratininga.

Interatividade

Todo o mundo hoje chora... por uma virtude que se perdeu

Diz-se que o imenso e aguerrido apego a uma causa pode fazer com que o indivíduo se torne fanático e violento. No entanto, a questão é mais profunda. Porque, do contexto comportamental, já transparece notoriamente que fanáticos buscam sua boa causa (um ideal) para ser exatamente a sua “justificativa nobre”. E assim, podem atuar na prática de terem seu comportamento violento como justificado. E eis, então, que o ideal (a causa boa e nobre) serve ao fanatismo, embora transpareça que aquele sujeito violento aja sob a influência de um grande ideal. Consequentemente, tal questão não deve ser vista sob o ângulo de que, por exemplo, o fanatismo (seja ele qual for, ideológico, religioso, desportivo, etc.) decorra da fidelidade a uma causa ou

a um ideal. Mas, o que se dá é o contrário. Porque, em verdade, o fanático é o que se serve de algo visto como bom e grandioso, a fim de desfrutar do prazer de poder exercer sua anormal irracionalidade, explicada por Freud como decorrência da relação: “prazer/instinto”.

Por seu direto convívio com o fanatismo no campo de concentração de Auschwitz, o psicólogo Viktor E. Frankl, criador da Logoterapia, vai além de Freud. E expõe que o fanático carrega essencialmente dois traços: (1) Ele quer que toda individualidade seja absorvida pela ideologia coletiva escolhida, a qual mantém como verdade absoluta e irrecusável; e, (2) consequentemente, ele, em si, acha que deva ser desprezível toda individualidade alheia. Pois, o fanático opta pela utopia. Conta apenas com um modo de pensar cuja verdade é igualzinha à “dos seus”.

E aí firma a possibilidade de sustentação de seu “prazer/instinto”. A qual ainda pode dar-lhe “status” ou “condição legendária” de um paladino; de um defensor; de um mártir ou até de um santo. Pois, sua militância se acha justificada pelo fato de inserir-se, ele, em um jogo, do lado dos que, como ele, querem o bem e são os bons. Ou seja, maniqueistamente, ele atende à idolatria dos que sustentam a imutabilidade dogmática de sua verdade. Assim, o fanatismo é um ópio que atua, no homem, em múltiplos aspectos: animal (fisiológico, pelo “prazer/instinto”); emocional (como um jogo que vicia); mental (pela assunção de um papel de “grande status”); e, psicossocial (espera de reconhecimento social e até divino a seus feitos)...

Portanto, o fanatismo, por não se achar restrito à fisiologia, faz parte da condição humana. E o problema é que todas as pes-

soas, em menor ou maior grau, podem cair em atitudes fanáticas. Todos nós não escapamos, muitas vezes, de optarmos por decisões ou por reações que nos satisfazem justamente no aspecto fanático. Podemos recair em fanatismo, até mesmo, quando mobilizamos esforços ou simplesmente desejamos que todos concordem com a nossa lógica. Quando (até sendo antifanáticos) queiramos obter decisões unânimes. Enfim, sempre que nos deparamos com os incômodos decorrentes do “modo de ser ou de ver” alheio... Assim, como ensinavam os antigos, a tolerância é a virtude primordial para que possamos vencer (no aspecto íntimo) nosso próprio fanatismo. No entanto, o remédio para que não haja (no aspecto sociocultural) a nefasta e criminosa ação dos fanáticos está, justamente, na chamada “Virtude Perdida”. Que é

(como já comentamos) a Reverência. Pois, a “Crise da Irreverência” vive por aí. Porque só onde não há Reverência ocorrem os “bulliyings”, as “apartheids”, as exclusões, os desdêns, os escárnios e os desprezos discriminatórios aos diferentes, etc. E, por outro lado, talvez, ao entenderem a força da Reverência, em vez de vítimas de tais males, até teríamos “retribuidores de reverências”. E eis aí a “outra face”! Suscetível de desdourar e esvaziar a violência dos fanáticos... Porém, para Spinoza, “tudo que é tão grande se torna muito difícil de compreender e de encontrar (sed omnia praeclara tam difficilia quam rara sunt)”. Pois, dada a sua grandeza, a Reverência ainda é um bem inacessível... ‘

PAULO CESAR CAVAZIN

Impostômetro

Impostos já abocanharam R\$ 100 bilhões do contribuinte

Decorridos apenas quinze dias desde o começo do ano e o Impostômetro da ACSP - Associação Comercial de São Paulo - já revela como será o apetite do fisco em 2015. O painel eletrônico registrou no dia 16 de janeiro, por volta das 13 horas, R\$ 100 bilhões. O montante representa a quantidade de impostos, taxas e contribuições pagas pelos brasileiros do dia primeiro de janeiro até então.

Rogério Amato, presidente da ACSP e da Facesp - Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo -, critica o aumento da arrecadação por meio da elevação da carga tributária. Segundo ele, o fortaleci-



Valter Furlan, presidente da ACIL, afirma que a luta agora é para que o Brasil volte a consumir os produtos produzidos aqui e importar menos

mento da economia deveria ser a fonte para aumentar os caixas do governo. "A expectativa é de que a carga tributária cresça ape-

nas em função da inflação e da elevação do PIB (Produto Interno Bruto). Sem aumento de impostos", diz Amato.

O começo do ano é um período no qual as famílias mais sentem o peso da carga tributária. Além da taxa de licenciamento de veículos, nessa época há os gastos extras com material escolar. Um estudo do IBPT (Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação) mostra que os pais entregarão ao Leão 47,49% do valor para por uma caneta. Este porcentual representa a carga tributária incidente sobre este produto.

Da maneira similar, do preço de uma régua, 44,65% são tributos. No caso do apontador, da borracha e da agenda, 43,19%. No uniforme escolar, os tributos incidentes representam 34,67% do preço final do item.

Aumento tributário

No dia 19 de janeiro, o ministro da Fazenda, Joaquim Levy, anunciou aumento tributário sobre combustíveis, produtos importados e, também, sobre operações de crédito. A expectativa da equipe econômica é arrecadar R\$ 20,6 bilhões neste ano com as alterações.

Para o presidente da ACIL, Valter Furlan, o Governo não tem outra maneira de adquirir mais dinheiro, é só aumentando os impostos. "Precisamos lutar agora para que o Brasil volte produzir aqui, porém com a taxa do dólar baixa, é difícil prevalecer e privilegiar a indústria brasileira que sofre com as importações", fala.

Visita

Alunos aprendizes do Senac conhecem os serviços da ACIL

No dia 16 de janeiro, alunos aprendizes do Senac Limeira estiveram visitando as dependências da ACIL. Eles puderam conhecer a cada departamento, analisando os serviços prestados, desde o setor de Xerox, Jornal Visão, Telecentro, Ideli, SCPC, sala de eventos, campanhas promocionais, Certificação Digital e Sicoob.

Segundo a professora Silvia Bella Ribeiro, é muito importante para os alunos da aprendizagem, que eles conheçam, vejam e associem o trabalho realizado em uma entidade com os tópicos tratados em aula. "Além disso, os alunos podem conhecer todo o processo de atendimento ao associado e o serviço social prestado", completa.

O programa de aprendizagem é um projeto que possibilita ao jovem ingressar no mercado de trabalho e conquistar seu espaço profissional. Nas aulas, eles aprendem sobre competências, processos e rotinas administrativas. A empresa que participa do programa, é convidada a compartilhar a experiências como

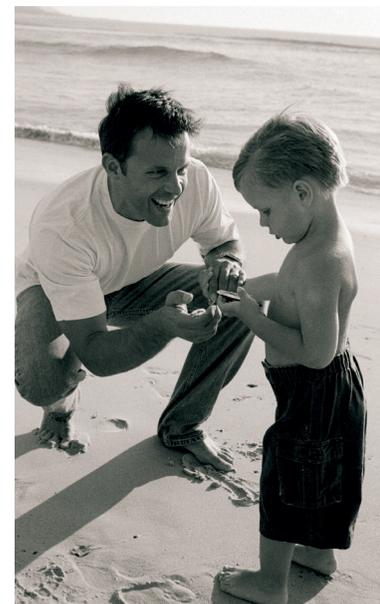
parceiro do Senac, e também fazer parte do processo de transformação desse jovem, dando oportunidades de trabalho e ajudando a construir uma vida pessoal e profissional mais digna.

Para a aprendiz Gabriela Franco Azevedo, conhecer a Associação Comercial traz vá-

rios benefícios para os alunos do Senac, além de que vários limeirenses ainda não reconhecem todo o trabalho realizado pela entidade. "Como todos nós já estamos empregados, ligar o que aprendemos com o que a entidade faz é muito interessante", conta.



Turma da Aprendizagem 73



PREV MED

15 anos

Tranquilidade
Respeito
Segurança

R. Pres. Humberto Alencar
Castelo Branco, 383
Jardim Mercedes - CEP 13480-230
Telefone: 3404-9232
www.prev.med.br
prev.med@terra.com.br

Haroldo Rizzo - Diretor Comercial

Destaque Econômico

Como enfrentar a correção de rumos da economia

O empresário não deve ficar esperando o Governo tomar medidas. Ele mesmo deve tomar suas medidas e investir em sua micro economia, dentro de sua empresa, com melhoria de sua gestão, redução de suas deficiências, aprimoramento de seus processos, consolidação de parcerias mais fortes com os fornecedores, aumento de prazos para pagamentos e redução para recebimento de mercadorias, além de investir no treinamento de funcionários. Estas são recomendações feitas pela Federação do Comércio do Estado de São Paulo – a Fecomércio – válidas não só para os varejistas, mas para os comerciantes em geral, os industriais, os demais empresários e agentes econômicos, que enfrentam neste início de ano um grande desafio para definir seu planejamento: um cenário de enormes

dificuldades e incertezas, aumento de custos, mas com a esperança mais uma vez que os sacrifícios impostos a toda a população sejam compensados mais adiante com a retomada do crescimento.

Elevação de impostos, corte de subsídios, de benefícios, restrições aos créditos, juros mais altos, aumento das tarifas, em especial da energia, com a inflação em alta, estão aí alguns dos remédios amargos que a nova equipe econômica está adotando ou poderá vir a adotar para a correção de rumos da economia.

O ajuste fiscal é necessário e urgente, conforme defende o governo e avalia o mercado, mas enfrenta resistências. Setores do governo temem que as medidas recessivas tenham impacto muito forte no emprego e na renda. E setores empresariais consideram que não há espaço para mais impostos.

Novas medidas aumentam impostos

Quatro novas medidas com aumento de impostos foram anunciadas pelo governo, com a previsão de arrecadar mais de R\$ 20 bilhões.

- O IOF cobrado dos consumidores no crédito de até 365 dias passa de 1,5 para 3%, com o objetivo declarado de conter o consumo, segurar a inflação e melhorar o caixa do governo.

- o PIS/COFINS sobre os produtos importados sobe de 9,25 para 11,75%, aumentando o custo dos importados.

- PIS/Cofins e Cide sobre combustíveis, no valor de R\$ 0,22 sobre o litro da gasolina e R\$ 0,15 sobre o óleo diesel, que serão pagos pelo consumidor.

- os atacadistas de cosméticos passam a pagar IPI como os fabricantes.

O Ministro da Fazenda diz que são medidas para ampliar a arrecadação federal, de forma a equilibrar as contas públicas, e reduzir o con-

sumo, para controlar a inflação, evitando que se aproxime dos 7%.

Apagão confirma que sistema elétrico opera no limite

O apagão no fornecimento de energia elétrica ocorrido esta semana afetou 10 estados e o Distrito Federal. O corte de energia foi determinado pelo Operador Nacional do Sistema Elétrico – o ONS – devido a problemas de transferência de energia e à elevação da demanda no horário.

Especialistas vem apontando há tempos que o sistema elétrico opera no limite, com risco de racionamento, devido ao baixo nível de água nos reservatórios e ao atraso nas obras das novas hidrelétricas. Por essas razões as termo elétricas operam no limite, elevando o custo de energia.

A energia elétrica brasileira é uma das mais caras do

mundo, segundo levantamento da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro. No ano passado houve forte aumento e outro será aplicado neste início de ano, conforme a nova política do governo de “realismo tarifário”. Agora o consumidor se dá conta de que, mesmo pagando tão caro, ele ainda poderá ficar sem energia. Embora o forte calor tenha elevado o consumo nestas últimas semanas, a demanda vem sendo contida pela estagnação da economia. A pergunta que fica é o que vai acontecer quando a atividade econômica voltar a crescer e gerar maior consumo de energia. Sem garantia de energia, não há investimentos.



José Carlos Bigotto
Departamento de Economia



Tecnologia aliada à segurança.
Monitoramento de Alarmes e Imagens 24h.
Alarmes, Câmeras e Proteção Perimetral.
Rastreamento de Veículos.

www.alertaseg.com.br

19 3446 - 4492



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

Conheça as vantagens de ser um associado

Ligue:
3404.4900

FILIADA À FACESP



Associação Comercial e Industrial de Limeira

**Campanha
2014**

Comerciantes revelam sucesso de vendas

A campanha realizada pela ACIL em parceria com o Sindicato do Comércio Varejista de Limeira (Sicomércio) reuniu 24 ganhadores entre consumidores e vendedores do comércio de Limeira em apurações divididas nas principais datas comemorativas do ano, como Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Crianças e Natal.

Durante o ano, muitos deles tiveram o privilégio de ter sua empresa contemplada, agradando assim, o cliente e também o vendedor. É o caso da Denny's Confeccões, que na última apuração, de Natal, deu a oportunidade para seu consumidor ganhar uma Honda Pop 100 0km. O proprietário Dair Queiroz, não escondeu a felicidade em ser sorteado na campanha de 2014, "nos sentimos muito honrados, principalmente por estarmos afastados do centro", conta.

Além disso, o proprietário reconhece os benefícios que caminham lado a lado com a participação em uma campanha, ressaltando assim, a procura dos consumidores para os produtos oferecidos pela loja. "Entrar em uma campanha grande e séria como a da ACIL, traz, uma grande possibilidade de retorno. É um investimento", conta.

Partilhando da mesma emoção, a proprietária da Rosi Novidades,

Rosi Luck também aderiu à campanha e proporcionou ao cliente a oportunidade de ganhar um HB20 0km. "Sinto como se eu mesma tivesse ganhado o prêmio. É uma emoção muito grande, estou feliz até agora", conta.

Para ela, a importância de participar de uma campanha do tamanho da realizada pela ACIL com parceria com o Sicomércio, é uma possibilidade de presentear tanto o cliente como toda a cidade, trazendo mais consumidores e vendas para a cidade. "As premiações realmente acontecem, você agrada a todos proporcionando tanta oportunidade de premiação", explica Rosi, que aconselha aos comerciantes que não aderiram a campanha desse ano, invistam e aproveitem as apurações que serão realizadas no decorrer de 2015.

Anote na agenda e conheça as campanhas deste ano que serão apresentadas aqui no auditório da ACIL no dia 5 de fevereiro. Participe e ofereça para os consumidores uma ótima oportunidade de garantir prêmios e produtos de ótima qualidade.

Confira os depoimentos dos consumidores que tiveram sucesso em vendas durante a campanha **"Comércio de Limeira Realizando seus Sonhos 2014"**

"Com certeza a campanha deixou os clientes empolgados e fizeram com aqueles eles procurassem as lojas participantes. Todo esse incentivo fez com que os consumidores comesçassem a consumir mais no comércio da cidade para que aumentassem a possibilidade de ganhar os prêmios oferecidos pela ACIL. É preciso que todos participem, o comércio é uma grande equipe e acredito que ao aderirmos todos juntos conseguiremos aumentar os prêmios e atrair ainda mais consumidores".

Larissa Rocha – Armação



ACIL/ARQUIVO

Todos os sorteios da campanha 2014 foram realizadas na sede da Associação Comercial, com a presença dos presidentes e diretores das entidades, ACIL e Sicomércio

"Em nossa loja, a campanha foi de extremo grado. Tivemos contemplados no ano que passou e ficamos muito felizes. A promoção realizada pela ACIL é muito válida, trazendo resultados positivos e que me inspiraram a aderir a campanha neste ano.

Aos comerciantes que não participaram no ano passado, meu conselho para que aproveitem a oportunidade de divulgação, além de presentear seu funcionário e cliente com excelentes prêmios"

Ângelo Rosada - Emporium Óptico

"A campanha se tornou um enorme incentivo aqui na Mecatti. Aderimos à política de que a partir de R\$ 50 reais em compras nosso cliente tinha direito de receber os cupons. Essa foi uma maneira também de aumentar nossas vendas. Já tivemos contemplados nos outros anos e não perdemos a esperança na que passou e vamos nos manter confiantes para a próxima. A adesão é muito bem vista pelo nossos compradores, chamando atenção e ainda assim divulgando a empresa".

Carolina Mecatti – Mecatti Ferro & Aço

"Nós tivemos clientes que nos procuraram por ver que estávamos participando da campanha. É muito importante que os comerciantes da cidade participem e apoiem a iniciativa da Associação de promover um incentivo para o crescimento das vendas no comércio. É como ir as compras, aproveitar um ótimo produto e ainda sair satisfeito sabendo que poderá ganhar prêmios maravilhosos. Aqui na Biri, a procura foi tão intensa que tivemos que adquirir mais cupons para atender a demanda"

Marilda Fávaro Bernardo – Biri Calçados

PROMOÇÃO

REALIZAÇÃO

ACIL **COMÉRCIO DE LIMEIRA REALIZANDO SEUS SONHOS** **SICOMÉRCIO**

Para participar responda a pergunta: **Qual a Associação Comercial e Industrial que realiza seus sonhos? () ACIL () Outros**

NOME _____

ENDEREÇO _____

CEP _____ EMAIL _____

RG _____ CPF _____ TEL. _____

NOME DO VENDEDOR E CARIMBO DA LOJA: _____

Data da apuração:
Apuração Dia das Mães: 16 de maio de 2014, às 10h | Apuração Dia dos Namorados: 18 de junho de 2014, às 10h | Apuração Dia dos Pais: 15 de agosto de 2014, às 10h | Apuração Dia das Crianças: 17 de outubro de 2014, às 10h | Apuração Natal: 09 de janeiro de 2014, às 10h.

Com formato simples, preencher o cupom da ACIL é rápido, prático e oferece grandes chances de premiação

Segurança

Ciesp e Senai realizam workshop sobre NR12

O CIESP Limeira e a escola SENAI Luiz Varga promovem no próximo dia 29 de janeiro o workshop sobre NR12 das 13h às 17h no anfiteatro PA-03 da FT/Unicamp, com entrada gratuita. O evento é direcionado a empresários, gestores, engenheiros de produção e profissionais de segurança do trabalho. Serão apresentados no workshop conteúdos teóricos e técnicos sobre a NR 12.

O objetivo é esclarecer as indústrias de Limeira e região quanto a importância da adequação às NRs e como implantar um plano gerencial para cada unidade fabril, visando decisões de curto, médio e longo prazo quanto a modernização das máquinas. Encerrando o evento, será aberto um espaço para que os participantes possam tirar dúvidas com os palestrantes e apresentar sugestões sobre o tema.

“Este assunto é preocupante e a empresa que não estiver adequada com a NR 12 ou iniciado a sua adequação pode ser penalizada durante uma visita da fiscalização do ministério do trabalho”, lembra o diretor titular do CIESP Limeira, Wagner Zutin Furlan.

Como o número de participantes é limitado, as inscrições para o workshop devem ser feitas no CIESP Limeira pelo telefone (19) 3441-2110 ou pelo e-mail ciesp@ciesplimeira.org.br.

O evento tem apoio da ACIL, Acai, Aeal, Sincaf e Faculdade de Tecnologia.

Workshop Gratuito **CIESP SENAI**
Limeira

NR12

A importância da adequação à NR12 e como implantar um plano gerencial

Dia 29/01

Local: FT Unicamp - Anfiteatro PA-03
(Rua Paschoal Marmo, 1888 - Jd. São Paulo)
Horário: 13h00 as 17h00

Inscrições: ciesp@ciesplimeira.org.br - (Número limitado de vagas)

Apoio

ACIL Associação Comercial e Industrial de Limeira
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL IRACEMÓPOLIS
AEAL Associação Empresarial de Aracaju
SINCAF Sindicato Nacional dos Trabalhadores em Comércio Exterior
FACULDADE DE TECNOLOGIA

Empreender Limeira

Feirinha gastronômica obteve resultado positivo entre os nucleados

ACIL/ARQUIVO



Participaram da “Feirinha Gastronômica Especial de Natal” os nucleados do Ponto de Ouro Restaurante e Café, Caçarola da Gina, Doce & Design, e Rei da Esfiha

O Projeto Empreender em parceria entre Facesp, Sebrae e a ACIL promoveu durante os dias de horário especial do comércio para o Natal, junto com seus nucleados do setor de Alimentação, a “Feirinha Gastronômica Especial de Natal” para que os consumidores pudessem saborear deliciosos quitutes enquanto procuravam os presentes para o fim de ano.

Para a agente de desenvolvimento do Empreender, Mariana Fernandes, o próprio projeto trouxe a possibilidade de desenvolver o encontro, uma vez que a ação fez parte do programa de atividades que visa o trabalho em conjunto se baseando no lema “unir para crescer”. “A Feirinha trouxe números positivos para os nucleados, trazendo a possibilidade de aumentar o contato dos presentes com o público, além da ótima experiência de ir a campo, lidar com as vendas e os negócios”, explica.

Com ajuda de toda a equipe, o evento foi visto positivamente para os participantes do projeto. Além de venderem seus deliciosos produtos para a cidade, eles tiveram a oportunidade de apre-

sentar o trabalho em Limeira, entregar folhetos, e mais que isso, infundir na cabeça das pessoas o conceito dos alimentos oferecidos. É o caso da Caçarola da Gina, que teve a oportunidade de crescer com as vendas e conquistar mais clientes. “Recebemos inúmeros elogios, além de pessoas que retomavam para comer nossos doces ou para comprar e levar para casa”, conta a proprietária da Caçarola da Gina, Rita Collela-Marra.

O trabalho mútuo entre os participantes, já deixou Rita ansiosa para a próxima edição. Pensando em otimizar o evento, a proprietária conta que o único empecilho durante os 15 dias de feira foi a chuva, atrapalhando a organização dos doces e criando a rotina de refazer a montagem da barraca todos os dias. “Já pensamos até em trazer uma geladeira para a próxima edição, para melhorar o trabalho e obter ainda melhores resultados”, ressalta.

Os próximos encontros dos Nucleados do Projeto Empreender prometem trazer deliciosos quitutes para toda a cidade. Fique atento e aproveite as novidades.

GS&MD

Gouvêa de Souza

pósBIG SHOW 2015

A INSPIRAÇÃO DO NRF PARA TRANSFORMAR O VAREJO

SÃO PAULO

05 DE FEVEREIRO, 2015

Fecomercio - SP

Organizada pela Gouvêa de Souza, a maior consultoria para varejo do Brasil, a **PÓS-NRF** é um Simpósio que replica as principais informações e tendências da **NRF Retail's Big Show** – a Maior Feira de Varejo e Consumo, que acontece no início de janeiro em Nova York!

Nosso objetivo é estender esse precioso conteúdo para capacitar e estimular as melhores práticas no mercado varejista nacional!

Certamente a **PÓS-NRF** será uma excelente oportunidade você Varejista, absorver informações e conteúdo relevante para se prepararem para 2015!

TABELA DE PREÇOS ESPECIAL DE 20% PARA ASSOCIADOS	ATÉ 19/01	R\$ 799,00	ATÉ 05/02	R\$ 944,00
	ATÉ 19/01	R\$ 998,00	ATÉ 05/02	R\$ 1.180,00

INFORMAÇÕES E CONTATO:

KEILA ALMEIDA
Tel.: +55 (11) 2737-8767 | (11) 3405-6643 |
(11) 9 9909-5792
keilakalmeida@gmail.com |
diego.quintiliano@gsm.com.br

Atenção

ACIL passará a enviar boletos somente por e-mail

Procurando aperfeiçoar ainda mais o trabalho realizado pela entidade, o Departamento de Controladoria da ACIL passou a enviar os boletos referentes às mensalidades por e-mail aos associados. O novo sistema passará a vigorar somente dessa forma a partir do dia 7 de fevereiro e visa contribuir com a preservação ambiental, podendo facilitar ainda mais o pagamento e acesso ao boleto.

Os associados podem acessar a conta a partir do primeiro dia útil de cada mês no site da ACIL (www.acillimeira.com.br/scpc), fazendo o login utilizando o usuário e senha de associado. É importante que o associado, ao acessar o boleto pelo site, **utilize o navegador Internet Explorer**, para que o layout da página seja visualizado corretamente. Além disso, os usuários que protegem o computador contra os *spams*, reforçamos que é preciso cadastrar o e-mail da entidade como "confiável", para que não desvie para lixeira ou caixa de spam. Alterações de informações no banco de dados da Associação podem ser feitas pelo telefone 3404-4901 ou 3404-4905, falar com Daniela ou Luci.

"Encontro com Empresários"

Evento retorna no dia 9 de fevereiro



O "Encontro com Empresários" sempre traz temas interessantes e importantes voltados para todos os segmentos do comércio, indústria e prestadores de serviços

A ACIL retoma no dia 9 de fevereiro o "Encontro com Empresários". O evento teve uma boa repercussão com os associados em 2014 e superou as expectativas de todos aqueles que o prestigiam ao vir em busca de conhecimento e troca de contatos.

O tema da palestra será "**Planejamento Estratégico**", com o facilitador do Sebrae, Anderson dos Santos.

Participe do próximo "Encontro com Empresários" que promete ser imperdível. As vagas são limitadas, portanto garanta já a sua pelo telefone 3404-4903, ou e-mail: emprender@acil.org.br. Para assistir o evento online os interessados deverão acessar o site da ACIL (www.acil.org.br), no dia e horário marcados, e clicar no link disponibilizado na página principal.

Agenda de Cursos

FILIADA À FACESP



Associação Comercial e Industrial de Limeira

Oficina Investa no Planejamento

Dia: 3 de fevereiro | 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.

Local: Sicomércio – Rua Boa Morte, 200 - Centro

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas por CNPJ

Realização: Sebrae

Indicadores de resultados

Dia: 12 de fevereiro | 19h às 21h

Objetivo: Refletir sobre a importância da consistência dos indicadores de resultados, que possibilitem as tomadas de decisões, de maneira mais segura, a fim de melhorar a competitividade dessas micro e pequenas empresas.

Local: ACIL – Rua Santa Cruz, 647 – Centro

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas por CNPJ

Realização: Sebrae

Saiba como realizar a declaração anual do MEI

Dia: 26 de janeiro | 19h às 21h

Objetivo: Palestra dirigida ao Empreendedor Individual de diversos segmentos com intuito de orientá-lo sobre os aspectos legais da declaração anual para o Microempreendedor Individual (DASN SIMEI) e sobre seu preenchimento.

Local: ACIL (Rua Santa Cruz, 647 – Centro)

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas por CNPJ

Realização: Sebrae

Controle seu estoque e não perca dinheiro

Dia: 19 de fevereiro | 19h às 21h

Objetivo: Palestra que visa sensibilizar o empreendedor para a importância da administração de estoques como fator de lucro e orientá-lo para o uso de ferramentas e práticas que levam à otimização do manuseio e armazenamento de materiais.

Local: Ciesp – Rua Joaquim Daniel dos Santos, 801 – Jd. Senador Vergueiro

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas por CNPJ

Realização: SEBRAE

Coaching para relacionamento interpessoal eficaz com Profª. Yeda Oswaldo

Dia: 26 de fevereiro | 19h30 às 21h

Objetivo: Levar ao participante a compreender o processo de coaching e como aplicá-lo na via e no ambiente de trabalho para promover melhorias na comunicação, relacionamentos interpessoais focados e resultados.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 – Centro

Inscrições: www.infinity.com.br ou (19) 3702-8570 | 3701-0729 | 98148-5845

Investimento: Gratuito

Realização: ISI INFINITY & Profª Dra. Yeda Oswaldo

Limeira em fotos

Acompanhe os fatos e fotos que tanto marcaram nossa cidade.
Momentos especiais que ficaram guardados por todos e marcaram história.

FOTOS: NELSON PETTO



Cláudio Araújo, Armindo Paggiaro e Nelson Fumagalli



Badih Bechara, João Mecatti, José Luis Battistella, Antonio Guerreiro Filho e Mário Bertolini



Reato, Virgínio Ometto, Mário Bertolini, Celso Palermo, Gino Battiston e Célio Castelli



Estevam Júlio Varga, Marfiza Lazzari Varga, Elizabeth Mecatti Varga e Estevam Julio Varga Junior



Newton Emelino Masutti, Newton Eduardo Masutti, Fernando Masutti e Carlos Humberto Masutti



Breno Luis Roland, Pedro Teodoro Kühn, Luis Eduardo Zovico e Nelson Peres