

Visão

EMPRESARIAL LIMEIRENSE



FILIADA À FACESP
ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira

DISTRIBUIÇÃO
GRATUITA

ANO 09 | EDIÇÃO 422
6 a 12 de fevereiro - 2014 | Limeira-SP

Jornal da ACIL

Sucesso na primeira palestra do Empretec

Quase 100 empresários participaram da palestra gratuita de sensibilização do Empretec, promovida no último dia 29, na ACIL. Organizada com sucesso pelo Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE), o objetivo foi apresentar a metodologia do programa e orientar como será o Seminário Empretec.

SEBRAE



Tatiana Camargo, Valter Furlan, Luiz Andia Filho e Sueli Chiaranda

PÁG 11

O 'boom' do comércio eletrônico

PÁG 5

Alimentação saudável também é preocupação na escola

Cuidados com a saúde e os alimentos ideais para consumo também tem feito escolas da cidade se preocuparem com a nutrição das crianças.

Lucas Bianchi, 9, exibe com orgulho o seu almoço nutritivo



ACIL/JOANAN BATISTA

PÁG 7

'Pets' também devem receber cuidados especiais no verão

PÁG 15

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

O dia 30 de Janeiro de 2014 foi uma data importante para os profissionais e empreendedores das indústrias de Limeira que completam 100 anos. Podemos dizer que esta data é um marco para nós limeirenses no segmento da indústria, para o Brasil e para o mundo. Isso mesmo, em 30 de Janeiro de 1914, Trajano de Barros Camargo constituiu sociedade com Antonio Augusto de Barros Penteadado, seu cunhado, e Abelardo Aguiar de Souza que juntos assinaram o primeiro contrato de constituição da indústria "Souza Penteadado e Cia", (primeiro nome da Machina São Paulo), em Piracicaba, fazendo registrar em março de 1915.

A Machina São Paulo foi pioneira, ceileiro e o berço de praticamente todas as indústrias de sua época, em Limeira. A partir da vocação e inspiração de seus fundadores começaram surgir fábricas que muito nos orgulham tanto no cenário doméstico, estadual, nacional e, com êxito, no internacional através de fusões com multinacionais destacando entre as gigantes que, a partir dos métodos e padrões das plantas de Limeira, são referenciais para filiais no mundo. Sem citar nomes para não correr risco de esquecer de alguma, quantas levaram e levam o nome próprio ou sobrenome de seus fundadores e suas marcas, com espírito empreendedor e coragem, sem temer e que acreditavam com seus sonhos, trabalhos sérios sem medir esforços, seja dia, noite, sábado, domingo ou feriado, com um único objetivo: vencer, além de criar um bem para a sociedade proporcionando empregos, ativando a economia local e aflorando o comércio e prestadores de serviços. Aqui também não vamos citar nomes das indústrias, mas podemos destacar dezenas, de diferentes setores, como as de beneficiamento de grãos, citricultura, agricultura, tecelagem, óleo comestível, fósforos, bebidas, chapéus, máquinas para madeira, máquinas operatrizes abrangendo as mais diversas áreas, bélicas, carrinhos de bebês, calçados, automobilística, mineração, alimentícias, indústria da tecnologia e automação e mais recentemente sendo destaque no cenário nacional como a capital da semi joia e joia folheada, entre outras.

Não é só na indústria que se destacam os empreendedores, profissionais e voluntariados em Limeira, mas sim nos mais diversos segmentos do comércio, prestadores de serviços, profissionais liberais, escolas de alto nível de ensino, medicina, entidades filantrópicas, times de futebol, de basquete, de natação, judô, entre tantos outros que divulgam e elevam o nome do município no Brasil. Não só o limeirense nato, mas os que buscam seus nichos, aqueles dispostos para construir, buscar seu espaço, porque a cidade é vocacionada, possibilita avanço e crescimento.

Diante desta cultura de empreendedorismo e de vocação, Limeira oferece e está geograficamente posicionada em local nobre no Estado de São Paulo, onde hoje, estão sendo instaladas as mais diversas e importantes empresas e indústrias do mercado nacional e internacional.

Neste cenário não podemos deixar de mencionar a atuação da Associação Comercial e Industrial de Limeira (ACIL) que há 80 anos está lado a lado, sendo a casa do empresário, do comércio e prestador de serviço, motivando e disponibilizando os mais diversos benefícios em apoio aos seus associados.

Portando comemoramos estes 100 anos e parabenizamos todos os empreendedores que muito orgulham Limeira.

Francisco de Salis Gachet
2º Diretor Financeiro



VITRINE

Galinha Pintadinha vira a maior estrela da web brasileira

Há oito anos, carregando debaixo do braço o clipe de uma animação musical voltada para as crianças, Juliano Prado e Marcos Luporini procuraram redes de televisão para oferecer uma série, que poderia também ser comercializada em CD e VHS. A ideia não foi bem recebida. Com a recusa, o clipe - protagonizado por uma tal Galinha Pintadinha - foi parar em uma plataforma de vídeos online, nova e inabitada, na época, chamada YouTube. Meses depois, a produção desprezada já contava com 500 mil visualizações.

O fenômeno

O número inesperado mostrou à dupla - criadora do maior fenômeno voltado para o público infantil dos últimos anos no Brasil - que a trilha para o sucesso não seguiria o modelo de negócios tradicional. "Como o projeto era para TV, havia a ideia de segurar o conteúdo, de não espalhar. Sem querer, descobrimos um público que só surgiu porque o material estava liberado na rede", diz Prado.

Agora, o canal oficial no YouTube da Galinha Pintadinha se prepara para bater a marca de 1 bilhão de visualizações - somando todos os vídeos em português. Será o primeiro a atingir a cifra no Brasil e o segundo da América Latina.

O sucesso

São 45 vídeos online, 1,5 milhão de cópias vendidas dos três DVDs - mais um virá pela Som Livre em julho deste ano, além de um DVD em inglês a ser lançado também em 2014 -, 13 contratos fechados com canais de streaming (como Netflix e iTunes), duas produções musicais em teatros e 10 ações em shoppings. O número de empresas licenciadas passa de 50 e a quantidade de produtos bate em 600. Só no ano passado, as vendas dessa massa toda no varejo movimentaram cerca de R\$ 550 milhões.

Pelos cálculos da empresa os produtos licenciados somaram 50% da receita, a outra metade é uma composição da venda de CDs, DVDs, apresentações ao vivo e YouTube. Para 2014, a previsão é de que as "franquias" internacionais respondam por 10% deste bolo.

E X P E D I E N T E

DIRETORIA

Presidente: Valter Zutin Furlan
1º Vice-Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
2º Vice-Presidente: José França Almirall
1º Diretor Secretário: Reinaldo Chinelatto
2º Diretor Secretário: Antonio Carlos Longo
1º Diretor Financeiro: Renato Hachich Maluf
2º Diretor Financeiro: Francisco de Salis Gachet
Diretor de Patrimônio: Wilson Bertolini
Diretor Social: Antonio Francisco dos Santos

MEMBROS

Benedicto Carlos Toledo Lima
Benito Boldrini
Cássio Ap. Peixoto dos Santos
Cássio Roque
Clodomiro Rossi
Eduardo Hanna
Greice Ciarrochi
Hélio Roberto Chagas
José Geraldo Vieira Cardoso
José Luiz Battistella
José Roberto Kühl
José Roberto Piccinin
Jurandir Bella
Luís Alberto Gullo
Marcelo Voigt Bianchi
Pedro Teodoro Kühl
Virgílio Rossi

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente: Reinaldo Bastelli
Vice-Presidente: Roberto Martins
1ª Secretária: Carolina Mecatti
2ª Secretária: Claudiney Cheli Lotufo

CONSELHO DA MULHER EMPREENDEDORA

Superintendente: Carolina Mecatti
Vice-Superintendente: Marli Billato de Oliveira
1ª Secretária: Adriana Helena Bonin Giusti
2ª Secretária: Sônia de Almeida Mecatti
1ª Tesoureira: Lázara de Caires Gachet
2ª Tesoureira: Sueli T. Conservante Morente

CONSELHO FISCAL

Badih Bechara
José Carlos Schenk
Marcos Antonio Ribeiro Bozza



† 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

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

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

Data System tem software integrado para lojas

Presente no mercado há 19 anos, a Data System possui soluções específicas para o setor calçadista e de confecções.

Carro-chefe da empresa, o SIAC é um software para lojas físicas, que integra matriz e filiais, permite controlar diversas tarefas do dia-a-dia de uma loja, tais como, central de compras, gestão de promoção, pedido, controle de estoque, crediário, emissão de Nota Fiscal, entre outras rotinas e ainda é integrado ao E-SIAC, plataforma para loja virtual e I-SIAC, business intelligence mobile, com análises corporativas entre diferentes anos, monitoramento da evolução das compras, resumo diário de vendas, além de calcular o ticket médio da loja para estipular metas concretas. "Podemos dizer que o SIAC integra tecnologia, processos e informa-

ção em uma única ferramenta, e com uma interface simples e objetiva, automatiza e aperfeiçoa os processos, além de possibilitar soluções expansivas e especializadas" diz Rodrigo Roland, diretor da empresa.

Atendendo mais de mil clientes em território nacional, a empresa tem planos de expansão para este ano. "Ampliaremos nossa sede em Limeira, e temos como meta inaugurar mais duas unidades sem localização definida ainda", prevê o diretor. A Data System conta com 50 colaboradores em seu quadro de funcionários, uma filial em São Paulo, e uma unidade recém-inaugurada em Belo Horizonte, MG.

Em Limeira a empresa está localizada Av. Souza Queiroz, 474, com telefone 3701-6600.

Santos Fitness oferece grande variedade de artigos esportivos



Na loja os clientes podem encontrar artigos esportivos, tênis, agasalhos e confecções

A prática de esportes está ganhando cada vez mais adeptos e pensando nesse público, que tem como objetivo melhorar a saúde e aumentar a qualidade de vida, a Santos Fitness oferece artigos e acessórios para deixar seus clientes preparados com tudo o que há de mais novo e moderno, pois manter um belo visual é sempre importante, não importa o momento nem o lugar.

A empresa, comandada pelos sócios Dayse Zaros, Denise Campagnolo e Martinho J. Santos, é mais um empreendimento do Grupo Santos Calçados, atuante no setor de calçados há mais de 30 anos. Na loja, que trabalha com grandes marcas como Asics, Nike, Adidas, Timberland, Mizuno entre outras, os cli-

entes podem encontrar uma grande variedade de artigos esportivos de alta performance, tênis, além de agasalhos e confecções em geral.

Com uma equipe de oito colaboradores preparados e capacitados para oferecer um atendimento personalizado e de qualidade, a loja também garante preço bom e excelentes opções de pagamento, parcelando em até 7x as compras realizadas na loja.

A Santos Fitness fica localizada na Rua Santa Cruz, 1140, no centro da cidade. Faça já uma visita ou entre em contato pelo telefone 3441.3236, e se quiser conhecer um pouco mais sobre os produtos oferecidos pela loja, curta a fanpage oficial da empresa: santosfitness.



O SIAC é um software para lojas físicas, que integra matriz e filiais, permite controlar diversas tarefas do dia a dia de uma loja

Marcelo Coghi anuncia inauguração do Espaço Show

Com a inauguração prevista para o segundo semestre deste ano, o Espaço Show está com suas obras em ritmo acelerado.

O Espaço Show é uma obra espetacular, com 4 mil metros quadrados de área construída, capacidade para receber um público de até 10 mil pessoas e estacionamento interno totalmente seguro para 7.000 veí-

culos. "Limeira merece e terá um dos maiores e melhores recintos fechados para eventos de toda região", completa Marcelo Coghi, presidente do Espaço Rodeio.

Com mais este empreendimento o Espaço Rodeio se consolidará, sem dúvida, como o mais completo recinto para grandes eventos de País.

A nova casa de shows fica-

rá localizada no Espaço Rodeio, na Via Jurandir da Paixão de Campos Freire (Estrada do Horto Florestal), Km 3, que possui acesso totalmente asfaltado e iluminado, garantindo que o público chegue com rapidez e tranquilidade.

As reservas para shows, formaturas e eventos em geral já podem ser agendadas pelo telefone 3701-1033.



Espaço Show terá capacidade para receber até 10 mil pessoas

Aluno da Einstein faz estágio na Alemanha

O aluno do curso de Engenharia da Produção, das Faculdades Einstein, Leandro Reis, 23 anos, conseguiu uma vaga de estágio na Alemanha. Leandro é estagiário da empresa Robert Bosch Brasil desde abril de 2012 e foi selecionado para trabalhar por um período na Europa.

Segundo ele, a multinacional lançou no ano passado o programa "Talents", no qual o estagiário pôde desenvolver um projeto na área que atua e ser selecionado para fazer estágio na Alemanha. "Com o suporte do meu chefe desenvolvi um projeto de redução de custo no estoque e apresentei para a diretoria", contou.

Resultado

O aluno da Einstein foi escolhido e será estagiário na área de vendas para SOE (Sales Original Equipment), na Alemanha, até fevereiro de 2015. "Sem dúvidas, essa oportunidade mu-

dou a minha vida, tanto no lado pessoal quanto profissional. A Alemanha é referência no mundo da Engenharia e estou tendo a oportunidade de aprender outra língua, conhecer pessoas do mundo inteiro, novas culturas e desafios", declarou.

Leandro, que é aluno da Einstein desde o ensino médio, lembra que a boa formação escolar e acadêmica foram fatores decisivos para alcançar um estágio na Alemanha. "Sempre tive ótimos professores tanto no segundo grau quanto na faculdade. A Einstein foi determinante para conseguir chegar até aqui e tenho certeza que minhas conquistas profissionais estão apenas começando", falou.

Leandro também aproveitou para agradecer todo o apoio humano da Einstein. "Gostaria de agradecer todos os professores e colaboradores da instituição e dizer que é um prazer levar o nome da Einstein para o mundo."



DIVULGAÇÃO

Leandro Reis será estagiário na área de vendas para SOE (Sales Original Equipment), na Alemanha, até fevereiro de 2015

ALICC em Notícias

« NOSSO ABRAÇO »

Num primeiro contato e na sequência do atendimento, os portadores de câncer do nosso município os quais, por encaminhamento médico ou por iniciativa própria procuram ajuda da ALICC, sentem-se abraçados pela entidade, onde recebem apoio, atendimento, acolhimento emocional e material.

A **Equipe Técnica** composta por Assistente Social, Psicóloga, Fisioterapeuta, Nutricionista e Farmacêutica encontra-se devidamente preparada para prestar a necessária assistência aquele que, após cadastro, passa a ser incluído como usuário do trabalho beneficente aqui desenvolvido; inclusive, os familiares e cuidadores, recebem a devida consideração.

São muitos os envolvidos neste abrangente atendimento, o qual inclui o empenho da diretoria, o trabalho dos funcionários e a incondicional doação dos voluntários.

A par da doação de medicamentos, suplementos nutricionais, próteses, encaminhamentos para exames e outras necessidades, a ALICC também oferece benefícios, considerando a importância do tratamento multidisciplinar das mais diversas neoplasias.

- * Oficinas de **"Nutrição Funcional"** dão orientação para que a alimentação seja adequada a fim de prevenir, tratar e deter o avanço do câncer, doença que se desenvolve, entre outras causas por carência nutricional.
- * Sessões de **"Yogaterapia"** que contribuem para melhorar a disposição, controlar a ansiedade, combater a depressão e a insônia, conscientizando sobre as limitações resultantes da doença e possível agressividade do tratamento (quimioterapia e radioterapia).
- * Oficinas de **"Arteterapia"** que, através de processos criativos asseguram auto-conhecimento, reconciliam conflitos emocionais e, ativando a mente, estimulam a autonomia e transformações.
- * Atendimento com a **"Terapia Florais de Bach"** que, utilizando essências de certas flores condicionam a uma vida tranquila e harmônica, emocionalmente saudável, com certeza ajudam a manter a saúde física.
- * Aulas de **"Movimento Vital Expressivo"**, técnica de comprovada eficiência como atividade motora e de lazer, motivando sensações de bem-estar e sentimentos positivos.

Diante do exposto pode-se sentir do que um abraço é capaz, induzindo à vontade de procurar viver bem e ser feliz.

FAMÍLIA ALICC

AGENDA

04/fev.
DIA MUNDIAL DO CÂNCER

REINÍCIO DAS ATIVIDADES
Entrega de medicamentos, suplementos alimentares, encaminhamento para exames; cadastros novos; agendamento com a equipe técnica: psicóloga, fisioterapeuta, nutricionista e terapeuta floral.

AGUARDEM...

CHÁ BENEFICENTE
XIX TARDE DA ESPERANÇA
Dia: 15 de maio
Horário: 13h30
Local: Nosso Clube

COLABORE COM
a ALICC
PARTICIPANDO DOS EVENTOS

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

Comércio eletrônico

O contraste entre a liderança de setor e quem tem futuro promissor

Em 2013 o e-commerce (comércio eletrônico) cresceu, no Brasil, mais do que a expectativa, alcançando aproximadamente 29% de expansão se comparado a 2012. As vendas giraram em torno de R\$30 bilhões. O sucesso, explicam os especialistas, é decorrente do fato que nos últimos anos a facilidade para adquirir smartphones e tablets impulsionou de maneira astronômica a quantidade de consumidores em lojas virtuais. Ano passado houve o ganho de aproximadamente 10 milhões de novos usuários. Isso não é um acontecimento exclusivo de uma região, pois o país inteiro está vivendo esse momento de expansão tecnológica social. A expectativa é que esse fenômeno continue a acontecer acentuadamente nos próximos dois anos, com a inclusão de pelo menos mais 20 milhões de internautas consumidores.

Há um enorme contraste entre quem está investindo nesse mercado há mais tempo e quem está entrando e começando a sentir as turbulências e receber os proveitos agora. O Kabum é liderança nacional quando se trata do comércio de hardware e informática na web. O diretor de Marketing, Fer-

Fernando Noé Junior do Kabum conta que a empresa tem mais de 2,2 milhões de clientes ativos



FOTOS: ACIL/JOANAN BATISTA

nando Noé Junior, comenta sobre a estrutura da empresa. “O portal Kabum atende mais de dois milhões e duzentos mil clientes ativos, além de setenta mil empresas, como a Disney, Microsoft, Organizações Globo, Petrobrás, Obredcht, Bradesco, entre outras. Para acompanhar todo este crescimento, hoje a empresa conta com quase trezentos funcionários”, esclarece o diretor. O contraste aparece em quem já possui uma loja física consolidada na cidade e decidiu entrar recentemente no varejo online. A proprietária da loja de artigos esportivos Esportes Avenida, Carolina Pavan, co-

menta como vê esse início. “É uma grande oportunidade de mercado e também é um braço da loja física. Como o site está no ar tem pouco mais de um ano, estamos conhecendo o setor, entendendo os clientes, indo devagar. Vamos vivendo o momento e estudando para ficarmos cada vez mais fortes” expõe Carolina.

Com o avanço do e-commerce é possível planejar o futuro com base no que passou e nas expectativas vistas no horizonte. “Para o Kabum, 2013 foi um ano excelente, seguindo a crescente dos anos anteriores, quando registramos altos índices de crescimento.

Essa expansão significa que a loja passou por um processo de amadurecimento por já estar grande. Agora estamos estudando projetos para alavancar a curva de crescimento novamente”, comenta Fernando. A Esportes Avenida enxerga na Copa, que acontecerá em junho, uma oportunidade de vendas, e viabiliza as estratégias. “Ano passado foi um bom ano para o site, o investimento foi pago. E para 2014 estamos planejando diversas promoções especiais para o mundial de futebol, tanto para a loja física quanto para a virtual. Não podemos perder essa oportunidade”, entende.

Para estar nesse mercado extremamente competitivo, é necessário ter opções ou diferenciais para atrair os clientes. A empresária Carolina Pavan comenta que “o desconhecido, o novo, sempre acaba gerando desconfiança. É normal. É necessário vencer essa barreira para consolidar um lugar no mercado virtual. Por isso buscamos um diferencial. Então estamos disponibilizando cupons de desconto de 20% e 25% no site, além de sermos a loja oficial da Internacional e do Independente, os times de Li-

meira”. Quem está estabelecido há mais tempo, vê outra possibilidade. Fernando Junior comenta que “o Kabum tem um portfólio de 16 mil tipos de produtos diferentes. Dentre eles, o diretor de marketing destaca o setor de smartphones, tablets e componentes de hardware. “É o nosso foco e onde temos a liderança do mercado. Também temos o desafio da ‘entrega ninja’, que é o comprometimento de postar o produto em até 60 minutos após a confirmação do pagamento”.

O principal momento dos negócios virtuais brasileiros é o blackfriday. E para ele acontecer bem é necessário investimento. “O blackfriday antecede o Natal e vende mais. Hoje é nosso primeiro plano, superando Dia dos Pais, das Mães e das Crianças. Dessa vez fizemos um investimento enorme ao longo do ano em estrutura física de servidores para aguentar o tráfego e não deixar de atender ninguém”, ilustra Junior. Carolina comenta que no site www.esporteshard.com.br o investimento é maior se comparado ao mesmo produto vendido na loja física, porque é necessário sempre conceder descontos e elaborar promoções, já que é isso que os consumidores online buscam. “O blackfriday, para nós, funcionou como publicidade, foi uma maneira de divulgar o novo portal através de redes sociais e de propagandas, tanto que vendemos mais após o 29 de novembro”, analisa a empresária.

Quem está firme no mercado quer manter e aumentar o pique, e quem começou bem quer crescer e garantir seu espaço. “O investimento foi feito e o retorno está chegando. Esse ano é o momento de colher os frutos”, finaliza Carolina.



“As vendas on-line são grandes oportunidades de mercado e também um braço da loja física”, comenta Carolina Pavan

Impostômetro

Marca dos R\$ 200 bilhões chegou mais cedo neste ano

Mais uma vez, a fome do Leão atingiu em cheio o contribuinte brasileiro logo no início do ano. A arrecadação de tributos começou o ano de 2014 já batendo recorde. O Impostômetro, painel instalado na sede da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e que pode ser acompanhado pela internet (o www.impostometro.com.br), bateu no último dia 1º a marca de R\$ 200 bilhões em tributos arrecadados desde o início do ano de 2014. No ano

passado, a marca havia sido atingida 13 dias depois.

O presidente da ACSP e da Fapesp (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo), Rogério Amato, destacou que a maior parte de todo esse dinheiro arrecadado vai para gastos de custeio e não de investimento, o que atrasa o desenvolvimento do Brasil. “O problema das finanças públicas não está do lado da receita, mas sim do lado do gasto”, afirmou o presidente das entidades.

Governo Só 4% passam por qualificação para ter seguro-desemprego

O governo tentou, mas na prática não conseguiu apertar as regras para pagamento do seguro-desemprego. A medida, que tem como objetivo reduzir os gastos com esse benefício, não vingou. De cada 100 pessoas que pediram o auxílio nos dois últimos meses do ano passado, 96 foram liberadas da exigência de se matricular em um curso de qualificação profissional.

Segundo dados obtidos pelo Estado, dos 744.056 desempregados que solicitaram o seguro pela segunda vez ou mais em dez anos em todo o País, um total de 30.918 foi obrigado a se pré-matricular em aulas de reciclagem – 4% do total.

A quantidade de pessoas que, de fato, fizeram o curso pode ser ainda menor que os quase 31 mil demitidos, já que esse levantamento não mostra se os beneficiários chegaram a efetivar a matrícula em uma das instituições que oferecem cursos de qualificação profissional

por meio do Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego (Pronatec).

Nova regra

De abril de 2012 até outubro do ano passado, os cursos só eram obrigatórios para quem pedisse o seguro-desemprego pela terceira vez ou mais em um período de dez anos. A partir de novembro, uma nova regra estabeleceu que a exigência valeria a partir do segundo pedido. O governo chegou a cogitar restringir ainda mais o pagamento, com a imposição de que todos os beneficiários voltassem à sala de aula.

No entanto, faltam cursos para os desempregados. Para ser liberado de frequentar a reciclagem basta que no momento em que pedir o seguro-desemprego não haja cursos disponíveis na área de atuação do beneficiário – levando em conta suas últimas ocupações – ou na região próxima de onde ele mora.

Foz Novo reservatório de água dobra capacidade de reserva na região sudoeste de Limeira

O sistema de abastecimento de Limeira conta agora com um novo reservatório de água instalado na Estação Elevatória de Água (EEA) Limeirense, que teve a capacidade de reserva ampliada em 100%, passando de 2 milhões para 4 milhões de litros. Em sua construção a concessionária Foz investiu cerca de R\$ 1,6 milhão.

A cidade contabiliza atualmente 29 reservatórios que compõem todo o sistema de distribuição de água e possuem reserva total de 52 milhões de litros. Três reservatórios estão localizados na EEA Limeirense e atendem uma região populosa, composta por aproximadamente 70 mil pessoas de 77 bairros da região sudoeste de Limeira, entre eles: Jd. do Lago, Aeroporto, Lagoa Nova, Odécio Degan, Ernesto Kühn, Jd. das Palmeiras, Vitório Lucato, Jd. Roseira, Ouro Verde, Santa Eulália, Ibirapuera, Santa Amália e Residencial Graminha.

Com nova concepção, o reservatório é o primeiro da cidade em estrutura metálica e traz vários benefícios em sua operação. O novo modelo foi projetado para facilitar a lavagem, possui melhor iluminação, sendo branco por fora e por dentro, o que facilita as manutenções. Diferentemente dos reservatórios de concreto, a montagem do modelo metálico é bem mais prática, exige menor tempo de execução da obra e possui maior



Já em operação, reservatório atende uma região populosa ampliando a reserva de água em 2 milhões de litros

durabilidade. Além do novo reservatório, o investimento também inclui a reforma e modernização de toda a parte elétrica, sistema de bombeamento, obras civis e urbanização da EEA Limeirense.

A ampliação da capacidade de reserva de água nessa região contribui diretamente para aliviar a operação da Estação Elevatória de Água Mercedes, responsável pelo abastecimento de vários reservatórios da cidade, como explica o diretor de concessão da Foz, Tadeu Ramos. “Essa é uma região que está crescendo bastante e que é alimentada pela EEA Mercedes. Aumentando a reserva de água criamos mais autonomia na distribuição de água tanto na Limeirense quanto na

Mercedes, e essa reserva é fundamental para manter o abastecimento em momentos de intempéries e manutenções no sistema”, avalia Ramos.

Os investimentos no sistema de abastecimento de água e esgotamento sanitário de Limeira são direcionados pelo plano diretor de água e esgoto e têm como proposta atender, de forma preventiva e planejada, o crescimento da cidade, sendo acompanhado pelo poder concedente (Prefeitura de Limeira), o órgão fiscalizador da concessão (Serviço Autônomo de Água e Esgoto) e, a partir de agora, a agência reguladora ARES PCJ.

AACIL esteve representada pelo diretor José Roberto Piccinin.

ACIL altera recebimento para serviços

Por razões de segurança, a ACIL modificou o recebimento dos serviços prestados em seu balcão. Desde o dia 1º de janeiro, cópias reprográficas, digitalização, plastificação e encadernação, estão sendo lançados somente no boleto do associado e cadastrados.

Aqueles que utilizam a recepção para o pagamento de mensalidades, seguro saúde e outros serviços devem se dirigir até o Sicoob, que localiza-se anexo ao prédio da entidade ou outra agência bancária de sua preferência.

Contamos com a compreensão de todos.

**Volta
às aulas**

Preocupação com alimentação saudável fez escola modificar a rotina

Hoje quase tudo no mundo é feito com muita cautela, com muitos alertas e advertências, por conta da rotina que induz a uma vida sedentária que milhões de pessoas levam. Há mais cuidados médicos, mais especialistas em áreas diversas, mais produtos e remédios para que as pessoas tenham uma melhor qualidade de vida em casa e no trabalho e mais tratamentos preventivos e estéticos como nunca houve. Isso se tornou necessário e é extremamente relevante. Mas esses cuidados para alcançar uma saúde com mais qualidade devem começar cedo, ainda na infância, com uma alimentação balanceada, repleta de verduras, legumes, pouca carne e muitas frutas, evitando refrigerantes, doces, frituras e alimentos industrializados com conservantes e outros produtos químicos. O hábito da alimentação saudável traz benefícios a curto, médio e longo prazo na vida das pessoas, que podem influenciar outras a ter uma alimentação mais balanceada e nutritiva. É o que garante a nutricionista Mariana Araújo de Carvalho. “É importante se alimentar bem para quando alcançar a velhice os problemas de saúde sejam reduzidos. Além de fazer isso, a pessoa deve incluir em sua rotina exercícios físicos, deve resistir às tentações alimentares, assim como deve evitar dietas absurdas. A prevenção pode ser a solução para muitas pessoas, e com certeza proporciona uma vida mais longa e com maior qualidade e satisfação”, afirma.

Mas mudar a rotina não é fácil, principalmente pela facilidade que os alimentos “enlatados” proporcionam. E a escola tem papel importante nesse processo. No Colégio Novo Acadêmico funciona, desde 2012, o



Mariana incentiva o filho, Leonardo, de 4 anos, a consumir mais frutas

Restaurante Nutris, comandado pela empresária Marina Araújo Bianchi. Por iniciativa do próprio Colégio, houve o interesse de terceirizar a alimentação. “Tomamos o cuidado de procurar uma empresa que fosse especialista em alimentação escolar. Também há uma reunião periódica entre a escola, o Nutris e os pais, para discutir a alimentação das crianças”, comenta Ana Terezinha Carneiro Naleto, diretora do Colégio Novo Acadêmico. Ela menciona que “dentro das salas de aula há sempre a conscientização. Na educação infantil, por exemplo, há o acompanhamento da alimentação das crianças feito pelos professores”. E ela completa explicando como funciona para o aluno poder levar algum alimento de casa para a escola. “Restringi-

mos e adequamos diversos tipos de alimentos que as crianças trazem de casa. Fazemos isso através de um cardápio que foi entregue para as famílias, visando o bom convívio entre os alunos e principalmente ajudando para que se alimentem corretamente aqui dentro”. Para as crianças menores há a orientação de colocar os legumes e as verduras no prato, incentivando-as a comer, mas elas não são obrigadas. “A intenção é realmente acostumar-las com o que é saudável”, afirma Mariana que é a responsável pelo cardápio do Restaurante Nutris.

O Colégio dá total liberdade para que o restaurante desenvolva projetos e trabalhe da melhor maneira possível. Na educação infantil há uma parceria com a professora de educação física para a execução do proje-



As crianças montam seus próprios pratos na hora do almoço

to das frutas, que é uma gincana com algumas provas e as crianças têm que experimentar e adivinhar que fruta é aquela. Além de conhecerem novos sabores, quem vence ganha um troféu. De acordo com Marina e com Mariana, introduzir verduras e legumes é mais complicado, então a ideia é trabalhar isso no almoço, com um pãozinho em cada classe, para que os alunos ajudem com os ingredientes e com o preparo, antes de comer.

Em relação aos alimentos, a nutricionista explica que o cardápio do almoço sempre tem dois tipos de carne, arroz feijão, legumes e duas saladas. “É um cardápio balanceado, sempre pensando na faixa etária, com todos os grupos alimentares e os nutrientes necessários. Postamos no facebook para que os pais tenham acesso aos alimen-

tos que seus filhos estão consumindo dentro do Colégio”. A reeducação alimentar também passa pela cantina. “Como é mais fácil introduzir os alimentos saudáveis na rotina da criança pequena e a partir dos 7 anos vai ficando mais difícil, então na cantina do restaurante estamos trabalhando para que além dos salgadinhos assados, também tenha a opção do colorido sadio”, comenta Mariana.

Com relação à aceitação, a dona do restaurante, Marina Bianchi, comenta que deu super certo. “A proposta no geral foi boa. As crianças adoram. Antes chegávamos a marcar quarenta coca-colas em um dia. Hoje não vendemos refrigerantes e nem doces para as crianças e adolescentes”. E a satisfação com o trabalho vai além. “Tem aluno que só pelo fato de não estar bebendo refrigerante gaseificado, já perdeu peso e está visivelmente mais disposto”, ilustra Mariana Carvalho. Mas sempre há algum empecilho, e Marina e Mariana afirmam que a dificuldade são mães que querem fugir à regra, e fazer de seu filho a exceção. “Então nosso desejo é que esse ano exista uma integração muito forte entre Colégio, restaurante e pais. Para que a conscientização da alimentação saudável vá também para a casa das crianças”.

Dicas de alimentação saudável

Café da manhã: Um pouco de carboidrato e proteína. Evitar muita gordura.

Entre o café e o almoço uma barrinha de cereal ou uma fruta.

Almoço: carboidrato aliado à proteína, legumes, verduras e uma fruta de sobremesa.

Entre o almoço e a janta outro alimento leve como barrinha de cereal ou uma fruta.

Jantar: O mesmo que o almoço, só que em menor quantidade.

Ceia: Um suco, chá ou leite.

Qualquer dieta deve ser orientada por um especialista. Todo hábito de vida saudável inclui exercícios físicos regulares.

Fonte: Mariana Araújo de Carvalho - Nutricionista

Pátio Limeira Shopping oferece 4 dias de liquidação

Vai até o dia 9, domingo, a maior liquidação de Limeira e região, a Liquida Pátio. Serão quatro dias com descontos incríveis no Pátio Limeira Shopping que oferece o maior mix de lojas.

A Liquida Pátio proporcionará ao cliente buscar a melhor e mais variada opção para comprar bem e pagar menos, já que serão descontos de até 70%. Lojas de vestuários, calçados, perfumaria, telefonia celular, eletrônicos, brinquedos, livrarias e óticas são algumas das opções que participarão da liquidação.

Além de todas essas opções, o Pátio Limeira Shopping oferecerá entretenimento aos seus clientes com atrações interativas e gratuitas pelos corredores do empreendimento, um momento de lazer para toda família. Enquanto os clientes aproveitam os preços imperdíveis, na quinta e sexta-feira, as crianças poderão fazer pintura facial e escultura com beigas a partir das 16h. No sábado haverá distribuição gratuita de algodão-doce. E no último dia de liquidação, domingo,



acontecerão todas as atividades e ainda terá um mágico interagindo com os clientes pelos corredores.

Outra opção é aproveitar o evento totalmente gratuito de férias de verão com os Smurfs que conta com cinco atividades diferentes, todas sob o acompanhamento de uma equipe de monitores. A atração acontece de segunda a sábado, das 15h às 21h e domingos e feriados, das 14h às 20h. O evento, que fica até 16 de fevereiro, pode ser aproveitado por crianças de 3 a 12 anos, acompanhadas de um responsável. A participação na atividade se dará mediante a retirada de senhas a partir do início das atividades no mesmo dia.

Senai Mix Design

Caderno de design aprimora joias folheadas

O design na confecção de joias folheadas e bijuterias é tema de uma caixa de livros lançada na noite do dia 30 de janeiro, em Limeira. Agora oficinas aprimoraram a qualificação do setor, o que deve gerar produtos com maior valor agregado e ampliar o mercado das empresas instaladas no município.

O lançamento dos livros foi realizado no Zarzuela pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e Senai, com apoio da diretoria regional de Limeira do Sindijóias (Sindicato da Indústria de Joalheria, Bijuterias e Lapidação de Gemas do Estado).

O "Senai Mix Design" traz cadernos de tendências que geram inspirações para a moda em vestuário e acessórios nas coleções primavera-verão 2014/

2015. A designer Maysa Neves Pimenta, do Senai, apresentou as tendências para folheados em cores e materiais.

O Arranjo Produtivo Local (APL) de Limeira é um dos mais importantes na América Latina. As empresas do segmento puderam participar das oficinas, que aconteceram nos dias 4 e 5 de fevereiro, na Escola Senai "Luiz Varga", em Limeira. Planejamento de coleção, aplicação de tendências, inovação de processos e e-commerce foram os temas.

O lançamento no dia 30 contou com a presença de empresários, do vice-presidente da Fiesp, Ricardo Lerner, que representou o presidente da entidade, Paulo Skaf, e do prefeito Paulo Hadich. Representaram o Senai o dirigente regional Ophir

Figueiredo Júnior e o diretor da escola em Limeira, Mário Cazão. AACIL esteve representada pelo 2º vice-presidente José França Almirall.

Empresário da área de joias, Ricardo Lerner disse que Limeira "continuará aprimorando o trabalho para reafirmar sua posição como capital das joias folheadas na América Latina".

Aliomar Nogueira Teixeira, presidente estadual do Sindijóias, avaliou que, além da indústria, toda a cadeia produtiva ganha com o caderno. Ele estava acompanhado dos vice-presidentes João Ferreira Gomes e Dionísio Gava Júnior.

Para Dionísio, a qualificação ofertada pelo Senai aprimoram o setor. "A inovação ganha espaço nas empresas", disse.



A designer Maysa Neves Pimenta, do Senai, apresentou as tendências para folheados em cores e materiais



O box com 5 livros trata do design na confecção de bijuterias e folheados

A **Vida** é feita de **Momentos**

PREV-MED

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

ISO 9001:2008

Haroldo Rizzo | Diretor Comercial

Segurança do Trabalho ■ Medicina Ocupacional ■ Cursos e Treinamentos

LIMER SONDAS
Poços Artesianos

Perfuração | Manutenção
Vendas e Reformas de Bombas Submersas
www.limersondas.com.br

Alaor ou Aparecida

Fone: (19) 3451.3073 | 99743.4406 | 99189.1718 | 99788.6551 - Limeira-SP
contato@limersondas.com.br . josianesilvestrini@hotmail.com
Se Deus é por nós, quem será contra nós

Conheça as vantagens de ser um associado

Ligue **3404-4900**

FILIAL À FACESP

ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira

Inadimplência

Mais de 50 mil pessoas passaram pelo SCPC em 2013

A Associação Comercial e Industrial de Limeira realizou, no ano passado, 54.168 atendimentos a consumidores que vieram pesquisar sua situação junto ao Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC). Em grande parte, esses consumidores foram impedidos de obter créditos e procuraram a entidade para maiores informações, visando a renegociação ou quitação de dívidas. Entre os nomes consultados, 36.667 tiveram problemas e 17.501 nada constaram.

A informação é dada apenas para o próprio interessado, com apresentação do CPF, Rg, ou da carteira de habilitação. O consumidor é informado sobre títulos protestados, registros de débitos e devoluções de cheques em seu nome. As informações são totalmente gratuitas.



ACIL/ANA LÍDIA RIZZO

O acordo parcelado também é uma forma de se extinguir um débito, desde que seja aceito por ambas as partes

Esse serviço de atendimento "free" contribui muito para que os consumidores inadimplentes consigam localizar seus credores, estejam eles em qualquer parte do Brasil. Quando uma

empresa usuária do SCPC registra um débito na base de dados, o cliente recebe uma carta avisando-o da existência da pendência. O comunicado dá o prazo de 10 dias para que o cliente

entre em contato com a empresa e regularize o débito.

É importante que as empresas que possuem inadimplentes em seus cadastros, comuniquem tais informações à ACIL no menor prazo possível. Quanto mais ágil o registro de débito, maior e mais rápida é sua regularização. Isso impede que o débito migre para outras empresas no país e contribui para que o inadimplente regularize sua situação e preserve o seu bem mais precioso: seu nome.

O consumidor hoje está consciente de que, ao pagar a dívida, deve ter seu nome excluído de forma imediata dos cadastros. O acordo parcelado também é uma forma de se extinguir um débito, desde que seja aceito por ambas as par-

tes. Quando feito o acordo, o débito antigo passa a ser uma nova dívida com novas parcelas e novas datas de vencimento, contadas a partir da assinatura da renegociação.

Atendimento

O balcão de atendimento da ACIL fica em sua sede, situada à Rua Santa Cruz, 647 - Centro. Os horários de atendimento são das 8h às 18h, de segunda a sexta-feira e das 8h às 12h, aos sábados. As empresas interessadas em utilizar o SCPC para consultas ou registrar os débitos de inadimplentes podem entrar em contato pelo fone 3404-4949. A entidade possui profissionais totalmente aptos e habilitados para apresentar esta e outras soluções, como cobrança e análise de crédito.

Agenda de Cursos

Organize o caixa de sua empresa

Dia: 11 de fevereiro | Horário: 10h às 12h

Objetivo: Palestra que visa sensibilizar o empresário sobre a importância de utilizar o fluxo de caixa para a administração dos recursos financeiros nos negócios.

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Micro e Pequenas Empresas e MEI's

Local: ACIL | **Inscrições:** 3404-6527 / 3404-6528

Realização: SEBRAE

Fortaleça sua marca

Dia: 19 de fevereiro | Horário: 10h às 12h

Objetivo: Trata a importância da marca para o sucesso da empresa no mercado e orienta sobre como construir uma marca coerente com o posicionamento desejado e que reúna valores e atributos reconhecidos e valorizados pelo cliente.

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Micro e Pequenas Empresas e MEI's (focado no comércio)

Local: ACIL | **Inscrições:** 3404-6527 / 3404-6528

Realização: SEBRAE

Como mapear os processos da sua empresa

Dia: 25 de fevereiro | Horário: 10h às 12h

Objetivo: Palestra que informa e sensibiliza para organizar e aplicar os processos gerenciais no negócio, obter por meio dos modelos de gestão apresentados melhores resultados.

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Micro e pequenas empresas e MEI's (focado na indústria)

Local: SICOMÉRCIO | **Inscrições:** 3404-6527 / 3404-6528

Realização: SEBRAE

Empretec

Dia: 26 de fevereiro | Horário: 19h às 21h

Objetivo: Palestra de sensibilização que explica sobre um curso de 6 dias, credenciado pela ONU e aplicado no Brasil exclusivamente pelo SEBRAE, voltado para o desenvolvimento dos comportamentos empreendedores.

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Micro empresa / Empresa de pequeno porte

Local: ACIL | **Inscrições:** 3404-6527 / 3404-6528

Realização: SEBRAE

Destaque Econômico

Empresário da indústria começa o ano menos confiante

O Índice de Confiança do Empresário Industrial - ICEI – elaborado pela Confederação Nacional da Indústria, registrou 53,1 pontos em janeiro de 2014, uma queda de 1,2 ponto na comparação com dezembro de 2013 e de 3,6 pontos na comparação com janeiro de 2013. A confiança do empresário encontra-se baixa.

A queda da confiança em janeiro reflete tanto um aumento no número de empresários que perceberam piora nas condições atuais dos negócios como também um menor otimismo em relação aos próximos seis meses (embora, tradicionalmente, o otimismo tende a crescer no início do ano). Os índices de condições atuais e de expectativas fu-

turas, que compõem o ICEI, são os menores desde 2009, excetuando-se os meses de julho e agosto de 2013, período em que a confiança foi influenciada pelas manifestações populares.

Dos 28 setores da indústria de transformação considerados, em 19 o ICEI registrou queda entre dezembro de 2013 e janeiro de 2014.

Sondagem industrial feita pela CNI aponta os problemas enfrentados pela indústria, pressionada pelo aumento dos custos, sobretudo dos insumos e matérias primas. No caso das grandes empresas, pela primeira vez desde 2000, a elevada carga tributária perdeu o primeiro lugar no ranking de principais problemas das grandes empresas, ultra-

passada pelo alto custo das matérias-primas.

Entre as indústrias em geral, em primeiro lugar no ranking dos principais problemas permanece a elevada carga tributária, com 55,6%. A seguir, o custo da matéria prima com 38,3%, a competição acirrada do mercado – 31,8%, falta de demanda – 29,2%, falta de trabalhador qualificado – 27,7%, alta taxa de juros – 20,9% e falta de capital de giro 15,7%.

Segundo a CNI, a solução para essas questões é cada vez mais cristalina: é preciso reduzir o Custo Brasil e aumentar a competitividade da economia brasileira. Existe uma ampla agenda de transformações necessárias para que se atinja esse objetivo. Contudo, na medida

em que se adia ou limita os avanços nessa agenda, torna-se cada vez mais difícil a recuperação da indústria. Espaços nos mercados doméstico e, sobretudo, estrangeiro, estão sendo perdidos. Para retomá-los as dificuldades estão cada vez maiores e em alguns casos, intransponíveis, na avaliação da entidade.

Consumidores mais otimistas

Já o Índice Nacional de Expectativa do Consumidor (INEC), também da CNI, mostra que em janeiro melhorou o otimismo dos consumidores, que estão com expectativas mais positivas em rela-

ção ao emprego e à renda pessoal. Além disso, o índice de situação financeira teve alta de 3,8% e o de endividamento aumentou 2,4%. Isso significa que um maior número de brasileiros acha que a situação financeira melhorou e mais pessoas avaliam que estão menos endividadas em janeiro do que nos três meses anteriores.



José Carlos Bigotto
Departamento de Economia

Interatividade

Uma parábola que vale milhões

Ao saber que eu houvera escrito alguns volumes de ficção, um cidadão aproximou-se e garantiu-me que embora não possuísse a veia de escritor, dispunha de uma inspiração sensacional. A qual, passada para mim, se transformaria num romance, no estilo de John Le Carré, que certamente faria imenso sucesso. Um “best-seller” de milhões de exemplares!... Porque denunciaria uma conspiração mundial mantida pelos governantes da maioria dos países. Curioso, deixei que me aclarasse com suas ideias. E ele me expôs sobre uma grave maquinação que via perpetrada contra a Humanidade. A qual, finalmente, por mim, seria revelada ao mundo. Porque meu suposto livro daria transparência ao processo de controle político dos povos. Faria com que o leitor visse a si mesmo, como se achava viciado

pela droga que meu interlocutor chamava de “RSD”.

Tentei corrigi-lo. Pois, a droga, não seria “LSD”?! Mas ele insistiu que, em vez de “L”, o correto estaria no “R”, de Religião. E explicou-me que “a religião é o ópio do povo”... Quando considerei tais palavras já ditas por Karl Marx, ele buscou corrigir-me sobre sua anterioridade. Pois, esse aspecto (da religião servir à política) já houvera sido observado pelo poeta Heinrich Heine; pelo famoso filósofo Immanuel Kant; pelo discípulo de Hegel, o humanista Ludwig Feuerbach (que definia Deus como “a projeção exterior do desejo de perfeição do homem”); por Bruno Bauer (que considerava “Jesus” como um mito derivado do estoicismo); e, pelo sionista Moses Hess (que via, na frase, um lema).

Referiu-se, meu “inspirador”, ao alcoolismo, como a desgra-

ça lícita ao homem. Pois, quando surge um novo bairro, ali logo se instalam as vendas de álcool. Mas, não só elas. Porque mais do que esse atulhamento de bares, borbotam igrejas por toda parte. Se toda essa religiosidade realmente cumprisse a função de ligar o homem a Deus ou de fazer com que cada um respeitasse o próximo, o Brasil já se confundiria com o paraíso...

Então, eu quis saber o que seria o “S”. É o estímulo ao “Sexo” — respondeu-me, a figura. Pois, o sexo é apenas o “sabor” que leva à procriação. Uma das coisas mais antigas do mundo. Que antecede à própria existência humana. Mas, hoje, é visto como moderno. Populações são viciadas apenas no “sabor”, sendo o efeito (a procriação) negado. Prolifera a dependência sexual, pela difusão da hipersexualidade, que também atua como um ópio. Que desvia

os pensamentos para o prazer. Obsta o raciocínio e a inteligência. Faz, pelo modismo, com que os jovens sejam prematuramente iniciados na vida sexual. Para, obstinados, como adultos, saturarem de sensualidade o meio em que vivem. Daí, ninfomanias, satiriasas e sexualismos exacerbados prevalecerem sobre tudo. Ao sequestrarem cérebros (mentes) para servirem ao sexo, até vocações são desviadas. Tudo em favor dos que estão no poder. Porque aos cegos pelo vício, basta-lhes o vício...

E o terceiro “ópio”? — perguntei. E tal personagem respondeu-me que o “D” referia-se ao “Dinheiro”. O vício que sustenta todos os vícios. Pois, economicamente, um país adota seu sistema monetário como forma solidária de distribuir, conforme suas necessidades, aos cidadãos, o que se produz. Assim, através do dinheiro, a todos que ali vivem ficaria facultada

a satisfação das necessidades básicas e secundárias. Se houver inválidos, a esses deve ser garantida a sobrevivência, sem a contraprestação do empenho em produzir, que é o trabalho. Se alguns necessitam mais do que outros, a esses que venha o necessário. No entanto, a população foi condicionada a competir pelo dinheiro, ao supor que esse ópio solucionaria todos os problemas. E por dinheiro (mais e mais!) são cometidas injustiças, pecados e a maior parte dos crimes. Através do dinheiro, até mesmo as consciências são vendidas...Ao acometer muitos, esse é o pior dos vícios!...

— Obrigado pela explanação! — agradecei-lhe. Mas acho que não escreverei sobre isso... Porque estou mais para meu próprio estilo do que para o de John Le Carré!...

PAULO CESAR CAVAZIN

Sebrae

Empresários lotam sala da ACIL na palestra sobre o Empretec

Com sala lotada, 91 empresários participaram da palestra gratuita de sensibilização do Empretec, promovida no último dia 29, na Associação Comercial e Industrial de Limeira (ACIL). Organizada com sucesso pelo Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE), o objetivo foi apresentar a metodologia do programa e orientar como será o Seminário Empretec, programado para o período de 17 a 22 de março na cidade.

Quem perdeu a oportunidade de colocar a empresa no topo do mercado tem uma nova chance no dia 12 de fevereiro, às 19 horas, também na entidade. As inscrições já estão abertas pelos telefones 3404-4900, 3404-6527 e 3404-6528. O Empretec, realizado pelo Sebrae, conta a parceria do Programa das Nações Unidas (PNUD) e da Agência Brasileira de Cooperação do Ministério das Relações Exteriores (ABC/MRE).

Para Antonio Carlos de Aguiar Ribeiro, gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Piracicaba, o grande interesse na palestra mostra que os empresários estão se preparando para enfrentar os

desafios. "O Empretec é o melhor investimento para transformar o empreendedor em campeão de gerenciamento. Quem faz o Empretec muda sua forma de gestão por meio da motivação e da organização do seu negócio. É um dos melhores produtos que o Sebrae tem à disposição dos empresários", diz.

Com o objetivo de estimular o desenvolvimento de negócios inovadores nas áreas do comércio, indústria, serviços e agronegócios, o Empretec leva em consideração o fato de que o sucesso empresarial não depende apenas da habilidade do empreendedor para o gerenciamento dos negócios, mas, principalmente, do melhor aproveitamento de características como iniciativa, persistência e exigência de qualidade e eficiência, que estão presentes no comportamento de empresários bem-sucedidos.

Com duração de seis dias, o seminário Empretec combina aspectos comportamentais do empreendedor e exercícios práticos para o aperfeiçoamento das habilidades do empreendedor focadas na criação e gestão de negócios.



FOTOS: SEBRAE

A segunda palestra de sensibilização será no dia 12 de fevereiro, às 19 horas, na ACIL

Uma pesquisa realizada pelo Sebrae nacional aponta que, em média, os empreendedores registraram um acréscimo de R\$ 24,6 mil por mês após participarem do Empretec. Mais de 90% dos entrevistados de uma amostra de 1.871 empresas confirmaram o aumento dos lucros após a conclusão do seminário e que aplicaram imediatamente mudanças em seus produtos e serviços com base nos conhecimentos adquiridos.



Valter Furlan, Sueli Chiaranda, Ana Maria Claro, Tatiana Camargo, Vera Mattiazzi e Luiz Andia Filho

O melhor investimento de um grande campeão

Empreendedorismo

SEBRAE
SP

empretec

Há 20 anos formando campeões

REDESCUBRA SEU VERDADEIRO PAPEL DENTRO DA EMPRESA E VENÇA OS DESAFIOS!



12/02/2014
19h00

Informações e inscrições:

(19) 3404-4900 / (19) 3404-6527 / 0800 570 0800

O EMPRETEC é um curso de 6 dias, credenciado pela ONU e aplicado no Brasil exclusivamente pelo SEBRAE, Voltado para o desenvolvimento dos comportamentos empreendedores. Prepare-se para as oportunidades do mercado. Teste seus limites e descubra que é capaz de ir além do que imagina!

Público-alvo: Micro empresa / Empresa de pequeno porte

Local: ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE LIMEIRA - ACIL
RUA SANTA CRUZ, Nº 647
CENTRO - LIMEIRA - SP

Realização:

22 a 25
fevereiro 2014
PARTICIPE!
<http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br>



SEBRAE
SP



DE OLHO

Feira de Noivas
nesse final de semana

O Shopping Center Limeira receberá nos dias 7, 8 e 9 de fevereiro a "Feira de Noivas". O evento reunirá, num mesmo espaço, as novidades tanto em vestidos de noivas e moda festa, como decoração e bolos.

É uma oportunidade para as pessoas encontrarem num mesmo lugar, os melhores profissionais envolvidos com a indústria do casamento, como por exemplo, buffet, decoração, bolos, roupas para os pajens, daminhas e noivas, enfim, tudo no mesmo espaço.

A Feira estará no Espaço de Eventos, em frente a loja Imports New York. A entrada é gratuita. O horário de funcionamento na sexta-feira (dia 7) é a partir das 17h; sábado (dia 8), a partir das 14h e no domingo (dia 9) a partir das 12h.

Reunião ABRAZ Limeira

Acontece no dia 13 de fevereiro, às 19h, no auditório da Medical, a reunião mensal da Associação Brasileira de Alzheimer (ABRAZ).

A palestra será com o Dr. Luiz Carlos Cerqueira César Filho, com o tema: "O uso da acupuntura no estresse e nas doenças neuro-degenerativas". As palestras são gratuitas e qualquer pessoa pode participar.

Dúvidas sobre Alzheimer - ligue para o Plantão ABRAZ: 3033-4520 de segunda à sexta-feira - das 14h às 17h.

Sorriso Maroto no Gran

O Gran São João em parceria com a Estereosom traz para Limeira no dia 14 de fevereiro o show de 15 anos do Sorriso Maroto, no salão social do clube. No repertório, os sucessos do Sorriso são garantia de uma grande apresentação, que não deixará ninguém parar de cantar.

Os ingressos já podem ser adquiridos na Princesa Cosméticos e também na Secretaria do Gran. Informações 3702-1293.

2º Festival Cenas Curtas
no Clube dos Comerciantes

Será realizado no dia 8 de fevereiro, às 20h com entrada franca, o 2º Festival de Cenas Curtas da Associação Cultural dos Artistas e Técnicos de Limeira (ACARTE). Foram um total de 16 inscrições recebidas e o festival é do tipo "amostra", onde os classificados terão a oportunidade de apresentar seus trabalhos. Foram classificadas 05 cenas com limite de 15 minutos cada. As companhias selecionadas foram: Cia. Pé de Cana, Cia. Get, Cia. Priscila Tonietto Felicio, Cia. Cênicos e Cínicos e Cia. Esfarrapados e Argilosos, que receberão premiação em dinheiro e certificado.

As obras serão encenadas no palco do Clube dos Comerciantes de Limeira que está localizado na Rua Arquiteta Suely Fior de Godoy, 530 - Jd. Limerânea.

Carnaval
no Nosso Clube

O Nosso Clube quer retomar, com o Carnaval 2014, a sua tradição, mantida por décadas, de reunir grandes e criativos blocos de foliões. Com esse objetivo, os associados estão convidados a montar e inscrever seus blocos, concorrendo a prêmios para o grupo mais numeroso e também para o mais animado. A inscrição deve ser feita na secretaria.

Além da animação dos blocos, a folia nossoclubina neste ano terá várias atrações. Serão duas noites e duas matinês com música ao vivo no Salão Social. À noite, os bailes carnavalescos, para maiores de 18 anos, acontecerão nos dias 1º e 3 de março, com início às 22 horas. As matinês estão programadas para os dias 2 e 4 de março, a partir das 15 horas.

Tudo com animação da banda Contato Imediato e decoração temática da Copa do Mundo 2014.

Informações sobre convites para não sócios podem ser obtidas pessoalmente na secretaria do clube ou pelo telefone 3404-8466.

Informática

Fundamentos essenciais para loja
virtual fortalecer e crescer

Abrir uma loja virtual é fácil, porém poucas tem sucesso, por quê? É necessário deixar claro que 4 fundamentos são essenciais para que a loja virtual seja uma referência. Você pode ter o melhor programador, pode ter até um bom preço, porém sem estes 4 fundamentos, a sua loja se tornará apenas mais uma entre milhares, e quais são eles?

Design(Lay-out) personalizado: O lay-out do site, tem que parecer com os produtos que você oferece e principalmente chamar a atenção positivamente da sua cliente. Analise os seus clientes: para qual faixa etária, para qual público você vai oferecer os seus produtos. O layout personalizado é responsável por transmitir a primeira impressão

ao cliente, para que o mesmo sintam-se confiante em permanecer na loja e efetivar a negociação. Possuir uma loja com design diferente e atrativo ao consumidor, certamente conduzirá seu empreendimento ao primeiro passo do sucesso.

Conteúdo: Descreva o melhor possível o produto que você está anunciando (cor, tamanho, páginas, peso) enfim, tudo o que for necessário para que seu cliente não tenha dúvidas, e principalmente, os dados da sua loja, deixe-os visíveis (telefone, endereço, e-mail).

Não adianta, ter um super layout e manter informações de produtos, serviços, condições e dados da loja pela metade ou sem o conteúdo necessário para encantar o cliente. É necessá-

rio transmitir ao consumidor aquilo que ele precisa saber, mas de uma forma simples, clara, precisa e objetiva, buscando a fácil assimilação das informações pelo cliente.

Imagens nos produtos: É de suprema importância que a foto do produto esteja bem tirada ou trabalhada (ela vai atrair o cliente ao produto), é importante que a foto tenha uma boa resolução, pois quando for aumentar (zoom), não estoure os pixels (fique toda falhada). É necessário também que seja a foto real do produto anunciado. Os textos devem falar das especificações do produto, mas as imagens devem apresentar ao cliente aquilo que o produto é visualmente, buscando encantá-lo. Adicionar legendas explicativas às ima-

gens também são componentes que auxiliam nas vendas;

Atendimento: Saindo um pouco do aspecto visual, é necessário investir em questões práticas como o atendimento a clientes. Embora seja um assunto muito falado, há lojas que precisam trabalhar melhor a questão do bem atender, principalmente, por se tratarem de lojas virtuais. Responder e-mails rapidamente aos clientes, realizar contato pós-venda, possibilitar novas formas de contato como mídias sociais e chat, são as melhores formas de fidelizar o cliente via atendimento online.

Às vezes esses aspectos

citados parecem simples, porém, se faltar algum deles na loja virtual, certamente os consumidores sentirão que algo está faltando e, é nesse momento que ele pode optar por comprar em outra loja. Por isso, se for colocar ou já tem a sua loja virtual, faça a diferença, invista no treinamento dos seus funcionários, para que seu cliente seja bem atendido e você tenha sucesso no que investiu.

Lúcio de Oliveira Batista
Proprietário
Livreria Kyrios



Mercado Fitness

Verão é sinônimo de aumento no movimento das academias

Verão após verão, ano após ano, janeiro é sem dúvida o mês de maior movimentação nas academias. Seja pelas promessas de fim ano, retomada da rotina com o final das férias, ou até mesmo pela conscientização da importância da prática de exercícios, o número de adeptos à modalidade cresce e, conseqüentemente, lota as academias do país todo.

Não é a toa que o Brasil segue na dianteira do setor na última década, segundo a Associação Brasileira de Academias (ACAD Brasil), o mercado brasileiro de fitness passou de quatro mil academias em 2000, para mais de 22 mil em 2012. Hoje, sozinho, esse mercado atende mais de seis milhões de pessoas, movimentando economicamente US\$ 2,3 bilhões. Fato que rendeu ao país o posto de maior da América Latina em número de academias e rendeu a segunda colocação no ranking mundial. “Eu diria que a cada ano as pessoas estão se conscientizando mais, haja vista o número de pessoas caminhando, se exercitando”, fala Marcelo Luis Pereira,

personal trainer e proprietário da Bio Ritmo Limeira.

De acordo com o empresário, em relação ao número de alunos matriculados na academia, no mês de janeiro houve um aumento de 30%, quando comparado ao mesmo período do ano passado. Porém, referente ao último trimestre de 2013, a taxa foi ainda maior “Comparado a outubro, novembro e dezembro, tivemos um crescimento de mais de 50%”, revela.

Hoje a unidade conta com mais de 1.500 alunos e a tendência é que esse número continue se multiplicando. “Eu acredito que 2014 será um ano propício para nós. Mas temos que considerar a economia nacional e, inclusive, a mundial. Ano passado, por exemplo, mesmo com todas as adversidades da economia, de um modo geral o grupo Bio Ritmo – do qual faz parte – cresceu”. Segundo Pereira, em 2013, a rede expandiu em torno de 100%, tanto em número de clientes quanto de academias. “Hoje nós estamos com cerca de 400 mil alunos e a projeção é que 60 novas unidades sejam criadas, ou seja, é uma academia nova por se-

mana”.

Para se diferenciar da concorrência e, dessa forma, conquistar e fidelizar mais alunos, as academias buscam a diversidade nas aulas, equipamentos, pacotes, entre outros quesitos. Assim, são lançadas, de época em época, novas modalidades para atrair ainda mais adeptos, como o spinning, o pilates e, mais recentemente, a zumba e o treinamento funcional.

As salas de musculação são outro espaço muito disputado nas academias, e um dos mais movimentados. Na Bio Ritmo Limeira houve recorde na contagem de frequentadores do local, que acontece de hora em hora. “Chegamos a registrar 152 pessoas no espaço, sem contar com as outras que participavam de outras aulas”. O empresário também afirma que janeiro foi um dos meses de maior visitação desde 2009, ano em que a unidade foi inaugurada na cidade. “A nossa frequência ultrapassou o número de 800 pessoas que entraram na academia para treinar, sem contar com a quantidade de visitantes”.

O professor de Educação Física, Rodolfo Borges, de 27 anos, é um dos tantos brasileiros que iniciaram, ou retomaram a prática de atividade física. Em seu primeiro dia de treino após sete meses parado ele confessa que estava sem objetivo e por essa razão acabou relaxando um pouco, mas, como já diz o ditado: ano novo, vida nova. “Decidi retomar a rotina, principalmente por causa da minha profissão. Já fui atleta, trabalhei em academia e acabei relaxando”.

Borges garante que vai seguir à risca a nova rotina, especialmente em função dos benefícios proporcionados à saúde. “O exercício relaxa, gera um bem-estar, além de melhorar o sono, a alimentação, a qualidade de vida, entre outros aspectos”.



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

A aula de Bio Bike faz sucesso entre os alunos da Bio Ritmo Limeira



www.zarostreinamentos.com.br

Falar em público não será mais problema...

Comunicação Verbal e Oratória com André Soré

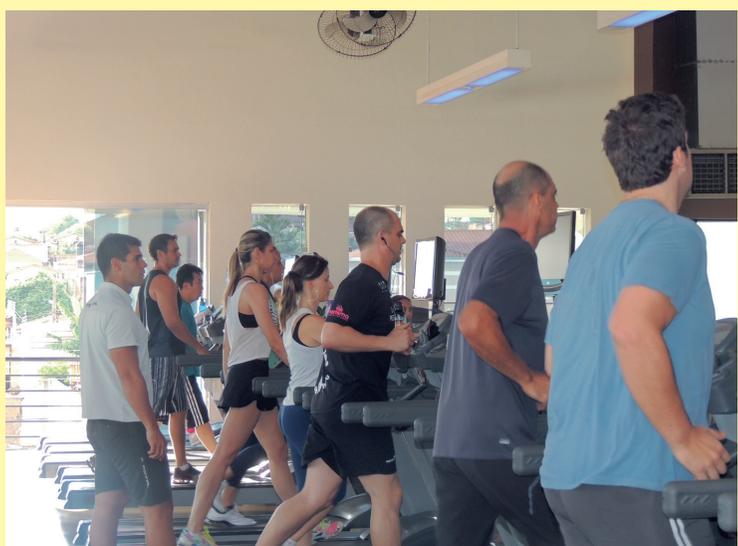
Que tal melhorar a sua comunicação e viver melhor?

Data: 18, 19, 24 e 25 de Fevereiro
Horário: das 19h às 23h30

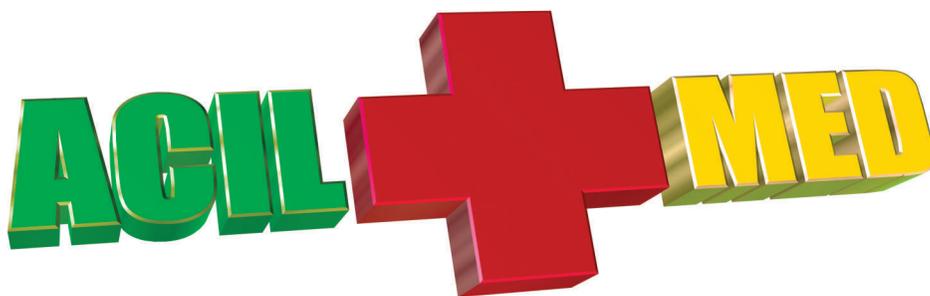
Local: Limeira Othon Suítes
R. Miguel Guidotti, 1295
Cidade: Limeira – SP

Telefones: (19) 3443-5244 / 3443- 5334
Contato: Amanda Mateus
amandamateus@zarostreinamentos.com.br

 /zarostreinamentosempresariais



No mês de janeiro várias pessoas retomam a rotina de exercícios. Na Bio Ritmo Limeira, por exemplo, o movimento cresceu cerca de 30% comparado ao mesmo período do ano passado



A ACILMed é uma parceria da ACIL com profissionais e empresas da área da saúde para atender aos associados e seus funcionários oferecendo descontos.

O objetivo é oferecer consultas, obtenção de produtos e serviços a um preço reduzido.

Para utilizar basta consultar a relação dos parceiros e retirar a guia na recepção da ACIL.

CIRÚRGICA

- Hosptecc - Fone: 3702-8001
- Equipe Life - Fone: 3713-0900

DROGARIA

- Rede Doriamed - Fone: 3442-6707
- Farmavip Princesa - Fone: 3441-9811

ENFERMAGEM E ATEND. DOMICILIAR

- Polisaúde – Cooperativa de Serviço da Área de Saúde - Fone: 3444-4300

ESTÉTICA

- Dona do Corpo Clínica de Estética Depilação, estética corporal, facial e massagens Fone: 3702-1340
- Clínica Sorridents - Massoterapeuta Fone: 3704-1900

FARMÁCIAS HOMEOPÁTICAS

- A Farmacotécnica - Fone: 3441-8862
- Botica Bella Terra - Fone: 3446-7111
- Farmácia Homeoervas - Fone: 3441-8087
- Miligrama - Fone: 3451-6160
- Universo do Suplemento - Fone: 3792-2013

FISIOTERAPIA

- Centro de Saúde e Bem Estar Schenk - Fone: 3441-2405
- Instituto de Fisioterapia e Reabilitação Abbade - Fone: 3441-5546
- Sorridents Clínica Odontológica - Fone: 3704-1900
- Vita e Lumière – Fisioterapia e Medicina Integrada - Fone: 8135-1131

FONOAUDIOLOGIA

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

LABORATÓRIOS

- Labcenter - Fone: 3451-0251 / 3442-3244
- Prevlab - Fone: 3441-5311

LABORATÓRIOS E SERVIÇOS COMPLEMENTARES DE DIAGNÓSTICO

- CDD – Centro de Documentação Digital Fone: 3713-8389
- Gold Imagem - Fone: 3404-4530

ODONTOLOGIA

- Centro Odontológico Evident - Dra. Gisele Cristina Scatolin - Fone: 3445-2271
- Dra. Agda Tais Garcia da Silva - Fone: 3443-1452
- Dra. Cíntia Bonatti - Fone: 3445-1094
- Dra. Cláudia Regina D. Leme - Fone: 3451-0013
- Clínica Implantus - Fone: 3443-3040
- Consultório Odontológico Dr. Guido A. Arcaro Jr. Fone: 3442-6928
- Dr. José Renato Corrêa da Silva - Fone: 3441-5047
- Dra. Luciane Bardini de Almeida - Fone: 3441-9095
- Dra. Marília Ferrete Rodrigues - Fone: 3452-2327
- G R Odontologia Especializada Dr. Edimir Forti Ricomini Dra. Mariângela Gimenez Ricomini Fone: 3451-5863
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Odontologia Santa Josefa - Fone: 3445-2703
- Ortoriso - Fone: 3442-6898
- Dr. Ricardo Abdalla Casseb - Fone 3442-5497
- Sorridents Clínicas Odontológicas Fone 3704-1900

OFTALMOLOGISTA

- Dr. Reinaldo Orsi - Fone: 3441-2075

ÓTICA

- Óptica Crislen - Fone: 3441-1480
- Óptica Cidade - Fone: 3441-1898
- Óptica Limeira - Fone: 3441-9809
- Óptica Pizani - Fone: 3442-3207
- Óptica Visional - Fone: 3441-5463

ORTODONTIA

- Dr. Geraldo Angelo Antonellini - Fone: 3453-6281
- Clínica Sorridents - Fone 3704-1900
- M Max Ortodontia - Fone: 3444-0165
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Ortoloclinic - Dr. José Carlos Capiro Migliolo Fone: 3451-7155

PSICOLOGIA

- Clínica Sorridents - Fone 3704-1900
- Cognitiva Centro de Psicologia Fone: 3443-1636
- Psicologia Clínica Hospitalar - Dr. Mozart Alexandre Viotto - Fone: 3792-6070/98146-9499
- Dra. Nivea Alexandra A. Barreto Fone: 3034-1483
- Sally Luiza de Souza Roma Roma Consultoria e Gestão de Pessoas Fone: 3034-3734

PSICOTERAPIA

- Dr. Mozart Alexandre Viotto Fone: 3792-6070 / 98146-9499

PSICOPEDAGOGIA

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

TERAPIAS COMPLEMENTARES

- Acupuntura, Crânio-Acupuntura, Fisioterapia, Iso Stretching e RMA (Reprogramação Músculo-Articular), Pilates, RPG e Dermato-Funcional Schenk Centro de Saúde e Bem Estar Fone: 3441-2405
- Cromopuntura, Quirofonética, Acupuntura Auricular, Acupuntura Sistêmica, Acupuntura Estética, Acupuntura Facial e Corporal e Crânio-Acupuntura, Acupuntura s/ Agulha, Moxa, Ventosa, Florais de Bach, Massagem Terapêutica e Liberação Miofascial, Biotipologia e Alimentação - Dra. Eliana Ap. Guarino Clínica Clidiloe Fone: 3441-5260 / 3441-4382

VETERINÁRIO

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

Esta lista de profissionais também está disponível no site: www.acil.org.br

Verão

Pets necessitam de cuidados especiais na estação mais quente do ano

As altas temperaturas da estação mais quente do ano têm sido destaque nesse início de 2014 e, além da população, os pets também sofrem com o calor excessivo. Cuidados com a hidratação, exposição ao sol, horário e intensidade dos passeios, principalmente em relação ao local escolhido para caminhar com o animal de estimação devem ser analisados com atenção e cuidado pelas pessoas.

O veterinário Emerson Roberto Belisário, da Clínica Veterinária Morro Azul, afirma que, mesmo adaptados ao clima tropical, todos os cachorros, seja de pelagem curta ou longa, independentemente da raça, ficam ofegantes devido ao clima dessa época quente do ano. “Algumas medidas podem ser tomadas para aliviar o calor, mas o ideal é evitar manter o pet em lugares que possuam ar condicionado, por causa da mudança brusca de temperatura que pode ocorrer de um local para outro”, recomenda. Outro ponto a ser considerado, segundo o clínico, está relacionado ao ventilador, que não deve estar direcionado diretamente no animal.

Os cães não possuem glândulas sudoríparas, ou seja, eles não transpiram como as pessoas. Por essa razão é necessário se atentar a alguns sinais emitidos pelo pet. “Eles suam pela boca, muitas vezes chegam até a babar para diminuir a temperatura corporal, além de deitar com a barriga encostada no chão, onde há piso, entre outros revestimentos mais frios”, conta o Dr. Belisário.

No verão é comum ver pelas ruas donos andando com seus cachorros, dessa forma também há alguns cuidados que precisam ser tomados, principalmente em relação à hidratação, horário e local onde os passeios são realizados. “O asfalto quente, por exemplo, pode ocasionar



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

Emerson Belisário, veterinário da Clínica Veterinária Morro Azul, fala sobre os cuidados necessários com os pets no verão

nar lesões graves, queimaduras no coxim - planta do pé do animal - e como muitos não percebem o problema de imediato, andam dias seguidos com o cachorro assim”, alerta o veterinário, que ainda ressalta que esse tipo de ferimento demanda muita atenção, pois o animal fica pisando no chão, mesmo com a pata machucada, “é muito doloroso”.

Para evitar esse tipo de lesão é importante que as caminhadas com o pet sejam evitadas entre 11h e 14h da tarde. “O ideal é que sejam feitas no período da manhã ou no final da tarde, ou seja, depois das 18h ou 19h”, diz o clínico. Também é essencial que o dono do animal leve uma garrafa de água

para hidratar o cão durante o passeio. “Nesse momento é preciso utilizar o bom senso, não começar de imediato a percorrer trajetos muito longos, perceber o limite do animal. Comece devagar e vá aumentando o ritmo aos poucos”.

Outra prática muito criticada por Dr. Belisário é prender a coleira do cachorro no guidão da bicicleta para passear com o pet, pois dessa forma ele não tem a opção de parar quando estiver cansado. Além disso, o dono corre o risco de arrastar o animal pela rua quanto este não conseguir mais acompanhar o ritmo do seu condutor. “Eu já cheguei a ver cachorros, aparentemente com dor, mantidos nessa situação, mas que pela sa-

tisfação e alegria de andar ao lado de seu dono, de quem tanto gostam, e acabam superando o sofrimento e se deixam conduzir”, conta o veterinário que ainda alerta sobre a grande probabilidade do cão ter lesões graves em consequência desse ato irresponsável.

Em casa, devido ao calor é necessário que a água do animal seja trocada com frequência para que, dessa forma, ela permaneça fresca para consumo. A quantidade deve ser dosada de acordo com o porte do cão, que não deve ingerir o líquido em grande quantidade, mas várias vezes por dia. “O posicionamento da vasilha também deve ser observado para que a água não fique morna quando em contato com o sol. É ruim pra tomar e eles não gostam”. Mais uma dica dada pelo clínico se relaciona ao hábito de colocar cubos de gelo dentro da água do animal para que ela fique numa temperatura mais baixa para o consumo. “Hoje em dia também é possível comprar sorvetes, feitos especificamente para os pets, e congelar em casa para que eles possam se refrescar”.

Tanto gatos como cachorros gostam de tomar sol, por isso é necessário sempre manter o animal protegido por meio da

utilização de protetores solares. O câncer de pele pode atingir os bichinhos, por essa razão é preciso ficar atento e tomar os devidos cuidados.

Os banhos devem ser dados duas vezes por semana, no máximo, para que os pets não percam a proteção natural da pele e fiquem propensos a doenças. O canil é outro ponto importante a ser observado. Construa, ou opte, por canis/casinhas mais altas e bem arejadas para que os animais tenham um lugar fresco como abrigo.

Em relação à tosa, não se preocupe, segundo Dr. Belisário, o dono não é obrigado a tosar o cão nessa época do verão, basta apenas cuidar da higiene do animal, mantendo-o sempre limpo, pois a presença de ectoparasitas, como carrapatos e pulgas, aumenta muito nessa época do ano.

Enfim, os cuidados tanto para com os gatos, como para os cachorros são praticamente os mesmos, e quando houver dúvida ou precisar de alguma orientação é primordial que um veterinário seja contatado para dar o atendimento e cuidado que o pet precisa. “Nessas horas a lógica e o bom senso devem prevalecer sempre”, finaliza o clínico.



Nesse verão os pets podem saborear sorvetes de creme, morango, carne e banana, feitos especialmente para eles



DIVULGAÇÃO

É essencial que o dono do animal leve uma garrafa de água para hidratar o cão durante o passeio

Turismo

Abu Dhabi: luxo, modernidade e tradição

Os Emirados Árabes Unidos são formados por sete emirados com capitais homônimas: Dubai, Ajman, Sharjah, Fujairah, Umm Al-Qaiwain, Ras Al-Khaimah e Abu Dhabi, aonde se nota muito a divisão entre a tradição e a modernidade.

Abu Dhabi é a cidade mais rica dos Emirados e a que contém mais reminiscências árabes. Foi planejada e construída como as grandes cidades norte-americanas, com ruas e avenidas simétricas que tornam muito simples a circulação por elas.

Os encantos desse lugar cada vez mais ocidentalizado, ultramoderno e luxuoso no Golfo Pérsico estão além de seus imensos edifícios e bonitas praias. Um passeio à parte e que encanta os turistas é entre as dunas de areia que escondem oásis perdidos no meio do deserto por onde passeiam calma-



A exuberância e beleza de Abu Dhabi

mente camelos e alguns "locais", forma como são denominados os imigrantes naturais deste país criado por Bin Sayed em 1971.

Como acredito que em toda viagem, o aspecto cultural do local visitado deva ser explorado intensamente, uma dica imperdível é a visita à magnífica Grande Mesquita Sheikh Zayed com um exterior absolutamente monumental. Existe todo um pro-

coloco a ser seguido de vestimenta para visitas a lugares públicos nos Emirados Árabes e ele é ainda mais rígido quando falamos de locais religiosos.

Vejamos algumas considerações importantes para a sua visita a Abu Dhabi:

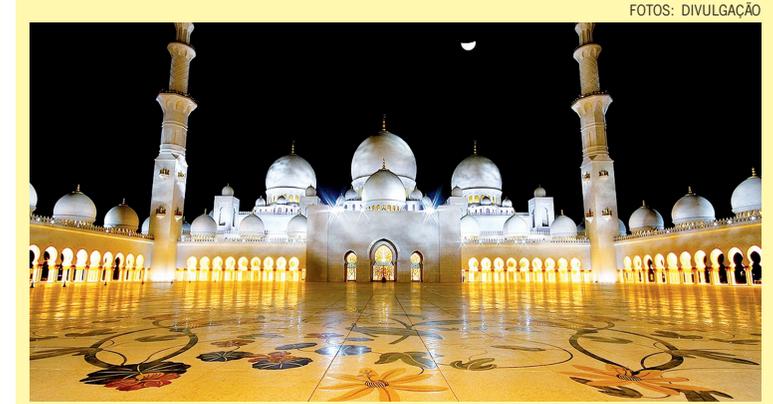
Idioma - Árabe, mas é possível comunicar-se em inglês em quase todos os lugares.

Fuso horário - 7 horas a mais em relação a Brasília.

Visto - Os cidadãos brasileiros precisam de visto para entrar nos Emirados Árabes. É preciso ter em conta que o visto dependerá do aeroporto pelo qual o passageiro entra no país, já que cada Emirado tem regras diferentes.

Moeda - dirham (AED).

Gorjetas - À vontade. Nos restaurantes internacionais e nos hotéis estão incluídas na conta. Nos outros locais, pode-



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Grande Mesquita Sheikh Zayed

se ou não deixar. Não há regras.

Segurança - O índice de criminalidade é quase zero. É possível andar a pé ou de transportes públicos a qualquer hora do dia. Uma curiosidade: existe ar condicionado em todos os pontos de ônibus.

Abu Dhabi, vai sempre surpreender turistas do mundo todo. Projetado por Jean Nouvel, a sede árabe do museu do Louvre deve ser inaugurada em 2015, enquanto o Guggenheim, de Frank Gehry, deve abrir as portas em 2017. Ambos os museus ficarão na ilha de Saadiyat. Também, é um passeio imperdível, conhecer o parque temático da Ferrari, com direito

a montanha russa mais rápida do mundo, ao lado do circuito onde acontecem os Grandes Prêmios de Abu Dhabi de Fórmula 1.

E para quem quer se aventurar em uma hospedagem luxuosa ao extremo, Abu Dhabi oferece o Hotel Emirates Palace que tem ouro no teto, nas sobremesas e até em um caixa eletrônico.



O litoral de Abu Dhabi se estende por mais de 400 quilômetros



Débora Ferrarini dos Santos
Diretora Ideia Viagens
Educational Field Trips/
Flórida/USA

ALERTA
Segurança Eletrônica

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

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

ATENÇÃO
EMPRESÁRIOS E/OU
RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

Acesse
**CURRÍCULOS DOS
NOSSOS ALUNOS
NO SITE**
www.escolacbi.com.br

Cursos Profissionalizantes e Inglês
Rua Carlos Gomes, 730 - Centro Acima
3441.9596

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