

# VISÃO

**ACIL**  
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Empresarial  
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 11 | EDIÇÃO 511

★ JORNAL DA ACIL ★

9 a 15 de Novembro de 2015 • Limeira-SP

TEM CURSO NOVO  
NO UNASP!

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

Informações: (19) 3858-9027  
(13) 98181-3439

CURSO DE ENGENHARIA  
DE PRODUÇÃO

MANHÃ e NOITE

INSCRIÇÕES ABERTAS  
VESTIBULAR DIA 22/11/2015

ENGENHARIA DE  
PRODUÇÃO



## Seminário de Crédito é promovido com sucesso na ACIL

O evento promovido pelo Sebrae-SP e BNDES, com o apoio da Associação, difundiu as diferentes opções de linhas de crédito e as facilidades ofertadas para micro e pequenas empresas de todos os segmentos.

ACIL/RAFAELA SILVA



pág. 5

O seminário contou com a participação de cerca de 80 empresários

Quem conhece, ama!  
*Café Conceitum*



RUA ALFERES FRANCO, 618 | (19) 3704.1007 / 3704.1002

CAFFÉ CONCEITUM

## Participe do “Concurso de Natal Faça sua cidade brilhar”



No concurso, as decorações mais criativas e bonitas serão premiadas com valores em dinheiro, totalizando R\$ 13.500 em prêmios divididos nas categorias Residências, Comércio e Indústria, e Ação Comunitária.

pág. 7

DÊ UM  
TCHAN  
NA SUA VISÃO

**VOGUE**  
eyewear

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

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

ÓTICAS | **CAROL**



\* Oferta válida para produtos Vogue no período de 01/09/2015 a 31/10/2015 ou enquanto durarem os estoques. O preço de partida de 10x de R\$ 27,90, através de cartão de crédito | R\$ 279,00 à vista e válido para óculos solares e receituário da marca Vogue. Consulte na loja os cartões de crédito aceitos. Pagamento na forma parcelada está sujeito a prévia análise pela loja. Promoção não cumulativa com outras promoções da rede ÓTICAS CAROL. Imagens meramente ilustrativas.

## EDITORIAL

Com a proximidade do fim de um ano complicado para quase todos, começa a tarefa de planejar ações para 2016. A tendência, aparentemente, é que as coisas seguirão difíceis, fruto de uma situação política e econômica que nos trazem novos problemas diariamente.

Mas agora não é momento de ser pessimista, o final de ano está chegando com o Natal e sua tradição de festas. Temos que manter um pouco de otimismo frente a esse cenário. Partindo desse princípio de que devemos manter o otimismo e a crença em uma situação melhor

para 2016, vamos elencar alguns fatores que podem realmente contribuir para uma melhoria no estado de espírito dos brasileiros.

O primeiro ponto, apontado por diversos economistas, é que já chegamos ao fundo do poço. Não é tão animador assim, mas, pelo menos, pior que está não fica. E só por parar de piorar, já pode fazer toda a diferença.

Outro dado é que em 2016 teremos eleições. Municipais, é verdade. A classe política deverá fazer um grande esforço para preservar seu espaço, e com toda certeza isso também pode trazer reflexos

à situação da economia. Isso sem contar com todos os desdobramentos que as investigações em nível federal podem nos apresentar a cada dia. Tudo bem, a maioria de nós não acredita que isso chegue a algum lugar, mas que seria interessante...

Finalmente, estamos em Limeira, uma terra rica em empreendedores, gente que historicamente foi protagonista de iniciativas de sucesso. Aqui e ali, novas iniciativas estão surgindo, ruas estão se transformando em novos centros comerciais, o que nos faz acreditar que, com pouca coisa, o ritmo de atividade pode retomar seu estágio ideal.

Se a classe política não atrapalhar então...

Boa semana a todos.

## VITRINE

## ACIL promove curso inédito em Limeira

A ACIL, em parceria com a Fundação Dom Cabral traz para a cidade o Programa de Desenvolvimento em Gestão.

O PDG tem o intuito de preparar profissionais para as transformações do mercado, como forma de estimular o fomento da economia regional e chega à Limeira pela primeira vez com preço diferenciado e mais de cinco mil executivos formados em todo o País. "Com a parceria proporcionamos aos nossos sócios a vantagem de cursar um programa de excelência e que atende a qualificação exigida pelo mercado", afirma a coordenadora do Departamento de Desenvolvimento Empresarial da ACIL, Mariana Fernandes.

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

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

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

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



José França Almirall  
2º Vice-Presidente da ACIL

## VAI COMPRAR?

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



Bateria para veículos (49,59%)

Valor médio: R\$ 250,00

Imposto: R\$ 123,97

Buzina (35,66%)

Valor médio: R\$ 50,00

Imposto: R\$ 17,83



VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

69,50%.....VÃO PARA A UNIÃO

26,00%.....VÃO PARA O ESTADO

4,50%.....VÃO PARA O MUNICÍPIO

PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

## EXPEDIENTE

## DIRETORIA

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

## CONSELHO DELIBERATIVO

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

## MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

José Roberto Kühl  
José Roberto Piccinin  
Kelli Regina Baccan Müller  
Marcelo Bragotto  
Marcelo Voigt Bianchi  
Reinaldo Chinellato  
Renato Laranjeira

## 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 FISCAL

Eduardo Hanna  
Marcos Antonio Ribeiro Bozza  
Wilson Bertolini

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

O Jornal VISÃO EMPRESARIAL LIMEIRENSE é uma publicação semanal do Informativo Empresarial de Limeira, editado pelo Instituto de Comunicação da ACIL. Registrado em 15 de abril de 1985, no 1º Ofício de Imóveis e Anexos da Comarca de Limeira, sob o nº 12 do Livro B-1 de Registro de Jornais, Oficinas Imprensoras, Empresas de Radiodifusão e Agências de Notícia.

Tiragem: 6.000 exemplares | Distribuição Gratuita  
Impressão: [www.graficamundo.com.br](http://www.graficamundo.com.br)

† Roberto Paulino de Araújo

## EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo  
Luiz Sanches: Diagramador  
Rafaela Silva: Redatora  
Vanessa Rozanelli: Comercial

**ACIL**  
Associação  
Comercial  
e Industrial  
de Limeira

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

## Equipoar: soluções eficientes em ar comprimido

Presente em Limeira há quase três décadas, a Equipoar Comércio de Equipamentos e Acessórios nasceu a partir de uma oportunidade de negócio que surgiu na vida de Flávio Marcolino. Na época, o empreendedor decidiu iniciar uma empresa que tivesse como foco somente a manutenção de compressores, um tipo de serviço em falta no mercado e que poderia gerar bons resultados.

E foi isso o que aconteceu. A Equipoar cresceu, se desenvolver, aperfeiçoou seus serviços e passou a atuar nos segmentos de venda, manutenção e loca-

ção de compressores e acessórios para redes de ar comprimido. “Somos distribuidores autorizados da Atlas Copco em Limeira e região, no segmento de compressores rotativos, secadores de ar, bombas de vácuo, geradores de nitrogênio e oxigênio. Além de sermos assistência técnica autorizada das marcas Atlas Copco, Schulz, Chiaperini, PEG e Paletans”, enaltece o proprietário.

A empresa tem orgulho de ter construído sua história de sucesso oferecendo aos clientes as melhores e mais eficientes soluções em ar comprimi-

do. “Estamos preparados para dimensionar o equipamento ideal para as pequenas, médias e grandes empresas. Nosso objetivo é atender os mais diversos setores da indústria e para isso contamos com uma diversificada linha de produtos da mais alta qualidade”, diz o proprietário.

A Equipoar Comércio de Equipamentos e Acessórios está localizada na avenida Araras, 353, Vila Glória. O horário de atendimento é de segunda a sexta-feira das 8h às 17h30. Para conhecer as soluções em ar comprimi-

do e solicitar um orçamento, os clientes podem entrar em contato com a equipe da Equipoar pelo telefone (19) 3441-4634 ou pelo e-mail contato@

equipoar.com.br. Através do site [www.equipoar.com.br](http://www.equipoar.com.br), também é possível saber um pouco mais sobre as linhas de produtos e serviços oferecidos.

DIVULGAÇÃO



A Equipoar trabalha com venda, manutenção e locação de compressores e acessórios para redes de ar comprimido

## Rebocks Comércio de Veículos firma parceria com a Librelato

Destaque no mercado desde 2006, a Rebocks Comércio de Veículos é uma empresa atuante no ramo de venda, compra e troca de carretas.

A especialidade da empresa é deixar o cliente 100% satisfeito.

Para tanto, atua com excelência antes, durante e depois da venda concretizada, prezando sempre pelo atendimento.

A Rebocks possui parcerias com grandes financeiras com o objetivo de facilitar o

negócio e oferecer excelentes oportunidades de compra para o consumidor: os bancos BV Financeira e o Panamericano. Dessa forma, o cliente se sente seguro em informar seus dados pessoais para fazer a pro-

posta de financiamento.

Devido ao bom trabalho desenvolvido pela equipe, a cada dia a empresa ganha mais confiança, respeito e credibilidade no mercado, o que tende a continuar sendo uma realidade na Rebocks, que para permanecer disponibilizando ao cliente o que há de melhor no ramo, firmou parceria com a Librelato, uma das maiores empresas do setor de implementos rodoviários do Brasil, que possui uma linha diversificada de semirreboques, bitrens, rodotrens, atuando também na linha leve.

O evento que celebrou a parceria entre as duas empresas foi realizado no dia 21 de outubro e também foi palco do lançamento dos novos produtos da Librelato, em especial a carreta Graneleira, atualmente a mais leve do mercado, com

alta tecnologia, tampas em MDF e com disponibilidade limitada: apenas 100 unidades em todo o Brasil.

Para conhecer os veículos disponíveis para compra, saber um pouco mais sobre a nova carreta Librelato e ficar por dentro das vantagens de fazer negócio com a Rebocks Comércio de Veículos, é só entrar em contato com seus representantes comerciais através dos telefones (19) 3443-6662, 4103-3329 e 98100-0004 ou pelo e-mail [contato@rebocks.com.br](mailto:contato@rebocks.com.br). O horário de atendimento é de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, e aos sábados das 8h às 12h. A Rebocks fica localizada na Rodovia Anhanguera Km 137, em Limeira, onde o cliente sem dúvida encontra as melhores mercadorias. Faça uma visita.

DIVULGAÇÃO



Equipe Rebocks: André Simonette, Luiz Sarti, Célio Paiva, Ricardo Paião, René Irei, João Vicentini, Ricardo, Eduardo Sanches, Luciana Bossoni, Raissa Paiva, Alexandre Almeida, Kléber Costa, Fábio Paiva e Giovane Debiasi

**EMPRESÁRIO,**  
**APROVEITE AS VANTAGENS DO**  
**CONVÊNIO DROGALIM**  
**PARA SEUS COLABORADORES!**

- SEM CUSTO PARA SUA EMPRESA
- DESCONTOS EM MEDICAMENTOS

REDE  
 **DrogaLim**  
 FELIZ POR CUIDAR DE VOCÊ!

FAÇA  
 PARTE  
 VOCE  
 TAMBEM!

## Corte em programa de incentivos afeta indústria de máquinas na região

O consumo nacional de máquinas e equipamentos registrou em setembro desse ano queda de 10,6% ante o mês anterior, acumulando no ano recuo de 5,8% quando analisado igual período do ano passado. Desconsiderando o efeito cambial, o consumo aparente mostra queda de 19,5% entre janeiro e setembro desse ano, na comparação com o mesmo período de 2014.

Os dados foram apresentados no dia 28 de outubro pela Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), em entrevista coletiva realizada em São Paulo. A coletiva online foi acompanhada na Sede de Piracicaba pelos diretores da entidade na região.

O corte em programa de incentivos, anunciado recentemente pelo governo federal, deverá ampliar as perdas do setor.

O efeito cambial, com desvalorização superior a 48%, eleva o valor das exportações, mas o mercado interno retraído em 13,8% levou a receita líquida do setor a uma queda de 9% no ano. Sem a valorização do dólar, a mesma receita teria queda de 16,4%.

Economia interna retraída e exportações aquém do esperado indicam para 2015 a terceira queda consecutiva das vendas da Indústria de Bens Capital Mecânico. O segmento vendeu 5% e 12% menos, respectivamente, nos dois anos anteriores.

“Incerteza política, política econômica recessiva e o custo do capital incompatível inviabilizam a decisão de investimento no país”, disse o diretor da regional Piracicaba da Abimaq, José Antonio Basso.

“Os dados dos últimos meses ratificam este cenário de

contração dos investimentos e apontam para mais um ano de forte queda”, falou Basso. Setores fortes na região, como os de máquinas para construção e para agricultura, somam 25% menos no volume exportado.

Maior dificuldade no acesso ao crédito também dificulta a inversão do cenário. O presidente nacional da Abimaq, Carlos Pastoriza, criticou a decisão do governo em restringir o Programa de Sustentação do Investimento (PSI). O programa abrange linhas de crédito do BNDES e juros subsidiados para os investimentos do setor produtivo.

“O governo está matando uma das únicas alavancas de crescimento”, disse Pastoriza sobre a decisão anunciada no dia 23 de outubro. Indústrias de porte da região, como as voltadas ao segmento da construção e da infraestrutura, serão



“Incerteza política, política econômica recessiva e o custo do capital incompatível inviabilizam a decisão de investimento no país”, disse o diretor da regional Piracicaba da Abimaq, José Antonio Basso

uma das maiores prejudicadas.

A Abimaq anunciou que o segmento brasileiro de máquinas utilizou em setembro último 66,2% de sua capacidade instalada. Na comparação com o mesmo mês de 2014, a queda chegou a 13,2%. Já a carteira de pedidos recuou 24,6% ante setembro do ano passado.

O comportamento do empre-

go acompanha o cenário. Em recuo desde 2013, o número de pessoas ocupadas no setor diminuiu com maior intensidade a partir desse ano. O setor encerrou setembro de 2015 com 322 mil pessoas empregadas contra mais de 359 mil em setembro de 2014, que significa o fechamento de mais de 37 mil postos de trabalho nos últimos 12 meses.

## Colégio Novo Acadêmico promove Noite de Autógrafos do projeto Sabor de Poetar



Durante o evento também houve apresentações da Trupe de Circo do Colégio Novo Acadêmico

O projeto Sabor de Poetar de 2015 do Colégio Novo Acadê-

mico – COC Limeira teve seu grande momento na noite do

dia 29 de outubro, quando os alunos receberam seus convidados para uma Noite de Autógrafos. Eles apresentaram os trabalhos que desenvolveram durante todo o ano, seguindo o tema proposto pela rede PEA/Unesco (Programa de Escolas Associadas) para este período letivo: Ano Internacional da Luz e das Tecnologias Baseadas nas Luzes.

Participaram do Sabor de Poetar todos os alunos desde o Jar-

dim 2 da Educação Infantil até o 3º ano do Ensino Médio. Com orientação dos professores, as crianças até o 1º ano da Educação Infantil elaboraram desenhos dentro do tema da Unesco. A partir do 2º ano, escreveram poesias, que foram avaliadas pelos membros da Academia Limeirense de Letras.

Os cinco melhores poemas de cada classe compuseram um livro, que os autores autografaram e ofereceram aos seus pais.

Os livros também foram colocados à venda para todos os interessados, e a renda revertida para uma instituição de caridade. Todos os alunos selecionados receberam medalhas e certificações.

Durante a Noite de Autógrafos, houve uma apresentação da Trupe de Circo do Colégio Novo Acadêmico e uma homenagem aos alunos que representaram a escola nos Jogos Escolares.

A Roque garante seu imóvel nas mesmas condições até o fim da locação.

(19) 3404.3344 | WWW.ROQUEIMOVEIS.COM.BR

3 ANOS ROQUE IMÓVEIS



## Pendências com o Fisco poderão ser resolvidas pela internet a partir de 2016

A Receita Federal estuda permitir que o contribuinte que cair na malha fina possa, a partir do ano que vem, justificar as pendências enviando, pela internet, documentos digitalizados em casa ou no escritório.

A medida faz parte de uma série de inovações em estudo pelo órgão. Até agora, as provas documentais eram apresentadas por meio de processos administrativos, e o contribuinte tinha que se dirigir a um centro de atendimento do Fisco. Muitas vezes, era obrigado a aguardar uma intimação para apresentar os documentos.

“Estamos desenvolvendo uma interface para o contribuinte chamar uma aplicação e enviar os comprovantes justificando as pendências que o Fisco identificou. Ou seja, vai se abrir na internet um e-Processo (processo eletrônico), e ele vai fazer a juntada dos documentos digitalizados diretamente de casa ou do escritório”, explica o subsecretário de Arrecadação e Atendimento da Receita Federal, Carlos Roberto Occaso.

Outra ferramenta que está em

fase de ajustes e será usada em um projeto-piloto na unidade da Receita Federal em São Paulo é o atendimento virtual para pessoas físicas, com a possibilidade de chat (bate-papo online) para alguns serviços.

Se houver necessidade de abrir um processo eletrônico, o atendente orientará a pessoa na hora sobre os documentos que precisam ser anexados ou sobre retificações, por exemplo. Neste caso, informa Occaso, a Receita espera implantar o serviço ainda neste ano. “A ferramenta está pronta e homologada. Estamos apenas ajustando as equipes para divulgar o serviço.”

### Redução de gasto com papel

O fim do papel na administração pública federal é uma realidade cada vez mais próxima. No dia 9 de outubro, foi publicado no Diário Oficial da União o Decreto nº 8539, que estabelece o uso de meio eletrônico para tramitação de documentos nos órgãos e entidades da administração pública direta, autárquica e fundacional. Os órgãos têm seis

meses, a partir da data da publicação do decreto, para apresentar ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão um cronograma de implementação.

A mudança começou a ser arquitetada no ano 2000, na Delegacia de Julgamento da Receita Federal, em Salvador, pelo titular, na época, Carlos Alberto Freitas Barreto, ex-secretário da Receita e atual presidente do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (Carf), que teve a ideia de transformar os processos em papel em meio digital. Em 2005, foi iniciado o processo de mudança, concluído em 2007, quando houve o primeiro processo eletrônico. Atualmente, praticamente todos os processos são digitais.

“Nossos escritórios não tem mais armários de processos e não temos mais documentos físicos. Quando se formaliza um processo ou se faz uma petição, esta é digital. É recebida, inserida no ambiente de trabalho e passa a ter uma tramitação digital. Os nossos armários e os pro-

cessos são todos eletrônicos”, destaca o subsecretário.

Segundo Occaso, há celeridade, pois todas as informações estão em bancos digitais nos quais é possível fazer consultas a partir de palavras-chave e de temas, e há transparência. Os processos são todos disponibilizados na internet para consulta por aqueles que têm certificado digital. Além do mais, existe ganho ambiental porque se dispensa o uso de papel.

“Hoje considera-se uma falha abrir um processo físico na Receita Federal. Existem alguns processos muito antigos que não podem ser mexidos, mas a maioria é digital”, afirmou o coordenador-geral de Arrecadação e Cobrança, João Paulo Martins da Silva.

A Receita estima que o sistema e-Processo gerencia atualmente o fluxo de aproximadamente de 8 milhões de processos e dossiês com mais de 65 milhões de documentos, provocando uma economia relevante, com a redução do consumo de papel e dos gastos com impressão, custo de malote,

aquisição de móveis, compra ou locação de impressoras e também de imóveis para armazenamento dos processos em papel, além da eliminação dos custos de restituição em função de extravios.

Existe, porém, uma certa dificuldade para mensurar a economia proveniente da substituição do papel pela imagem, que é complexa, pois, segundo o Fisco, envolve vários aspectos de custo. O número de usuários internos é de aproximadamente 27 mil lotados na Receita, no Carf e na Procuradoria Geral da Fazenda Nacional.

“Só para ter uma ideia: temos um espaço de armazenamento com imagens que chega a 64 milhões de megabytes. Temos também a questão da segurança. Não existe risco de alguém tirar uma folha sequer do processo sem ninguém saber. Para retirar qualquer parte, é preciso fazer um termo justificado, e o documento retirado fica em uma base. Além de tudo ser registrado, como o nome a hora, etc”, informa Silva.

Fonte: Agência Brasil

## Seminário promovido na ACIL apresentou linhas de crédito para micro e pequenas empresas

O Escritório Regional do Sebrae-SP em Piracicaba, em parceria com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), realizou o Seminário de Crédito Sebrae-SP-BNDES, no dia 28 de outubro, na ACIL.

O evento promovido com o apoio da Associação difundiu as diferentes opções de linhas de crédito e as facilidades ofertadas para micro e pequenas empresas de todos os segmentos.

Dividido em dois momentos, o seminário, que contou com a participação de cerca de 80 empresários, teve sua primeira etapa dedicada a apresentação do BNDES sobre como acessar as linhas de crédito disponíveis pelo banco. Logo em seguida, as instituições financeiras, que operam as linhas de crédito do BNDES, fizeram atendimento sobre as possibilidades de negociação.

O evento é o terceiro organizado pelo Escritório Regional

de Piracicaba na região e Limeira foi uma das primeiras cidades contempladas com o seminário. “Através do consultor do BNDES, o participante tem disponibilizado acesso a informação de quais são as linhas para acessar o crédito, como é feito esse acesso, quais são os pré-requisitos, garantias que são necessárias, entre outros assuntos de interesse”, conta a analista de negócios do Sebrae-SP, Jacqueline Boriam de Oliveira.

No Seminário organizado na ACIL, estiveram presentes o Bradesco, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e o BNDES, que também fez sessão de atendimento individual.

“Esse é um evento muito importante. Sempre há uma procura muito grande e nesse momento de crise, mais ainda. E o que queremos é aproximar os empresários dessas instituições financeiras que estão apoiando o micro e pequeno empreendedor

na obtenção de crédito, de capital de giro”, enaltece o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP em Piracicaba, Antonio Carlos de Aguiar Ribeiro, que afirma que também é de interesse “que esse empresário se capacite e se qualifique melhor para fazer a gestão adequada da sua empresa, conseguindo crédito de uma maneira saudável para que depois ele possa gerar mais dinheiro e pagar sua dívida de uma forma suave”, completou.

Seu amor  
**brilha**  
na Milly

E reflete mais em você!  
Na compra de um par de alianças, **ganhe** um pingente ponto de luz em **ouro 18k**.

**Milly**  
Rua Sta. Cruz, 542 | Pátio Limeira Shopping | Shopping Nações Limeira  
19 3441.4522      19 3441.9600      19 3449.4559

10x R\$370<sup>40</sup> \*com pedras de brilhante  
10x R\$123<sup>20</sup> \*com pedras de brilhante  
10x R\$139<sup>10</sup> \*com pedras de brilhante  
10x R\$234<sup>50</sup> \*com pedras de brilhante  
10x R\$132<sup>50</sup>      10x R\$37<sup>00</sup>      10x R\$121<sup>50</sup>

\*Corrente não inclusa. Imagem meramente ilustrativa. Promoção válida de 1 a 30 de novembro de 2015. Promoção para alianças em ouro 18k.

## Bike A pedalada

Nunca se ouviu dizer tanto sobre pedalada como nos últimos tempos. Porém, a pedalada que mais se tem notícia é a fiscal do governo federal. A expressão “pedalar” costuma ser usada pelos técnicos que lidam com o orçamento público como sinônimo de “postergar uma despesa”. Foi exatamente isso o que a equipe econômica comandada pelo ex-ministro da Fazenda, Guido Mantega, fez nos últimos dois anos. Com dificuldades para arrecadar e sem conter gastos, o governo tentou melhorar as estatísticas das contas públicas adiando despesas de um mês para outro. Assim, o resultado fiscal de um mês acabava parecendo melhor do que de fato era. Essa prática foi batizada de “pedalada fiscal”. O assunto virou até motivo de piada no Ministério da Fa-

zenda e no Tribunal de Contas da União (TCU). No ano passado, por exemplo, correu o boato de que o então secretário do Tesouro, Arno Augustin, considerado o pai das manobras, desistira de ir trabalhar de bicicleta para não correr o risco de ser visto pedalando pela cidade. Já o relator do processo das pedaladas no TCU, ministro José Múcio Monteiro, disse a interlocutores que não podia nem ver uma bicicleta enquanto preparava seu voto.

No futebol também se usa a expressão pedalada, que consiste em passar o pé sobre a bola, repetidas vezes, para enganar seu marcador. No entanto, a pedalada que mais gostamos de ouvir é a de sair com os amigos e pedalar, virando os pedais, movimentando o pedivela, a fim de ganhar novos caminhos e novas trilhas.

As pedaladas de final de

semana têm crescido em todo Brasil, pois fazer uma atividade física é uma questão de saúde própria e pública, e não apenas moda. Os grupos têm recebido convites para participar de eventos promovidos pelas Prefeituras ou por órgãos relacionados à saúde pública. Os diversos grupos de ciclismo de Limeira têm ao longo dos tempos crescido, contando um número considerável de adeptos, o que os leva a constantemente serem chamados para tais pedaladas. É nesses eventos que os novos praticantes do ciclismo começam a gostar da magrela e não largam mais dela. O pessoal passa a ser mais exigente e deseja ir mais longe. A distância não é o problema se a trilha é boa, é só agrupar três ou mais. Foi o que aconteceu com a Turma do Piru (Jeff Finazzi, Antônio Espinosa Fernandes, Silvana Vi-

cente e Antônio Menezes), que passou alguns dias pedalando na Serra do Rio do Rastro, Serra do Corvo Branco, Serras Gaúchas e Catarienses, sob frio e chuva, mas com um só propósito: vencer os desafios. Assim, outros saem em romarias.

Em Limeira, os Canelas de Aço saíram de MTB pelas estradas rurais, outros, Speed pelas rodovias de asfalto, em grupos ou individualmente, rumo à Aparecida do Norte nesse último feriado. Os que conseguem socializar-se conquistam amigos e quem não sabe fazer dessa atividade uma arte de fazer amigos, pedala sozinho ou em grupos menores. Com mais de 800 km de estradas

rurais em Limeira, algumas vezes achamos que já rodamos por todo o lado, mas sempre descobrimos algum caminho ou ramificações novas. Um biker solitário ou acompanhado sai para o que chamamos de expedição e isso dá ânimo para o pessoal descobrir novas trilhas, que passam a ter um nome, conhecido pelos bikers do grupo. Nesse mundo de aventuras não há espaço para egoístas. Dias atrás, por exemplo, entrei em contato com uma biker de uma cidade a 100 km de Limeira, para fazer uma ligação de uma trilha e um ponto turístico, que prontamente me atendeu, pois essa sinergia é que movimenta as amizades.

Francisco José Vieira Cardoso  
Conselheiro Limeira Bike Clube



## INTERATIVIDADE Por Um Ideal Sem Mistificações

Apresenta-se, o ano de 2015, como uma época de intensa transição, para o mundo e para o Brasil. Agora, mais do que nunca, o fator “Consciência” será decisivo para a formulação de nosso futuro. Daí, por sua relevância, darmos continuidade à temática de nossas crônicas anteriores. Nas quais começamos a reconhecer o “sistema judiciário” de nossa interioridade, que se fixa em nossa imaginação. Observamos, também, que, se nosso “imaginário” perder a capacidade de equilibrar-se entre o “informativo” e o “atrativo”, seremos levados a três vícios: a ignorância, a prepotência e o fanatismo. Pois, quando a imaginação combina com as informações que consegue obter há um reforço que nos pode levar à convicção. Da mesma forma, quando a imagina-

ção combina com os impulsos daquilo que nos atrai ou favorece, esse reforço pode levar-nos à paixão. O enlace da paixão com a convicção (em nosso “sistema judiciário interno”) produz o fanatismo. Que é um dogma íntimo. Um autoritarismo interno e individual. Conformado pela consolidação de uma única possibilidade como verdade absoluta, intocável e pessoalmente divinizada. Que, intransigentes, passamos a defender através de nossa prepotência. E por fim, pelo nosso fechamento para toda e qualquer outra verdade que não seja a de nosso dogma advém a cegueira que se afigura como ignorância. O fanatismo constrói um muro psíquico, uma concha ou um espelho, para que nosso dogma íntimo permaneça isolado. A fim de que nenhuma outra informação e/ou atração interfiram na verdade absolu-

ta admitida. Daí a incolumidade do fanatismo.

Eia, pois, que o fanático cria para si um gêmeo de Deus. Como sombras, espelhos e cópias divinas, culturais, políticas, ideológicas, religiosas, esportivas, econômicas, corporativas, midiáticas, etc. E por estabelecer a dualidade maniqueísta, causa violências, divisões e desequilíbrio geral. Daí, o porquê do primeiro (e principal) de todos os mandamentos: o “Não terás outros deuses diante de mim”. Assim inscrito nas duas tábuas de Lei teria sido entregue por Deus a Moisés no Monte Sinai. Sua essência exclusivista destaca o único fundamentalismo concebível contra todos os outros fundamentalismos que se possa conceber. Sua explicação mais clara, detalhada e resumida está no antifanatismo reiterado em Mateus

22: 37-40: “E Jesus disse-lhe: Amarás o Senhor teu Deus de todo o teu coração, e de toda a tua alma, e de todo o teu pensamento. Este é o primeiro e grande mandamento. E o segundo, semelhante a este, é: Amarás o teu próximo como a ti mesmo. Destes dois mandamentos dependem toda a lei e os profetas”. Assim fica límpido que a exclusão de toda sombra, de toda falsa imagem dos espelhos e de todo o gêmeo do Deus Sem Nome se dá quando o coração, a alma e o entendimento do ser humano estão voltados à virtude inefável e vivificante do Amor. Nesse “dom supremo”, “maior do que a fé e a esperança”, não há condição para que “Thaumiel”, o sombrio gêmeo de Deus (que obsedia e cega os fanáticos) imponha seu império de dores, constrangimentos, violências e decepções.

Pois, um só Deus é Amor!

Como acima disse: agora, mais do que nunca, o fator “Consciência” será decisivo para o futuro do Brasil e do mundo. Mas, para evitar que haja fanatismos, não pode nosso “sistema judiciário íntimo” homologar o casamento da paixão com a convicção. E isso deveria ser ensinado. Para que cada qual opere responsabilmente o próprio “Juízo”. A fim de não submeter-se a Thaumiel. Para que, “com olhos de ver”, como ensinou Jesus, possam Ser. E realizar suas Vocações conforme o “Dever Ser de Todas as Coisas”. Que, livres dos vícios da ignorância, da prepotência e do fanatismo, consigam alçar-se ao sublime estado de consciência do Amor, suscetível de propiciar-nos o Bem Comum.

## “Concurso de Natal Faça a sua cidade brilhar” dará prêmios em dinheiro para ganhadores

No concurso, as decorações mais criativas e bonitas serão premiadas com valores em dinheiro, totalizando R\$ 13.500 em prêmios divididos nas categorias Residências, Comércio e Indústria, e Ação Comunitária

A ACIL em parceria com a Prefeitura de Limeira, por meio da Secretaria Municipal de Cultura, promove o “Concurso de Natal Faça sua cidade brilhar”. Sucesso em todos os finais de ano, por meio da decoração de empresas e moradias com muitas luzes e enfeites, tem como objetivo deixar a cidade ainda mais iluminada e bonita para o Natal.

O projeto de decorar as fachadas das empresas encanta ainda mais os consumidores. “Com o município bem enfeitado, atrairemos a população da região, que conseqüentemente acaba comprando no comércio da cidade”, afirma o presidente da ACIL, Valter Furlan.

Para deixar as fachadas e vitrines mais bonitas e iluminadas para este final do ano, os limeirenses podem abusar da criatividade. “É possível usar festões, laços, bolas coloridas, guirlandas, estrelas, lâmpadas led, entre outros adereços temáticos que possam iluminar e dar destaque para o local”, fala Furlan.

No concurso, as decorações mais criativas e bonitas serão premiadas com valores em di-

nheiro, totalizando R\$ 13.500 em prêmios divididos nas categorias Residências, Comércio e Indústria, e Ação Comunitária (direcionada para condomínios, comunidade que deseje enfeitar seu bairro, praças e locais públicos decorados por ONGs e entidades sem fins lucrativos). As decorações deverão ser feitas na parte externa do local, como fachada e jardins, os enfeites que forem colocados dentro dos empreendimentos não serão avaliados.

As inscrições podem ser feitas de 4 a 24 de novembro na ACIL, das 8h às 18h. A entidade fica localizada na rua Santa Cruz, 647, bem no centro da cidade.

A seleção dos melhores trabalhos ocorrerá no período de 1º a 15 de dezembro, por uma comissão julgadora, portanto todos os inscritos devem estar com as decorações prontas neste período. A divulgação dos vencedores e a premiação acontecem no dia 21 de dezembro, no Coreto da Praça Toledo Barros.

### Adote uma árvore

Este ano o concurso também está com uma novidade: as pessoas e empresas pode-

rão adotar e decorar uma árvore na Praça Toledo Barros. O concurso cultural é uma forma de incentivar a participação da comunidade na decoração de Natal em Limeira, assim todos poderão colaborar para deixar a cidade mais bonita e ilumi-

nada para receber os visitantes.

Os interessados em adotar uma árvore devem ir até a ACIL e preencher a ficha de inscrição. A Prefeitura entrará em contato em seguida para informar a localização da árvore a ser decorada. No local será fornecido

um ponto de energia para que o participante possa iluminar e decorar sua árvore.

A divulgação dos vencedores e a premiação - com troféus e certificados - também acontece no dia 21 de dezembro, no Coreto da Praça Toledo Barros.



A chegada do Natal trás amor, esperança e nos permite viver com intensidade cada momento. Para que essa magia seja ainda mais contagiante, o Concurso de Natal Faça Sua Cidade Brilhar vai premiar as melhores decorações com luzes natalinas. Capriche na criatividade e inscreva-se em uma das 4 categorias. A divulgação dos vencedores e a premiação acontecem dia 21 de dezembro, no coreto da Praça Toledo Barros.

### Categorias e Prêmios

#### Residências

- 1º lugar: R\$2.000
- 2º lugar: R\$1.000
- 3º lugar: R\$700
- 4º lugar: R\$500
- 5º lugar: R\$300

#### Comércio/Indústria

- 1º lugar: R\$2.000
- 2º lugar: R\$1.000
- 3º lugar: R\$700
- 4º lugar: R\$500
- 5º lugar: R\$300

#### Ação Comunitária

- 1º lugar: R\$2.000
- 2º lugar: R\$1.000
- 3º lugar: R\$700
- 4º lugar: R\$500
- 5º lugar: R\$300

#### Adote uma árvore

Troféu e certificado para os três primeiros colocados



### CATEGORIAS ◀▶ R\$ 13.500,00 EM PRÊMIOS

- ★ RESIDÊNCIAS ★ COMÉRCIO / INDÚSTRIA
- ★ AÇÃO COMUNITÁRIA (condomínios, comunidade, praças e locais públicos decorados por ONGs, associações e entidades sem fins lucrativos)
- ★ ADOTE UMA ÁRVORE (Praça Toledo Barros)

INSCRIÇÕES NA ACIL  
De 4 a 24 de Novembro  
R. Santa Cruz, 647 - Centro  
HORÁRIO: das 8h às 18h.



## Para abrir uma loja virtual, é preciso ter os pés no chão

Simplicidade e baixo custo nem sempre são sinônimos de fazer negócios pela internet. Separe os mitos das realidades e conheça as tendências para operar no varejo online

O que é mais compensador: ter uma loja física ou virtual? No atual cenário, os números do e-commerce são animadores para quem pretende investir em negócios na internet.

Mesmo com projeção revista para baixo, o segmento online deve crescer 15% neste ano, de acordo com projeções da consultoria E-bit/Buscapé.

Isso em um ano em que a queda acumulada de vendas até agosto no setor de varejo é de quase 7%.

No ano em que o e-commerce completa duas décadas no País, cada vez menos os lojistas precisam recorrer a artifícios como frete grátis ou parcelamentos a perder de vista, como no início.

Na época, a ideia era conquistar um consumidor para lá de desconfiado em fornecer dados pessoais e bancários virtualmente. E só para simplesmente comprar algo.

“Hoje, o consumidor já sabe que fazer compras pela internet é vantajoso, tanto pelos preços mais baixos como pela possibilidade de comparação – o que é bom principalmente nesse momento de crise”, diz André Dias, diretor executivo

da E-bit/Buscapé, que participou de recente painel sobre Economia Digital promovido pela Fecomércio-SP.

Se é bom para o consumidor, melhor ainda para o lojista, que pode enxergar no comércio eletrônico uma forma de incrementar os resultados em um cenário recessivo como o atual.

Mas, diferentemente do que muitos pensam, abrir uma loja virtual não é simples, nem barato: pode ser tão ou até mais complexo do que a loja física. É o que afirma Leandro de Carvalho Alves, gerente de shopper experience da eFácil.com.br (braço de e-commerce do Grupo Martins).

“O e-commerce é um negócio como qualquer outro: depende de um plano de negócios bem estruturado”, diz. “Se os recursos forem escassos, não importa se no ambiente físico ou virtual, esse é o primeiro passo para não dar certo.”

A seguir, Alves chama a atenção dos lojistas para os mitos, realidades e tendências do e-commerce para vender mais. Ou, no mínimo, para não perder dinheiro:

### Mito 1 - “É simples”

(Para abrir uma loja virtual) “É só começar” / “É só ligar o computador” / “Está tudo na nuvem.”

**Realidade:** Além do comércio eletrônico ser um ecossistema onde circulam milhares de concorrentes e fornecedores de produtos e serviços, é preciso contar com uma boa retaguarda.

Isso inclui o trabalho de desenvolvedores de tecnologia, para garantir presença nos buscadores, contar com certificações digitais e facilitar a acessibilidade do site. Além de se contar com um sistema de entregas eficiente. “Como o consumidor quer rapidez, é preciso estar bem estruturado para que ele localize o site e os produtos, não deixe a compra pelo meio do caminho, nem faça propaganda negativa depois”, diz.

### Mito 2 - “É mais barato”

“Loja virtual não tem preço, não precisa de vendedor... É só abrir.”

**Realidade:** Para começar, vale lembrar que um e-commerce precisa de um inventário equivalente ao de um varejo físico. Mas, se nesse último os custos iniciais envolvem aluguel do ponto, vitrines e mostruário, no ambiente online não é diferente: esse custos são destinados ao aluguel de plataforma e servidores de tecnologia e dados.

Outro ponto: se na loja física basta o cliente passar, olhar e entrar, na loja virtual é preciso investir em fotos de produto, conteúdos de busca, e-mail marketing, comparadores e buscadores para “aparecer” para o consumidor.

Alves lembra que no ambiente virtual, a capacidade de fazer mudanças da loja é muito maior. Mas como gerar tráfego se poucos sabem que sua loja existe – ainda mais em um ambiente onde a conversão média (em vendas) é de 1,7%?

“O empreendedor só pensa em abrir loja. Mas é preciso avaliar que, apesar do gasto inicial, a princípio não se sabe



nem se o cliente vai ou não levar o produto. É preciso se diferenciar entre as demais lojas para conseguir conquistá-lo – e continuar a agradá-lo.”

### Mito 3 - “É fácil”

“Meu sobrinho está na faculdade, não está trabalhando... Vou colocá-lo para cuidar da minha loja virtual.”

**Realidade:** Para operar uma loja virtual, é preciso contar com alguém que conheça os meandros do setor – em especial os tributários. Se a legislação é mais estável para o varejo físico, no e-commerce, além de incipiente, ela ainda é mutável.

Exemplo disso é a EC 87/15, que prevê a divisão de ICMS entre os estados nas vendas do comércio eletrônico – e que, faltando dois meses e meio para entrar em vigor, ninguém sabe como vai funcionar: afinal, o governo ainda não definiu como isso será feito ou se será necessário mudar os sistemas de cadastro de produtos.

Há uma certa tensão, segundo Alves, sobre como atender à legislação, tanto entre os pequenos e-commerces como entre os varejistas online que faturam centenas de milhares de pedidos. “Portanto: esqueça o ‘sobrinho’: para operar na internet, é preciso ser profissional”, completa.

### O que vem por aí

No Brasil, o e-commerce ainda tem muito espaço para crescer, já que em 2015 alcançará participação de 3,2% no varejo como um todo.

Ainda que com cinco anos de atraso em relação ao mercado americano, onde o setor representa 11,7% das vendas e movimentou US\$ 279 milhões em 2014, algumas tendências que seriam futuras já se mostram cada vez mais presentes por aqui.

A primeira delas, segundo Leandro Alves, é o mobile commerce (m-commerce) que, em cinco anos saltou de uma participação de 0,1% para se aproximar dos 10% em 2015. No caso da Black Friday, 50% das buscas são feitas dessa forma.

O consumidor hoje está sempre online, e isso mudou a forma como ele consome: por meio de aplicativos de geolocalização, por exemplo, ele pode receber ofertas exclusivas dentro da própria loja quando pesquisa pelo smartphone. “Para o lojista, é conversão quase garantida”, afirma.

Já a segunda tendência, também cada vez mais presente, é a jornada do consumidor (customer journey). Hoje, ele é conectado, mais informado, e por isso tem poder de escolha e decisão.

É isso que depende de oferecer mais conteúdo no site, além de melhorar o atendimento para trazer (e manter) clientes para a loja online.

“O importante não é só a experiência, mas toda a jornada que o levou até a compra. Isso acontece quando há extinção das barreiras entre o online e o offline. Ou seja, é o omni-channel”, conclui.

Fonte: DComércio

**Cleide**  
joalheria e ótica

Relógio a partir de R\$ 40,00  
Óculos receituário a partir de 10x R\$ 18,90  
Aliança Ouro 18K 750 a partir de 10x R\$ 37,40

www.cleidejoalheria.com.br ★ cleidejoalheria@gmail.com

Loja 1 - Rua Santa Cruz, 582 - Centro - 3441-8226  
Loja 2 - R. Visconde do Rio Branco, 343 - Centro - 3442-7802