Visão
EMPRESARIAL LIMEIRENSE

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

FILIADA À FACESP
ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira
www.acillimeira.com.br

ANO 10 | EDIÇÃO 490
11 a 17 de junho - 2015 | Limeira-SP

JornaldaAcil

INSTITUTO SUPERIOR DE CIÊNCIAS APLICADAS 1970
ISCA FACULDADES

Processo Seletivo *de inverno*

Inscrição Gratuita
www.iscafaculdades.com.br

Gestão foi destaque no último "Encontro com Empresários"

ACIL/RAFAELA SILVA

O diretor-presidente executivo da Mastra, Everaldo Sajioro Jr., entre membros da diretoria da ACIL, conselheiras do CME e Simone Zaros

PÁG 11

Editorial

Há um ano, nossa maior preocupação era com o advento da Copa do Mundo, com seus dias perdidos e as consequentes quedas na produção e no comércio. Parece que faz tanto tempo, não? Pois em apenas doze meses, uma espécie de tsunami varreu nosso país, causando enormes estragos em praticamente todos os setores. Chegamos à metade de um ano que aparentemente nasceu perdido. A classe empreendedora segue bastante desmotivada, e todo esse cenário gera, enfim, uma questão relevante – Até quando?

Se hoje em dia um ano parece um longo tempo, olhar para vinte anos atrás talvez se torne uma missão quase impossível para muitos. Entretanto, muito provavelmente, esse exercício poderia envolver a primeira parte da solução de nosso cenário atual.

Evoluímos enormemente em um mundo virtual e instantâneo, e perdemos de vista os tempos em que os índices eram piores que os atuais e nós, surpreendemente, avançávamos. Já passamos por falta de crédito, impostos elevados, inflação (mensal) de dois dígitos, corrupção (essa veio com as caravelas de Cabral), educação e saúde sofríveis, tínhamos lideranças políticas ruins como hoje (aliás, boa parte segue por aí, inclusive). Não existe parâmetro onde já não tenhamos passado por poucas e boas e, ainda assim, sobrevivemos. E não será diferente desta vez, alguém discorda?

O momento é delicado, sem dúvida, muitos problemas ainda nem começaram, não há dúvidas sobre a situação. Mas para os empreendedores, mais do que nunca, chegou a hora de acreditar em seus ideais, reinventar seu negócio, adotar novas estratégias, reverter o quadro. Uma pessoa otimista pode mudar muito o pensamento de outra, e essa corrente positiva poderia ser uma peça importante na busca pela volta do equilíbrio que tanto necessitamos. Que tal tentar?

Boa semana a todos!

José França Almirall
2º vice-presidente da ACIL

Vitrine

Receita libera consulta ao primeiro lote de restituições do IR 2015

A Receita Federal liberou no dia 8, a consulta ao primeiro lote de restituições referentes à declaração do Imposto de Renda Pessoa Física 2015 (IRPF 2015). Contribuintes idosos, com doença grave ou deficiência física, que não tenham cometido erros ou omissões na hora de enviar os dados, têm prioridade.

As informações estarão disponíveis no endereço www.receita.fazenda.gov.br ou por meio do Receitafone 146. A Receita disponibiliza ainda aplicativo para tablets e smartphones que permite a consulta às declarações do IRPF para os sistemas Android e iOS .

Ao todo, 1.495.850 contribuintes terão direito à restituição no primeiro lote, com correção de 1,9%, totalizando mais de R$ 2,3 bilhões. Foram incluídas também restituições dos exercícios de 2008 a 2014 de 10.078 contribuintes, que foram retiradas da malha fina, elevando para R$ 2,4 bilhões o valor total de liberações.

Os recursos estarão no banco no dia 15 de junho e a restituição ficará disponível durante um ano. Se o contribuinte não fizer o resgate nesse prazo, deverá requerê-la por meio do Formulário Eletrônico - Pedido de Pagamento de Restituição, ou diretamente no e-CAC, no serviço Extrato do Processamento da DIRPF na página da Receita Federal na internet.

Caso o valor não seja creditado, o contribuinte poderá contatar pessoalmente qualquer agência do BB ou ligar para a Central de Atendimento por meio do telefone 4004-0001 (capitais), 0800-729-0001 (demais localidades) e 0800-729-0088 (telefone especial exclusivo para deficientes auditivos), para agendar o crédito em conta-corrente ou poupança, em seu nome, em qualquer banco.

Fonte: Agência Brasil

Vai comprar?

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

Teatro e cinema (30,25%)

Valor médio: **R$ 30,00**
Imposto: **R$ 9,08**

Refrigerante - lata (46,47%)

Valor médio: **R$ 5,00**
Imposto: **R$ 2,32**

EXPEDIENTE

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

CONSELHO FISCAL
Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Wilson Bertolini

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

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

MEMBROS
Alexandre Gaib
Antonio Carlos Longo
Benedicto Carlos Toledo Lima
Claudiney Cheli Lotufo
Clodomiro Aparecido Rossi
Daniela Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
José Luis Pereira Negro
José Roberto Kühl
José Roberto Piccinin
Kelli Regina Baccan Müller
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Reinaldo Bella
Reinaldo Chinelatto
Renato Laranjeira
Rodrigo Balloni

FILIADA À FACESP
ACIL
Associação Comercial e Industrial 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

✞ Roberto Paulino de Araújo

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

Tiragem: 6.000 exemplares - Distribuição Gratuita
Impressão: Jornal de Limeira

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

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

Empresas & Empresários

Técnica Informática é referência em bobinas térmicas para PDV

Muitos comerciantes já sabem e muitos estão descobrindo que a Técnica Informática é uma das maiores revendas da região de bobinas térmicas e ribbon para impressoras fiscais de ponto de venda.

Há mais de 10 anos a empresa firmou parceria com os maiores fabricantes do Brasil para desenvolver e ampliar esse mercado que até então era muito carente da oferta desses produtos. “Hoje atendemos toda a região desde pequenos comércios até grandes empresas em diversos seguimentos de atuação”, comenta a gerente de vendas Ana Carla da Costa, complementando que esse mercado está em constante mudança e sempre recebendo novas diretrizes governamentais e legislações como a do cupom fiscal, que já está em vigor para postos de combustíveis, por exemplo.

As bobinas térmicas são a solução eficaz para o processo de automação do negócio, “imprimem com precisão os comprovantes e cupons fiscais com a qualidade garantida através das normas e certificações que nossos parceiros possuem”.

Os equipamentos utilizados na produção das bobinas térmicas possuem controle de metragem e regulagem de tensão no rebobinamento, proporcionando um produto com excelente acabamento. “Nesse período de transformações econômicas, vale a pena trabalhar com uma empresa que tem 25 anos de mercado e que oferece o melhor custo beneficio para seus clientes”, completa Ana Carla.

DIVULGAÇÃO

A Técnica Informática faz a revenda de bobinas térmicas e ribon para toda a região

A Técnica Informática fica localizada na Rua Tiradentes, 800, no centro de Limeira, e atende pelo telefone (19) 3451-8319. Entre em contato e confira as excelentes opções que a empresa oferece.

Tofaneli Tintas, referência há 22 anos em materiais para pinturas

ACIL/RAFAELA SILVA

Fundada em maio de 1993, a Tofaneli Tintas surgiu para concretizar o sonho dos proprietários Oscar Tofaneli, Ivane Tofaneli e Fabiana Tofaneli, de voltar para o interior após residirem por 20 anos em São Paulo.

Com 22 anos de história, a loja oferece tintas de ótima qualidade, destacando as Tintas Coral, Dacar Lazzuril, e materiais para pinturas em geral. Além dos produtos da linha imobiliária, a Tofaneli Tintas também trabalha com as linhas automotiva e industrial, complementos automotivos e materiais específicos para os profissionais desses seguimentos.

Pensando sempre em atender bem e proporcionar conforto aos clientes, a loja oferece amplo estacionamento, e um ambiente agradável. “A nossa melhor propaganda são nossos clientes. Portanto, cliente bem atendido volta outras vezes e traz os amigos”, contam os sócios.

A Tofaneli Tintas dispõe duas lojas na cidade com atendimento de qualidade para seus clientes

A Tofaneli Tintas dispõe de duas lojas na cidade. A Loja 1 fica na Av. Santa Barbara, 1659, Vila Rosália. Entre em contato pelo telefone (19) 3446-8030 ou pelo e-mail contato@tofanelitintas.com.br.

A Loja 2 fica na Rua Luis Pântano, 163, Parque Novo Mundo. O telefone para contato é 3444-1689 e 3452-9002 ou entre em contato por e-mail tofaneli2@tofanelitintas.com.br.

As duas unidades atendem de segunda a sexta-feira, das 7h às 18h e aos sábados das 7h30 às 12h30.

“Agradecemos a todos os amigos e clientes que nesses 22 anos de existência nos ajudaram a crescer, visando sempre oferecer o melhor para o cliente”, ressaltam.

14 milhões de smartphones foram vendidos no 1º trimestre de 2015

DIVULGAÇÃO

Do total de aparelhos vendidos, 90% têm sistema operacional Android e 30% possuem a tecnologia 4G

No primeiro trimestre do ano, mais de 14 milhões de smartphones foram comercializados no Brasil, de acordo com estudo Mobile Phone Tracker, da consultoria da IDC Brasil. O número é 33% maior do que o apresentado no mesmo período de 2014. Do total de aparelhos vendidos, 90% têm sistema operacional Android e 30% possuem a tecnologia 4G.

Apesar da alta, o mercado deve sofrer uma desaceleração nos próximos meses. O movimento é atribuído a dois fatores: a alta do dólar, que obrigou os fabricantes a fazerem um primeiro repasse de preços no começo do ano e outro em março; e a baixa atividade econômica. "Tradicionalmente, o primeiro trimestre não é um dos mais fortes para o mercado. Neste ano, mesmo com a atual conjuntura econômica, com taxa de juros e inflação alta e desemprego, o resultado foi positivo", afirma o analista de pesquisas da consultoria, Leonardo Munin.

O estudo também constatou que os preços dos aparelhos intermediários ficaram de R$ 30 a R$ 60 mais caros, e os tops de linha tiveram aumento de R$ 100 a R$ 200. O ticket médio de compra ficou em R$ 790, considerando que os smartphones intermediários custam entre R$ 450 e R$ 999.

Para 2015, a prévia de vendas de smartphones da IDC Brasil era de 63.5 milhões unidades. Com o cenário de crise, a expectativa caiu para menos de 58 milhões de celulares. "Não vemos possibilidade de voltarmos a uma projeção maior. Pelo contrário, ainda podemos prever algo mais baixo. Uma alternativa para os fabricantes é convencer quem tem um feature phone (celular comum) a comprar um smartphone e quem já tem um celular inteligente intermediário optar por um modelo mais top de linha", esclarece o analista.

Fonte: Portal Comunique-se

ALICC em Notícias

« PENSAMENTO POSITIVO »

O título acima tem sido matéria de estudos científicos, os quais garantem que o pensamento age no indivíduo como um todo. Assim sendo, considera-se que o cérebro, órgão em constante transformação, interage com o corpo físico, trazendo como consequência a melhora de doenças.

Daí, conclui-se que pensamentos positivos geram alegria e, projetando ondas de luz, levam harmonia às células que compõem o organismo do homem, o qual passa a funcionar melhor, quando sadio ou em tratamento.

O segredo está em manter o pensamento, através de simples atitudes, em constante positividade.

Entretanto, a fé torna-se a mola propulsora, para vencer as situações difíceis que se apresentam durante a caminhada. Quando alimentada pela prática de uma religião, afasta pensamentos depressivos, colaborando no processo de busca da saúde. Segundo o psicólogo Car Jung "O homem precisa desenvolver a espiritualidade para não ficar com o coração ressecado e ser infeliz".

Em relação a doenças, como o câncer é preciso estar atento ao desequilíbrio físico, emocional e psíquico. A ciência contemporânea defende a tese de que o pensamento positivo pode atuar sobre as neoplasias, auxiliando na cura das mesmas; muitos são os testemunhos que comprovam esta teoria.

A orientação dos estudiosos das emoções e da mente é que, no momento da luta contra a doença, se deve focar sempre no restabelecimento de um viver saudável, e, sem abatimento, procurar a perfeição do agir e do pensar.

O amor e a esperança em Jesus fazem que brilhe, intensamente, a força interior que todos possuímos.

Família ALICC

AGENDA

Mês de Junho:
Continuidade da Campanha Escolar "Seja uma gota de esperança / 2015".

BAZAR DE ARTESANATO
Local: Sede da entidade.

AGRADECIMENTO
A diretoria agradece a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para o êxito da "XX Tarde da Esperança".

27/05
Teve início o Curso de Capacitação da Patologia Mamária, com a palestrante Karina Davoli Schinoor, sob o tema: Ser Voluntário.

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

CME

Conselheiras realizaram distribuição de cobertores para entidades de Limeira

O Conselho da Mulher Empreendedora da ACIL – CME iniciou o mês de junho com uma atitude tradicional e muito carinhosa, a doação de cobertores para entidades de Limeira. Ao todo, foram encaminhados 1070 cobertores para 18 instituições, entre elas, Igrejas, faculdades, centros sociais e casas assistenciais.

As doações puderam ser realizadas por sócios da ACIL, dos ramos do comércio, indústria e prestação de serviços, que contaram também com o apoio da Transportadora Hervi, que doou o transporte dos cobertores até Limeira.

A superintendente do CME, Vera Mattiazzo, explica que a campanha já existe há algum tempo, e a entidades são escolhidas de acordo com a necessidade de cada uma, “nós pesquisamos, procuramos as instituições que precisam dessa ajuda”, comenta.

Para ela, a importância da campanha está ligada diretamente nas pessoas, que estão cada vez mais generosas e se preocupando com o próximo. “Muitas vezes, para a gente não é nada, você vai e colabora e vê nos olhos das pessoas o quanto isso significa, faz tão bem, tanto para quem doa quanto para quem recebe”, relata Vera.

Confira as entidades beneficiadas

- Curso de Educação Física da Universidade Paulista de Limeira (UNIP)
- Asilo João Kuhl Filho
- Casa da Mulher Vítima da Violência
- Casa de Apoio Betânia
- Centro de Orientação Humana e Promoção da Família
- Centro Espírita Caminho da Humildade
- Centro Espírita de Caridade Sebastião Peres e Lourdes
- Centro Social Sul – Gavia
- Comunidade Terapêutica Recanto da Paz
- Creche São Vicente de Paulo
- CREN – Centro de Recuperação Nutricional João Ometto
- Fraternidade do Triângulo Ramatis
- Igreja Presbiteriana de Limeira Missão Nova Vida
- Lar Uma Nova Esperança
- Missão Anjos da Noite
- Paróquia Nossa Senhora de Fátima
- Pastoral da Criança de Limeira
- Santa Terezinha – Centro Social Bom Samaritano

ACIL/RAFAELA SILVA

Ao todo, foram doados 1070 cobertores para 18 instituições

FOTOS: ACIL/RAÍSSA PAIVA

As entidades puderam retirar todas as doações com as conselheiras

O transporte dos cobertores foi doado pela empresa Transportadora Hervi, que abraçou a causa e ajudou as conselheiras e as entidades beneficiadas

A escolha das entidades que receberam as doações foi realizada pelas conselheiras que pesquisaram e analisaram as necessidades de cada instituição

Homenagem

Einstein Mães 2015 – “Nossas Raízes Culturais”

Em sua mais nova edição, o tradicional Einstein Mães fez uma grande homenagem para todas as mamães no Teatro Vitória, desta vez com o tema “Nossas Raízes Culturais”, que destacou as influências recebidas de outros países que ajudaram a construir a nossa própria cultura nacional.

Neste ano a grande festa aconteceu nos dias 29 e 30 de maio, em três apresentações lotadas que encantaram a todos pela qualidade dos cenários, figurinos, som, iluminação e, principalmente, o talento de todos os alunos que fizeram um evento tão inesquecível e especial.

Segundo a diretora pedagógica da Einstein, Abigail Rovai Cardoso, o objetivo do evento foi mostrar de onde veio nossa cultura, que países influenciaram o que somos hoje como nação. “Mais uma vez ficamos muito alegres com este evento. Como sempre o evento contou com a participação de toda a escola e principalmente dos alunos, desde os pequenos aos maiores”, declarou.

Para Maria Eduarda, mãe do pequeno Breno, “este é o segundo ano em que venho assistir esta linda homenagem para as mães, mas posso dizer com certeza que este ano foi ainda mais bonito e emocionante!”. Já para o Lúcio de Oliveira Batista, pai da Letícia, “esta é uma festa para toda a família, todos querem estar presentes e o aguardam com a mesma ansiedade que nossos filhos. Este ano a Letícia dançou logo na abertura e foi muito emocionante!”.

Diversos países e locais que ajudaram na formação da nossa cultura foram homenageados como Portugal, Índia, Estados Unidos e África, além de uma bela homenagem ao próprio Brasil, com coreografias ensaiadas pelos professores e com toda a dedicação dos alunos do Infantil e Fundamental.

DIVULGAÇÃO

Diversos países e locais foram homenageados com coreografias ensaiadas pelos professores e com toda a dedicação dos alunos

Mais um grande e emocionante evento da Einstein que ficará na memória de todos os presentes.

Grupo Decora visita Casa Cor em São Paulo

DIVULGAÇÃO

O Grupo Decora levou seus profissionais parceiros, das áreas de arquitetura, urbanismo, paisagismo, engenharia e decoração, até a Casa Cor, a maior e melhor mostra do ramo das Américas

O Grupo Decora levou na última quarta-feira, dia 27 de maio, seus profissionais parceiros da área de arquitetura, urbanismo, paisagismo, engenharia e decoração de Limeira, a Casa Cor em São Paulo, a maior e melhor mostra do ramo das Américas.

O Grupo iniciou sua jornada reunindo-se para um delicioso coffee break na loja associada Vivane Lustres, e depois seguiram em direção ao evento da Casa Cor – SP, o maior e mais completo evento de decoração da América Latina.

A 29ª edição deste ano aconteceu em São Paulo, no Jockey Club, e contou com mais de 70 ambientes inovadores dos profissionais mais renomados do Brasil. O grupo Decora esteve presente na abertura de inauguração ao público, disponibilizando aos seus profissionais conferir em primeira mão as novidades e tendências da mostra que é referência para o segmento.

A mostra anunciou grandes novidades e conceitos para 2015 com tema: menos é melhor, compartilhamento e brasilidade. Foco que encantou os convidados e agregou conhecimento e criatividade aos profissionais do grupo.

Grupo Decora

O Grupo Decora conta com profissionais, lojas associadas e parceiros do ramo de arquitetura, engenharia, urbanismo, decoração e designers de interiores.

O Grupo construiu seus associados focando no relacionamento entre profissionais e associados, e se norteiam transmitindo valores, como ética no mercado, bom relacionamento e respeito aos profissionais parceiros, transparência nas negociações e desenvolvimento desse mercado.

Seminário “Gestão em Tempos de Crise” será realizado gratuitamente na ACIL

O Sebrae-SP, em parceria com a Associação Comercial e Industrial de Limeira, traz para a cidade o Seminário “Gestão em Tempos de Crise – Uma visão de administração e finanças”, evento gratuito que será realizado na ACIL no dia 14 de julho, das 19h às 22h.

O Seminário visa sensibilizar os empresários quanto a importância de adequar sua gestão em situações de dificuldades econômicas, dando a ele a oportunidade de entender e compreender os cenários e as tendências de mercado. Do ponto de vista financeiro, simular situações de mudanças na estrutura de gastos fixos e variáveis, além de apontar caminhos para administrar numa situação de crise financeira.

O evento é voltado para micro e pequenos empresários e as vagas são limitadas, portanto reserve sua vaga pelo telefone 3404-6527 ou 3404-6528, no PAE.

Dia dos Namorados

Comemorar a data é importante para alimentar o sentimento

O Dia dos Namorados é a data mais romântica do ano. Foi instituída no País por João Dória, que após viagens no exterior, decidiu escolher o dia 12 de junho para as comemorações, principalmente por ser véspera do Dia de Santo Antônio, o famoso "santo casamenteiro".

Os 54 anos de casamento renderam várias comemorações para o casal Benedicto Carlos Toledo Lima e Deisy Apparecida Francisco Lima, que permanecem unidos até hoje.

O romance começou de maneira tradicional para os casais da época. Em uma confeitaria da cidade, Lima e Deisy iniciaram uma linda história de amor e tiveram como sequência vários encontros, tardes dançantes no clube da cidade que consolidaram o namoro entre o casal.

Lima relembra, durante os tempos idos, que o namoro propriamente dito começava com os 'flerts', depois de algum tempo o casamento, o qual cultiva os anos bem vividos ao lado de Deisy. O início do relacionamento era sempre muito recatado, dependente das oportunidades, "às vezes às escondidas, um encontro no cinema de vez em quando, um papinho na saída da escola e um telefonema quando batia a saudade".

Além disso, algumas vontades não podiam nem ser cogitadas, como passear de carro sozinho, principalmente porque existia hora para sair e horário para voltar. "Nesse ínterim, tivemos um período de 13 anos até nosso casamento. Chegamos a enfrentar dificuldade para nos encontrarmos, mas sempre procuramos proporcionar excelentes momentos, únicos e marcantes", conta Lima.

Todos os casais esperam viver eternamente ao lado de seu verdadeiro amor. Lima e Deisy explicam que o segredo para manter uma relação por tantos anos depende de vários fatores. Entre eles estão o respeito mútuo, carinho, saber calar e ser ouvido, perdoar e principalmente ser companheiro nos bons e maus momentos, "tem que haver reciprocidade. Nunca esquecer as palavras: único, perfeito e para sempre".

Tudo isso, é atrelado à importância de comemorar sempre essa data tão romântica. Lima procura sempre dizer, "casados, eternos namorados" e reforça que a comemoração aquece o relacionamento. "Uma palavra, uma singela flor, um beijo, um abraço carinhoso e até mesmo um olho no olho, e aí explode a paixão comemorada no 12 de junho", orienta.

DIVULGAÇÃO

Eduardo e Letícia comentam que deve sempre existir amor, confiança, perdão, sensibilidade e entendimento para viver sempre em harmonia

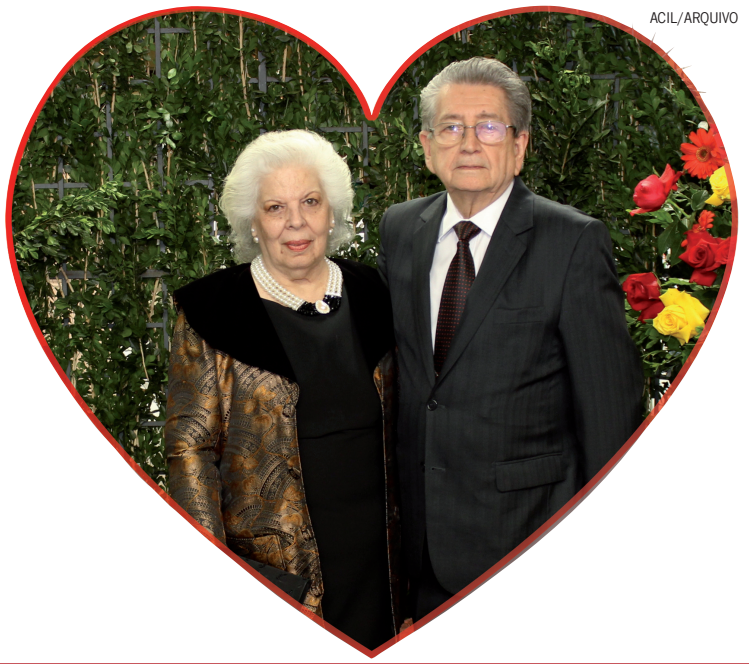
De uma maneira também tradicional na cidade, o casal Eduardo B. Gonçalves e Letícia Siqueira R. Gonçalves, se conheceram em uma festa junina em 2000. "Eu tinha 14 anos e ele 17. Começamos há namorar alguns meses depois", conta Letícia.

Completando seis meses de matrimônio, o casal comemora o primeiro dia 12 de uma forma diferente, desta vez, casados. Desde sempre, eles procuraram nunca deixar a data passar em branco, "costumávamos sair para jantar, sempre preferimos estar juntos na data e não será diferente daqui pra frente".

Para o casal, comemorar o dia 12, fica ainda mais importante depois do casamento, principalmente por ser o momento ideal para relembrar todos os momentos vividos, e construir muitos outros.

Além disso, de um modo geral, a importância dessa comemoração está, para os casais com mais tempo de relacionamento, na hora ideal para relembrar o início do namoro e manter a chama do romantismo acesa. Já os mais novos, curtirão o momento pela primeira vez e, provavelmente, farão planos. "Independente de tempo e presentes, é uma excelente ocasião para desfrutar da companhia de quem se ama. É claro que qualquer dia pode ser Dia dos Namorados, mas, já que a data existe, por quê não aproveitar?" questiona o casal.

ACIL/ARQUIVO



Em 54 anos de casamento, o Dia dos Namorados sempre foi uma data importante e muito bem comemorada pelo casal Lima e Deisy

Os jovens pombinhos relembram os noivos de primeira viagem, a importância de dizer "eu te amo", boa noite e desejar um ótimo dia todas as manhãs, independente do que estiver acontecendo. "É uma maneira de cultivar a paciência e a tolerância, além de estar sempre presente para seu companheiro, nos momentos de dificuldades e outros incômodos que podem acontecer com todos os casais", aconselha Letícia.

Usando a experiência dos anos bem vividos, Lima explica para as pessoas que desejam encontrar alguém para dividir o resto da vida, em primeiro lugar é preciso ter consciência e a certeza do que pretendem assumir, além de ser tolerante, participativo, ter um ideal e um objetivo de vida. "Planejar muito, analisa os fatos advindos dessa união. É sempre importante ter a perspectiva: 'ser feliz na vida a dois'", relata.

No Brasil, assistência médica é o benefício mais importante em uma oferta de emprego

Segundo a Pesquisa dos Profissionais Brasileiros da Catho 2014, divulgada no início do ano, 74,6% dos brasileiros entrevistados escolheram a assistência médica como o benefício mais importante em uma oferta de emprego. A pesquisa é feita todos os anos pela empresa de consultoria de recrutamento que busca fazer uma análise sobre a contratação, demissão e carreira dos profissionais do País e evidencia uma realidade: com a baixa qualidade da saúde pública, os convênios particulares estão ganhando cada vez mais espaço no mercado, principalmente os empresariais.

Mas, quando há interesse em oferecer esse tipo de beneficio aos seus colaboradores, o empresário sempre fica com muitas dúvidas com relação ao melhor tipo de plano, preço, carência, cooperação, enfim, vários pontos primordiais que devem ser vistos com muita atenção na hora de fechar contrato, pois com saúde não se brinca.

O primeiro passo é analisar as necessidades dos funcionários e, assim, fazer um relatório que contenha faixa etária, sexo, local de residência, hospitais mais usados e com boa reputação, doenças crônicas que mais os afetam, enfim, uma pequena pesquisa para conhecer um pouco mais o quadro "clínico" do seu negócio. Também é por meio de um levantamento que o Hospital Frei Galvão avalia qual é a melhor opção para seu cliente. "Os valores variam por faixa etária, de 0 a 18, de 19 a 23, de 24 a 28 anos, e por aí vai. Até 29 vidas, o cálculo é feito de acordo com a idade (faixa etária), quando o número de vidas ultrapassar 50, começamos a analisar a cobrança por preço único", explica o gerente de vendas do Frei Galvão Saúde, Carlos Miranda. "Fazemos um cálculo base para que todos paguem o mesmo valor".

É preciso fazer esse estudo para que a empresa verifique junto à operadora que está ofertando o plano de saúde, qual a melhor opção. "Outros detalhes que devem ser observados são as formas de reajustes, prazo e procedimento das inclusões e exclusões, e os períodos de carência, entre outros", afirma Miranda. No Hospital Frei Galvão, que segue a

ACIL/RAFAELA SILVA

Carlos Miranda, gerente de vendas, e Antônio Rodrigues de Barros Júnior, diretor do Frei Galvão Saúde

Agenda de Cursos

ACIL Associação Comercial e Industrial de Limeira

Gestão do Tempo

Dia: 16 de junho | 18h às 22h

Objetivo: Aprender a planejar e organizar melhor sua atividade para produzir mais, com qualidade de vida. Identificar o estilo atual do uso do tempo no dia a dia, os principais desperdiçadores e facilitadores do tempo, desenvolvendo um plano de ação pessoal.
Local: ACIL – Rua Santa Cruz, 647- Centro
Informações: 3720-1002 / 3404-4906
Investimento: R$ 16
Inscrições: Na Secretaria única do Sesi. Av Mj José Levy Sobrinho, 2415
Realização: Sesi e ACIL

Oficina Fluxo de Caixa

Dia: 23 de junho | 18h às 22h

Objetivo: Oficina que sensibiliza o participante para aspectos importantes da gestão financeira do negócio, como contas a pagar e a receber, fluxo de caixa e reserva de capital de giro.
Local: ACIL – Rua Santa Cruz, 647- Centro
Público-Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas pro CNPJ
Investimento: Gratuito
Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528
Realização: Sebrae

Como a qualidade contribui para seu negócio

Dia: 18 de junho | 19h às 21h

Objetivo: Palestra que trata da importância da qualidade na sobrevivência e crescimento do negócio, bem como sobre a necessidade de implantar práticas para a melhoria da qualidade.
Local: ACIL – Rua Santa Cruz, 647- Centro
Público-Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas pro CNPJ
Investimento: Gratuito
Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528
Realização: Sebrae

Oficina Fluxo de Caixa

Dia: 30 de junho | 14h às 17h

Objetivo: Oficina que visa sensibilizar os participantes a identificar e analisar as oportunidades de negócio e iniciar o processo de planejamento de uma empresa, com exposição de vídeos, textos, dinâmicas individuais e em grupo.
Local: Sicomércio – Rua Boa Morte, 200 - Centro
Público-Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas pro CNPJ
Investimento: Gratuito
Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

risca as normas estabelecidas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), agência reguladora vinculada ao Ministério da Saúde responsável pelo setor de planos de saúde no Brasil, todas essas dúvidas são muito comuns e devem ser bem esclarecidas.

Uma das vantagens de contratar um plano empresarial está relacionada à carência. “Por exemplo, se fecharmos um plano com mais de 30 vidas, não existe período de carência a ser cumprido”, conta o gerente. Abaixo desse número todas as carências devem ser respeitadas. “São em média 30 dias para consulta, 60 dias para exames simples, 180 dias para internações e exames mais complexos e 300 dias para parto, tudo de acordo com a ANS”.

Quando a dúvida é relacionada aos tipos de planos e diferenças entre eles o diretor do Frei Galvão Saúde é bem conciso. “O que diferencia um do outro é a acomodação hospitalar”, conta o diretor do Frei Galvão Saúde, Antônio Rodrigues de Barros Júnior. Ele explica que existem os planos que dão direito a apartamento semiprivativo com dois leitos, que podem ser divididos com outros pacientes, desde que sejam do mesmo sexo, e a apartamento privativo, de uso exclusivo de apenas um paciente. “Com o advento da Agência Nacional de Saúde, todas as coberturas passaram a ser iguais, independente do plano contratado. As coberturas são as mesmas, devemos conceder ao cliente do plano de saúde o conjunto de procedimentos conforme preconiza a regulamentação”.

Além da acomodação, outro ponto que singulariza os planos é a forma de remuneração, ou seja, ele pode ser com coparticipação ou não. “Dessa forma o funcionário, no caso de contratos empresariais, paga uma taxa para realizar consultas e outros procedimentos, como exames. São valores variados, mas que no final das contas são muito viáveis, pois a mensalidade fica com um valor bem acessível já que as taxas somente são pagas quando o serviço é utilizado”, diz Barros. Esse tipo de plano é um dos mais procurados pelas empresas, pois ao arcar com uma parte do custo, o funcionário se conscientiza a utilizar o plano médico só quando for necessário.

Muitos empreendedores se perguntam se há vantagem em oferecer um plano de saúde para sua equipe de colaboradores e a resposta é sim. “O empresário tem que contratar o plano porque ele tem que cuidar da higidez de seu funcionário, da saúde dele, pois quanto mais saudável este estiver, mais produzirá para a empresa”, enaltece o diretor.

No Hospital Frei Galvão os conveniados podem contar com tecnologia de ponta combinada com uma estrutura totalmente pensada na melhor acomodação e cuidados com o paciente, além disso, a equipe de profissionais responsáveis, desde a parte administrativa até a médica, são preparados, capacitados e tem um único objetivo: atender bem e resolver o problema do paciente. Outro diferencial do hospital é o vínculo existente com a Santa Casa de Limeira. “Todo o lucro arrecadado pelo Frei Galvão é destinado à Santa Casa, que além de Limeira, atende toda a região, pois a procura é muito grande devido à qualidade do trabalho oferecido para a população”. Assim, além de contratar um plano de qualidade e com excelente cobertura, o empresário contribui com a assistência médica de quem não pode pagar por ela.

DIVULGAÇÃO

Ao contratar o plano com apartamento privativo, o paciente tem mais privacidade e conta com total conforto tanto para ele quanto para seu acompanhante

Economia

Terceirização: causas e consequências

No Brasil, temos o hábito de atacar as consequências, não as causas dos problemas. Criamos o Bolsa-Família para combater a miséria, mas não garantimos educação básica de qualidade a todos. Para impedir que a indústria nacional seja esmagada, taxamos as importações, ao invés de baratearmos os nossos produtos. Para combater a inflação, o governo represa tarifas públicas, em lugar de acabar de desindexar nossa economia.

Com a terceirização não é diferente. O objetivo é gerar ganhos de eficiência que reduzam custos de produção. Isto é possível porque a nova empresa, aquela que se dedica exclusivamente ao serviço terceirizado, torna-se mais eficiente e pode atender novos clientes com funcionários que antes ficavam parcialmente ociosos. Especialização e escala geram eficiência e desenvolvimento.

Por exemplo, as agências de publicidade, que já existem há mais de um século no Brasil, são frutos da terceirização. Antes de serem criadas, cada empresa que quisesse anunciar tinha que criar, produzir e planejar a mídia com sua própria equipe. Poucos podiam ter profissionais dedicados à função, o resultado era amador.

No Brasil, os críticos da terceirização alegam que ela fragilizará os trabalhadores, colocando em risco seus direitos trabalhistas. Temem que ela crie uma subclasse de trabalhadores com menos direitos que os demais. Acreditam que com a terceirização de atividades fins, recentemente aprovada pela Câmara dos Deputados, as empresas criadas serão menores e mais frágeis. Se passarem por dificuldades financeiras, os direitos dos trabalhadores estarão em risco. Apesar da preocupação não ser de todo descabida, ela é míope.

De fato, inicialmente, novas empresas menores serão criadas. Ao longo do tempo, porém, elas poderão atender novos clientes, crescer e gerar um volume de negócios maior, pagando a seus funcionários mais do que recebiam antes, como aconteceu no caso citado das agências de publicidade.

Além disso, já existem duas classes de trabalhadores no Brasil, uma com todos os direitos trabalhistas, outra sem nenhum direito. Hoje, o grupo dos trabalhadores informais representa quase metade da mão de obra ativa. Até poucos anos atrás, era mais da metade. Com a recessão desde o ano passado, mais trabalhadores estão perdendo o emprego e parte deles indo para a informalidade. Com a terceirização também de atividades fins as empresas podem reduzir seus custos, e assim demitirão menos funcionários.

Outro fator é o que no jargão empresarial é chamado de passivo trabalhista. Em uma tentativa de fazer justiça social, não raro a Justiça do Trabalho ignora a lei e julga segundo a força financeira das partes. Mesmo que a empresa tenha cumprido suas obrigações legais, os juízes dão ganho de causa ao trabalhador por acreditarem que a empresa tem condições financeiras de pagar. Ao transferirem este risco para a nova empresa terceirizada, as empresas reduzem seus custos, e o custo dos seus produtos. Isso é bom não só para o trabalhador que não perde o emprego, mas para todos os consumidores brasileiros.

E por que, no Brasil, a informalidade no mercado de trabalho é tão grande, tornando a terceirização mais importante? Porque impostos e direitos trabalhistas maiores geram custos maiores para empregadores e empregados. Para cada R$ 1,00 que o trabalhador formal recebe, o patrão paga R$ 2,00. Isto leva muitas empresas e empregados a optarem pela informalidade, reduzindo o que o patrão paga e, ao mesmo tempo, aumentando o que o funcionário ganha. Se você pudesse optar entre férias remuneradas, adicional de férias, 13º salário, FGTS, multa rescisória, etc. e em troca ganhasse o dobro a partir de amanhã, o que preferiria? Parte dos trabalhadores informais faz exatamente esta escolha.

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

Informática

Última Forma!

Ok, se você não serviu às forças armadas é bem provável que não conheça a expressão “última forma”, então eu vou dar uma ajuda.

Esta expressão significa “esqueça o que eu disse”, por exemplo: durante a ordem unida de um grupo de combate, o comandante dá um comando e logo em seguida diz “última forma”, e o comando é desconsiderado.

Parece que foi isso o que aconteceu na Microsoft, quando Terry Myerson – chefe de sistemas operacionais da Microsoft, declarou para a Reuters que a Microsoft distribuiria o Windows 10, nova versão do sistema operacional, gratuitamente para usuários do Windows 7, Windows 8 e Windows 8.1, e o mais interessante, atualizaria todos os computadores qualificados, genuínos ou “não genuínos”.

Imediatamente a notícia se espalhou e os jornais publicaram que a Microsoft distribuiria a nova versão do sistema operacional de forma gratuita, também para usuários que utilizam cópias piratas (não genuínas).

Dois meses depois da declaração, “- Ultima forma!”, nada de distribuição gratuita para usuários com cópia pirata.

Terry Myerson, agora em blog oficial da gigante do software, afirma: “a nossa oferta para atualizar gratuitamente para o Windows 10 não se aplica a dispositivos rodando cópias não genuínas do Windows”.

Isso mesmo!

Alguém lá dentro puxou a orelha do moço, que precisou explicar direito o que disse ou o que quis dizer.

De fato, receberão gratuitamente a nova versão do sistema operacional, aqueles usuários que já possuem as versões Windows 7, 8 e 8.1 instaladas. A partir dessa atualização, a versão 10, os usuários do sistema operacional passam a receber atualizações gratuitas por toda vida do dispositivo onde está instalado.

E se sua cópia for pirata? Bom, segundo as últimas declarações de Myerson, você também poderá atualizar para o Windows 10, mas só se você pagar por ela.

Os preços ainda não foram divulgados, mas Terry Myerson diz que alguns distribuidores terão ofertas de atualização muito atraentes para os usuários do sistema operacional pirata, e prometeu mais detalhes para o futuro.

Se ninguém desmentir essa declaração sobre preços atraentes, quem sabe mais usuários terão oportunidade de legalizar seus Windows.

Luis Loterio
Gerente Comercial
Setor4 Sistemas Ltda.

Encontro com Empresários

Empresários elogiaram palestra sobre gestão ministrada no evento

O “Encontro com Empresários” da ACIL contou com a participação especial do diretor-presidente executivo da Mastra, Everaldo Sajiori Junior, na noite de segunda-feira, 08. Assim, o público, que compareceu em peso, pode assistir a palestra “Pilares da Gestão na Atual Conjuntura”, que trouxe vários assuntos importantes para os empreendedores administrarem corretamente a empresa, em especial no período de crise que o País enfrenta.

“Algumas medidas devem ser tomadas para atravessarmos momentos como este”, enalteceu o palestrante ao citar o equilíbrio do caixa, a redução de despesas e a análise de investimentos como pontos chaves na gestão da empresa atualmente. Além disso, falou também sobre a busca de alternativas para que a empresa cresça, a necessidade de aumentar a base de clientes e diversificar, entre outros assuntos essenciais para uma boa administração.

Após o evento, o vice-presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, concedeu entrevista e falou sobre o sucesso do “Encontro com Empresários”

O evento que tradicionalmente é gravado e transmitido ao vivo, contou com cerca de 3,5 mil internautas acompanhando a palestra em tempo real. O sucesso também pôde ser notado na presença expressiva de empresários limeirenses, inclusive da cidade vizinha de Rio Claro, de onde vieram os sócios Luis Roberto Cupido e Diego de Camargo, que atuam na área de tecnologia da informação. “A palestra foi muito interessante, principalmente quando falou a respeito da crise pela qual estamos passando. As formas de conseguir encontrar maneiras de deixar o negativismo de lado e encontrar boas oportunidades que foram passadas por ele me chamaram a atenção, gostei muito”, disse Cupido.

Para Camargo, o palestrante possui uma facilidade de enxergar os momentos de crise e fazer uma boa gestão para isso. “Ele nos disse que sempre busca o autoconhecimento e que isso traz ideias para crescer e inovar, principalmente nessas situações difíceis, porque é como dizem, enquanto uns choram, outros vendem lenço”.

FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

O palestrante citou o equilíbrio do caixa, a redução de despesas e a análise de investimentos como alguns dos pontos chaves na gestão da empresa atualmente

Vários diretores e conselheiros da ACIL e do CME também marcaram presença no encontro, e para o vice-presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, a noite de muito conhecimento foi excelente. “A palestra sobre gestão foi maravilhosa, uma verdadeira aula. Sajioro discorreu na área financeira, logística, de vendas, marketing, ou seja, ele deu uma noção muito geral do que deve ser feito em épocas como a que vivemos hoje”.

O próximo ‘Encontro com Empresários’ acontece dia 13 de julho. Reserve a sua vaga pelo telefone 3404-4903, ou e-mail: empreender@acil.org.br e prestigie esse evento. Para assistir as palestras ministradas é só acessar a página da entidade no YouTube: Acil Limeira e conferir as excelentes apresentações que já ocorreram no encontro.

DE OLHO

Colégio Novo Acadêmico e ISCA Faculdades recebem exposição de Licia Simoneti

O campus do Colégio Novo Acadêmico – COC Limeira e do ISCA Faculdades abriu uma exposição que reúne 15 obras da artista plástica limeirense Licia Simoneti. Os trabalhos, expostos na Galeria de Arte do campus, poderão ser apreciados até o dia 30 de junho.

A mostra, que tem como tema “A cor da felicidade”, é composta por obras confeccionadas com a técnica do acrílico sobre tela, nas quais se destacam as cores vibrantes das paisagens.

Quermesse na Igreja São João

A Paróquia Santa Terezinha realiza nos finais de semana de junho (13, 14, 20, 21, 27 e 28) a tradicional festa de São João Batista, na Igreja São João na Vila Jacon.

Todas as noites acontecerá a venda de comidas típicas, como cachorro-quente, cuscuz, vinho quente e quentão, pastel, porções, lanches, doces e muito mais. No salão paroquial, também acontecerá o bingo.

Aos sábados e domingos as missas acontecem às 18h.

Festa Junina no Nosso Clube

Dupla sertaneja, sanfoneiro, DJs, barracas de alimentação variadas, brincadeiras para as crianças e muita animação. Com todos esses ingredientes, a tradicional Festa Junina do Nosso Clube promete ser um programa imperdível para os dias 19 e 20 de junho, com início às 19 horas. Quem comparecer, também vai poder usufruir de maior conforto, com a nova disposição das tendas e das mesas.

Nas duas noites, a dupla Xandi e Lennon, que está entre as mais requisitadas do público de sertanejo universitário, vai se apresentar ao vivo, contando ainda com a participação do sanfoneiro Kleiton Eduardo. No repertório, desde as modas de viola de raiz até os sucessos atuais. Para quem prefere música eletrônica, a opção será a boate La Chouette, onde os DJs Guilherme (no dia 19) e Gustavo (no dia 20) vão tocar os mais variados ritmos.

Na área de alimentação, no entorno das piscinas, haverá barracas de milho, doces, caldos, pinhão, pipoca, pastel, vinho quente, quentão, lanche de pernil, cachorro quente, churrasco, paella, cuscuz, crepes, mandiopã, churros, bebidas e batidas. Barracas de tiro ao alvo, pescaria, argola e outras vão garantir a diversão da garotada no Salão Social. Quadrilha e decoração temática caprichada completam as atrações da festa.

Associados têm entrada gratuita. Não sócios poderão adquirir convites por R$ 70 (casal), R$ 40 (maiores de 12 anos) e R$ 15 (crianças de 8 a 12 anos). Crianças até 7 anos não pagam. Também estão disponíveis pacotes para as duas noites, por R$ 120 (casal), R$ 70 (maiores de 12 anos) e R$ 20 (crianças de 8 a 12 anos).

Orquestra Sinfônica de Limeira - IV Concerto da Temporada

A Orquestra Sinfônica de Limeira apresenta no dia 18 de junho, às 20h30, no Teatro Vitória, o IV Concerto da Temporada 2015 recebendo como solista a violinista norte americana Sylvia Ahramjian, que irá executar o Concerto Para Violino em Ré Maior, de J. Brahms, um dos concertos mais temíveis do repertório violinístico pela dificuldade da obra, que concebe o violino solista como parte integrante do ambiente sinfônico.

Os ingressos custam R$ 12 inteira e R$ 6 meia entrada e podem ser adquiridos na bilheteria no teatro ou através do sitewww.ingressorapido.com.br. Maiores informações podem ser obtidas no email contato@sinfonicadelimeira.com.br ou pelo telefone (19) 3451.0502.

Interatividade

Entre o plano das coisas e o das ideias

Cada ser humano necessita reconhecer o tempo, o espaço e a forma na qual se encontra ao viver. E o reconhecimento de suas possibilidades implica, implicitamente, no conhecimento de seus limites. Pois, na própria ideia de liberdade estão estabelecidas as condições relativas ao espaço, tempo e forma, ou seja, o “onde”, o “quando” e o “como” o ser livre dispõe de meios para sua ação. Já que também a liberdade é uma ideia que se materializa. Ela também se insere no rol das coisas criadas, de conformidade com o pensamento platônico sobre o Demiurgo. Porque a razão de ser de todas as coisas, a alma do mundo e todas as formas cósmicas fadadas ao caos, segundo aquele filósofo grego, adviriam através do Demiurgo, um artesão divino. Esse ser criador, diferente do Deus do Gênese, não é aquele que do nada é capaz de produzir todas as coisas. Mas, seu papel se dá como o de um agente transformador. Isto é, este mundo imperfeito é extraído de um mundo perfeito, onde fica o plano das ideias. Já que essas, por si mesmas, naquela dimensão cósmica, subsistem intactas e perfeitas. Daí, a função do Demiurgo, ter sido a de “Artesão” e de “Obreiro Sempre Útil e Dedicado ao Povo”. Ele transpõe as ideias para a matéria e dessa forma trata de criar objetos e componentes do que chamamos de realidade. Daí, serem, todas as coisas conhecidas, apenas réplicas de ideias, as quais em sua própria dimensão permanecem perfeitas. Assim o todo existente (caótico, como o conhecemos) não passa de uma cópia material e imperfeita. Porque as coisas são sujeitas a perdas, desgastes e transformações no espaço, no tempo e na forma. E assim, nós todos, como tudo o que esteja a existir, não somos perfeitos ou prontos.

Na concepção platônica, para que serviria nossa realidade?!... Antes da resposta se torna conveniente observarmos o que nos disse Charles Darwin, sobre a evolução: *“Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente. Quem sobrevive é o mais disposto à mudança”*. Ora, se a evolução, no plano da matéria, é criadora de espécies novas e de coisas novas, sem dúvida, o ato material de evoluir, alimenta o já perfeito mundo das ideias. Que, ao receber novas ideias, não cai em estagnação e paralisia. Daí, fazer parte da dimensão das ideias, o recebimento de novas ideias. E isso só se opera através da mudança que chamamos de “evolução”. Tal fato pode levar-nos a concluir que vivemos na dimensão de nossa realidade a fim de sermos criativos. Pois, só então, produziremos mais ideias para a “dimensão das ideias”. Que, assim, se alimenta de nossa criatividade.

Essa associação de Platão com Darwin pode ter aparência de uma imensa paranoia. No entanto, não há como negar a efemeridade de todas as coisas. E nem o fenômeno da perene transformação a que tudo se acha submetido. E isso pode levar-nos a associar as ideias platônicas com a legitimidade científica da clássica formulação de Antoine Laurent de Lavoisier, que nos assegura: *“Na Natureza nada se cria, nada se perde, tudo se transforma”*. E o resultado que teríamos seria que a cada transformação que se opera na natureza, uma ideia nova com ela adviria, também para alimentar a perfeita ordem da “dimensão das ideias”. Daí, a conclusão, mais ampla, de que, além de nossa criatividade (mundo cultural humano), a Natureza (mundo natural) também alimenta a “dimensão das ideias”. Pois, tudo o que há na Natureza também mantém uma ideia correspondente.

A ideia desse universo paralelo que chamamos de “dimensão das ideias”, por ser uma ideia (obviamente, colocada na categoria das ideias), agora não se traduz como mera concepção platônica. Mas, parece-nos, reforçada pelas concepções científicas de Darwin e de Lavoisier. Ascende, pois, à perfeita “dimensão das ideias”. Que pode ser o Cosmos e o Reino dos Céus... Ou, apenas o de um artesão divino denominado “Demiurgo”...

PAULO CESAR CAVAZIN

Campanha

Comerciantes já podem adquirir material do Dia dos Pais e das Crianças

O sorteio do “Dia dos Namorados” da campanha “Compras Premiadas” está chegando. Por isso, pedimos que os associados participantes entreguem os cupons no balcão da ACIL, até dia 15 de junho, segunda-feira, para o sorteio que acontecerá no dia 19, sexta-feira.

Como a Campanha traz o objetivo de fomentar as vendas no comércio Limeirense, os comerciantes terão a possibilidade de adquirir os materiais de divulgação das campanhas “Dia dos Pais” e “Dia das Crianças” assim que entregarem os cupons do “Dia dos Namorados”, aumentando o tempo de divulgação e principalmente, as vendas nas lojas.

É importante lembrar que os cupons entregues para sorteio de qualquer campanha, devem estar inteiramente preenchidos e respondidos, além de apresentar o carimbo da loja e nome do vendedor.

Aproveite essa oportunidade e já garanta seus materiais de divulgação para as próximas campanhas.

Gestão

Programa “Método para bater Metas” na ACIL

DIVULGAÇÃO

A ACIL em parceria com a ADM Estratégia e Gestão, lançam o programa Método para bater Metas para profissionalizar a gestão de seus associados.

É um projeto de consultoria cooperada em finanças e gestão de excelência, para elevar o nível de competitividade do associado da ACIL, oferecer um projeto de consultoria e execução a um investimento acessível ao associado e, capacitar os empreendedores e sua equipe com critérios de finanças e gestão de excelência.

O diretor de projetos de gestão Marcelo Petrelli destaca que “foram selecionadas as melhores práticas em Gestão e Finanças para micro e pequenos empresários. São conceitos e técnicas para alcançar resultados superiores. É também, o momento de começar a pensar na profissionalização das suas práticas”. Desta forma, o empresário estará mais bem preparado para os desafios organizacionais neste cenário econômico. “Abordaremos aspectos financeiros como Centro de Controle Gerencial (CCG) e implantação da Demonstração do Fluxo de Caixa. Em gestão abordaremos a importância da Liderança, da Gestão da Relação com o Cliente, a relação do Líder com sua Equipe e os Processos e padrões de trabalho”.

“Em gestão abordaremos a importância da Liderança, da Gestão da Relação com o Cliente, a relação do Líder com sua Equipe e os Processos e padrões de trabalho”, afirma o diretor de projetos de gestão, Marcelo Petrelli

Petrelli complementa que “a ACIL e seus diretores estão comprometidos em buscar oportunidades para os associados no que diz respeito às melhores práticas de consultoria em gestão e finanças. Esta atitude refletirá no desempenho organizacional dos associados”.

Para conhecer mais sobre o projeto, acesse nosso site www.acillimeira.com.br e clique no banner “Programa Método para bater Metas”.

Projeto Empreender

ACIL/RAFAELA SILVA

Aconteceu na ACIL o lançamento do Programa “Gestão e Capacitação Técnica Específica para o Setor de Beleza” na segunda-feira, dia 08. O núcleo tem como objetivo atender cabelereiros e esteticistas. As inscrições para a turma já estão abertas, garanta sua vaga pelo telefone 3404-4903, falar com Mariana.

Mês dos Namorados

Pátio Limeira Shopping terá sorteio todos os dias de junho

O dia dos namorados está chegando e o Pátio Limeira Shopping preparou uma promoção especial em comemoração à data. A campanha teve início no dia 1º e vai até 30 de junho, sendo que a cada R$ 150 em compras nas lojas participantes, o cliente tem direito a um cupom para concorrer a uma cafeteira Nespresso Inissia, em sorteios diários, e três pares de Iphone 6 para os casais no final da campanha.

Para participar da promoção, os clientes devem apresentar seus cupons fiscais no balcão de troca da promoção, que pode ser retirado de maneira cumulativa. Aqueles que efetuarem as trocas de segunda a quinta-feira ganham cupons em dobro, aumentando ainda mais as chances de ganhar. Será sorteada uma cafeteira por dia e os celulares serão sorteados no dia 02 de julho. O regulamento completo está disponível no site www.patiolimeira.com.br

Além da promoção de Dia dos Namorados, o Pátio Limeira Shopping proporciona os melhores momentos para a data, seja na compra do presente ou no jantar especial. São mais de 150 lojas dos mais variados segmentos, dentre roupas, sapatos, acessórios, perfumaria e cosméticos. O Shopping conta com marcas consagradas como Di Gaspi, Lojas Seller, C&A, Marisa, Renner, M. Officer, Carmem Steffens, Hering e muitas outras.

O empreendimento possui ainda gastronomia diversificada, com opções de almoço e jantar, sobremesa e café com as 27 alternativas disponíveis nos corredores e praça de alimentação, como Burger King, Las Grill, Habib's, Spoleto, Risoto Mix, Greto's, Montana Express, Chic Café e Doce e muito mais.

DIVULGAÇÃO

O cliente tem direito a um cupom para concorrer a uma cafeteira Nespresso Inissia, em sorteios diários, e três pares de Iphone 6 no final da campanha

Impostômetro atinge marca de R$ 900 bilhões

DIVULGAÇÃO

No ano passado, o mesmo valor foi atingido somente em 20 de junho

O total de impostos, taxas e contribuições pago pelos brasileiros alcançou R$ 900 bilhões na terça-feira, dia 09, de acordo com o Impostômetro da Associação Comercial de São Paulo (ACSP). No ano passado, esse valor foi atingido somente em 20 de junho, o que mostra o aumento da carga tributária brasileira. "Isso se deve ao fim das desonerações em alguns setores, mas também ao aumento de alíquotas e ao tarifaço", diz o presidente da ACSP, Alencar Burti, em nota.

A expectativa da ACSP é que no fim do ano o Impostômetro ultrapasse a marca de R$ 2 trilhões. "Não adianta aumentar a arrecadação se não houver retorno para as pessoas. O mais grave de tudo é que, além de ter uma carga tributária altíssima, o Brasil não investe em infraestrutura, saúde, educação e outras áreas importantes para os seus cidadãos", critica Burti.

Nova metodologia

As comparações entre os números de 2015 e do ano passado já contemplam a nova metodologia do Impostômetro. Em maio desse ano, a ferramenta mudou a forma de medição, em função da metodologia do cálculo do PIB implementada em março pelo IBGE. Os valores exibidos pelo painel passaram a considerar novos dados de arrecadação de Imposto de Renda Retido dos funcionários públicos estaduais e municipais e novas taxas e contribuições federais. Também foram incluídas arrecadações de municípios que não estavam sendo informadas à Secretaria do Tesouro Nacional.

Fonte: Impostômetro

Ciesp Limeira promove curso sobre inclusão em junho

Nos dias 17 e 18 de junho, a Fiesp e Ciesp Limeira promovem o curso "Inclusão de Pessoas com Deficiência e Aprendizes no Mercado de Trabalho – Diretrizes Legais, Melhores Práticas e Cases de Sucesso".

O curso vai proporcionar aos participantes todas as ferramentas necessárias para estruturar e implantar um programa de promoção de inclusão e a gestão de ambientes inclusivos na empresa focando desde o conhecimento das normas regulatórias até as melhores práticas e cases de mercado. "Esta é uma grande oportunidade para qualificar ou reciclar os profissionais das empresas e entidades e será ministrado por profissionais altamente capacitados e totalmente subsidiado pela Fiesp", comenta o diretor titular do Ciesp Limeira, Wagner Zutin Furlan.

O evento é gratuito e as vagas são limitadas. O curso é direcionado a empresas, entidades e órgãos públicos e será realizado no Ciesp Limeira. Mais informações pelo telefone (19) 3441-2110.

O que sua empresa faz para vender mais e melhor?

Duvidar da estratégia de marketing da sua própria empresa pode ser uma maneira de torná-la mais eficaz. Quem defende a tese é o americano John Graham, professor de Marketing na Universidade da Califórnia. Para Graham, questionar expectativas, planos e, sobretudo, a percepção de marketing estabelecida pela empresa é a melhor fórmula para atender bem aos desejos dos clientes. Ele indica como fazer:

Diminuir o tempo de espera

Ser colocado em espera, mesmo que por alguns segundos, remete ao consumidor que ele foi esquecido. Deixar de responder prontamente a um e-mail (dentro de uma hora ou menos) pode ser mortal. Os clientes têm pouca tolerância para desculpas.

Graham cita uma rede de supermercados que adotou uma estratégia muito atraente. Garantia uma fila máxima de três clientes. Se fosse maior, o gerente distribuía um dólar para cada consumidor. “Isso deixava claro que a gerência do supermercado estava ciente de que aquela espera estava além do limite esperado”, diz.

A Starbucks, por exemplo, possui um aplicativo que permite ao cliente encomendar seu produto e pagar antes de retirá-lo, o que elimina qualquer tipo de espera.

Além de eficiência, o investimento em soluções em TI é um grande aliado na melhoria desse tipo de serviço, pois permite a automatização de uma série de processos.

Virtual, porém pessoal

Use a comunicação a seu favor. Hoje, o celular é considerado uma extensão do ser humano - uma infinidade de estudos apontam que há um profundo sentimento de perda e estresse se ele não está conosco em todos os momentos.

Atentas a isto, cada vez mais as empresas apostam neste canal de comunicação. No entanto, nem todas descobriram como lidar com esse trunfo.

Lou Paskalis, vice-presidente sênior do Bank of America define o smartphone como a “porta de entrada para a mente do consumidor.” E justamente por se tratar de algo tão pessoal, a comunicação por meio dele também precisa ser.

Paskalis diz que mensagens automáticas tornam o relacionamento empresa x consumidor impessoal e anulam a importância do cliente. Boa parte das empresas só se preocupa com o fator exclusividade quando oferecem produtos de alto padrão.

A personalização nos serviços não termina com a compra. O pós-venda, e a certificação de satisfação do cliente geram a seguinte cadeia: o cliente é fiel a empresas igualmente fiéis, que evoluíram da segmentação para a exclusividade.

Resolver dúvidas e os problemas de seus clientes demanda dedicação – um item que a tecnologia ainda não colocou à venda. Subestimar a classe média é um erro, pois ela consome cada vez mais e tem opinião. O atendimento personalizado não precisa ser sinônimo de nenhum tipo de ostentação, é algo simples, e amigável.

Escute mais, fale menos – Seja útil

Não ofereça o que você quer vender. Houve uma época em que a frase “Temos tudo o que você precisa” deixava o consumidor aguçado em relação à compra, mas nestes tempos o efeito é justamente o oposto. Ninguém quer receber ordens sobre consumo, e sim, ter liberdade.

Vendedores experientes muitas vezes possuem um sentido intuitivo em relação ao que o cliente procura. Mesmo assim, o melhor é manter a boca fechada. Se os clientes pedirem, ofereça informação confiável e útil. Sem pressioná-los, fale sobre o valor do seu produto, e apenas depois, mencione o preço. Desse modo, o cliente também passa a valorizá-lo.

Reflita

Faça agora e pense depois. Esse pode ser o mantra número um do marketing, e possivelmente a razão do fiasco de determinadas ações. É preciso tempo e criatividade até mesmo para a estratégia mais básica de marketing.

O melhor caminho é fazer as perguntas certas: “Como isso se encaixa em nossa estratégia global de marketing?”; “Quais são as implicações e possíveis resultados?”; “O que pode dar errado?”; “O que representariam os resultados esperados e como vamos medi-los?”.

Cumpra suas promessas

Por menor que seja, uma promessa não cumprida destrói qualquer negócio. Quando isso acontece, os clientes não apenas se sentem rejeitados, como principalmente traídos. Isso porque investem tempo, e depositam confiança em alguém que os ignora.

Rapidamente, eles reagem com comentários negativos, e fazem de tudo para que o maior número de pessoas saiba sobre a sua má experiência.

Graham apresenta a teoria de que, inspirar confiança nos clientes, deveria ser hoje a questão central quando falamos de marketing, principalmente no mundo digital.

Quando alguém recebe uma demonstração de confiança, seus níveis de oxitocina se elevam - a substância é liberada por atividades prazerosas, como sexo e alimentação. “A pessoa experimenta uma sensação de bem-estar e tende a retribuir o gesto, ou seja, se torna fiel à marca”, diz Graham.

Em um ambiente de comércio eletrônico, por exemplo, utilizar tecnologias e fornecer informação completa é o trivial. Incluir informação sobre a concorrência e que permita comparação já é considerado um diferencial. Posicionar de forma visível e funcional a política de preços, de reclamações e de devoluções, dar todos os contatos de apoio ao cliente, e publicar os direitos do consumidor também deixam os clientes mais seguros.

Graham destaca que se você está em um mercado em que nenhum concorrente ainda pratica a estratégia de confiança, talvez sobreviva algum tempo sem ela. Mas se outras marcas adotarem essa postura, você ficará em desvantagem.

Fonte: DComércio

Limeira em fotos

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

FOTOS: NELSON PETTO

Vilma Burigotto Marmo, Vera Burigotto, Gina Burigotto Puzzi e Lila Micucci Burigotto

Rafael Bueno Mercuri, Isabelle Bueno Mercuri, Soraia Mercuri e Nazareth Mercuri

Cristiane Buzolin Mazutti, Carlos Humberto Mazutti, Katherine Buzolin Mazutti Camargo, Brigite Buzolin Mazutti Roque, Manoel Buzolin e Izete Quinteiro Buzolin

Tereza Cristina V. Cardoso Faber, Silvia Helena Campos V. Cardoso, José Geraldo Vieira Cardoso, Francisco José V. Cardoso, Maria Alice Bertoni Cardoso, Cristina A. Ferraz Campos, Luisa Vieira Cardoso e Beatriz Vieira Cardoso

Oswaldo Conti Júnior, Paula Conti, Dalva Conti, Oswaldo Conti e Simone Conti

Ana Carolina Battistella, Antônio Carlos Battistella, Gildete Graf Battistella e Lisa Carolina Battistella