

visão

EMPRESARIAL LIMEIRENSE



FILIADA À FACESP
ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira

DISTRIBUIÇÃO
GRATUITA

ANO 09 | EDIÇÃO 423

13 a 19 de fevereiro - 2014 | Limeira-SP

Jornal da Acil

Comerciantes aproveitam o verão para vender mais

ACIL/RAFAELA SILVA



Carlos Eduardo Ragazzo Filho, o Dudu, se surpreendeu com o aumento do volume de vendas

PÁG 11

ACIL lança combos promocionais para envio de mailing

PÁG 14

Convênios e parcerias

PÁGs 8 e 9

Saiba um pouco mais sobre a Lei Anticorrupção

PÁG 7

Associados aprovam campanha de prêmios com adesão

ACIL/RAFAELA SILVA



Na reunião foi apresentada a campanha 2014 "Comércio de Limeira realizando seus sonhos"

PÁG 5

No dia 6 de fevereiro, foi realizada pela ACIL, em parceria com o Sicomércio, uma reunião com os associados da entidade para definição das melhores estratégias referentes às Campanhas Promocionais 2014. Foi definido que para participarem da promoção e terem direito aos cupons, os empresários filiados, deverão contribuir com o valor máximo de R\$ 25,00 por mês, de março a dezembro, a ser quitado juntamente com a mensalidade da ACIL.

PROMOÇÃO
**SUA
IDADE**
VALE % DE
DESCONTO*



20 anos

20%

DE DESCONTO

HANG
LOSE
EYEWEAR

NK
EYEGLASSES

tng
eyewear

LORRANE

ÓTICAS | **CAROL**

oticascarol.com.br

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

EDITORIAL

O Fim da Década de Ouro dos Emergentes

Segundo os especialistas econômicos, a década de ouro dos países emergentes chegou ao fim. Antes que os mais exaltados justifiquem que esse é um movimento da elite para arrancar a imagem do governo, fruto de perseguição política, ou ainda, obra da imprensa marrom, a análise foi proferida pelos mesmos especialistas que no final do século passado projetaram o crescimento da participação econômica dos então chamados BRIC'S (Brasil, Rússia, Índia e China - sigla de quatro países de economia emergente na época que puxariam para cima o crescimento da economia mundial). Os analistas informam que esses países continuarão crescendo, mas vão se beneficiar menos do crescimento ocorrido na década anterior. A retomada do crescimento será liderada pelos países ricos (Estados Unidos, Japão e alguns países europeus).

Os países emergentes, com exceção da China, não conseguiram aproveitar as oportunidades que lhes foram concedidas pelas circunstâncias daquele momento para consolidar as suas participações no cenário econômico mundial de forma pungente. Problemas de maturidade política, corrupção, falta de planejamento e execução no desenvolvimento de uma política industrial e comercial competitiva, contribuíram para a desaceleração dos emergentes. O crescimento desses ocorreu devido a inserção da China na OMC (Organização Mundial do Comércio) em 2001 e sua voracidade por commodities. A China saltou de 3,7% de participação no comércio mundial para 10,7% em 2012.

O Brasil se limitou a vender commodities para os chineses, principalmente minério de ferro e soja. Ficou se lambuzando com o crescimento alheio e não desenvolveu nenhuma política comercial sustentável. Como não temos nenhuma estratégia de desenvolvimento, o Itamarati ficou mais preocupado em não se desviar de suas ideologias esquerdistas inspiradas no século XIX do que fazer alianças com os blocos econômicos capazes de garantir parcerias comerciais que alavancassem o progresso de nossa nação. Essas poderiam compartilhar conhecimentos tecnológicos capazes de agregar valor e conseqüentemente aumentar a nossa participação no mercado mundial e proporcionar maior riqueza ao país. Ficamos perdendo tempo com "los Hermanos" do inexpressivo Mercosul para inserir a Venezuela no bloco latino e suspender o Paraguai que não rezou a mesma cartilha dos demais. A política externa brasileira se demonstrou desastrosa e militante.

Como é a nossa política de desenvolvimento? É a mesma que levou a Petrobrás a bancarrota, apesar de monopolizar o transporte e comércio de combustível e gás natural. "O monopólio é estratégico" - dizem alguns. Pois é! Enquanto isso, os Estados Unidos com sua política de mercado aberto vai proporcionar que nesse ano o país seja o maior produtor de petróleo do mundo. Mais ainda, a exploração do gás de xisto iniciará mais uma revolução energética e vai alterar o seu cenário econômico. As reservas encontradas, até então, será capaz de abastecer a nação por 100 anos a um custo relativamente baixo. Os investidores mundiais não vão comprar ações da Petrobrás, sujeita a intervenção política e eleitoreira. Eles vão comprar papéis das empresas energéticas dos gringos, pois é mais seguro e rentável. Enquanto o Brasil faz política de protecionismo ao invés de readequar o orçamento público e diminuir a carga tributária para que nossas companhias sejam competitivas, os Estados Unidos, de economia aberta, faz política de desenvolvimento. Sorte do Bill Gates. Nasceu em Seattle e conquistou o mundo. Se fosse brasileiro...bem, aí seria outra história.

Marcelo Voigt Bianchi
Diretor da ACIL



VITRINE

Receita lança aplicativo voltado a empresas

A Receita Federal lançou no último dia 10, um aplicativo para consulta de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), que permite o acompanhamento de informações cadastrais sobre as empresas.

O dispositivo permite o acompanhamento de solicitações, como alteração de norma empresarial, de endereço, ou de porte da empresa. É possível ainda visualizar em um mapa a localização de uma empresa a partir de seu CNPJ.

O que inclui

O aplicativo permite também a consulta ao Cadastro Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e o acesso a informações do Simples Nacional. Também está disponível um teste de conhecimento sobre CNPJ e uma área de avaliação do aplicativo. Segundo a Receita, a avaliação é importante para que o Fisco conheça os anseios dos cidadãos. Não é possível, entretanto, fazer inscrição no CNPJ por meio do aplicativo.

Segundo o subsecretário de arrecadação e atendimento da Receita Federal, Carlos Roberto Occaso, o dispositivo foi criado com a intenção de simplificar e facilitar o acesso às informações da Receita. "Um aplicativo deste atinge milhões de usuários e facilita demais os processos", afirmou. Ele argumentou que existem hoje mais de 17 milhões de CNPJ ativos, 1,8 milhão de pedidos de inscrição no CNPJ por ano e 5 milhões de pedidos de alteração anualmente. Os principais usuários que serão atendidos pelo novo aplicativo serão, segundo o Fisco, empresários, contadores e despachantes.

Para fazer uma consulta, é necessário apenas o número do CNPJ. O aplicativo, chamado "APP CNPJ", está disponível para download em tablets e smartphones com sistemas operacionais Android e IOS.

E X P E D I E N T E

DIRETORIA

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

CONSELHO FISCAL

Badih Bechara
José Carlos Schenk
Marcos Antonio Ribeiro Bozza

MEMBROS

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

CONSELHO DA MULHER EMPREENDEDORA

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



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

✚ Roberto Paulino de Araújo

EQUIPE:

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

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

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

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

Empresas & Empresários

Amiki oferece moda feminina exclusiva

Fundada em abril de 2011, a Amiki Confeção mostra-se como uma loja de marca própria, destacando-se no setor. As proprietárias, Júlia Varga e Manoela Varga, mantêm o sonho com muita dedicação e trabalho, além de criatividade e empreendedorismo. “Duas irmãs que sempre tiveram o objetivo de lançar uma coleção exclusiva. Hoje, nós cuidamos da loja e dos interesses da empresa, dando continuidade ao trabalho. Transformamos o ideal em realidade todos os dias”, fala Júlia.

O grande diferencial é que a Amiki cria, elabora e confecciona suas próprias peças. A inspiração vem de cuidadosos estudos e pesquisas feitos no mercado da moda nacional e internacional, de olho nas tendências, mas sempre buscando inovação. Há muito capricho com o que chegará até as prateleiras. Os desenhos são feitos por Manoela, quando finalizado o desenvolvimento, é criada uma peça piloto para avaliação, e somente após a aprovação é que o produto poderá ser enviado para a equipe de confecção, que é terceirizada.

A Amiki tem a consciência de colaborar com instituições sociais, como a ALPA e a ALICC, ajudando como ponto de venda em eventos e doando cupons fiscais. Além da criação de peças exclusivas, das quais a renda obtida é integralmente revertida para as entidades filantrópicas.

Júlia e Manoela comentam que para o futuro há planos de criar uma franquia, e em breve planejam estar com lojas em diversos shoppings da região. Elas falam com orgulho sobre o negócio e seus colaboradores. “Somos uma empresa pequena, diferenciada e muito unida, que está em expansão. Temos liberdade, muito afeto e respeito para com a nossa equipe”, afirmam.

A Amiki vende acessórios como anéis, colares, pulseiras, presilhas, brincos, bolsas e cintos, além de calças, camisas e camisetas, casacos, saias, shorts e vestidos. As compras podem ser feitas na loja online amiki.com.br ou na loja física, que fica na Rua Santa Cruz, 1186 – Centro. O contato pode ser pelo e-mail contato@amiki.com.br, facebook /amikibr, twitter @amikibr ou telefone 3702-4152.

Podomed Podologia: diferencial no tratamento aos pés

A Podomed, clínica de podologia foi fundada em 15 de setembro de 2012. Dryellen Duarte Tetzner, podóloga responsável, atua no ramo há mais de 6 anos e fez de sua clínica um diferencial, com profissionais qualificados, tendo a missão de proporcionar saúde e bem estar aos pacientes, além de oferecer bom atendimento.

Com anos de dedicação e amor ao trabalho, Dryellen desenvolve atividades na área social participando de palestras e entrevistas de conscientização e orientação à população.

O público presente na clínica é bem diversificado, com atendimento a mulheres e homens, de todas idades e com qualquer tipo de patologia sistêmica,

como unhas encravadas (onicocriptose), unhas com micoses (onicomicose), pessoas que apresentam fissuras no calcanhar e além de atenção especial a pessoas com pés diabéticos, podologia infantil e desportiva.

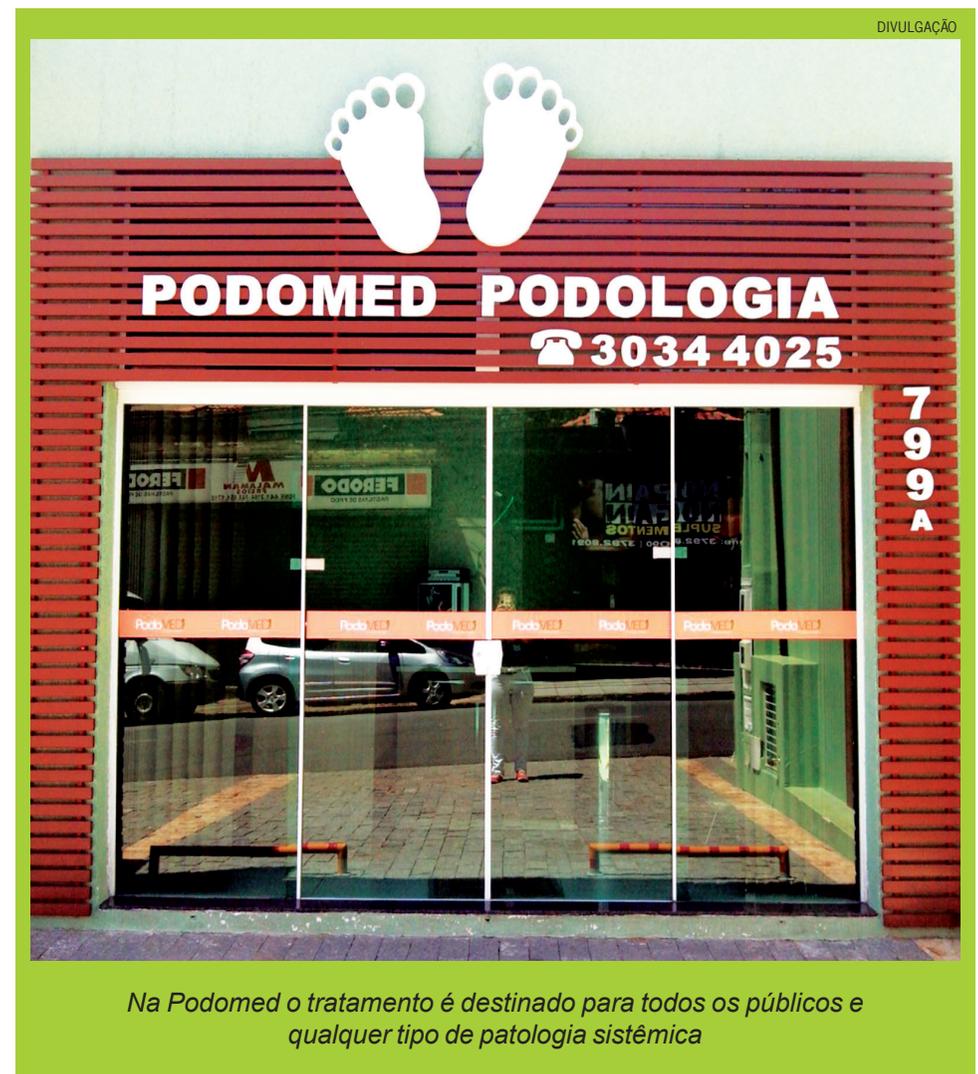
A Podomed também conta agora com a reflexologia, um tratamento terapêutico nos pés, onde massageia-se os pontos que refletem em todo os sistemas do organismo, além é claro, de ser uma massagem muito relaxante!

Conheça a Podomed que localiza-se a Rua 7 de Setembro, 799-A, com telefones: 3034-4025, 3444-0637 e 99244-9999.

O horário de funcionamento é de terça a sábado, das 9h às 19h.



A Amiki trabalha com peças e coleções de marca própria



Na Podomed o tratamento é destinado para todos os públicos e qualquer tipo de patologia sistêmica

Vale Cultura

ACIL apoia palestra sobre incentivos fiscais

A Associação Cultural dos Artistas e Técnicos de Limeira (ACARTE), promove uma palestra sobre incentivos fiscais advindos do Vale Cultura e da Lei de Incentivo à Cultura, conhecida como Lei Rouanet. O encontro contará com a participação de um representante do Ministério da Cultura e tem o apoio da ACIL e do Conselho Municipal de Políticas Culturais de Limeira.

O objetivo é desenvolver a questão com empresários e contadores de empresas associadas à ACIL, e apresentar o cartão que trará benefícios, tanto para as empresas quanto para os trabalhadores que tem carteira assinada. Assim como tirar dúvidas e esclarecer sobre a possibilidade de uso da Lei Rouanet.

O Vale Cultura é um programa da Secretaria de Fomento e Incentivo à Cultura (SEFIC). Funciona com um cartão magnético pré-pago, válido em todo território nacional, no valor de R\$50 mensais. Vai possibilitar ao trabalhador de carteira assinada ir

ao teatro, cinema, museus, espetáculos, shows, circo ou mesmo comprar ou alugar CDs, DVDs, livros, revistas e jornais utilizando o cartão. O crédito é cumulativo e não

tem validade. Também é possível guardar os créditos por meses para adquirir o bem cultural que desejar, como instrumentos musicais, por exemplo, ou para fazer cursos de artes, audiovisual, dança, circo, fotografia, música, literatura ou teatro. O benefício oferecido pelo governo exige a adesão das empresas. Para estimular a incorporação o Governo Federal vai permitir que a empresa de Lucro Real abata a despesa no imposto de renda em até 1% do imposto devido. As baseadas no Lucro Presumido ou Simples também podem participar, assim como o e-commerce.

A Lei de Incentivo à Cultura (Lei Rouanet) é usada por empresas e pessoas físicas



que desejam financiar projetos culturais. Ela instituiu o Programa Nacional de Apoio à Cultura (Pronac), que é formado por três mecanismos: o Fundo Nacional de Cultura (FNC), o

Incentivo Fiscal (Mecenato), e o Fundo de Investimento Cultural e Artístico (FICART). O Pronac tem a finalidade de captar recursos para encorajar a atividade cultural e artística. O Mecenato é um dos mecanismos de implementação do Pronac, sendo um modo de captar recursos por meio de dedução do imposto de renda para projetos culturais previamente aprovados pelo Ministério da Cultura.

A palestra acontece na ACIL, no dia 18 de fevereiro, às 19h. Para se inscrever e poder participar, o associado deve ligar no telefone 3404-4900 deixar seu nome completo, e-mail e telefone de contato.

Mais de 70% das empresas são abertas por oportunidade

Dados revelados pelo Sebrae a partir da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) mostram que de cada 100 brasileiros que começam um negócio próprio no Brasil, 71 são motivados por uma oportunidade de negócios e não pela necessidade. Esse é o melhor índice já registrado desde o início do levantamento, há 12 anos. Em 2002, apenas 42% das pessoas abriam uma empresa por identificar demanda no mercado, enquanto os demais tinham o empreendedorismo como única opção, por não encontrar alternativas no mercado de trabalho.

Na avaliação do presidente do Sebrae, Luiz Barretto, os resultados indicam a vitalidade do empreendedorismo no país mesmo em um período de pleno emprego. “A perspectiva é de que os pequenos negócios continuem em uma trajetória de crescimento, já que o mercado interno brasileiro ainda oferece muitas oportunidades de negócios, seja para a classe média, em expansão, seja para segmentos específicos de mercado”, avalia. Os microempreendedores individuais (MEI), microempresas e pequenas empresas – aqueles que faturam até R\$ 3,6 milhões por ano – representam 99% das empresas brasileiras e mais de 8,3 milhões de Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

Ter seu próprio negócio é um dos três principais sonhos do brasileiro, atrás apenas de comprar a casa própria e viajar pelo Brasil. Fazer carreira em uma empresa vem em oitavo lugar entre os desejos dos entrevistados. “Sonhar é tão fundamental quanto se planejar. A maioria dos entrevistados afirma não ter medo de fracassar, o que é po-

sitivo, mas, para ter sucesso, o empreendedor também precisa investir na sua capacitação e buscar um diferencial para seus produtos e serviços”, pondera o presidente do Sebrae.

Na percepção do brasileiro, 84% consideram que abrir sua própria empresa é uma opção desejável de carreira. Para Sandro Vieira, diretor presidente o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), também chama a atenção o fato do brasileiro estar mais atento às oportunidades do ambiente. “O percentual da população que afirma perceber oportunidades de negócio para os próximos seis meses nas proximidades onde vive subiu de 41,2%, em 2002, para 50%, em 2013, com média de 45,1% no período”.

Além de um grande mercado consumidor e dos avanços na legislação – em especial a redução de impostos do regime Supersimples –, um dos fatores que mais fortalece o empreendedorismo no país é o aumento da escolaridade: quase metade dos novos empreendedores tem pelo menos o segundo grau completo. Entre os novos empresários que estão cursando ou já completaram o Ensino Superior, 92% iniciaram o negócio por oportunidade.

“O perfil do empreendedor brasileiro é hoje mais escolarizado e também mais jovem”, destaca o presidente do Sebrae. De acordo com a pesquisa, 50% dos donos de negócios com até três anos e meio de atividade têm entre 18 e 34 anos, enquanto nas empresas que estão há mais tempo no mercado apenas 25% são dessa faixa etária.

Fonte: DComércio



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

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

BEMA 25 Anos de Tradição

Consultores e Auditores

Abertura de Empresas **AUDITORIA E**
Contabilidade **ASSESSORIA**
Escrita Fiscal
Imposto de Renda

Contábil | Fiscal
Trabalhista | Tributária

3451.9254 - 3452.6679

Av. Assis Brasil, 742 - V. Camargo | contato@bemaauditores.com.br
www.bemaauditores.com.br

Campanha 2014

Promoções de incentivo serão realizadas mediante adesão

No dia 6 de fevereiro, foi realizada pela ACIL, em parceria com o Sicomércio, uma reunião com os associados da entidade para definição das melhores estratégias referentes às Campanhas Promocionais 2014, dentro das diretrizes exigidas pela Caixa Econômica Federal – Portaria nº 422/2013, do Ministério da Fazenda, que irá garantir a legalidade do processo.

O projeto “Comércio de Limeira realizando seus sonhos”, apresentado aos presentes, visa fortalecer a disputa com a concorrência através de prêmios de qualidade e prevê todas as ações necessárias, conforme cada data comercial, para o ano de 2014 (ver quadro).

Conforme detalhado na reunião, o valor total de investimento dos prêmios e ações de entretenimento da campanha será de R\$98.547,75 e para custeá-los, houve um consenso entre todos e uma parceria com os associados foi firmada. Para participarem da campanha e terem direito aos cupons, os empresários filiados à entidade, deverão contribuir, a exemplo de outras cidades da região, com o valor máximo de R\$ 25,00 por mês, de março a dezembro, a ser quitado juntamente com a mensalidade da ACIL. Vale destacar, que este valor poderá ser reduzido se mais de 400 adesões forem confirmadas.

O valor da execução, que envolve toda a logística da campanha como: banners, cartazes, cupons, serviço de entrega, divulgação nos meios de comunicação da cidade, entre outros, será financiado pela ACIL e Sicomércio.

Para participar da campanha “Comércio de Limeira realizando seus sonhos”, os interessados deverão preencher uma Carta de Adesão, que será enviada por e-mail, ou poderá ser retirada no balcão da entidade, e trazê-la devidamente assinada até às 17h do dia 27 de fevereiro, quinta-feira.

Devido aos novos padrões de realização de campanhas promocionais, a adesão somente poderá ser efetuada até a data limite estipulada, visto que toda a documentação, válida para todo o ano, deverá ser enviada de uma única vez

Dia das Mães - 11/maio

Período da Campanha: Início dia 14 de abril, segunda-feira e sorteio dia 16 de maio, sexta-feira.

Prêmios

Cliente: viagem no valor de até R\$ 4.000,00.

Vendedor: 1 vale-compras no valor de R\$300,00.



Entretenimento

Parceria para realização de uma Clínica de Beleza no Centro da cidade oferecendo serviços como corte de cabelo, escova, maquiagem, massagens, entre outros, no dia 3 de maio, sábado.

Dia dos Namorados/Copa - 12/junho

Período da Campanha: Início dia 19 de maio, terça-feira e sorteio dia 18 de junho, quarta-feira.

Prêmio

Cientes: 3 TVs 32” e 1 TV 46”.

Vendedores: 4 vales-compras no valor de R\$150,00.



Entretenimento

Disponibilizar telão no centro da cidade no dia 12 de junho com transmissão do jogo de abertura da Copa, quando a seleção Brasileira enfrentará a Croácia.

Dia dos Pais - 10/agosto

Período da Campanha: Início dia 14 de julho, segunda-feira e sorteio dia 15 de agosto, sexta-feira.

Prêmio

Cliente: 1 moto Honda CG 125 FAN ES.

Vendedor: 1 vale-compras no valor de R\$300,00.



Entretenimento

Parceria para a realização de oficinas “Pai Gourmet”, onde serão apresentadas técnicas de churrasco, corte de carnes, degustação de bebidas, entre outros, a ser realizada no dia 02 de agosto, sábado, no centro da cidade.

Dia das Crianças - 12/outubro

Período da Campanha: Início dia 16 de setembro, terça-feira e sorteio dia 17 de outubro, sexta-feira.

Prêmio

Cientes: 3 tablets Samsung e 1 videogame PS4 Sony.

Vendedores: 4 vales-compras no valor de R\$150,00.



Entretenimento

Disponibilizar gratuitamente brinquedos, algodão doce, pintura de rosto, entre outras atividades no centro da cidade nos sábados, dias 04 e 11 de outubro.

para Brasília, não sendo permitida a entrada de novos participantes posteriormente.

“O custo-benefício do planejamento deste ano é muito grande, tanto do comércio, prestador de serviços, como da indústria, que deve incluir uma campanha promocional atrativa para que seu cliente compre cada vez mais produtos em seu estabelecimento”, ressalta o presidente da ACIL, Valter Furlan. “Peço que todos se engajem nessa promoção, é um trabalho profissional de publicidade e marketing para os associados da entidade”, completa.

Natal - 25/dezembro

Período da Campanha: Início dia 10 de novembro, segunda-feira e sorteio dia 9 de janeiro, sexta-feira.

Obs.: A data em que o comércio começa a trabalhar em horário diferenciado será definida pelo Sicomércio.

Prêmios

Cientes: 1 moto Honda POP 100;
1 carro Hyundai HB20 2014.

Vendedores: 2 vales-compras no valor de R\$500,00 cada.



Entretenimento

Papai Noel, corais, entre outras atrações lúdicas no centro da cidade.

CURSO EMPRESARIAL:

Data:

27/02

20h às 22h

Local:

ACIL (Auditório 3º andar)
Rua: Santa Cruz, 647 - Centro - LIMEIRA

O HOMEM QUE APRENDEU A VENDER

com Rafael Régis Somera

Tópicos:

Apenas 180 participantes!

Desconto para Equipes!

◆ Vendas não é escolha.

◆ Aprenda a essência da arte de vender qualquer coisa.

◆ Abordagem, diagnóstico, objeções e fechamento.

◆ Vendedor máquina de latinha.

◆ Você vende produto ou benefício?

◆ Ajude as pessoas a comprar.

*Central de Vendas:

(xx19) 3012-7798 / 99639-1656

* Entregamos o(s) ingresso(s) na sua empresa.

Investimentos:

*Associados ACIL: R\$ 60,00 reais (unidade)
Não-associados ACIL: R\$ 70,00 reais (unidade)

* Ingressos a venda também na ACIL (exclusivo para associados)

Apoio:



E-Social

Rotina das empresas vai mudar

O projeto do governo federal unifica em uma só ferramenta o envio de informações dos funcionários pelo empregador. Os empresários devem ficar atentos às regras para utilização do e-Social, que passam a ser obrigatórias a partir de abril para produtores rurais pessoa física e para segurados especiais. Já as empresas de Lucro Real terão até junho de 2014 para se enquadrar às “novas” exigências.

Conforme explica o consultor em RH e área trabalhista, Mário Sérgio Curti, o e-Social não é mais uma forma de tributação. “Ele é uma ferramenta completa de dados e fiscalização de toda folha de pagamento. Além das informações que atualmente prestamos na GFIP/Sefip serão incluídas outras, como a de administração de pessoal, recrutamento e seleção, cargos e salários, terceirização, saúde, segurança e medicina do trabalho, benefícios, tecnologia da informação, fiscal, contábil, logística e financeira”, explica.

O e-Social não muda a legislação trabalhista, somente fará com que seja cumprida de forma mais rigorosa, exigindo das empresas uma mudança completa em seus procedimentos. Um

exemplo de mudança, citado por Curti, é em relação ao hábito que muitos empresários têm de não se respeitar os prazos instituídos por lei. “Um exemplo simples é com relação ao aviso de férias. A legislação diz que o empregado deve ser notificado com 30 dias de antecedência do seu gozo de férias. Mas, no geral, o que acontece é que a empresa entra em contato com seu escritório de contabilidade dizendo que o funcionário irá sair em férias no dia seguinte, e só então o escritório providencia a documentação necessária. Com o e-Social isso não será mais possível. Todos os prazos exigidos por lei desde a contratação até a demissão do trabalhador deverão ser cumpridos à risca, sob pena de notificação”, diz o consultor.

Com esta nova realidade, tanto os escritórios contábeis quanto as empresas especializadas em RH praticamente serão obrigadas a aumentar suas equipes, e deverão ter cuidado redobrado, pois qualquer informação obrigatória entregue ao e-Social fora do prazo sujeitará pesadas multas para a empresa.

Fonte: Folha Web

RH

Antes de demitir o funcionário, que tal esgotar seus talentos e competências?

Demitir um funcionário não é uma tarefa tão fácil quanto parece, às vezes é até mesmo constrangedor tanto para quem vai dar a notícia quanto para quem recebe. Mas, será que esse funcionário precisa mesmo sair da empresa?

“É necessário refletir antes se não há uma outra colocação dentro da empresa para o colaborador, que pode inclusive se sair melhor do que a função anterior que exercia”, explica Marcelo Cardoso, consultor de uma empresa especializada em treinamentos e coaching.

Em seus diagnósticos, durante as consultorias, Marcelo Cardoso diz que já identificou casos de líderes que não estavam preparados com clareza para transmitir o que sabem e querem dos seus subordinados, e muitas vezes é o desempenho do chefe que está comprometido e ele repassa isso para a sua equipe. Se um funcionário não está se saindo bem, a primeira coisa é saber porque isso está acontecendo e tentar ajudá-lo.

O consultor explica que quando se trabalha as causas e efeitos, os resultados são sur-

preendentes, pois nem sempre onde se apresenta a insatisfação está a origem do problema. Marcelo atua assessorando as empresas orientando na administração de conflitos, verificando a melhor estratégia para cada caso, quais as técnicas e ferramentas apropriadas para realizar as mudanças dentro da empresa, preocupa-se em transferir a sua abordagem de forma que a própria organização possa diagnosticar e solucionar os problemas existentes.

“A melhor forma de ajudar a empresa é fazer ela enxergar todas as aptidões que aquele colaborador possui, quais as possíveis melhoras remanejando-o para um outro cargo, sem ter de dispensá-lo, porque a empresa pode estar perdendo um ótimo funcionário que se sai muito bem em outra função”, diz.

A demissão pode acarretar vários problemas para o funcionário, por isso, demitir sem pensar antes, pode ser um erro da empresa em não dar novas oportunidades à pessoa. Porém é importante estar alerta e fazer uma análise real do que está acontecendo, pois a responsabilidade pode ser da empresa que não

soube contratar e motivar. “Mesmo os melhores colaboradores não darão o máximo de si sem que haja um ambiente que os motive e um administrador que saiba liderar”, complementa.

Para o consultor, o elogio também é um fator importante, porque eleva a autoestima dos funcionários. Ao elogiar as pessoas você faz com que elas se sintam importantes e o nível de performance delas melhora.

É fundamental observar que toda empresa tem condições de descobrir e corrigir as falhas, através de avaliações de funcionários ou em grupo, planejamento de carreiras e metas a serem atingidas. O processo seletivo é fundamental porque são analisados principalmente a personalidade, experiência, inteligência emocional, formação técnica, entre outros. Os candidatos podem super valorizar as informações do currículo, mas se o RH for competente selecionará os candidatos mais preparados para determinadas funções e que se adequam com a filosofia da empresa.

Fonte:

Portal Administradores

Visita

O deputado federal Newton Lima, juntamente com ex-ministro da Saúde, Alexandre Padilha, e comitiva, esteve presente na noite de terça-feira, 11, na Associação Comercial e Industrial de Limeira para reunião com empresários da cidade.

O presidente da ACIL, Valter Zutin Furlan, assim com, o vice-presidente da entidade, José França Almirall, e membros da diretoria: Cássio Peixoto dos Santos, Francisco Gachet, Marcelo Bianchi e Reinaldo Chinelatto, estiveram presentes na iniciativa, que também contou com a presença do vice-prefeito de Limeira, Antônio Carlos Lima, do presidente da Câmara Municipal, Ronei Martins, e do diretor titular do Ciesp, Wagner Zutin Furlan.



ACIL/RAFAELA SILVA

Legislação

Lei Anticorrupção prevê pesadas punições para empresas fraudadoras

No embalo dos protestos populares de junho do ano passado, foi publicada em agosto a chamada Lei Anticorrupção - Lei 12.846/2013, que prevê punições pesadas para as empresas que comprovadamente tiverem alguma participação na prática de atos ilícitos e/ou lesivos contra a administração pública, nacional ou estrangeira e receberem alguma vantagem e/ou benefício dessas ações, assim como para seus responsáveis legítimos (dirigentes ou administradores) e demais pessoas que estejam envolvidas.

A lei passou a vigorar dia 29 de janeiro de 2014, com aplicação imediata, desde que ocorrido o ato ilícito após esta data, independentemente dos contratos com os órgãos públicos terem sido celebrados anteriormente, ou seja, o que importa é se o ato ilícito foi executado após a data de vigência da Lei.

A empresa que for julgada e declarada culpada sofrerá sanções, que serão aplicadas fundamentadas, isoladas ou cumulativamente, tanto na esfera administrativa, através da imposição de multa pecuniária e da publicação extraordinária da decisão condenatória (Cadastro Nacional de Empresas Punidas - CNEP); como na judicial, e o transgressor será privado de: bens, direitos ou valores provenientes da infração, suspensão ou interdição parcial de suas atividades, dissolução compulsória da pessoa jurídica, proibição de receber incentivos, subsídios, subvenções, doações ou empréstimos de órgãos ou entidades públicas e de instituições financeiras públicas ou controladas pelo poder público, pelo prazo mínimo de um ano e máximo de cinco anos, além da reparação integral do dano causado pelo ilícito.

O que tem impactado e impressionado é o valor da multa,



O Dr. Rafael Oliveira comenta sobre a Lei Anticorrupção que aperta o cerco contra empresas que participarem de atos ilícitos e/ou lesivos contra a administração pública

que será aplicada mediante os critérios determinados no Art. 6º da Lei Anticorrupção, que determina multa no valor de 0,1% a 20% do faturamento bruto do último exercício anterior ao da instauração do processo administrativo, excluídos os tributos, a qual nunca será inferior à vantagem auferida, quando for possível sua estimação. E a norma que regulamenta a multa é completada no parágrafo 4º do Art. 6º, que define: Na hipótese do inciso I do Art. 6º, caso não seja possível utilizar o critério do valor do faturamento bruto da pessoa jurídica, a multa será de R\$ 6 mil a R\$ 60 milhões.

O advogado tributário Dr. Rafael Henrique de Oliveira, do Escritório Ubirajara Gomes de Mello - Advogados Associados, explica como a legislação afetará as empresas condenadas. "A multa deverá ser calculada com base no faturamento bruto, a qual nunca será menor do que a vantagem auferida pela empresa em decorrência do ato ilícito cometido. Quando esse valor não puder ser calculado, a multa poderá variar de seis mil até sessenta milhões de reais". E ele comenta sobre o modo de

execução da multa. "No entanto, as aplicações dependem da regulamentação federal que está sendo elaborada pela Controladoria Geral da União (CGU), e que, através de Decreto, virá complementar os pontos vagos, o modo de aplicação da lei e todos seus anexos", completa Oliveira. Mas há a possibilidade de um Acordo de Leniência, ou seja, as empresas efetivamente responsáveis pela prática dos atos lesivos poderão celebrar este acordo, desde que cumpram os

seguintes requisitos cumulativamente: reconheça sua participação no ilícito, seja a primeira a manifestar seu interesse em colaborar na investigação e cesse completamente seu envolvimento na infração investigada. Isso implica em redução de até 2/3 do valor da multa aplicada, em não divulgação pública da decisão condenatória, além da permissão em receber incentivos, empréstimos ou doações de instituições públicas no âmbito financeiro.

Além dos critérios objetivos para o cálculo da multa, também dependem de regulamentação, as normas para celebração do acordo de leniência, as diretrizes para um programa adequado de compliance (integridade) e elaboração de treinamentos, guias e manuais. Mesmo com a regulamentação federal da CGU, caberá aos Estados e Municípios publicarem suas respectivas normas de regulamentação, tendo em vista o poder de fiscalização dentro de suas competências. O Estado de São Paulo publicou, dia 30 de janeiro, o Decreto nº 60.106/2014, com vigência imediata, mas que delega grande parte das questões à regulamentação federal.

O Município de Limeira ainda não se pronunciou oficialmente sobre o assunto.

Quanto ao andamento dos processos, a Corregedoria Geral da União pode requisitá-los e intervir a qualquer momento. "Em relação aos processos administrativos, a CGU, por ser o órgão máximo regulamentador, possui competência concorrente, podendo instaurar ou avocar para si os processos já instaurados nos Estados ou nos Municípios, com a finalidade de averiguar ou corrigir seu andamento. Ela pode interferir diretamente", afirma o advogado.

A multa e os bens arrecadados serão destinados preferencialmente aos órgãos ou entidades públicas lesadas. Os agentes da administração pública envolvidos em atos ilícitos estão sujeitos ainda às penalidades previstas na Lei de Improbidade Administrativa - Lei nº 8.429/1992, e também através da Lei nº 8.666/1993 que trata sobre normas de licitações e contratos da administração pública. A Lei Anticorrupção não exclui a competência de possíveis investigações por parte de outros órgãos, como por exemplo, o Ministério da Justiça e o Ministério da Fazenda.

CARDOSO

Tira-Entulho

Entrega imediata
Prazo máximo
de 1 hora

Fones 3442-9773
3441-6332

R. Cândido Souza de
Oliveira, 2625
Jd. São Manoel

cardosotiraentulho@ig.com.br

ALERTA
Segurança Eletrônica

Tecnologia aliada à segurança.
Alarmes monitorados 24h.
Câmeras, cerca elétrica e controle de acesso.

www.alertaseg.com.br

(19) 3446 - 4492

Convênios da ACIL: facilidade e

A ACIL, por meio de parcerias com empresas e instituições, desenvolveu uma série de convênios para funcionários e dependentes em diversas áreas.



Funcionários e dependentes das empresas associadas à entidade que ingressarem nos cursos de graduação da FAC têm desconto nas mensalidades, os quais variam de 15% a 25%, de acordo com o curso escolhido.



Proporciona desconto de 30% (trinta por cento) nas parcelas dos cursos de inglês, espanhol e português aos associados da ACIL e seus dependentes, desde que pagas até o dia 10 de cada mês.



A Educação Adventista é reconhecida mundialmente por buscar o desenvolvimento harmônico dos aspectos físico, intelectual e espiritual dos alunos, considerando o ser humano de forma integral e interdependente com relação ao meio em que vive. A escola está oferecendo desconto de 15% em todos os cursos regulares: Educação Infantil e Ensino Fundamental (1º ao 9º ano). Para obter o benefício, os interessados devem solicitar uma declaração de associado na ACIL e entregá-la à secretaria da escola.



I d e i a

Escolas de Línguas

Oferece 5% de desconto nas mensalidades em todos os cursos de idiomas ministrados na escola aos funcionários e associados, bem como dependentes legais vinculados/associados à ACIL. O desconto será válido desde que o pagamento seja efetuado até a data do vencimento do boleto.



Faculdade de Administração e Artes de Limeira

Oferece descontos aos associados e funcionários. Os estudantes terão descontos em forma de bolsa de estudos, desde que as mensalidades sejam pagas até o vencimento do boleto. Para qualquer curso de pós graduação o desconto é de 10%. Os beneficiários interessados devem pedir à ACIL uma declaração de associado e levar até a FAAL para a matrícula.



BUSINESS SCHOOL

O Instituto Nacional de Pós-Graduação (INPG) está fornecendo descontos especiais aos que queiram estudar na escola. Os descontos abrangem os cursos de Graduação e de Pós-Graduação (Especialização e MBA Executivo). Todos os associados, colaboradores e dependentes legais, vinculados à ACIL, possuem 20% de desconto nas mensalidades e, para matrículas em grupo (mínimo de 10 pessoas), o desconto concedido é de 30% para cada aluno.



O Isca Faculdades oferece desconto de 20% nas mensalidades de todos os cursos (Graduação, Tecnológico e Pós-Graduação Lato Sensu) aos funcionários e associados, bem como aos dependes legais, regularmente vinculados da ACIL. O desconto é cedido apenas para o pagamento que for efetuado até a data do vencimento do boleto. Para obter o benefício, é necessário: Preencher o requerimento e providenciar assinaturas; Anexar ao requerimento xerox da carteira profissional; e se for dependente legal do funcionário anexar cópia do RG ou certidão de nascimento ou casamento.



Possui várias linhas de financiamentos para os cooperados.



Parceria com profissionais de saúde que oferece descontos aos associados. A lista dos parceiros e retirados estão nutricionistas, dentistas, oftalmologistas, psicólogos e clínicas veterinárias.



A Santa Casa é reconhecida nacionalmente com unidades coronárias (a nível regional) e dispõe do setor de queimados.

unidade de tratamento intensivo (UTI) regional.

A partir da parceria, todas as empresas associadas à ACIL terão acesso ao convênio médico, através do excelente hotelaria hospitalar com alta complexidade e conforto em suas instalações.

FILIADA À FACESP



Associação Comercial

Consulte as condições especiais em cada convênio.



Permitirá aos associados empresariais, através do grupo contratante. Entre as vantagens estão a qualidade de atendimento, especialidade e relação de confiança, atendimento por dentistas dotados de especialização adequada e atendimento em idiomas. Os benefícios são estendidos aos dependentes e os valores são acordados de acordo com uma tabela com descontos vantajosos.



Por meio de uma parceria esta entidade oferece descontos nos serviços de segurança e medicina ocupacional, TREINAMENTOS entre outros. Todas as empresas associadas tenham acesso à equipe formada por engenheiros de Segurança, enfermeiros, fonoaudiólogos, ergonomistas, ambientalistas. As empresas variam de 10% a 25%, levando em consideração o risco seja (1 ou 2), sendo esta parceria válida somente para o ano de 2014.

Descontos para os associados

Por meio de convênios para proporcionar descontos e benefícios aos seus associados, a ACIL oferece diversas facilidades. Veja a seguir as facilidades oferecidas:

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

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

as ganham grandes vantagens na contratação do Hospital e recursos do Hospital Frei Galvão, que conta com

ACIL

Associação Industrial de Limeira

Especiais de descontos com convênio!

sócios da ACIL aderirem a planos odontológicos com valores especiais dependendo do tamanho do plano. A escolha do dentista cooperado conforme sua necessidade em consultório particular, acesso a cirurgias e atendimento de urgência 24 horas em todo País. Todos os serviços não cobertos pelo convênio são cobrados de

estabelecida com a Prev-Med, os empresários poderão usufruir dos serviços oferecidos pela empresa, que é especializada em serviços odontológicos (PPRA/PCMSO/EXAMES OCUPACIONAIS/EXAMES). Essa parceria possibilita que as empresas tenham acesso facilitado aos laboratórios, centro de imagens e a uma equipe multidisciplinar de médicos do Trabalho, técnicos de Segurança, fisioterapeutas e demais profissionais. Os descontos para as empresas dependem do número de funcionários e do grau de adesão para novos contratos com a PREV-MED.



IDE
• management

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

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

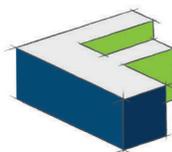


Oferece aos filiados descontos em todos os níveis educacionais da instituição, desde a Educação Infantil, passando pela Educação Básica, Ensino Médio, Ensino Profissionalizante e Superior.

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



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



Escola Técnica
PROF. SEBASTIÃO FUMAGALLI

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

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



CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA-ESCOLA

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

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



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

**Destaque
Econômico****Cartão de crédito tem juros abusivos**

Como mostramos aqui recentemente, os juros cobrados pelos bancos nas principais operações de crédito continuam muito elevados, complicando a vida das pessoas e das empresas, que necessitam dos recursos para desenvolver os seus negócios. Os juros mais baixos são os do crédito imobiliário, de longo prazo, e os empréstimos do BNDES, que são subsidiados pelo Tesouro.

Hoje vamos falar especificamente do cartão de crédito, o campeão absoluto dos juros altos, superando de longe o cheque especial, o segundo colocado no ranking dos juros abusivos. Os bancos estão cobrando no crédito rotativo, que é utilizado quando o cliente paga o valor mínimo da fatura, juros que variam entre 110% a.a. e 700% a.a., ficando na média acima de 400%. Se o cliente

ficar devendo hoje R\$ 10 mil no cartão, em um ano sua dívida pulará para R\$ 50 mil, na taxa média. Se tiver o cartão do banco mais caro, sua dívida estará em R\$ 80 mil em apenas um ano.

Pesquisas indicam que 80% das compras no Brasil são pagas com cartão, que é preferido em praticamente todos os lugares. A metade dos pagamentos é feita no crédito, o que aumenta o risco de endividamento.

Apesar dos juros abusivos, é cada vez maior o percentual de clientes que utilizam o empréstimo rotativo do cartão de crédito, que já responde por 10% do lucro dos bancos.

Crédito mais difícil

O acesso do consumidor ao crédito está mais difícil, segundo pesquisa da Fecomercio-SP, que aponta entre os fatores desfavoráveis ao crédito a elevação dos juros. Além disso, os ban-

cos também estão mais seletivos na hora de analisar os novos empréstimos e os consumidores estão mais cautelosos. No mês de janeiro as exceções foram o financiamento de veículos, cujas vendas ficaram aquecidas no período, e o crédito imobiliário, que deve continuar crescendo.

Refletindo uma política mais conservadora na concessão de crédito, o índice de inadimplência dos grandes bancos caiu para o menor nível nos últimos anos, em torno de 3,5%, e esses bancos acreditam que pode cair ainda mais. Com menor inadimplência, comemoram lucros ainda maiores.

Balança comercial registra pior janeiro da história

As importações brasileiras superaram as exportações em US\$ 4,057 bilhões em janeiro, segundo o Ministério do Desen-

volvimento, Indústria e Comércio Exterior. O resultado da chamada balança comercial é o pior já registrado em um mês desde o começo da série histórica, em 1994.

No mês passado, as exportações somaram US\$ 16,027 bilhões. Já as importações somaram US\$ 20,084 bilhões. Caíram as exportações de manufaturados (-2,6%), e semi-manufaturados (-5,8%) e cresceram as exportações de produtos básicos (5,3%).

A diferença entre importações e exportações fechou 2013 com saldo positivo de US\$ 2,561 bilhões. Apesar de positivo, foi o pior resultado em 13 anos. As exportações brasileiras totalizaram US\$ 242,178 bilhões em 2013, queda de 1% ante 2012, enquanto as importações

subiram 6,5%, para US\$ 239,617 bilhões.

Na década passada, quando acumulou grandes saldos graças as exportações de commodities para a China, o Brasil abriu mão dos acordos comerciais com os países mais desenvolvidos e agora terá que se empenhar para recuperar o terreno perdido.

Apesar das incertezas, internas e externas, os analistas acreditam num saldo comercial um pouco melhor este ano, entre US\$ 8 e 10 bilhões.



José Carlos Bigotto
Departamento de Economia

Interatividade**O ser humano diante da eternidade**

A Verdade Absoluta não cabe em nossos limites. Porque tudo o que se crê, quando colocado dogmaticamente, na condição de materializar-se como Verdade Absoluta, transforma-se imediatamente (e apenas) numa simples premissa. Pois, nós, humanos, em nosso estado de relatividade, não dispomos da capacidade de comportarmos o absoluto. Ou até, de adotarmos grupalmente, uma verdade absoluta. Resta-nos, porém e somente, a Consciência Livre, uma "Verdade Relativa", mas "Absoluta". Ou seja: o imperativo categórico de que, na perene mudança da correnteza da vida, a Liberdade de Consciência é imprescindível para caracterizar o homem. Pois, ela é o caminho que nos faz perceber a Verdade Absoluta. Ou seja, a

Fonte Primordial, para a qual, caminhamos sós a fim de saciarmos nossa sede de permanência e de Eternidade. Aonde há a Água que nos vivifica! Em direção da qual, individualmente, seguimos debaixo das estrelas da abóbada celeste. Saint-Exupéry escreveu em "O Pequeno Príncipe": "para matar a sede seria necessário achar um poço, ao acaso, na imensidão daquele deserto"...

Como vimos, embora relativa, a Verdade que vale para cada ser humano, está em sua caminhada livre, pessoal, solitária e vocacionada, em direção à Fonte ("poço"), ou à Verdade Absoluta, que, em essência, sentido e manifestação, nos mostra a origem e razão de ser de todas as coisas. Portanto, há uma Verdade Relativa (o Filho), que se nos apresenta, por livre arbítrio,

como imagem e semelhança da Verdade Absoluta. Mas, seu teor é pessoal, sagrado e inefável. Algo íntimo e secreto que não se consegue transmitir coletivamente, sob pena de deteriorização ou de profanação. Porque, como falou Jesus, são pérolas que não devem ser dadas aos porcos. Já que o Pai nos "ouve em secreto"...

Por ser intransmissível, um dos grandes problemas que aflige o ser humano se fixa na Verdade. Porque muitas vezes, todos nós, durante nossas vidas, defrontamos com situações em que verdades relativas são compulsoriamente impostas como absolutas. Com força e constrangimento. Sob circunstâncias de fato e até como regras (religiosas, legais ou morais) que vedam coersitivamente a Liberdade de Consciência. E nesse aspecto, vamos encontrar,

principalmente duas formas de "verdades" capazes de marcar pessoas com discriminações ou segregações suscetíveis de lhes imporem isolamento. A primeira é aquela premissa que se apresenta como verdade uniforme e generalizada, a qual todos de determinado grupo admitem. E que não aceitam alguém que a contrarie, sob pena de torná-lo indigno de socializar-se ao grupo. Essa é a verdade excludente. Muito comum entre adolescentes que se acham naquela fase de ver "na turma" o que há de mais importante em sua vida. No entanto, para muitos (quando mal resolvida tal fase da juventude), essa forma de valorização grupal tende a prolongar-se pela idade adulta. E entre, até mesmo, criaturas vividas, encontraremos, ainda, critérios de classificar pessoas conforme verdades

facciosamente convencionadas. A segunda forma dessa verdade relativa disfarçar-se de absoluta, se nos apresenta quando ela provém dos que se dizem ou são tidos como autoridades renomadas em determinado assunto. Tal distorção se consuma, partidaricamente, quando um expert garante certeza de algo. E então, pelo "serdes vós quem sois", falácias desses entendidos são aceitas como verdades absolutas.

O direito à liberdade de ir, pessoalmente, ao encontro da Verdade Absoluta é sagrado e inerente à essência humana. Christmas Humphreys escreveu: "Ao ser-lhe perguntado, "O que é a verdade?", um mestre do Zen Budismo respondeu: "Caminhe"!...

PAULO CESAR CAVAZIN

Verão

Altas temperaturas aumentam o consumo de água mineral e sorvete

O calor atípico dos primeiros meses de 2014 tem aumentado o consumo de água mineral no Brasil, registrando aumento de 30% na comparação com o verão passado, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Águas Minerais (Abinam). Além da água, outros alimentos refrescantes, como sorvete, também têm sido muito apreciados pelos brasileiros que desejam diminuir a sensação térmica do corpo, que sofre com as altas temperaturas. Para se ter uma ideia, entre 2003 e 2012, o mercado brasileiro de sorvetes registrou um crescimento de 76% em termos de consumo – dados divulgados pela Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvetes (Abis), que mantém expectativas positivas em relação ao consumo deste ano, em consequência do calor predominante do verão.

Em Limeira, no Dudu Comércio de Bebidas a procura por água mineral aumentou cerca de 70%. “Hoje estamos vendendo, em média, 100 galões por dia. Ano passado eram cerca de 70”, conta um dos proprietários, Carlos Eduardo Ragazzo Filho, o Dudu.

Mesmo a alta demanda, o depósito não deixa de vender aos consumidores que solicitam a bebida, pois mantém seu estoque bem abastecido. “Estamos atendendo até clientes de outros estabelecimentos”, conta Dudu. “Acredito que seja porque as outras empresas não estejam conseguindo atender a demanda por causa desse calor”.

O estabelecimento está trabalhando com seis funcionários para atender o número de entregas diárias na cidade. “Estão todos na rua, eles não param, é o dia todo assim”. O comerciante afirma que dezembro foi um mês muito bom para o setor, principalmente devido às festas de fim de ano, mas ficou dentro das expectativas. “Janeiro nos surpreendeu, não esperávamos vender esse volume de água”, revela Dudu, que ainda brinca, “Espero que faça calor o ano inteiro”.

Com 130 pontos de distribuição em Limeira, totalizando 230 na região, a Sorveteria Sander também tem se beneficiado com o verão. “Desde outubro estamos vendendo uma quantidade significativa, princi-



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

Os entregadores mal chegam no depósito do Dudu Comércio de Bebidas e já carregam novamente a moto para nova entrega

palmente porque conseguimos ampliar o número de clientes, mas, com certeza o sol está a nosso favor”, fala José Aparecido Sander, sócio-proprietário da empresa, junto com seu irmão, Hélio Sander.

Com 18 anos no setor, a Sander, que possui fabricação própria, vem ganhando espaço no mercado regional e as altas temperaturas têm contribu-

ído com esse sucesso. “Em comparação com janeiro de 2013, estamos vendendo duas vezes mais em 2014”, ressalta o empresário.

A fábrica produz cerca de 1.200 picolés por hora, uma média de 6 à 7 mil por dia. Segundo Sander, o sorvete no palito é o preferido e mais consumido pelos clientes, chegam a registrar quase 90% do

faturamento da empresa. “Os de pote vendem, mas não com a mesma proporção”, comenta.

O consumo de sorvete é expressivo em qualquer época do ano, hoje muita gente gosta de apreciar a iguaria também no inverno. Porém, no verão a procura é mais intensa, principalmente por aqueles que possuem sabor de fruta. “O de abacaxi, limão, entre outros, têm um aumento muito maior de vendas em relação aos outros”.

A dona de casa Arilda Fiorotti, de 57 anos, é um exemplo do gosto popular. Visitante assídua da sorveteria do bairro, adora tomar um sorvete para se refrescar. “Eu gosto mais de abacaxi, mas hoje estou levando de manga”, conta Arilda, que além do seu, também está levando outro para sua colega.

Outro destaque é o picolé Açai com Banana. Lançado recentemente, tem conquistado os consumidores e não pode faltar nos freezers espalhados em Limeira e região. “Apostamos nessa combinação e tem dado muito certo”, exalta Sander, que espera um 2014 promissor em relação às vendas de sorvete.



José Aparecido Sander afirma que o sorvete no palito é o mais consumido pelos clientes, chegam a registrar quase 90% do faturamento da sorveteria



“Eu gosto mais de abacaxi, mas hoje estou levando de manga”, conta Arilda Fiorotti, que além do seu, também levou outro para sua colega

DE OLHO

Limeira Cultura Rock Festival em prol da ALPA e do Ceprosom

O Bar da Montanha em parceria com a Prefeitura de Limeira organiza, dos dias 14 a 16 de fevereiro, o Limeira Cultura Rock Festival, que contará com 25 bandas e receberá público de aproximadamente 4 mil pessoas. O festival tem como objetivo abrir espaço para bandas iniciantes e também para as mais tradicionais e renomadas, como AC/DC Forever, por exemplo. Além das atrações musicais o festival contará com o escambo cultural, com a troca de discos de vinil e produtos voltados à cultura.

A entrada será de 1 Kg de ração para cães, que serão doados à ALPA, ou 1 litro de leite, que serão repassados ao Ceprosom, que entregará para entidades filantrópicas. Mais informações no email: edsonmoraes2002@yahoo.com.br ou pelo telefone 3453-5135.

Cursinho Municipal grátis

Vai até o dia 21 de fevereiro as inscrições para o Cursinho Municipal gratuito. O curso é destinado para jovens que tenham concluído o ensino médio na rede pública ou que tenham sido bolsistas em escolas particulares.

O Colmeia é uma parceria entre a Prefeitura de Limeira e a Unicamp. Esse ano, as aulas já começarão no primeiro semestre, em março. Serão disponibilizadas 200 vagas, sendo 70 para o período da tarde e 130 para o período noturno. No período da manhã, as aulas serão ministradas no Centro Comunitário do Jardim Morro Azul. Para o horário da noite, o local está sendo definido.

As inscrições devem ser feitas pessoalmente na Secretaria da Educação, no setor de Serviço Social Escolar. Os critérios para fazer a inscrição e a lista de documentos estão disponíveis na página da Prefeitura de Limeira na internet. Endereço: <http://www.limeira.sp.gov.br>

Carnaval no Nosso Clube

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

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

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

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

Pet Social - Live @Maverick

Acontece sábado, dia 22 de fevereiro, a partir das 12h, o Pet Social – Live @Maverick, no Maverick Thematic Music Bar.

O evento beneficente em prol da Alpa, contará com almoço vegetariano by Chefs Alan Salheb e Julia Hergert (cuzcuz marroquino, berinjela à parmegiana, risoto de palmito e brie, risoto de rúcula com tomate seco) e muitas atrações musicais, como L-Flep, Zenman e Kalu in Trâmite.

A camiseta convite já está à venda na loja Amiki, no valor de R\$ 60,00, com almoço incluso. As bebidas serão vendidas à parte. Participe!

Informática

Software pirata – um problema a ser superado

Quase toda empresa já esbarrou em problemas de licenciamento dos softwares que utiliza no seu processo produtivo, algumas, entretanto, por não entenderem as diversas formas de licenciamento, sequer têm ideia do passivo que estão gerando para o seu negócio.

Neste sentido, os campeões na utilização indevida são os produtos da Microsoft, sobretudo Windows e pacote Office. Em virtude da falta de informação, muitos empresários permanecem na incerteza sobre a legalidade dos programas que utilizam, uma vez que grandes produtoras, como a Microsoft, adotam formas complexas de licenciamento. Outro problema é que as empresas ainda esbarram no investimento, dando preferência à aquisição de equipamentos e deixam as licenças de lado.

Esse investimento, por ve-

zes involuntário (fiscalizações), deve constar no planejamento financeiro (budget) das empresas, considerando-o como parte do negócio. A lei não nos faculta valer da ineficiência de nosso sistema político-tributário como desculpa para não comprar produtos originais. Em muitos casos, um levantamento para tornar os equipamentos totalmente legalizados, revela um valor expressivo e que, na maioria dos casos, não está disponível.

Uma alternativa para minimizar e em algumas situações, até zerar o investimento, são os softwares livres, ou seja, aqueles que não precisam de aquisição de licenças e podem ser baixados gratuitamente na internet. Há alguns anos, os usuários esbarravam na dificuldade para operar sistemas operacionais conhecidos como "Linux". Com a popularização desses sistemas e o crescen-

te contato da população com a tecnologia, sua instalação e utilização se tornaram totalmente possíveis para qualquer usuário. É o caso da distribuição Ubuntu (www.ubuntu-br.org), que possui interface gráfica e uma suíte de aplicativos completa para as principais rotinas de um escritório.

Convém citar um exemplo para pequenas empresas e prestadores de serviço, que podem perfeitamente utilizar esses softwares. Eles contam com pacotes de aplicativos muito semelhantes ao Office, como é o caso do Libre Office e o Open Office. O governo também vem disponibilizando aplicativos para esses sistemas, como é o caso da Receita Federal, e também da Secretaria da Fazenda/SP, que lançou inclusive o emissor de notas fiscais eletrônicas compatíveis com o Linux.

Cabe mencionar que os softwares livres, como o Linux,

são conhecidos pela segurança elevada e o alto grau de confiabilidade, então, além da vantagem financeira, migrar servidores para essa plataforma pode ser uma boa alternativa. Na prática, as empresas devem buscar um equilíbrio entre a aquisição de licenças e a possibilidade de utilizar softwares livres, pois bem sabemos que nem todas as aplicações podem ser executadas em soluções gratuitas, como o Linux.

Importante ressaltar que a Lei n.º 9.609/98, que dispõe sobre a propriedade intelectual de programa de computador, determina que as empresas devem guardar o contrato de licença do software e/ou o documento fiscal de aquisição, para fins

de comprovação de regularidade do uso. O Superior Tribunal de Justiça tem determinado que as empresas condenadas por utilização de software pirata, além de regularizar a utilização, ou seja, pagar pelas licenças dos softwares utilizados, terão que desembolsar até 10 vezes o valor de cada software pirata utilizado, a título de indenização (REsp 1185943 / REsp 1136676 – STJ).



Dante Frasnelli Gianotto
Diretor
Fidelitec Soluções Inteligentes

Varejo

Procura por climatizadores, ventiladores e aparelhos de ar-condicionado é intensa

Janeiro ganhou destaque nas manchetes de vários jornais em todo o país pelas temperaturas elevadas registradas no período. Além de se tornar, segundo as medições do Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet), o mês mais quente dos últimos 71 anos, também se sagrou como o mais seco. A média das temperaturas máximas registradas durante o mês foi de 31,9 graus, a maior desde o início da medição histórica do Inmet, em 1943. Fato que contribuiu com a intensa busca por aparelhos de ar-condicionado, assim como climatizadores e ventiladores de ar, como acontece na Lojas Cem de Limeira, onde as vendas estão dispara-

das e não há produtos em estoque devido a grande demanda de clientes.

No sábado, dia 8, a loja abriu as portas com 78 climatizadores, que haviam acabado de chegar da fábrica. Todos foram vendidos rapidamente. "Em torno das 9h40, não havia mais nenhum. Em 40 minutos vendemos tudo", conta o gerente Leandro José Ferreira. Na segunda-feira, outra remessa de oito peças chegou, mas nem foram comercializadas. "Não foi suficiente nem para abrir a loja, porque os próprios funcionários aqui da Lojas Cem adquiriram os itens".

O ventilador é outro produto muito procurado, principalmente por aqueles que não querem, ou não podem, investir tão alto com climatizadores. "No dia 10, também recebemos 250 ventiladores. Mas, já não tenho mais nada", revela Ferreira.

Na loja as vendas começaram a ganhar força já em dezembro, tanto pelo calor, que já começava a predominar, quanto



Walter S. Santos Júnior afirma que só em janeiro a Clima Forte já vendeu quase 500 aparelhos de ar-condicionado

pelo Natal e a tradicional troca de presentes. "Foi um item que teve uma excelente saída, muitos compraram para presentear outra pessoa, o que não era de costume antigamente". No entanto, janeiro está se superando em relação às vendas. Só no primeiro mês de 2014 foi registrado crescimento de 50% na procura, se comparado a dezembro, e 20% em relação ao mesmo período do ano passado. "Estamos vendendo muito. Só não conseguimos comercializar mais porque a indústria também não consegue fornecer. O mercado não estava preparado pra isso", afirma o gerente.

Na Clima Forte Comércio de Ar-Condicionado, empresa es-

pecializada na venda, instalação e manutenção de ar-condicionado residencial, comercial e industrial, as vendas estão disparadas. "Em 17 anos de atuação no setor, eu nunca tive um janeiro assim", fala o proprietário da loja, Walter S. Santos Júnior.

Segundo Júnior, as vendas aumentaram em torno de 300% em relação a 2013. "Hoje, o ar-condicionado não é mais conforto, é necessidade". Os serviços de manutenção também cresceram no estabelecimento. Ao solicitar a visita do técnico para reparo ou limpeza, o cliente espera em torno de sete dias. "Está fora do normal", ressalta.

Além de trabalhar com a revenda de aparelhos de ar, a Cli-

ma Forte possui uma grande linha de peças para a manutenção desses equipamentos. "Temos a revenda, mas tive que proibir minhas funcionárias de vender material pro nosso concorrente, caso contrário não vou ter o suficiente pra suprir as necessidades da loja", revela Júnior.

O problema acontece devido ao atraso nas entregas dos pedidos feitos nas fábricas, que não estão conseguindo suprir a demanda. "Eles estão dando prazo de 60 dias para entregar o material solicitado, antigamente isso era feito em três dias", conta. Só em janeiro a Clima Forte já vendeu quase 500 máquinas. "As vendas estão muito expressivas, porém esse é um mercado bem carente. Pra falar a verdade, essa situação toda nos pegou desprevenidos, ninguém previa que isso iria acontecer. Eu, pelo menos, acreditava que as vendas começariam a se intensificar em março", completa o comerciante, que acredita que o cenário vivido pelo setor não é positivo para o cliente, que exige rapidez e qualidade na entrega, nem para o comerciante, que não consegue garantir prazo para o consumidor.



NOVIDADES EM LANÇAMENTOS

SÓ NA ROQUE IMÓVEIS

EM 2014, A ROQUE TRARÁ NOVIDADES EXCLUSIVAS PARA LIMEIRA E REGIÃO. SÓ UMA IMOBILIÁRIA COMPLETA TEM AS MELHORES OPÇÕES PARA MORAR E INVESTIR. SEJA UM CLIENTE ROQUE IMÓVEIS E SAIA NA FRENTE SEMPRE.

WWW.ROQUEIMOVEIS.COM.BR

FONE (19). 3404.3367



Visita 40 aprendizes conhecem os serviços da ACIL

Nos dias 5 e 7 de fevereiro, cerca de quarenta alunos aprendizes do Senac Limeira visitaram as dependências da ACIL, os quais conheceram cada departamento e suas respectivas funções. Desde o setor de fotocópias, como também o Jornal Visão, Telecentro, Ideli, SCPC e salas de eventos, como ainda as campanhas promocionais, o posto de Certificação Digital e Sicoob.

Ao todo, três turmas, acompanhadas pelas professoras Tatiane Conti, Alessandra Santos e Silvia Bella Ribeiro vieram à entidade, conforme está previsto no programa de aulas. “Como eles estão aprendendo rotinas administrativas é importante que conheçam o trabalho de uma associação de apoio ao comércio”, disse Silvia.

O programa de aprendizagem é um projeto que possibilita ao jovem ingressar no mercado de trabalho e conquistar seu espaço como profissional.



Alunos aprendizes acompanhados da professora Silvia Bella Ribeiro

A empresa que participa do programa, além de cumprir com o seu papel de contratante do aprendiz na Legislação da Aprendizagem 10.097/00, é convidada a compartilhar experiências como parceiro do Senac, e também fazer parte do processo de transformação desse jovem, dando oportunidades de trabalho e ajudando a cons-

truir uma vida pessoal e profissional mais digna.

Os grupos de alunos visitantes cursam “Gestão e Negócios”. Nas aulas, eles aprendem sobre competências, processos e rotinas administrativas. Todos estão empregados em vários comércios da cidade, entre supermercados, lojas e serviços, os quais mantêm os recursos



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

Alunos aprendizes acompanhado das professoras Tatiane Conti e Alessandra Santos

necessários aos aprendizes. “Eles têm entre 15 a 21 anos, trabalham durante um período do dia no comércio, indústria e prestadores de serviços e recebem um salário, além de ter desconto no ordenado se faltarem nas aulas do curso”, enfatizou uma das professoras.

Ela ressalta ser esta uma fase para que conheçam o funciona-

mento de uma empresa, ou mesmo uma entidade, na prática. “Nas aulas, são abordados temas referentes ao funcionamento de uma organização e sua estrutura, a visão, missão e os valores. Na ACIL, é possível observar as teorias apresentadas em sala de aula”, finaliza, mencionando que outras visitas já aconteceram em empresas da cidade.

Marketing

ACIL oferece preços especiais para envio de mailing

AACIL está com uma promoção para os associados aproveitarem e divulgarem sua empresa via e-mail marketing. A oportunidade é destinada para aqueles que vêm nessa ferramenta, muito mais que um benefício, uma forma simples de se conectar, ser lembrado e também receber respostas rápidas e alcançar resultados imediatos.

Os valores incluem descontos de até 50%. O custo para um envio é de R\$ 480,00. Fechando o segundo, o valor cai para R\$ 240,00 e o terceiro também R\$ 240,00. Aqueles que contratarem o combo 3, ganham o quarto disparo. Es-

ses devem ser dentro do mesmo mês, sendo que o cliente pode escolher as datas que gostaria que as “campanhas” chegassem aos interessados.

O banco de e-mail marke-

ting da ACIL conta com cerca de 2.250 associados, entre indústrias, comércios e prestadores de serviços. As artes devem ser encaminhadas prontas em tamanho de até 500kb.

Combos Jornal Visão

A entidade também conta com combos especiais que incluem o envio de e-mail marketing e publicação no jornal Visão Empresarial. Os

pacotes são para anúncios no formato de rodapé, meia página e página inteira.

Mais informações e dúvidas, entre em contato conosco pelo telefone 3404-4900 com Rafaela Silva ou Renato.

Combo 1

Newsletter ACIL



- 1 inserção no mês vigente

Investimento:
R\$ 480,00

Combo 2

Newsletter ACIL



- 2 inserções no mês vigente
- O 2º Envio sai por R\$ 240,00

Investimento:
R\$ 720,00

Combo 3

Newsletter ACIL



- 3 inserções no mês vigente
- O 4º Envio é **Gratuito!**

Investimento:
R\$ 960,00

Aniversário

Estacionamento da ACIL e Apae comemora 3 anos

É certo que a APAE de Limeira, além do recebimento das doações, tem colaboradores de diversos segmentos. O objetivo é sempre obter melhorias para a entidade e para as pessoas por ela assistidas. Com a ACIL não é diferente. A parceria entre ambos para a administração do estacionamento que funciona ao lado do prédio da Associação completou três anos dia 2 de fevereiro. Ele atende em média 60 carros por dia e gera, ao final do mês, uma renda que influencia diretamente os trabalhos da instituição. Além do estacionamento com a ACIL, a APAE mantém mais três na área central, que reverterem um montante relevante e importante para os trabalhos da instituição.

O gerente da APAE de Limeira, Fernando Mattos, destaca a

ligação com a entidade. “Esta parceria, que já é antiga, é de suma

importância para nós, pois os recursos gerados pelo estaciona-

mento possibilitam melhorarmos os atendimentos e consequentemente a qualidade de vida de todos os nossos assistidos”.

A APAE atende 730 usuários/mês na cidade e mantém trabalhos como o Centro de Apoio Diagnóstico (CAD), que faz a triagem e avalia os pedidos das famílias que buscam atendimento; o Centro de Atenção Terapêutica (CAT), que oferece suporte terapêutico nas áreas de fisioterapia, fonoaudiologia, terapia ocupacional, psicologia e pedagogia para lactentes e crianças com atraso no desenvolvimento neuropsicomotor e deficiência intelectual; O Centro de Ações Preventivas (CAP), que realiza ações voltadas para a prevenção da deficiência intelectual; a Escola de Educação Especial João Ometto que habilita crianças e

adolescentes para inclusão social, através de processos educacionais; o Centro Profissionalizante e de Convivência que promove a autonomia e a melhora na qualidade de vida a deficientes moderados; a APAE Cultural, que trabalha a assistência através da dança, teatro e música; e a APAE Rural onde os recursos naturais são utilizados frequentemente para a complementação do trabalho terapêutico.

Para o presidente da ACIL, Valter Furlan, o compromisso social com as entidades da cidade e retorno aos associados é o principal objetivo da parceria. “Além de oferecer comodidade aos usuários da Associação Comercial, com um estacionamento ao lado, é uma forma também de contribuir com a Apae nesta modalidade”, disse.



ACIL/JOANAN BATISTA

A área abriga cerca de 35 veículos e funciona de segunda à sexta das 8h as 18h, e aos sábados das 8h as 13h

PROGRAMA APRENDIZAGEM NO SENAC.

**EMPRESA,
FAÇA PARTE
DO PROGRAMA
APRENDIZAGEM
NO SENAC
E ESCOLHA
MUDAR A VIDA
DE MUITOS
JOVENS.**



Além de cumprir a lei, você ajuda a preparar os jovens para o mercado de trabalho. Uma ótima escolha para a empresa e para esta futura geração de profissionais.

Empresário, entre em contato com o Senac e informe-se sobre as turmas do Programa Aprendizagem com inscrições abertas.

SENAC LIMEIRA

Rua Quadros Sobrinho, 1

www.sp.senac.br/limeira 19 2114-9199

LOCAÇÃO DE SALAS E AUDITÓRIO



A ESTRUTURA IDEAL PARA REUNIÕES, TREINAMENTOS E EVENTOS DE SUA EMPRESA



Mais informações:

(19) 3404-4900
eventos@acil.org.br
acil@acil.org.br



FILIADA À FACESP

ACIL

Associação Comercial e Industrial de Limeira