

AVISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 558

★ JORNAL DA ACIL ★

14 a 20 de Novembro de 2016 • Limeira-SP

NADA MAIS PERIGOSO QUE O PRECONCEITO.

O câncer de próstata é o segundo tipo de câncer mais comum entre os homens e até o final de 2016, cerca de 61 mil brasileiros receberão diagnóstico positivo da doença, dos quais 13 mil irão falecer em decorrência dela.

Em seu estágio inicial, o câncer de próstata geralmente não apresenta sintomas o que dificulta o seu diagnóstico. Por isso, é fundamental que todos os homens com mais de 45 anos façam os exames preventivos, como o de toque retal, uma vez por ano. Portanto, informe-se e cuide da sua saúde enquanto há tempo.

A sua vida vale mais do que um preconceito.

Novembro Azul
Porque o importante é prevenir.

Sua vida mais azul
MEDICAL

Cuidar da saúde também é coisa de homem



DIVULGAÇÃO

Este mês é marcado pelo início da campanha Novembro Azul, que foi criada para a conscientização entre os homens sobre o câncer de próstata. E nesta edição, o Jornal Visão Empresarial preparou uma matéria especial sobre o tema para esclarecer as principais dúvidas sobre a doença.

pág. 5

Saiba o que fazer caso seja notificado pela Receita Federal

No último dia 9 encerrou-se o prazo de verificação da notificação de débitos previdenciários e não previdenciários da Receita Federal (RF), para as empresas de pequeno porte. A partir do dia 9 de dezembro todos aqueles que não fizeram o pagamento de sua dívida, serão excluídos do programa Simples Nacional.

pág. 7



DIVULGAÇÃO

UNASP

EC Engenheiro Coelho

CURSO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO - MANHÃ E NOITE



PROCESSO SELETIVO
INSCRIÇÕES ATÉ 21/11/2016
VESTIBULAR DIA 27/11/2016

Informações: (19) 3858-9437
(13) 98181-3439

Projeto Crescer sem Medo

pág. 4

Equipe direcionada vende mais

pág. 7

COMPRE 1 E LEVE 2

PARES DE LENTES

2º PAR DE LENTES É GRÁTIS*

ÓTICAS | CAROL

Promoção válida apenas para as lentes oftálmicas ZEISS ou Supermax. Comprando a segunda armação, grau ou solar, o segundo par de lente é grátis. O segundo par de lente grátis deve ser o mesmo modelo, grau e material da 1ª lente comprada. Promoção não acumulativa com outras da rede. Consulte regulamento interno. Promoção válida para as lojas Óticas Carol de Limeira, Mogi Guaçu e Mogi Mirim. Para a promoção ser válida, não pode ser concedido nenhum desconto sobre o valor do primeiro par de lente comprado.

EDITORIAL

A imprescindível discussão sobre a reforma fiscal

A classe política não gosta de discutir redução de despesas, e estas medidas de corte de gastos também não são apoiadas pela classe dos servidores públicos.

Mas neste momento não existe outra alternativa para o País, Estados e Municípios.

Dentro desta conjuntura surgem as mais mirabolantes propostas para não alterar o status atual.

Existe a clássica e mais fácil alternativa que é o aumento de impostos, medida esta adotada recentemente, por exemplo, pelo governo do Estado do Rio de Janeiro.

Entretanto, este tipo de medida só serve para agravar o desaquecimento econômico, por elevar preços, e assim afastar o consumidor.

Atualmente, a elevadíssima carga tributária brasileira, na faixa de 35% do PIB, é a maior entre as economias emergentes e não existe mais espaço para ampliação.

Outra proposta que elevará ainda mais esta carga tributária é o corte de incentivos. Os valores são consideráveis, o que neste momento de busca de receita a qualquer custo, faz a alternativa ganhar muita atratividade. Como se esta medida fizesse recompor imediatamente o rombo do caixa público.

É uma ilusão, sem contar o grave dano colateral que será causado em termos de insegurança jurídica, que poderá provocar redução dos parcos investimentos privados, além de trazer desemprego e conseqüentemente queda na arrecadação. Não há solução fácil e mágica para crise fiscal.

A questão é ampla e estrutural. O país, pressionado pela grave crise, é forçado a discutir e implementar importantes reformas, estas que tiveram suas discussões proteladas nos últimos 13 anos de governo, assim sendo, é premente a discussão também da reforma tributária.

Não há como divergir que o momento é de conter a corrida sem freio para a insolvência do Tesouro, devido ao crescimento avassalador da dívida pública.

Dívida esta, que em pouco tempo saltou de 50% para 70% do PIB, em função prin-

cipalmente das indexações de gastos permanentes, enquanto as receitas caem puxadas pela recessão.

Portanto, entendemos ser correta a prioridade para a aprovação da PEC, que visa conter a elevação quase autônoma dos gastos, por meio de um teto, e depois a reforma da Previdência, sem a qual o teto será inócuo.

Mas é impreterível retomar a discussão da reforma tributária, que dentre outros temas deve tratar da simplificação da apuração do ICMS, incluindo alterações que coloquem fim na guerra fiscal entre os Estados, que utilizam de isenções fiscais muitas vezes sem os devidos cuidados.

O Governo precisa ser racional e sensato, mas é preciso acabar com 27 regulações diferentes do imposto sobre circulação de mercadorias, uma para cada estado, e com o total de mais de 40

alíquotas, este já é um passo largo para melhorar o ambiente de negócios.

Este novo ICMS deveria ter poucas e baixas alíquotas, enquanto os incentivos fiscais concedidos teriam que passar a constar no orçamento das unidades da Federação. Pois a forma atual para concessão de benefícios aumenta a insegurança para as empresas, porque sempre é possível um outro estado dar uma redução de impostos maior que o corrente dele.

Eleger simplesmente incentivos tributários como o grande vilão da crise é miopia, porque tudo é bem mais complexo. Esta discussão deve ser aprofundada e discutida detalhadamente entre os agentes públicos e a iniciativa privada, que realizou investimentos relevantes no passado baseado nestas políticas.



Valmir Lopes Teixeira Martins
Diretor da ACIL

VAI COMPRAR?

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

DIVULGAÇÃO

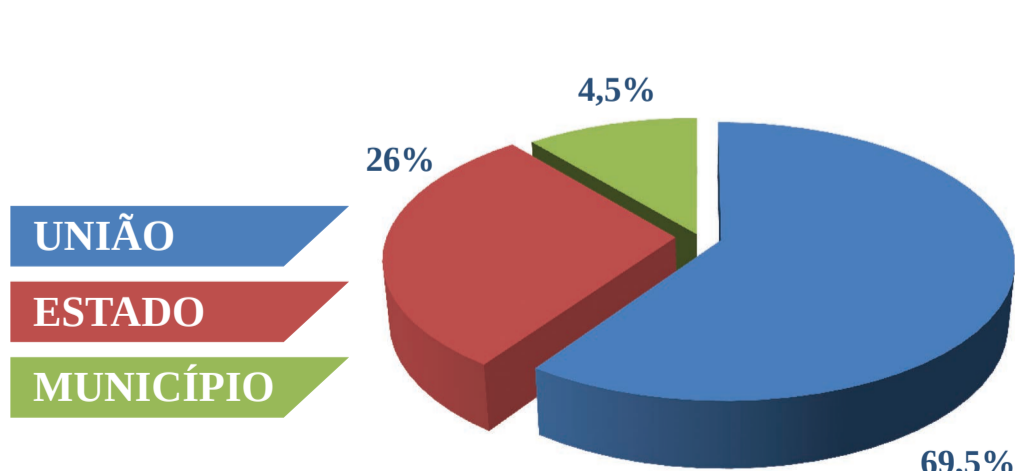


Chinelo (31,09%)

Valor: R\$ 39,00

Imposto: R\$ 12,12

VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

EXPEDIENTE

DIRETORIA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: José França Almíral
2º Vice-Presidente: Hélio Roberto Chagas
1º Diretor-Secretário: Valmir Lopes Teixeira Martins
2º Diretor-Secretário: Alexandre Gaib
1º Diretor-Financeiro: Francisco De Salis Gachet
2º Diretor-Financeiro: José Luis Pereira Negro
Diretor De Patrimônio: José Geraldo Vieira Cardoso
Diretor Social: Antonio Francisco Dos Santos

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Antonio Carlos Longo
Benedicto Carlos Toledo Lima
Cássio A. Peixoto dos Santos
Cassio Roque
Claudiney Cheli Lotufo
Clodomiro A. Rossi
Daniel Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Flávio Luiz Miguel da Costa Lago

CONSELHO DELIBERATIVO

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

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.

Tiragem: 6.000 exemplares | Distribuição Gratuita
Impressão: www.graficamundo.com.br

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo
Leonardo Bordini: Estagiário
Luiz Sanches: Diagramador
Rafaela Silva: Redatora
Vanessa Rosanelli: Comercial

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Rua Santa Cruz, 647 - Centro
Limeira - São Paulo - CEP: 13480-041
Fone (19) 3404-4900
www.acillimeira.com.br
visaoempresarial@acillimeira.com.br

Instituto Isi Infinity traz a ciência e a experiência para o desenvolvimento de pessoas



O instituto possui cinco formações reconhecidas internacionalmente, e atende Limeira e região

O Instituto Isi Infinity, é focado no desenvolvimento humano e empresarial, coaching e mentoring, liderança, gestão e negócios. Possui cinco formações certificadas internacionalmente, e além de Limeira atende as cidades de Piracicaba, Campinas e São Paulo.

A instituição trabalha de maneira diferenciada, trazendo a ciência para a experiência. O instituto possui um centro de pesquisa e desenvolvimento, reconhecimento internacional de três países, técnicas e ferramentas com validação cientí-

ca, instrutores com mestrado e doutorado e atualização constante de seus cursos. A empresa possui como master trainer coach sênior a Dra. Yeda Oswaldo, que é psicóloga positiva de renome internacional, com mais de 16 livros e capítulos editados, além de artigos científicos publicados em outros países.

A entidade pretende até o final de 2016 o lançamento de um livro de autoria própria, com 26 coaches e mentores formados pela corporação. Além disso, no primeiro semestre de 2017 todos os pro-

fissionais do empreendimento participarão de um curso de extensão internacional em um outro instituto conveniado.

O Instituto Isi Infinity está localizado na Rua Sete de Setembro, 250, no Centro. Os interessados podem entrar em contato pelos telefones (19) 3702-8570 e 3701-0729, pelo e-mail contato@infinityative.com.br, ou através do site www.infinityative.com.br. O atendimento é de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h. O instituto está presente no Facebook, Linked-In e Youtube como Isi Infinity.

Óptica Barbosa é destaque pela grande diversidade de marcas e modelos

Além de ser um belíssimo acessório, muitas pessoas utilizam os óculos para fazerem a correção de algum problema de visão. Na Óptica Barbosa é possível encontrar os mais diversos modelos de óculos de grau, óculos de sol e de segurança com grau para empresas, juntamente com as melhores marcas do mercado como Ray Ban, Vogue, Police, Atitude, Michael Kors, Oakley, Carolina Herrera, entre outras.

A empresa trabalha com uma extensa linha de produtos infantis como Lilica Ripilica, Tigor T. Tigre, além da linha Miraflex que são armações flexíveis que atendem desde os recém-nascidos até o público adolescente, e há os tra-

tamentos como Transitions e Crizal. A loja também disponibiliza lentes de contato a pronta entrega das marcas Varilux, Hoyalux e Zeiss.

A prioridade da ótica sempre é a satisfação de seus clientes, prestando um bom atendimento com profissionais treinados e capacitados para orientar os clientes na hora de sua compra, oferecendo todas as armações ou lentes da melhor qualidade que atendam a necessidade do consumidor.

Além de duas lojas físicas, uma em Limeira e outra em Santa Bárbara d'Oeste, atualmente existem planos para que a instituição atenda outras localidades através de suas redes sociais. A ótica possui pa-

gamentos facilitados para seus clientes como um crediário próprio, e a opção de parcelar suas compras nos cartões Visa, Master, Hipercard e Elo, além de descontos especiais para aposentados, pensionistas e estudantes.

A Óptica Barbosa convida a todos para conferirem a grande diversidade de marcas e modelos disponíveis na loja, que em Limeira encontra-se na Rua Bahia, 762, na Vila Cláudia. O atendimento é de segunda a sexta-feira das 8h30 às 18h, e aos sábados das 9h às 13h. Informações através dos números (19) 3441-1898 e 98902-6971 (Whatsapp). A empresa também está nas redes sociais, como o Facebook:



Com grande variedade de produtos, a ótica prioriza a plena satisfação de seus cliente

facebook.com/OpticaBarbosa, também possui site: www.opticabarbosa.com.br. Instagram: @opticabarbosa e

Convites para Fogo de Chão da Apae Limeira estão à venda

A Apae de Limeira já está realizando a venda dos convites para o último evento Fogo de Chão de 2016. O tradicional evento irá acontecer no dia 19 de novembro, na sede da entidade, que se localiza na Av. Antônio D'Andrea, 364, no Parque Nossa Senhora das Dores.

A diretoria convida toda a população para participar deste jantar que tem como atração no cardápio, mais de 300 quilos de costela, assadas por mais de oito horas, seguindo à risca a tradição gaúcha de assar a carne em peça, espetada no chão.

O evento também conta com distribuição de brindes e toda renda é revertida aos projetos voltados a cerca de 700 crianças, adolescentes e adultos, atendidos



O preparo das costelas segue à risca a tradição gaúcha de assar a carne em peça, espetada no chão

pela Apae de Limeira.

Os convites estão sendo vendidos à R\$ 35,00 por pessoa (bebidas não inclusas). Crianças de até

10 anos não pagam. Mais informações pelo telefone (19) 3404-1569 ou pelo e-mail administracao@apaelimeira.org.br.

Seja bem-vinda Alice!

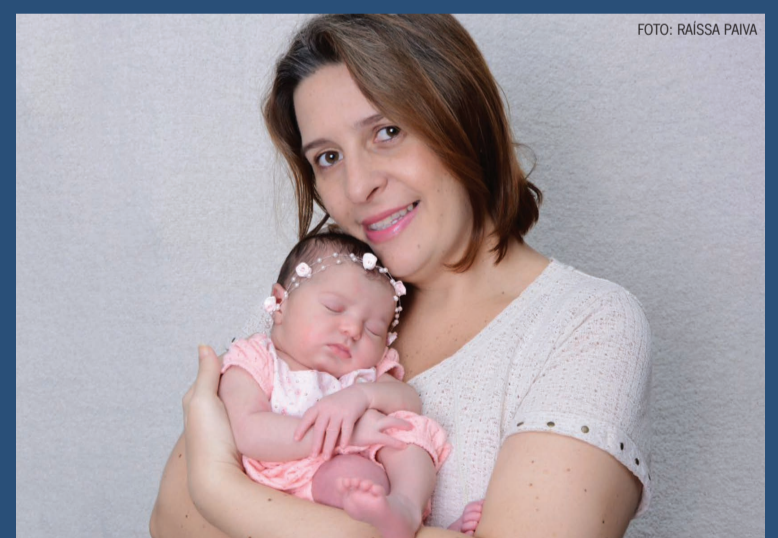


FOTO: RAISSA PAIVA

Nasceu de parto cesárea, no dia 31 de outubro, às 21h38, pesando 3,605 Kg e medindo 49,5 cm, Alice Schiolin Cantazini.

A linda bebê veio cheia de saúde e a mamãe Fabiana Cristina Schiolin, colaboradora da ACIL, e o papai Cleber Rogério Cantazini estão muito felizes.

À Alice e seus pais, desejamos que a paz de Deus reine sobre essa vida e que eles desfrutem desse momento tão especial.

São os sinceros votos da Diretoria e Funcionários da ACIL.

Crescer sem Medo vira lei

Donos de micro e pequenas empresas poderão renegociar débitos tributários em 120 parcelas

O presidente da República, Michel Temer, sancionou no dia 27 de outubro, no Palácio do Planalto, o Projeto de Lei Complementar (PLC) 25/2007 – Crescer sem Medo. Um dos principais pontos é a ampliação do prazo de parcelamento de débitos tributários de micro e pequenas empresas de 60 para 120 meses. As novas regras para quitação dos débitos entram em vigor logo após a regulamentação, que será feita em até 90 dias pelo Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN), vinculado à Receita Federal.

Cerca de 600 mil micro e pequenas empresas devem R\$ 21,3 bilhões para a Receita Federal. De acordo com o presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos, a ampliação do prazo é essencial para que esses negócios consigam permanecer no Simples Nacio-

nal. “É um fôlego a mais para que os pequenos negócios continuem com as portas abertas e gerando empregos. Nós lutamos e conseguimos um prazo excepcional, ou seja, de exceção. Nós podemos refinar essas dívidas em até 120 meses”, comemorou.

O presidente do Sebrae também lançou o Mutirão de Renegociação, que vai incentivar os empreendedores a regularizarem dívidas tributária, bancária, locatícia e com fornecedores. “Estamos todos irmanados para abrir a temporada de renegociação”. O presidente da República, Michel Temer, destacou que o Crescer sem Medo é fruto de uma negociação intensa entre os poderes Executivo, Legislativo e sociedade. “Dialogamos com a classe empresarial e com os trabalhadores. O emprego é o primeiro dos

direitos sociais. Esse ato é um gerador de empregos”, declarou.

Além do aumento do prazo de parcelamento dos débitos tributários, o Crescer sem Medo eleva, a partir de 2018, o teto anual de faturamento do Microempreendedor Individual (MEI) de R\$ 60 mil para R\$ 81 mil e cria uma faixa de transição de até R\$ 4,8 milhões de faturamento anual para as empresas que ultrapassarem o teto de R\$ 3,6 milhões. A redução de seis para cinco tabelas e de 20 para seis faixas, com a progressão de alíquota já praticada no Imposto de Renda de Pessoa Física, é outra alteração prevista para 2018. Assim, quando uma empresa exceder o limite de faturamento da sua faixa, a nova alíquota será aplicada somente no montante ultrapassado.

A proposta também regula-menta a figura dos investidores-



DIVULGAÇÃO

O Crescer sem Medo eleva, a partir de 2018, o teto anual de faturamento do Microempreendedor Individual (MEI) de R\$ 60 mil para R\$ 81 mil

-ano, aquelas pessoas que financiam com recursos próprios empreendimentos ainda em seu estágio inicial, como as startups, e permite que os pequenos negócios do segmento de bebidas (cervejas, vinhos e cachacas) possam optar pelo Simples Nacional. Outro ponto de desta-

que é que os donos de salão de beleza poderão dividir os custos tributários com os profissionais que trabalham em parceria, além do estímulo à exportação com a simplificação dos procedimentos de logística internacional.

Fonte: Agência Sebrae de Notícias

AGENDA DE CURSOS ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Negociação criativa

Data: 17 de Novembro | Horário: 18h às 22h

Objetivo: Capacitar o participante a negociar com criatividade por meio da sinergia organizacional e do trabalho em equipe, em busca de resultados positivos para sua empresa.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro | Investimento: R\$ 30,00

Inscrições: 3720-1000 | Realização: SESI e ACIL

Planejamento: o primeiro passo para começar seu negócio

Data: 17 de Novembro | Horário: 19h às 21h

Objetivo: Sensibilizar os participantes a identificar as oportunidades de negócio e iniciar o processo de planejamento de uma empresa, bem como os aspectos legais.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro | Investimento: Gratuito

Inscrições: 3404-6528 e 3404-6527 | Realização: Sebrae e ACIL

Por dentro dos custos, despesas e preço de venda

Data: 29 de Novembro | Horário: 19h às 21h

Objetivo: Orientar os empresários para o desenvolvimento de competências gerenciais que melhorem a gestão financeira de sua empresa.

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro | Investimento: Gratuito

Inscrições: 3404-6528 e 3404-6527 | Realização: Sebrae e ACIL

Food Trucks voltam a invadir o Nosso Clube



Quem curtiu a primeira edição, em abril, vai querer repetir a dose. E quem perdeu poderá finalmente matar a vontade. Vem aí o 2º Nosso Food Truck, evento que vai reunir novamente no entorno das piscinas, deli-

ciosas opções gastronômicas e música ao vivo de primeira. Nada menos que 11 trucks e duas atrações musicais vão esperar pelos associados e seus convidados no Nosso Clube, no dia 19 de novembro, a partir das 16 horas.

Não faltará variedade para comer e beber muito bem. Estão confirmados os trucks Harmonia do Malte Beer Kombi, Aipim Carioca, Kombina Burger, Cone Mania, Giraffa Confeiteria, Paletas de Piracicaba, Ateliê Gourmet, Mini Burger Station, Grill's Burgers Food Truck, Prali Nuts e Aô Sushi. Para animar o evento, foram convocadas a banda 80 Rocks, com o melhor do rock clássico, e July Guerrero, que apresentará seu repertório com muito pop e MPB.

Para associados do Nosso Clube a entrada é gratuita. Não sócios podem adquirir convites por R\$ 30,00 (individual) ou R\$ 50,00 (casal). Para quem tem de 13 a 17 anos, o valor é R\$ 15,00. Crianças até 12 anos não pagam. Mais informações na secretaria do clube ou pelo telefone 3404-8466.

AUTO PEÇA SANTA RITA

Peças automotivas de todas as marcas e modelos

FONE/FAX: (19) 3451-6926 / ID:55*96*90880
FONE: (19) 3444-3265 / 3444-7723 / WHATS APP: (19) 97415-0861
Av. Professor Joaquim de Michieli, 28 - Jd. São Paulo - Limeira - SP
e-mail: autopecassantarita@uol.com.br

PRONTA ENTREGA
PARA VOCÊ, PERTO DE VOCÊ!

Dumon®
Colchões

PARCELAMOS EM ATÉ 10X SEM JUROS
EM TODOS OS CARTÕES DE CRÉDITO

RUA CARLOS FRANCHIELL, Nº 25 (EM FRENTE A CAMP. CARNES) F: 19.2515.2050 - CAMPINAS / SP
RUA PASCOAL MARMO, JD. NOVA ITÁLIA, Nº 1480 F: 19.3442.9659 - LIMEIRA / SP

COLCHÃO + BOX SOLTEIRO
A PARTIR **R\$ 690,00**

COLCHÃO ESPUMA SOLTEIRO
A PARTIR **R\$ 249,00**

COLCHÃO TURQUESA SOLTEIRO
A PARTIR **R\$ 390,00**

* ANTIÁCARO * ANTIMOFO

Câncer de próstata: prevenção é o melhor tratamento

Novembro é marcado pelo início da campanha Novembro Azul, que foi criado para a conscientização entre os homens sobre o câncer de próstata. Estigmatizada pela falta de informação e pela cultura de 2/3 dos brasileiros, estima-se que este ano 61.200 novos casos da doença tenham sido registrados, segundo dados do Instituto Nacional de Câncer José Alencar Gomes da Silva (INCA).

A próstata é uma glândula localizada na região pélvica do homem, com o tamanho semelhante ao de uma noz. Situada logo abaixo da bexiga e frente

ao reto, ela é atravessada pelo canal da uretra, por onde a urina é eliminada. O urologista Dr. Fernando A. Pereira conta que nem todos os tumores da próstata podem matar. “Ele pode ser de um tipo menos agressivo, de crescimento lento e que não traz problemas. Porém, também pode ser mais grave, com risco de disseminação e complicações. Nem todos os casos são iguais, e este fato é utilizado pelo médico para definir qual a melhor forma de tratamento”, explica Pereira.

Homens que tem algum parente em primeiro grau com

câncer de próstata tem um risco maior de desenvolver a doença. Também observa-se uma chance maior na população negra, e há uma tendência crescente em associar a obesidade como fator de risco. “O tumor de próstata pode ser curado na grande maioria das vezes, dependendo do estágio em que se encontra. E mesmo quando um tratamento não é suficiente para se obter a cura, a associação entre tratamentos oferece chances muito grandes de controle da doença”, acrescenta o médico.

Tratamento

Com o avanço da tecnologia surgiram novas formas de tratamento de várias moléstias, inclusive do câncer de próstata. Dependendo do estado da doença (que pode ser *localizada*, *localmente avançada* e *avançada*), da idade e das condições clínicas do paciente, o médico consegue definir a melhor forma de tratamento.

Ao consultar um especialista, este irá indicar a forma mais eficiente para se combater o câncer. “Naqueles com a doença inicial localizada na próstata, incluem-se como opções a vigilância ativa (apenas acompanhar a evolução do quadro), a cirurgia (prostatectomia radical, ou seja, a retirada da próstata) e a radioterapia (externa ou braquiterapia). Nos casos



DIVULGAÇÃO

Segundo a pesquisa realizada pela Sociedade Brasileira de Urologia (SBU), 51% dos homens brasileiros não vão ao médico regularmente

de doença localmente avançada, cirurgia e a radioterapia são as opções objetivando a cura do paciente”, aponta o urologista. Ele também mostra que mesmo nos casos mais avançados, existem tratamentos com a intenção paliativa, através de terapia de bloqueio hormonal e quimioterapia, acompanhados ou não de uma cirurgia, para aliviar o fluxo urinário além de medicação para proteção dos ossos.

Prevenção

Muitos estudos tem se focado na identificação de alimentos que possam evitar o aparecimento do câncer de próstata. “A regra é na verdade muito simples: ter uma alimentação saudável priorizando frutas, verduras e legumes como parte essencial do cardápio; praticar atividade física regular; evitar

o fumo e reduzir a ingestão de álcool estão entre estas simples recomendações”, diz Dr. Paulo.

A melhor forma de prevenção continua sendo o diagnóstico precoce da doença, que pode ser feito através da dosagem periódica de um exame de sangue (antígeno prostático específico – PSA), e do exame de toque retal que é indolor, rápido e instantâneo, realizado pelo urologista durante a consulta. “Ainda se encontra algum preconceito quanto ao exame. Por outro lado, quem hoje em dia não conhece no seu meio de convívio alguém que não tenha enfrentado o problema relacionado ao câncer de próstata? Assim, devemos lembrar que doença não ocorre somente com os outros, e se não dermos o primeiro passo, não faremos diferença alguma”, finaliza o médico urologista.

Mitos e verdades sobre o câncer de próstata

Câncer de próstata é hereditário: Verdade.

Cerca de 2 a 3% das pessoas que têm parentes de primeiro grau com a doença podem desenvolver o câncer e devem realizar exames regulares a partir dos 40.

Câncer de próstata interfere na vida sexual: Verdade.

O câncer pode interferir de diferentes formas na vida sexual, assim como o envelhecimento. Ambos podem alterar a disposição e ereção. O uso de determinados remédios para baixar o nível de testosterona e, com isso, retardar o desenvolvimento da doença, leva a uma consequente queda no desejo sexual.

Cirurgia na próstata provoca impotência: Mito.

Homens que não tinham problemas de ereção antes da cirurgia continuarão sem problemas após realizá-la. Apesar disso, a recuperação varia para cada indivíduo e pode levar até três anos.

PSA alto significa presença do câncer: Mito.

O PSA é uma enzima que pode indicar aumento do tamanho da próstata, mas nem sempre ele é um indicador preciso de ausência ou presença de câncer. Por isso, o exame de toque não pode ser substituído totalmente pelo exame de sangue para detectar o nível de PSA.

Fonte: UOL Notícias

REDE DrogaLim
FELIZ POR CUIDAR DE VOCÊ!

A Família DrogaLim deseja à todos um
Feliz Natal

Central de Convênios:
Av. Fabrício Vampré, 446 - Jd. Piratininga
Limeira - SP - 19 3444.3079 - www.drogalim.com.br

Sinta-se bem

Lena MODAS
a loja de toda a família

fone: 3441.0668 19 99935.5266 [compre pelo whatsapp](#)
Rua Cap. Francisco Sérgio de Toledo, 10 • Jd. Piratininga
(próxima ao Tiro de Guerra) [f/lenamodaslmeira](#) [i/lenamodaslmeira](#)
www.lenamodas.net • e-mail: contato@lenamodas.net

A prevenção é necessária em diversas áreas da vida!

Novembro Azul
nós apoiamos
essa causa

VESTIGIUS
Vistórias Automotivas

- Vistória de Transferência
- Vistória Cautelar

Av.: Fabrício Vampré, 200
Limeira/SP
19 3441 2411
vestigiusvistorias.com.br facebook.com/vestigiusvistorias



CUIDAR DA SAÚDE TAMBÉM É COISA DE HOMEM

PREVENÇÃO É UM ATO DE CORAGEM

UM DIAGNÓSTICO PRECOCE PODE SALVAR SEU FUTURO

NOVEMBRO AZUL - JUNTOS NO COMBATE AO CÂNCER DE PRÓSTATA

COMPARTILHE ESSA IDEIA

APOIO:

ACIL **NJE**

INFORMÁTICA Internet das coisas

Internet das coisas é o conceito de ligar qualquer dispositivo com outro, utilizando para isso a internet.

É uma rede gigante de coisas conectadas, que inclui também pessoas, portanto é um relacionamento entre pessoas e coisas, pessoas e pessoas, e coisas e coisas.

Isso inclui tudo, desde celulares, cafeteiras, máquinas de lavar, fones de ouvido, lâmpadas, dispositivos wearable (vestíveis) e quase qualquer outra coisa que você pode pensar, inclusive componentes de máquinas, aplicando-se isso às empresas.

A Gartner Group estima que até

2020 haja mais de 26 bilhões de dispositivos conectados. Isso é um volume imenso de conexões e algumas agências acreditam que este número pode ser muito superior, chegando a ultrapassar mais de 100 bilhões. Durante debate na Futurecom, principal congresso de TI e telecomunicações da América Latina, em São Paulo, a estimativa é que mais de 50 bilhões de dispositivos que se conectarão as redes nos próximos anos.

“O mundo deverá ter mais de 50 bilhões de dispositivos de internet das coisas conectados nos próximos anos, seja para controlar as luzes da sua casa ou o funcionamento de uma hidrelétrica”, dis-

se o vice-presidente da companhia de software e redes Coriant, Tarcísio Ribeiro. “As operadoras precisam mudar de mentalidade para se adaptar à exigência futura.”

As estimativas apontam um crescimento significativo de conexões e para atendê-lo será preciso um grande investimento por parte das operadoras, em um curto espaço de tempo.

O desafio é grande, ainda mais se pensarmos que quem paga essa conta é sempre o usuário da tecnologia que, no Brasil, já paga um alto preço e obtém um serviço de qualidade questionável.

Melhorar a estrutura de banda lar-

ga no Brasil é uma necessidade premente. Segundo o vice-presidente de vendas para a Nokia Brasil, Luiz Tonisi, será preciso transformar as operadoras e o sistema de regulação.

Eduardo Levy, presidente executivo do Sindicato Nacional das Empresas de Telefonia e do Serviço Móvel Celular e Pessoal (Sinditelebrasil) e o presidente da Anatel, Juares Quadros, pensam da mesma for-

ma, a regulamentação da internet das coisas precisa ser rápida.

A internet das coisas já é fato e, quer você a utilize ou não, ela impactará sua vida, pois em um futuro muito próximo tudo estará interligado com a rede mundial e será praticamente impossível viver desplugado.

Para alguns, esse futuro já chegou!

Luís Loterio
Gerente Comercial
Setor4 Sistemas Ltda



INTERATIVIDADE O essencial é invisível, até aos olhos de nossa vã filosofia...

Interessei-me pela afirmativa de Luc Benoist de que “o homem jamais poderá pensar mais alto que sua mão”. Parecia-me esquisita tal asserção. Mas, com o decorrer do tempo, para mim, ficou claro que todos nós só podemos ter em mente as coisas que alcançamos. Pois, obviamente, jamais compreenderemos aquilo que se acha fora de nosso alcance. Daí, pude entender que essa ideia se faz tão notória que nem precisaria ter sido afirmada. Porém, consegui vislumbrar com mais clareza a intenção daquele renomado autor, quando a tomei sob o ponto de vista específico de nossa individualidade. Porque, dificilmente, nos dias atuais, em que as opiniões se derramam generosas e generalizadamente pelas redes sociais, conseguiremos aquiescer quanto ao fato de nós mesmos

(bem como, todo e qualquer torpe palpíteiro) deveríamos manter-nos colocados como incapazes de fazer afirmações sobre temas que não permaneçam sob nosso pleno domínio. Não deveríamos julgar tudo aquilo que se nos apresenta no além de nossa experiência. Pois, como pode alguém saber sobre o que não viu, não ouviu, não sentiu, não estudou, não viveu e nem presenciou?!... Poderia, tal pessoa, fiar só em sua imaginação?!... Ou, no fanatismo por suas utopias religiosas e ideológicas?!...

A verdade é que, num universo onde a invisibilidade é mais ampla do que o plano real, nos manifestamos frequentemente sobre o que nos é invisível. Imaginamos ver o que não vemos. E, através de nossa imaginação, somos, até, criadores de fantasmas. O homem primitivo, para poder sobreviver, depositava sua atenção

em sinais. Pois, através deles se tornava possível distinguir tudo aquilo que lhe ensejava a natural subsistência. O temor do perigo invisível, advindo do plano instintivo, passava a ter reconhecimento. E a primitiva ideia de enfrentamento de situações difíceis, pela coragem ou pela fuga, garantia sua vida. Uma simples pedra atirada contra a fera ofensora (inimiga) assinalaria o primeiro armamento de nossa espécie. Seria o exórdio da atual Tecnologia. Que se transmitiria entre os indivíduos do grupo, pela percepção do “como fazer”. Assim, por imitação, valiosos sinais, ainda que rudimentalmente, já marcavam o início do universo simbólico, no qual a espécie humana se inseriu. Criava-se, dessa forma, o sentido de vigilância e de atenção. Que permaneceriam na origem do que veio a constituir-se no Conhecimento. Porque, ainda, pa-

ra a Humanidade Civilizada, viver é prestar atenção. Até mesmo na invisibilidade, que exige identificação de símbolos e de suas expressões.

Como o peixe não vê a água que o impregna, o ser humano não enxerga o universo metassimbólico que o envolve. Pois, há, na simbolização, dois aspectos: (I) do símbolo em si, que é uma manifestação expressa de algo que não se caracteriza como concreto; e, (II) do simbolizado, que é a essência num plano abstrato, a qual por sua invisibilidade se acha expressa pelo símbolo. Transparece no símbolo uma exigência de sentido para o invisível, o inefável, o intangível e o imanente. Cujas respostas a analogia tenta alcançar. Pois, o significante de um significado assinala o impensável. Porque se “o homem jamais poderá pensar mais alto que sua mão”, só um limitado sinal podem suas

mãos pegar. Enquanto, em verdade, aquilo que permanece simbolizado ainda fica colocado numa condição intangível, inefável e invisível — “mais alto que sua mão” — portanto, numa realidade incensurável, acima, até, da razão. O símbolo se faz presente em toda a dimensão civilizada. É cada letra, cada sílaba, cada palavra, cada frase e tudo o que podemos expressar pela fala, pela escrita, por grafismos, por imagens e pelas artes: sons, cores, marcas, sinais, gestos, expressões, grau de iluminação, formas, algarismos, artes, ideias, figuras, projetos, etc. O símbolo é a tradução visível do invisível, que nem por isso, deixa de ser invisível. Pois, a simples expressão não reduz sua invisibilidade.

Paulo Cesar Cavazin

JURÍDICO

Mentir em processo judicial pode gerar multa e indenização por litigância de má-fé

Ao ingressar em um processo judicial, as partes devem adotar conduta de lealdade processual, haja vista que os litigantes podem ser responsabilizados por condutas comissivas e omissivas, que de alguma forma atrapalhem o devido andamento processual, inclusive podendo sofrer sanções, como multa, bem como responder por perdas e danos por litigar de má-fé.

Litigar de má-fé é deduzir pretensão contra texto expresso de lei ou fato incontroverso, alterando a verdade dos fatos, postulando “direitos” com o único intuito de obter vantagem ilegal; provocar a atuação do Estado sem a necessidade, causando prejuízos tanto para a máquina do judiciário como para a par-

te contrária. Litiga de má-fé quem opõe resistência injustificada ao andamento do processo, dificulta a citação ou induz testemunhas intimadas ao não comparecimento à audiência, causando imprudência em qualquer incidente ou ato processual, entre outros.

Nesse sentido pode-se conceituar como litigante de má-fé qualquer uma das partes, ou ambas as partes, que age ou agem em desacordo com regras éticas mínimas durante o andamento do processo judicial.

No novo Código de Processo Civil em vigor desde 18/03/2016, também aplicado no Direto do Trabalho, a litigância de má-fé é regulada na seção que trata da responsabilidade das partes por dano processual, tornou mais gravosa

as multas para o caso de descumprimento dos deveres das partes, e a fixou em até 10 salários mínimos para as demandas de valor irrisório ou inestimável.

É interessante destacar, ainda, que o §3º do art. 81 do Novo CPC revogou a limitação existente para o valor da indenização no código anterior, que estabelecia um teto de 20% (vinte por cento) do valor da causa, isso poderá inibir alguns pleitos absurdos, evitando certas condutas desleais de um ou de ambos os jurisdicionados, pois a indenização deve ser integral e, em alguns casos, pode ultrapassar o referido limite.

Oportuno ressaltar que é o Juiz que tem o poder de reconhecer a litigância de má-fé e aplicar, de ofício, tanto a multa quanto a inden-

zação, que são revertidas em favor da parte que sofreu com a conduta desleal da outra, ou seja, tanto o advogado como o cliente podem ser penalizados por informações mentirosas no processo.

Existem casos onde Juízes Trabalhistas têm condenado por litigância de má-fé partes e seus advogados que exageram ou inventam verbas trabalhistas em processos e, além de ser aplicada a multa e indenização, os casos estão sendo encaminhados para a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) para a abertura de processos disciplinares contra profissionais que instruem clientes a mentir.

Assim, de modo a combater as

artimanhas jurídicas encontradas pela parte a fim de fazer valer sua pretensão, mesmo que desarrazada de qualquer amparo jurídico legal, foram criadas as hipóteses taxativas de litigância de má-fé tratadas na fase de conhecimento do processo, que deve ser aplicada tanto no processo comum (processo civil), como no processo trabalhista, numa tentativa de combater os atos ilícitos da parte que aciona o judiciário, faltando com a verdade, no intuito apenas de se beneficiar com indenizações indevidas, ocasionando o enriquecimento ilícito em detrimento da outra parte, ou seja, daqui pra frente, cautela é pouco.

Dr. Noedy de Castro Mello
Coordenador de Assuntos Jurídicos

Como criar um processo de vendas de forma simplificada para a empresa?



A equipe de vendas consegue entregar melhores resultados com o direcionamento certo

O processo de vendas dentro de uma empresa é uma das principais funções para se manter e é fundamental que sejam bem definidos para que as vendas possam acontecer corretamente. Além disso, a forma como o gestor trabalha interfere muito na qualidade da sua equipe. Portanto, quanto mais simplificado for esse processo, melhor!

Um dos grandes motivos pelo qual uma equipe de vendas não consegue entregar bons resultados, é o fato de muitos deles estarem perdidos nos milhões de processos da empresa. O que eles precisam é de direcionamento para realizar da melhor forma seu trabalho e assim, con-

seguir entregar bons resultados. Para que isso aconteça, entender qual a melhor forma de executar os processos de vendas da empresa é essencial, ou seja, qual é o começo, o meio e o fim.

Além disso, o gestor precisa ter em mente o caminho entre o cliente e o vendedor na tomada da decisão e na compra final do produto. Por isso, abaixo estão listados cinco pontos fundamentais para dar o melhor direcionamento para criar um processo de vendas adequado para qualquer empresa:

1. Deixar claro o processo de vendas: assim como em outras áreas, não existe verdade univer-

sal sobre quais são as etapas do processo de vendas. É comum que empresas criem processos com algumas etapas diferentes de outras empresas, por exemplo. O que o gestor precisa ter em mente é que é preciso transformar o processo de vendas em algo mais tangível para que os vendedores consigam entender o passo a passo de suas tarefas. O importante é que elas saibam onde estão, quais foram os passos que já foram realizados e quais serão os próximos. Só assim é que as vendas vão acontecer de verdade.

2. Utilizar ilustrações para o processo: primeiro, esclareça todas as etapas do processo de uma forma bem estruturada e em seguida, explique claramente para toda a equipe de vendas envolvida para que eles possam entender. Nesse caso, o ideal é que o gestor crie um gráfico do processo de vendas da empresa e coloque em algum lugar que seja visível por todos. Dessa forma, eles conseguem entender, saber o andamento geral dos negócios

e dar continuidade ao trabalho.

3. Acompanhar sua equipe de vendas: toda equipe de vendas precisa de reuniões diárias de alinhamento. Para isso, é necessário acompanhar diariamente a performance dos vendedores com os clientes para que o relacionamento avance. É fundamental que no próximo dia, haja um bate-papo sobre o dia anterior, para refletir o que foi feito e junto com a equipe, entender os erros, os acertos e os motivos para tal resultado.

4. Medir o desempenho de vendas com um sistema de CRM: é importante apresentar outras possibilidades de gerenciamento das atividades para a equipe. Todo vendedor precisa saber da utilidade, por exemplo, de um CRM e como utilizá-lo para tirar maior proveito das vendas, ganhar tempo e otimizar melhor o trabalho. O CRM é um grande parceiro dos vendedores e gestores, ajudando no momento de tornar visível o relacionamento do

vendedor/cliente e no que diz respeito ao processo de vendas.

5. Criar processos de vendas claros e concisos: esse ponto é de grande importância para que a venda aconteça. Eles são os responsáveis pela eficácia no relacionamento junto aos clientes e por uma equipe de vendas de alto desempenho. É importante deixar sempre claro para os vendedores que o processo de vendas é uma maneira de dizer a eles o que a empresa espera que eles façam em cada etapa. E isso alinha as expectativas criando métricas para que os objetivos sejam atingidos.

Se os processos de vendas da empresa estão apenas na cabeça do gestor, este precisa colocá-los no papel e explicar de forma clara para todos os envolvidos no relacionamento com os clientes. Afinal, toda a equipe precisa estar na mesma página para passar a mesma mensagem para o cliente.

Fonte: Portal Administradores

Como o empreendedor deve proceder em caso de notificação pela Receita Federal

Com o avanço tecnológico, os setores de inteligência da Receita Federal estão cada dia mais aperfeiçoados tanto no controle de arrecadação, quanto para o cumprimento das inúmeras obrigações acessórias previstas pela lei. Com isto, os contribuintes acabam ficando para trás e não acompanham este avanço, e muitas vezes acabam perdendo prazos para consulta e quitação de débitos.

No último dia 9 encerrou-se o prazo de verificação da notificação de débitos previdenciários e não previdenciários da

Receita Federal (RF), para empresas de pequeno porte. A partir do dia 9 de dezembro todos aqueles que não fizeram o pagamento de sua dívida, serão excluídos do programa Simples Nacional. A notificação do RF deixou de ser feita através dos correio, e passou a ser digital.

Esta notificação estava disponível desde o dia 26 de setembro através do Domicílio Tributário Eletrônico (DTE-SN). O responsável pelo departamento jurídico do Escritório Tiradentes, Antônio Alvaro Zenebon, o contribuinte terá

em torno de 30 dias para regularizar sua situação, seja com o pagamento a vista, parcelado ou por compensação. “Ele será excluído do Simples Nacional em janeiro de 2017. Porém, caso consiga regularizar sua situação até janeiro, poderá dar entrada novamente ao programa”, explica.

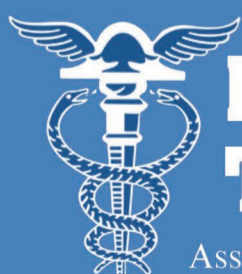
Para as empresas que já possuem um débito parcelado do ano anterior, existem duas saídas: a primeira é quitar esta dívida para poder parcelar a nova, ou reparcelar os antigos juntamente com os novos.



A melhor saída é a contratação de um profissional da área, para o levantamento dos débitos para quitação

Nesse caso, aumentará o valor da dívida e o empreendedor

também terá até 60 meses para pagar o novo acordo.



**ESCRITÓRIO
TIRADENTES**

ASSESSORIA E CONSULTORIA EMPRESARIAL

O tradicional Escritório Tiradentes há mais de meio século, oferece competente assessoria ao empresariado limeirense.

Rua Tiradentes, 1115, Centro - Limeira - Fones (19) 3443-4224 / 3443-4225

www.escriitoriotiradentes.cnt.br

Pagamento do 13º vai injetar R\$ 197 bilhões na economia, diz Dieese

Valor é 8,2% superior ao montante de R\$ 182 bilhões pago em 2015

O pagamento do 13º salário, até o próximo mês de dezembro, vai injetar aproximadamente R\$ 197 bilhões na economia do País, segundo uma estimativa do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese).

O montante representa cerca de 3% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil e indica um crescimento de 8,2% em

relação ao valor de 2015 (R\$ 182 bilhões). É um aumento de 0,6% acima da inflação prevista para 2016. Se observados apenas os trabalhadores do setor formal, estima-se queda real de 3,4% no montante pago.

“Essa injeção de recursos sempre dá um incremento às vendas no final do ano, o que ajuda a economia. Mas diante de um cenário de recessão eco-

nômica em 2015 e em 2016, aumento de inadimplência e perspectiva de elevação do desemprego, o consumidor tem se mostrado mais cauteloso na hora de gastar. A tendência é que o grupo de pessoas que use o 13º para quitar dívidas e fugir dos juros altos seja maior do que o grupo de consumidores que vá às compras”, explica José Silvestre, coordenador de relações sindicais do Dieese e responsável pelo estudo.

Ele observa que esse deve ser o comportamento da média dos trabalhadores, já que o valor médio do benefício será de R\$ 2.192,00, segundo o Dieese. “É um valor que não dá para fazer muita coisa. Já a parcela de trabalhadores que recebe um 13º mais alto pode dar outra destinação aos recursos, usando o 13º para a troca do carro ou a reforma da casa.”

O assessor econômico da Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomér-

cio/SP), Guilherme Dietze, observa que as três variáveis que determinam o consumo continuam pressionadas negativamente: inflação, desemprego e crédito. A inflação, afirma o economista, deverá fechar 2016 em torno de 7%, corroendo a renda dos trabalhadores. Há cerca de 12 milhões de desempregados no País e o crédito continua seletivo e caro, observa. “Nosso cenário é bem conservador para o consumo. Acreditamos que as vendas devem crescer entre zero e 1%, em termos reais, em São Paulo, mesmo desempenho do ano passado. Dezembro de 2015 foi o pior mês para as vendas desde 2009. O lado positivo é que passamos o fundo do poço e pelo menos as vendas pararam de cair. Mas a recuperação é lenta. Para 2017, se as medidas fiscais se concretizarem, a tendência é que o ano seja melhor em termos de vendas - afirma Dietze.

84 milhões de trabalhadores receberão benefício

O Dieese informa que 84 milhões de trabalhadores formais deverão receber o benefício, número cerca de 0,2% superior ao de 2015. Nos empregados do setor formal, com o crescimento do desemprego, o número de trabalhadores caiu 1,3% em relação ao ano passado, e chega 49,5 milhões de pessoas.

Já no grupo dos aposentados e pensionistas do INSS houve aumento de 2,6%, com o total de beneficiados chegando a 33,6 milhões. Outros 982 mil (1,2%) pessoas que vão receber o 13º são aposentados e beneficiários de pensões da União.

O cálculo do Dieese não leva em conta os autônomos, assalariados sem carteira ou trabalhadores com outras formas de inserção no mercado de trabalho que, eventualmente, recebem algum tipo de abono de fim de ano.

Fonte: O Globo



84 milhões de trabalhadores formais deverão receber o benefício este ano

Black Friday pode render faturamento de até R\$ 20 mil para pequenas empresas

Quarenta e quatro por cento das micro e pequenas empresas do comércio eletrônico que participaram da Black Friday com o selo Black Friday Legal 2015 faturaram entre R\$ 1 mil e R\$ 20 mil na campanha desse ano. De acordo com a segunda etapa da pesquisa Black Friday Legal 2015, realizada por Sebrae e Câmara Brasileira do Comércio Eletrônico (camara-e.net), mais da metade dos empresários tiveram a expectativa de vendas concretizada e 20% afirmaram que a Black Friday superou as expectativas. Das empresas pesquisadas, uma em cada cinco faturou de

R\$ 20 mil a R\$ 100 mil e 10%, de R\$ 100 mil a R\$ 360 mil. O levantamento mostra ainda que um pequeno percentual, 2%, faturou acima de R\$ 2 milhões. Os resultados também revelam que, na maioria do e-commerce brasileiro, a Black Friday durou mais de um dia, já que 84% das lojas virtuais ofereceram produtos com desconto antes e depois do último dia 27/11, com o objetivo de aumentar o faturamento, atrair novos consumidores e posicionar suas marcas no mercado.

Para 79% dos participantes, as vendas na Black Friday 2015 superaram as de dias nor-

mais. O número de visitas nas lojas virtuais também subiu de uma média de 1.000, em dias normais, para a média de 3.000 durante a Black Friday. O desconto médio oferecido foi de 30%. As lojas virtuais mineiras foram as que ofereceram maior desconto - 38% em média -, seguidas pelas catarinenses e cariocas (35%). Um total de 28% dos participantes deu desconto em mais de 350 itens de seu portfólio.

A pesquisa também mostrou que as empresas se prepararam para atender o público que compra com dispositivos móveis. Segundo o levantamento, 72%

das lojas pesquisadas em todo o país afirmaram que realizaram vendas via tablets e smartphones. As vendas móveis representaram, em média, 20% do total daquelas realizadas na Black Friday. “Esse percentual das compras móveis é relativamente alto, já que na média do comércio eletrônico brasileiro, as transações feitas por tablet e smartphone ficam na casa dos 15%”, diz Ludovino Lopes, presidente da camara-e.net.

A pesquisa, cujo objetivo era mapear o perfil do pequeno negócio participante da Black Fri-

day e identificar as estratégias e o impacto da data no negócio, foi realizada entre os dias 15/09 e 08/12 com lojas virtuais portadoras do selo Black Friday Legal 2015, iniciativa da camara-e.net para criar um ambiente de confiança no setor na data promocional. “É preciso entender como se dá a atuação dos pequenos negócios também no mercado virtual para que, dessa forma, tenhamos subsídios para avaliar sua importância no comércio eletrônico”, afirma a diretora técnica do Sebrae, Heloisa Menezes.

Fonte: Pequenas Empresas & Grandes Negócios

EN ESPAÇO JÔ NASCIMENTO
 (19) 3442-2614 9 9648-6150

Espaço Barbearia
 ESPAÇO JÔ NASCIMENTO

CPD
Segurança Eletrônica
 Alarmes 24h / Cercas Elétricas /
 Câmeras para Monitoramento /
 PABX para Condomínio /
 Portões Eletrônicos / Cancelas
Fone: (19) 3497-0601
3033-2386
 Rua Sete de Setembro, 67 - Centro - Limeira-SP
 cpdalarme@gmail.com

RS
 MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO
 com você do alicerce ao acabamento

Loja 1 - Av. Virgílio Bassinello, 622 - Belinha Ometto
 tel. 3441.4626 / 3449.2051

Loja 2 - Rua México, 9 - Belinha Ometto