

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 11 | EDIÇÃO 523

★ JORNAL DA ACIL ★

15 a 21 de Fevereiro de 2016 • Limeira-SP

Compras Premiadas

**PARTICIPE
DESSA SUPER
PROMOÇÃO**

"COM APENAS
R\$25,00* POR
MÊS VOCÊ
GARANTE MUITO
MAIS RESULTADO
PARA SEU
NEGÓCIO."

*DURANTE 12 MESES
POR ASSOCIADO



2016

PARTICIPE!
19 3404.4924
analidia@acillimeira.com.br

SICOMÉRCIO

ACIL

Manter colaboradores uniformizados faz toda a diferença

ACIL/LEONARDO BARDINI



Dependendo do ambiente, do público e da imagem que uma empresa ou comércio pretende passar, é imprescindível que seus funcionários estejam devidamente uniformizados. "Ao se adotar um tipo de uniforme, pode-se passar uma imagem de seriedade e organização naquele ambiente", afirma Eliane C. T. Hatziefstratiou, proprietária da On Line Uniformes.

pág. 5

PROCESSO SELETIVO

NOVOS CURSOS
2016

- Engenharia de Produção
- Gastronomia

ISCA
FACULDADES

Inscrição Gratuita
www.iscafaculdades.com.br

Sustentar investimentos é essencial para superar as crises

É muito importante saber identificar as áreas críticas em que a falta de investimento pode ser fatal ao futuro da empresa. Porém, para quem está no sufoco, como a grande maioria dos pequenos empresários no momento, trata-se de uma tarefa árdua. Confira as dicas de especialistas sobre o assunto.

DIVULGAÇÃO



pág. 7

BATE O PÉ QUE O DESCONTO VEM.

NA COMPRA DE LENTES, DESCONTO NA ARMAÇÃO!

ROBERTO LEAL

CALÇA 40?
40%
DE DESCONTO

Ofertas válidas para óculos de grau das marcas:

LORRANE | NK

Mais de 850 lojas

ÓTICAS | CAROL

Promoção válida até 10/03/2016 ou enquanto durarem os estoques. Descontos aplicados somente no valor das armações das grifas NK e Lorraine sinalizadas com etiquetas e válidos somente na compra de óculos completos (armação + lentes) e outras grifas também sinalizadas com etiquetas da campanha. O desconto concedido será o percentual entre 25 e 50%, sempre múltiplo de 5, equivalente ao número do calçado. O valor do desconto será sempre arredondando para cima. (Ex: Calçado 34 terá 35% de desconto. Calçado 36 terá 40% de desconto). Pessoas portadoras de necessidades especiais que impeçam a medição do tamanho dos pés serão contempladas com 50% de desconto, que é o desconto máximo previsto na oferta/promoção. Promoção não cumulativa com outras promoções da ÓTICAS CAROL. Consulte os cartões de crédito aceitos pela loja. Imagens ilustrativas.

EDITORIAL

Bom pessoal, agora é a hora. Passado o carnaval, vamos colocar a mão na massa e fazer a diferença no ano que “se inicia”. Estamos buscando, aqui na ACIL, trazer uma grande quantidade de cursos e treinamentos para todas as áreas de gestão. Acompanhe através do Visão Empresarial e busque pelas áreas onde você ou sua equipe podem ser ainda mais competitivos.

O primeiro passo são as mudanças em nosso Telectro, a partir de agora batizado de “Acessa Digital ACIL”. Em uma

estrutura moderna e muito bem preparada, passaremos a oferecer treinamentos em vários programas de ponta, que têm muito a contribuir na divulgação de sua empresa ou negócio. CorelDraw, Photoshop e InDesign são os primeiros módulos, com a qualidade que todos os nossos associados já conhecem. Para estudantes de publicidade e jornalismo, o conhecimento nesses programas é chave para o sucesso profissional. Mas, muito mais que isso, são ferramentas que auxiliam bastante a elaboração de um site profissional, por exemplo. Então,

se você tem interesse neste tipo de aplicação, aproveite a oportunidade de fazer um treinamento conosco.

Este é apenas o primeiro passo. Ao longo de todo o ano, estaremos trazendo muitas outras oportunidades de evoluir em seu negócio, seja em cursos rápidos, palestras, ou mesmo em encontros entre empresários, onde a troca de experiências pode ensinar os atalhos utilizados por quem já passou por um problema semelhante ao seu.

Aproveite, fique de olho, mantenha-se conectado a ACIL, e conte com a gente para aprimorar cada vez mais seu negócio. Afinal, estamos aqui para isso.

Uma ótima semana a todos.

VITRINE

Feira do Empreendedor contará com aplicativo exclusivo

Os visitantes da Feira do Empreendedor 2016 vão contar com a ajuda de um aplicativo para organizarem sua ida ao maior evento de empreendedorismo do Brasil. Ao instalar o aplicativo gratuito, o usuário pode fazer a inscrição na Feira e se programar para não perder nenhuma atração que tenha interesse. O evento ocorre entre os dias 20 e 23 de fevereiro, no Pavilhão de Exposições do Anhembi, na capital paulista.

A feira será realizada em um espaço de 30 mil metros quadrados e terá mais de 400 expositores contemplando franquias, negócios online, máquinas e equipamentos, representação comercial porta a porta e serviços. Para não se perder entre tantas atrações, o visitante poderá traçar rotas no aplicativo e receber lembretes de palestras que pretende acompanhar.

Esta será a primeira vez que a Feira contará com um aplicativo onde o visitante poderá acessar facilmente todas as informações sobre o evento, como acompanhar os horários e localizações das atrações da feira, criar anotações e selecionar expositores como ‘favoritos’ e ‘visitados’.

Outra funcionalidade é para quem visitar a feira de carro. Será possível guardar a localização do veículo para encontrá-lo no mapa na hora de ir embora. O aplicativo pode ser baixado gratuitamente na Apple Store (<http://sebr.ae/sp/applefeira>) ou na Google Play (<http://sebr.ae/sp/googlefeira>).

A entrada na Feira e todos os serviços oferecidos são gratuitos, haverá atendimento a pessoas com deficiência, mobilidade reduzida e idosos. Por se tratar de uma Feira de negócios menores de 14 anos não podem entrar.

Para se inscrever acesse o link <http://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br> ou ligue para 0800 570 0800.

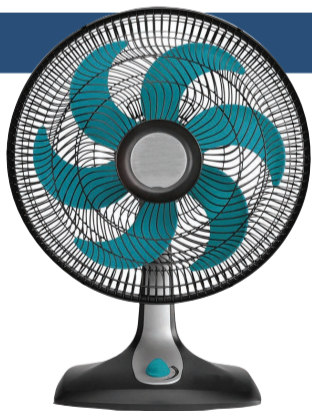
Fonte: Sebrae-SP



José França Almirall
2º vice-presidente da ACIL

VAI COMPRAR?

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



Ventilador (34,30%)

Valor médio: R\$ 85,00

Imposto: R\$ 29,15

Ar condicionado (48,22%)

Valor médio: R\$ 1.100,00

Imposto: R\$ 530,42



VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O
DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

69,50%.....VÃO PARA A UNIÃO

26,00%.....VÃO PARA O ESTADO

4,50%.....VÃO PARA O MUNICÍPIO

PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

EXPEDIENTE

DIRETORIA

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

CONSELHO
DELIBERATIVO

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Wilson Bertolini

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

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

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

† Roberto Paulino de Araújo

EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo
Leonardo Bardini: 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@acil.org.br

Reconhecimento e premiações fazem parte da Mercuri Diesel Center

Como trabalhador de uma oficina mecânica, Luiz Geraldo Mercuri recebia vários elogios de clientes, devido a excelência com a qual desenvolvia seu serviço. Com estes mesmos clientes o incentivando a abrir um negó-

cio próprio, em 1955 surgiu esta oportunidade, quando um já empresário lhe ofereceu uma oficina que já estava em funcionamento, mas necessitava da atenção de um profissional mais qualificado.

Sentindo a necessidade de aten-

der seus clientes de uma maneira própria e de uma forma mais otimizada, Luiz inaugurou sua própria empresa, a Mercuri, em janeiro de 1956. Lá eram realizados serviços completos para veículos movidos a diesel. Em 1959 fechou uma parceria com a Bosch, assumindo assim sua identidade e em 1964, o foco da empresa passou a ser de sistemas de injeção eletrônica, direção hidráulica, turbos e sistemas elétricos.

Com a parceria firmada com a Bosch, a Mercuri Diesel Center recebeu diversos prêmios. O primeiro foi em 1971, com sua visita ao Brasil e em mais outros 24 países, o segundo em 2003 após ganhar várias auditorias e análises da Copa Mundial da Qualidade. O mais recente foi recebi-

do em novembro do ano passado, com o prêmio de melhor posto autorizado em qualidade organização do Brasil na Convenção Nacional Bosch Service.

Nos últimos dez anos, a empresa expandiu suas parcerias conquistando bandeiras das marcas Denso, Delphi, Continental, Borgwamer, Garret, Master Power e TRW, tornando-se referência na prestação de serviços em sistemas de injeção a diesel, turbos e direção hidráulica. Trabalhando com outras grandes marcas como Delphi, Cummins, Master Power, entre outras. No final de 2015 a Mercuri adquiriu outra empresa da linha de transmissões, expandindo seu negócio e adquirindo mais duas bandeiras: Eaton e ZF Sistemas.

Qualidade de serviços, equipa-

mentos de última geração e garantia nacional, são alguns dos diferenciais da empresa. “Nosso lema é ser uma referência nacional na reparação de veículos à diesel, oferecendo produtos e serviços de forma que supere as expectativas e exigências de nossos clientes”, conta Luiz Geraldo Mercuri, sócio e fundador da Mercuri.

Para conhecer os produtos e serviços oferecidos, a empresa localiza-se na Avenida Major José Levy Sobrinho, 2.200, no bairro Boa Vista. Para informações é possível contato através do e-mail mercuri@mercuridiesel.com.br, ou pelo telefone (19) 3451-4498. A Mercuri Diesel Center atende de segunda à sexta-feira das 7h30 às 17h48, com pausa para o almoço das 11h30 às 13h.



ACIL/LEONARDO BARDINI

Para atender seus clientes de uma maneira própria e de uma forma mais otimizada, Luiz inaugurou sua própria empresa: a Mercuri Diesel Center

Serviço humanizado é na Anjos da Guarda

A ideia de criar uma prestadora de serviços, que oferecesse cuidados e supervisão de pessoas, surgiu em 2011 quando o proprietário da Anjos da Guarda, Adriano Alves, observou a necessidade que a maioria das famílias tinham em ter alguém de confiança e qualificação para os cuidados de um ente querido, uma vez que devido aos afazeres do dia a dia, isto tornou-se complicado para os familiares.

Tomar a vida de seus clientes mais fácil é a premissa da Anjos da Guarda, que se propõe a assumir toda a responsabilidade pelo cuidador alocado pela família, junto com todos os impostos vindos dessa contratação. Sendo assim, a determinação do salário, dos benefícios, do recolhimento tributário e do pagamento mensal é assumido pela Anjos.

A prestadora de serviços traz para Limeira e região o mais moderno serviço de suporte a idosos, crianças, adultos e pacientes com necessidades específicas, com cuidadores preparados para atender e cuidar de quem ama com profissionalismo e amor, trazendo mais qualidade de vida e proporcionando uma melhora significativa no quadro de saúde e bem estar do paciente. Também são disponibilizados profissionais para hospitais, ministração de medicações, banho, curativo entre outros serviços em que exista a necessidade de um cuidador. Com disponibilidade 24 horas, inclusive aos finais de semana.

De acordo com Alves, o diferencial da empresa é o fato de trabalhar com pessoas focadas, sempre prestando um serviço humaniza-

do. “Não trabalhamos com rotatividade dentro da Anjos da Guarda. Oferecemos pessoas com profissionalismo, caráter e ética, para que os familiares tenham segurança e confiança”, conta o empresário.

A equipe ou indivíduo contratado está preparado para lidar com diferentes situações, além de emitir relatórios diários do atendimento prestado, a fim de manter a família informada e contribuir para o acompanhamento da condição de saúde e bem estar do paciente assistido. A equipe é supervisionada mensalmente pela Enfermeira chefe Sabrina Maracini, a fim de atender as demandas trazidas pelos pacientes assistidos e familiares.

Com o lema “Somos seres humanos cuidando de seres humanos”, a empresa tem planos de ser

DIVULGAÇÃO

www.anjosdaguardalimeira.com.br

4103 2202

Anjos da Guarda
Cuidadores de idosos a domicílio

Home Empresa Estrutura Serviços Trabalho Conosco More

Poema do Alzheimer

*Não me peças para lembrar,
não lento me fazer entender.
Deixe-me descansar
e saber que você está comigo.
Beije minha face e segure a minha mão.
Estou confuso além da minha compreensão.
Estou triste e doente e perdido.
Tudo que sei é que preciso
que você esteja comigo a todo custo.
Não perca a paciência comigo.
Não xingue nem maldiga meu pranto.
Não posso evitar o jêlto como estou agindo.
Não dá pra mudar, ainda que eu lento.
Basta lembrar que eu preciso de você.
Que o melhor de mim já se foi.
Por favor, não deixe de ficar ao meu lado.
De-me seu amor
até que minha vida se acabe.*

No site da Anjos da Guarda é possível encontrar mais informações sobre a empresa e os serviços oferecidos

referência na prestação de serviços de cuidadores de pessoas. Em Limeira, ela já é responsável por atender inúmeras famílias da cidade, e com isso a satisfação, agradecimento e indicação de seus serviços passam a ser vistos com excelência.

Para conhecer um pouco mais so-

bre a Anjos da Guarda, é possível entrar em contato pelos telefones (19) 4103-2202 / 3792-0007 / 99971-8881, pelo e-mail contato@anjodaguardalimeira.com.br, ou pelo site www.anjosdaguardalimeira.com.br. A empresa fica na Rua Boa Vista, 36 – sala A, na Boa Vista.



www.anjosdaguardalimeira.com.br
contato@anjodaguardalimeira.com.br

Rua Boa Vista, 36 - Sala A
19 4103 2202 / 19 3792 0007 / 9 9971 8881

*Cuidamos de quem você ama
no melhor lugar do mundo.... Sua casa!*

Rede Squadriaco sorteou uma moto zero km para seus consumidores



ACIL/LEONARDO BARDINI

A Squadriaco garante a qualidade de seus produtos, trabalhando com grandes marcas como Sasazaki, Stam e Alumiação

Observando o crescimento da cidade e da população de Limeira, os proprietários da Rede Squadriaco resolveram criar um estabelecimento voltado para a área da construção civil, porém especializado no ramo de esquadrias metálicas. E assim, em outubro de 1993, a primeira loja foi aberta, já estando no mercado há 23 anos.

Com profissionais qualificados, a empresa atende aos mais diversos segmentos, desenvolvendo projetos e soluções inteligentes para as obras daqueles que os procuram. Trabalhando com o que há de mais moderno no ramo de esquadrias, comercializa diversos materiais como alumínio, madeira, aço com vidro e pintura, portões de fabricação própria etc.

Seu principal produto é o vidro temperado, feito sob medida e já instalado, que traz facilidade ao cliente.

A Squadriaco possui experiência e atendimento personalizado, onde os colaboradores são orientados no propósito de buscar valorizar o melhor aproveitamento do ambiente. “Com isso é proporcionado muito mais con-

forto, segurança, qualidade, rápida instalação e durabilidade do produto nas obras de nossos consumidores”, conta a colaboradora Sonia Toledo.

Seu público é bem variado, sendo empreiteiras, construtoras, engenheiros e até mesmo o consumidor final. Para garantir a satisfação de seus clientes, a empresa trabalha com grandes marcas como Sasazaki, Stam, Vitralfer, Alumiação, Casmavi, entre outras. Buscando sempre facilitar as compras de seus clientes, a rede aceita todas as bandeiras dos cartões de crédito dividindo em até dez vezes, além do BNDES e Construcard.

Sempre com ideias inovadoras, a Squadriaco possui uma linha, por exemplo, que reduz 80% da entrada de raios ultra violeta. Com isso evita-se o desbotamento de móveis e tecidos, além da diminuição de temperatura do ambiente. Possuem também produtos com vedação acústica,

trazendo conforto e tranquilidade na hora do sono ou de momentos de descanso.

Premiação

Para demonstrar seu agradecimento a todos seus clientes, a Rede Squadriaco sorteou no dia 30 de janeiro, uma motocicleta zero km. A grande ganhadora da moto foi Valdete Alves Abrantes de Souza, moradora de Limeira.

A loja distribuiu sorvetes e pipoca a vontade para todos que compareceram, além de contar com a presença de um palhaço para animar o evento.

A Rede Squadriaco convida a todos para conhecerem seus produtos, e conta com duas lojas em Limeira: Loja 1 - Rua Lavapés, 279, no Centro, com telefone (19) 3453-3696; Loja 2 - Avenida Lauro Corrêa da Silva, 4.000, no bairro Adelia Cavichia, com telefone (19) 3034-3613. “Aguardem, há mais novidades chegando”, dizem os proprietários.

Engenharia de Produção sofre menos com crise, afirma coordenador do curso no ISCA Faculdades

Novidade do ISCA Faculdades, de Limeira, para o processo seletivo do primeiro semestre de 2016, o curso de Engenharia de Produção tem atraído muitos interessados. Afinal, trata-se de uma formação que encontra amplo mercado de trabalho e que possibilita a atuação em variadas áreas. “O engenheiro de produção planeja, projeta e gerencia sistemas organizacionais que envolvem recursos humanos, materiais, tecnológicos, financeiros e ambientais”, explica o coordenador do curso, Marcelo Carlos Barbeli, engenheiro formado pela Unesp, com mestrado e doutorado pela Unicamp.

“O mercado de trabalho, apesar da crise econômica que o país atravessa, encontra-se aquecido para engenheiros de produção. Um fato interessante é o de que a Engenharia de Produção, dentre todas as engenharias, é a que menos é afetada por crises econômicas e con-

dições adversas de mercado, e também é a que menos perde em termos de desvalorização salarial”, destaca Barbeli. “A região de Limeira, por ser altamente industrializada e também muito forte na área de prestação de serviços, absorve com muita facilidade o profissional de engenharia, principalmente o engenheiro de produção”.

De acordo com ele, o profissional da área alia conhecimentos técnicos e gerenciais para otimizar o uso de recursos produtivos e diminuir os custos de produção de bens e serviços, e se preocupa com o desempenho econômico eficaz que seja ambientalmente sustentável e responsável. Entre as principais áreas de atuação, estão controle e gestão da qualidade, engenharia do trabalho, desenvolvimento organizacional, planejamento e controle da produção e operações, produção mecânica, de materiais, química, civil, elétrica, gestão de processos produtivos

e gerenciamento de projetos.

“O curso de Engenharia de Produção é baseado nas principais demandas requisitadas pelos processos produtivos”, detalha Barbeli. “As bases científicas e tecnológicas da Engenharia de Produção são fortemente contempladas, para que qualquer tipo de sistema produtivo tenha um funcionamento coordenado e eficaz”.

O coordenador ressalta que o curso de Engenharia de Produção oferecido pelo ISCA Faculdades tem como diferencial a sólida formação científica e profissional geral, que capacite o engenheiro a identificar, formular e solucionar problemas ligados às atividades de projeto, operação e gerenciamento do trabalho e de sistemas de produção de bens e/ou serviços, considerando seus aspectos humanos, econômicos, sociais e ambientais, com visão ética e humanística, em atendimento às demandas da sociedade.



DIVULGAÇÃO

O curso de Engenharia de Produção trata-se de uma formação que encontra amplo mercado de trabalho

Vale ressaltar que o curso de Engenharia de Produção do ISCA Faculdades é o mais barato da região, com mensalidades a partir de R\$ 588,00.

Bolsas de estudo

O ISCA Faculdades está oferecendo bolsas de estudo de 100% e 50% do valor das mensalidades para 10 de seus cursos de graduação. Os interessados em concorrer devem se inscrever no site www.iscafaculdades.com.br até o dia 24 de fevereiro.

A prova que selecionará os

candidatos beneficiados será realizada no dia 25 de fevereiro, às 19h, no campus do ISCA, que fica na Rodovia Deputado Laércio Corte (Limeira-Piracicaba), 3.000. Os candidatos devem levar para o exame documento com foto (como RG ou CNH), caneta, lápis e borracha.

As bolsas são para os ingressantes nos cursos de Engenharia de Produção, Engenharia Ambiental, Engenharia Elétrica, Administração, Ciências Contábeis, Serviço Social, Pedagogia, Jornalismo, Publicidade e Propaganda e Química.

Empresas adotam uniformes como melhoria de setores

Conheça como funciona uma confecção, e o que procurar na hora da contratação de uma para a produção de uniformes

O mercado brasileiro de moda é conhecido pela sua criatividade e dinamismo. As peças brasileiras são exportadas por todo o mundo, levando cores e estilos típicos do país para as mais diversas culturas. Este princípio não se limita ao mundo das passarelas, pois nos últimos anos a área de confecções de uniformes tem aumentado visivelmente.

Segundo um estudo feito pela FGV Projetos, entre 2007 e 2012 o segmento de confecções cresceu 8,9%. Não só o mercado se mostrou favorável, como a geração de empregos proporcionados pela indústria têxtil e de confecções chegou a um milhão de pessoas. Ainda segundo a pesquisa este número foi maior que o do mercado varejista, que na época empregava 670 mil pessoas.

O quadro atual continua favorável para a indústria de confecções. Muitas empresas têm adotado metas de qualidade e padronização, como medida de melhora da produtividade, e a adoção do uniforme como parte do cotidiano de seus colaboradores é uma dessas regras para a melhoria do ambiente de trabalho.

Dependendo do ambiente, do público e da imagem que uma empresa ou comércio pretende passar, é imprescindível que seus funcionários estejam devidamente uniformizados. “Ao se adotar um tipo de uniforme, pode-se pas-

sar uma imagem de seriedade e organização naquele ambiente”, comenta Eliane C. T. Hatziefratiou, proprietária da On Line Uniformes.

Cada empresa possui uma necessidade diferente, seja no tipo de tecido utilizado para a produção dos uniformes, ou o tipo de corte. Existem diversos tipos de panos disponíveis para confecções como tricollinas com elastano, poliéster com elastano (conhecido também como *two way*), entre outros. Não existe um padrão para o uso do tecido, o confeccionador irá indicar aqueles que se enquadram com o segmento da empresa, e é claro, o conforto daqueles que irão utilizar as peças.

O modelo e o corte utilizados em um uniforme também são de grande importância para uma empresa. Dependendo da área de atuação do funcionário, ele exige um tipo diferente de vestimenta. No caso daqueles que terão contato direto com clientes e fornecedores, muitas vezes opta-se por um modelo que passe seriedade, como vestidos (para as mulheres), ou camisas e calças sociais (para os homens). Existem também aqueles que precisam de algum tipo de proteção em seu uniforme. “Certos setores exigem um corte ou tecido diferenciado, como jalecos repelentes a óleo para laboratórios e oficinas, ou então coletes e camisas com fai-

xas refletivas. Depende muito da necessidade de cada um”, diz Eliane.

Outro aspecto muito observado é a utilização das cores nos uniformes. Não é apenas a logo de uma empresa que utiliza cores vibrantes e chamativas, muitos tem optado por essas mesmas cores nas peças utilizadas pelos seus funcionários. Este tipo de mudança vem com o intuito de ajudar o consumidor ou fornecedor a gravar as cores da empresa, criando assim uma associação todas as vezes que estas forem vistas em outro lugar.

Contratação

Antes de efetuar qualquer compra ou encomenda de uniformes, o empreendedor deve observar alguns aspectos. Primeiramente é preciso levantar quais os setores dentro de uma empresa utilizarão as peças e o tipo de tecido que será utilizado. Para aqueles que não possuíam o uniforme antes da contratação do colaborador, é preciso informá-lo das mudanças, conscientizar as pessoas sobre a importância e motivo da utilização do uniforme e é claro, se este gerará algum tipo de custo para o funcionário. É necessário que estes estejam de pleno acordo para que haja qualquer tipo de desconto de seu salário para a compra das peças, sendo feito um termo de adesão ou contrato assinado pelo mesmo, mostrando que está ciente daquilo.



ACIL/LEONARDO BARDINI

Jalecos, calças, camisas e uniformes são algumas das peças encontradas em confecções como a On Line

Em segundo lugar, ao efetuar a contratação de uma confecção é indispensável observar a qualidade do tecido e corte oferecidos. “É necessário observar também se a empresa contratada garante a produção na demanda solicitada pelo clientes, além de que o prazo de entrega seja suficiente para que não haja problemas futuros”, acrescenta a proprietária da On Line.

Para as empresas que possuem funcionários que trabalham em cargos de risco (como eletricitas e mestres de obras), é necessário um tipo diferenciado de uniforme, que não é acessível em qualquer lugar. Estes uniformes levam a numeração de seu Certificado de Aprovação (C.A.), e precisam seguir uma série de regras de produção e confecção, de acordo com o setor em que será utilizado.

As confecções para este tipo de peças precisam estar certifi-

cadas, garantindo assim a qualidade do produto oferecido, uma vez que este uniforme é considerado um EPI (Equipamento de Proteção Individual), e sua produção indevida não garante a proteção necessária ao funcionário, caso ele esteja exposto a riscos ou sofra algum tipo de acidente.

No início do ano é comum também a procura de confecções por pais que queiram adquirir uniformes escolares. Nestes casos além do corte, qualidade e conforto dos tecidos, é necessário procurar saber se a confecção que está oferecendo o uniforme possui ou não autorização da escola para a sua produção, uma vez que este estará utilizando o nome e logo da instituição de ensino. Na maioria das vezes as próprias escolas oferecem uma lista com os fornecedores, deixando os pais livres para escolherem entre estas confecções aquela que mais lhe agrada.

**Uniformes corporativos e escolares.
Faça já seu pedido!**

**On Line
UNIFORMES**

Fone: (19) 3452-5685 | 99634-1000

Rua São Paulo, 358 - Boa Vista - uniformes.on.line@hotmail.com

Bike Coração de ferro

Dizem que os ciclistas são viciados e que tudo gira em torno da bike: é bike daqui, bike dali. Os amigos que não praticam perguntam: “e aí, foi para onde recentemente?” E você começa a descrever o lugar e a paisagem e sente uma inveja pairando no ar; sente uma certa frustração em alguns motoristas que vão te odiar, pois você vai driblar os carros e chegar mais rápido em certo locais (já fiz o teste com meu vizinho, André, por duas vezes e ganhei duas picanhas dele, está certo que ele ainda não pagou, mas cheguei primeiro na ida e na volta). Está chovendo e você acha graça em sair na chuva, fazer aquele pedal no asfalto ou no barro mesmo, e você pensa que tem a saúde de ferro, mas ferro enferruja também, e é bom sempre estar ligado a qualquer fator que mude essa saúde de ferro. Fui ao médico fazer um checkup

e até o médico ficou com inveja da minha saúde. Ele pegou meus exames e disse: “nossa, bom, bom colesterol, há esse é o colesterol ruim, mas está bom. Olha, tudo em ordem”. Então ele pega seu exame de ultrassom de pulmão e coração e vê que tudo está em ordem; pega seu exame de esteira e diz: “nossa o cara deixou você todo esse tempo na esteira? Nossa, sua pressão era para subir e baixou nesse ponto. Veja seus exames, têm um padrão excelente”. Ele fala que clinicamente você está bem, mas sou ciclista amador e busco meus limites, assim como muitos, e todos devem sempre fazer um acompanhamento e passar por esses exames. Recentemente, um amigo da primeira turma de “Jovens Empreendedores do Ciesp” de Limeira, que começou a pedalar sem passar por exames clínicos e estava 30 kg acima do peso, fez um pedal urbano com um

grupo de quinta-feira, gostou e começou a frequentar. Animado e com 10 kg a menos após alguns meses, fez um pedal com alguns amigos em um sábado, sentiu um mal estar, comprou um relógio e uma cinta torácica para acompanhar os batimentos cardíacos. Programou o relógio, saiu pedalar e notou que o relógio estava apitando 58 bpm. Os amigos disseram que o relógio dele era falso, mas, na dúvida, ele marcou um consulta com seu cardiologista. Dois dias depois, foi pedalar e o relógio novamente acusava baixo batimentos. Retornou para casa e, no dia seguinte, próximo das 10h, em seu escritório, passou mal, levaram-o para o hospital e teve uma crise de braquicardia por bloqueio (o nódulo sinusal emitia 85 pulsos elétricos/min, porém, somente 22 chegavam ao músculo do coração). Enquanto dois cardiologistas faziam o implante de um marca-pas-

so provisório, teve oito paradas num período de 1 hora. Já escrevi e repito: esse relato mostra a importância de visitar um médico, seja qual for atividade física a fazer, pois o ocorrido com esse amigo, que aparentemente estava bem, mas tinha problemas de saúde e, com muita sorte, passou por esse sufoco e está bem, podendo retornar a pedalar em breve. O esportista gosta de desafio e quer ir sempre mais longe, pegar a subida das subidas, dizer que chegou lá, não importando se pedalou, pois caminhar faz parte em alguns trechos. Ao pedalar, você começa a enxergar a vida de uma forma diferente, começa a ver que se consegue ter uma quantidade infinita de prazer fazendo algo simples, que é girar o pedal. Procure

um grupo de amigos, seja um ciclista amador (com o tempo, você pode ser um profissional), invista na sua saúde e no seu bem estar, mas visite um médico regularmente. Dia 21 de fevereiro, Limeira sediará a 20ª edição do “Pedal Integração”, em prol da Ainda, organizado pela “Cross Bike” e pelos “Canelas de Aço”; dia 06 de março, em Rio Claro, terá a 4ª edição do “Pedal Adventure”, organizado pelo “Limeira Bike Clube”, com patrocínio do “Covabra Supermercados”, “Caoa - o maior distribuidor Hyundai do mundo”, “Leal Bike” e “Sport Bike”, escolha o caminho mais difícil e venha para o Adventure você também. Informações no site www.limeirabikeclube.com.br.

Francisco José Vieira Cardoso
Conselheiro Limeira Bike Clube



INTERATIVIDADE “O mistério de todas as coisas”

Poetas são os tradutores do inefável. Para Platão, as ideias eram perfeitas. Elas existiriam num “plano essencial”, onde tudo permaneceria dotado de perfeição. Dessa condição adviria a materialização, ou, a passagem para o “plano material”. Isto é, a ideia adquiriria forma para ocupar espaço e existir num tempo. Ganharia substância. Nesse novo estado, como tudo o que existe, a ideia manifesta passaria a ser regida pelos ciclos da existência: No primeiro (fase de produção - síntese), dá-se sua origem, construção e manutenção. E no segundo (fase de consumo - análise),

sua deterioração e consumação. Só novas ideias podem “trans-formar” e “re-formar” a coisa.

Como ideia perfeita permanece tudo o que existe e o que vive. Mas, sujeito a quatro estágios: Construir – Conservar – Destruir – Consumir. Quando se constrói e conserva, manifesta-se a síntese da ideia. E quando se destrói e consome, a análise. Pois, pelo descartado, se torna possível conhecer os componentes que deram existência à coisa. Tudo, no plano físico e natural, pode ocorrer sem a interferência humana. Porém, nossa participação requererá o “Logos” (também chamado de “Verbo”) que, pela lingua-

gem, nos permite a comunicação. E nos traz a “lógica”, a “razão”, o “raciocínio” e o “entendimento”. Pela palavra, o “Logos” dá nomes às coisas (como ideias materializadas). Identifica tudo o que existe. Inclusive as abstrações.

Para os filósofos gregos, “Logos” seria o princípio criativo do universo. Em João 1:14 é identificado como Jesus, que personificaria o “Demiurgo”. Ou “o Artesão”; o “Operário”; o “Obreiro” e “Aquele que trabalha voltado para o público”. Pois, *demios* (variação de “*demios*”, povo) significava “do povo” + *ourgos* (variação de *ergon*, trabalho), era o “trabalhador”.

Isto é, “Aquele que traduz, para a Humanidade, a Essência, a Manifestação e o Sentido das coisas”. Ou melhor, a razão que faz com que sejamos racionais. Ou, com que nos diferenciamos, na Natureza, por nosso dom da abstração.

Ocorre, porém, que nem tudo o que existe no plano das ideias pode ser materializado e/ou expresso por palavras. Algo novo, ao concretizar-se, requererá um nome novo. Porém, se a ideia a ser transmitida (objeto, fato, estado ou qualidade) corresponde a algo abstrato ou espiritual, nenhuma palavra existente serviria. Daí, então, o recurso da analogia, da me-

táfora, da parábola e da personificação. Nas fábulas (“falas”), as coisas falam. Pelo mito (“mudo”), os símbolos traduzem a veneração dedicada ao indizível. Só a comparação e a relação de semelhança chega a demonstrar uma ideia inefável. Então comunicável, porque seu real sentido pôde ser inspirado através dos valores já existentes na mente de quem a entende. Quando, por palavras, sons, ritmos e imagens, a iluminação poética traduz o inefável...

A crise atingiu sua empresa? Invista

Quando se entra em uma recessão, logo surgem dois movimentos. Do lado do consumidor, as prioridades e os gastos encolhem. Do lado da empresa, corte de despesas, redução de preços e investimentos suspensos.

Nessa hora, a pressão para a diminuição de custos leva a cortes indiscriminados e falar em investimento se torna quase palavrão. Pouca gente lembra que as crises terminam e que uma

hora e precisará se manter competitivo para voltar ao jogo.

O dilema curto prazo versus longo prazo se apresenta também para as grandes empresas, como foi flagrado na pesquisa anual “As Marcas Mais Valiosas do Brasil”, da consultoria Interbrand.

A pesquisa constatou que as empresas listadas no topo do ranking foram as que mantiveram os investimentos estratégicos em 2015.

Quem não teve esse cuidado, despençou. A preocupação comum a todas foi manter a fidelidade dos clientes e continuar a ser a marca de preferência quando a crise passar.

Para quem está no sufoco, como a grande maioria dos pequenos empresários no momento, trata-se de uma tarefa dura. Como identificar as áreas críticas em que a falta de investimento pode ser fatal ao futuro da empresa?

Saiba o que os especialistas em gestão recomendam e entenda como o empresário manteve as rédeas do negócio em períodos de baixo crescimento.

Visão geral

Controlar despesas deveria ser parte da prática normal de uma empresa, reforçam todos os consultores. Mas só ganha importância para a maioria dos empreendedores quando a recessão aperta e ficam às voltas com um plano de cortes. Conselho dos especialistas – não perca a

visão geral e o que é estratégico.

“Preserve o que é diferente e atraia o cliente.” - Francisco Guglielme, conselheiro de empresas e professor de Gestão de PMEs na FGV-SP, recomenda priorizar a satisfação dos clientes e a proteção contra novos concorrentes. “Para os pequenos, trata-se de aguentar o tempo que for possível até a retomada do crescimento. Para isso, é necessário se conformar com a perda de lucratividade.”

“Comece a olhar o que é essencial e identifique o que se traduzir em receita.” - Adriano Vargas, diretor da PwC, lembra que há um olhar equivocado sobre o conceito de despesas. “Os empresários costumam pegar um departamento já deficitário e cortar mais, sem separar os custos críticos dos não críticos”, disse. Um exemplo simbólico é o cafezinho, um clássico dos cortes de baixo resultado e impacto emocional nocivo sobre o clima interno.

“Identifique a estrutura necessária de pessoas, competências e equipamentos para conseguir entregar o que vende.” Vanildo Veras, vice-presidente da Aesccon-SP, contabilista e consultor, ressalta que, para tomar essa decisão, “o empresário precisa ampliar a visão do negócio. Se fizer a gestão do custo pelo custo, pode perder a capacidade de atender quem está comprando”.

“Separe o que é operacional do que é estratégico e invista no estratégico.” Fabiano Nagamatsu, consultor do Sebrae, considera que como uma das razões para os cortes indiscriminados a confusão que as empresas ainda fazem entre custos e investimentos. “Investimentos”, ele lembra, “estão ligados ao planejamento de longo prazo e ao que vai garantir o futuro da empresa. Custos são os recursos necessários para operacionalizar o negócio, como salários, aluguel, luz, água, telefonia.”



DIVULGAÇÃO

As empresas mais valiosas do Brasil, segundo pesquisa, foram as que mantiveram os investimentos estratégicos em 2015

O que preservar na tempestade

1 - Eficiência na gestão

Avalie a necessidade de investimentos em relação a dois pontos: registrar, mensurar e avaliar os custos operacionais e administrativos; e melhorar processos. São ganhos invisíveis, que despertam pouco interesse nos bons tempos, mas farão toda a diferença para chegar a uma empresa enxuta e eficiente.

Não sabe por onde começar? Só tem o Excel para acompanhar o negócio? Para dar conta das tarefas, considere os seguintes caminhos: contratar um consultor de gestão; implantar um sistema de gestão financeira; usar melhor os serviços de assessoria contábil.

Com estes reforços, será possível atacar várias frentes em busca de eficiência:

- Ter o acompanhamento estreito dos resultados da empresa
- Revisitar os custos fixos
- Verificar o escopo dos contratos para uma renegociação
- Revisar os serviços para uma possível terceirização ou internalização
- Fazer o planejamento tributário
- Revisar os sistemas elétrico e hidráulico e o plano de telefonia
- Conferir se o estoque está alinhado com a demanda

2 - Ampliação dos canais de venda

Na crise, reforçar ou preservar o departamento comercial se torna uma operação de guerra para as pequenas empresas. Embora a equipe de vendas seja a responsável pela conquista dos clientes e faturamento da empresa, um comportamento recorrente dos pequenos empresários é trocá-la por outra mais barata ou simplesmente extingui-la. Se o vendedor se paga, não é um custo.

A hora é de ampliar a estrutura de venda, que pressupõe uma solução completa – estratégia comercial, canal físico e digital, capacitação dos vendedores e ferramentas para fazer acompanhamento de resultados.

3 - Cuidados com a imagem

Os investimentos em marketing e comunicação costumam estar entre as primeiras vítimas dos planos de corte de custos. A decisão é equivocada exatamente porque não se trata de custo, mas de investimento. Destroí-se um longo trabalho de construção de imagem com esta decisão.

Os riscos são grandes. Cortar verbas de marketing pode ser danoso para as vendas. O vácuo gerado pela falta de comunicação pode levar à impressão de que a empresa entrou em crise ou fechou.

Em vez de cortar a área do orçamento, as verbas devem ser revisadas com um olhar estratégico. Assim, quando o crescimento voltar, a empresa será a primeira a ser lembrada pelos clientes.

4 - Dimensionar o valor da equipe

Ter uma equipe competente exige um investimento alto de tempo e dinheiro, que não é levado em conta quando se decide por uma redução indiscriminada de despesas. Demissão de funcionários faz parte das medidas automáticas tomadas por muitas empresas em dificuldades, com altos riscos para a capacidade de entrega e de atendimento. Há um jeito certo de promover cortes de pessoal? Olhando o longo prazo, é preciso avaliar o quanto a empresa vai perder de conhecimento e de eficiência com as demissões. A decisão deve ser precedida de um esforço de avaliação para não perder os mais qualificados. Se for inevitável, investir em um plano de saída diminui o drama do momento e mantém as portas abertas quando as coisas melhorarem.

Depois do corte, é fundamental criar mecanismos de valorização para quem fica. Os consultores recomendam que os empreendedores se empenhem em manter um bom clima interno. Isto precisa de comunicação e transparência para que os funcionários se sintam envolvidos no desafio de manter a empresa aberta.

5 - Melhorar o contato BtoB

Um empresário não pode se isolar no seu negócio, há muito o que dividir e aprender com clientes, fornecedores e até concorrentes. Vale a pena esse investimento. Lembrar que todos estão passando pelas mesmas dificuldades dá margem a relações ganha-ganha. Manter mais proximidade com os pares e buscar soluções em conjunto facilita renegociar contratos. Trata-se de uma prática mais saudável do que apertar um fornecedor ou trocá-lo.

O fornecedor deve ser visto como um aliado que pode ajudar a entender o problema do cliente e a encontrar uma nova solução.

Os riscos da inflexibilidade podem ser a quebra de confiança entre os parceiros, o desabastecimento e a queda da qualidade do serviço/produto.

6 - Inovar e manter a qualidade do produto

A necessidade de redução de custos leva à tentação de substituir os componentes dos produtos ou de diminuir o tamanho ou escopo, com o risco de cair a qualidade. A contrapartida está na análise fria do portfólio para avaliar quais produtos trazem maior retorno para o caixa e olhar os custos de produção para torná-lo mais competitivo.

Junto com a necessidade de melhorar a gestão, a preservação da qualidade abre espaço para o investimento em inovação, ferramenta de negócios pouco considerada pelos empreendedores durante os bons tempos.

Uma nova maneira de fazer as coisas pode ser aplicada ao marketing, à linha de produção, aos processos administrativos, à logística. Deixar de criar diferenciais para o produto pode levar à obsolescência.

Fonte: DComércio

Inventário eficiente, gestão de TI eficiente

Para saber como gerir o patrimônio, é preciso saber o que se tem

O momento de comemorar resultados extraordinários de expansão do negócio, para qualquer empresa que está ganhando maturidade no mercado, sempre vem acompanhado de necessidades estruturais para sanar gargalos tecnológicos. Empresários se veem diante do dilema do crescimento quando não conseguem mais gerenciar suas redes de forma eficiente.

No momento de aderir a uma plataforma ou política de gerenciamento de TI para ganhar em produtividade e economizar recursos, nem todos têm consciência de que nenhum projeto de gestão assertiva dos ativos da empresa deve começar sem que um inventário preciso seja totalmente concluído. Para saber como gerir o patrimônio, é preciso antes de tudo saber o que se tem, mas na ânsia de obter resultados que tragam retorno do investimento, há quem cometa o erro de não priorizar o início de todo o processo.

Ninguém consegue organizar seu guarda-roupas se não souber, primeiramente, tudo o que tem dentro dele, certo? Ninguém sabe

ao certo onde aplicar seu dinheiro, quais investimentos fazer, se não tem ideia de quanto tem guardado. A mesma regra vale para empresas que querem o melhor software de gestão, as mais modernas formas de organizar o seu TI, mas não fazem, antes de tudo, um raio-X detalhado do que está em uso em todos os departamentos, de forma prática e relevante, com dados que possam ser usados posteriormente. Este levantamento é essencial diante de uma realidade apontada pelo Gartner: com o crescimento dos recursos e plataformas, o volume de dados em ambientes corporativos deve crescer 650% nos próximos cinco anos, tornando a gestão cada vez mais complexa.

Aí vão algumas dicas essenciais para priorizar o inventário dos ativos – sejam hardwares ou softwares – antes de qualquer outra iniciativa para gerenciamento dos sistemas:

1. Automatize o inventário

É quase impossível, na atualidade, produzir um inventário perfeito de uma empresa de pequeno, médio ou grande porte de forma

manual. Fatores como o dinamismo do mercado, a entrada e saída de funcionários (e usuários do sistema), a diversidade de plataformas de armazenamento de dados, os softwares utilizados e os modelos flexíveis de trabalho – home office, por exemplo, com ativos que ficam fora do escritório – impedem que se tenha uma visão 100% real do que a empresa possui. É preciso mapear de forma automática, por meio das ferramentas de gestão, todos os hardwares conectados na rede por IP, relacionar todas as aplicações instaladas em cada máquina e quem utiliza os dispositivos.

2. Softwares também são ativos

Inclua em seu inventário todos os softwares que utiliza, principalmente aqueles que demandam investimentos. Com este registro, é possível monitorar quais são mais ou menos utilizados, quando expiram as licenças, quais devem ser renovadas e quais delas podem ser eliminadas por não serem mais necessárias à rotina da empresa. Muitas companhias pagam

mais do que precisam em licenças de softwares por desconhecerem a necessidade dos mesmos.

3. Mantenha seu sistema disponível para entrada manual de dados

É importante contar com o fator humano ao inventariar equipamentos eletrônicos que não estejam conectados à rede e, logo, não serão automaticamente registrados em sua ferramenta de gestão. É o caso de projetores, câmeras, televisores. Desta forma, esses são registros feitos manualmente na plataforma.

4. Crie uma rotina de atualização automatizada

Os dados do inventário precisam ser atualizados automaticamente e essa tarefa deve ser supervisionada pelo departamento de TI. Os gestores podem receber alertas sobre mudanças nas configurações dos ativos, ou alteração de usuário em determinada máquina, por exemplo. As mudanças no sistema, quando não monitoradas, podem gerar distorções e levam a tomada de

decisões erradas para a TI.

5. Extraia informações relevantes de cada ativo

Mais do que saber qual é o modelo do equipamento x do departamento de Recursos Humanos, sua localização e outros dados gerais, registre todas as peculiaridades como: prazo para expirar garantia, sistema operacional, capacidade disponível, aplicativos instalados, descrição dos mesmos, etc. O mesmo vale para softwares. Ressalto que é importante agregar ao sistema de gestão catálogos de produtos que já inserem as descrições das versões oficiais de cada programa, padronizando corretamente os dados de acordo com os disponibilizados pelos fabricantes dos produtos. Assim fica mais fácil fazer qualquer atualização de sistema posteriormente.

Importante ressaltar que um inventário completo que retrate fielmente a realidade não gera custos adicionais a quem já possui as ferramentas para gerenciar a rede e é o que vai determinar se o investimento em gestão vai valer a pena.

Fonte: Portal Administradores

CONVÊNIOS ACIL

A ACIL, através de parcerias com empresas e instituições, desenvolveu uma série de convênios para proporcionar descontos e benefícios para os associados, funcionários e dependentes em diversas áreas. Conheça nossos parceiros:



Como utilizar os convênios: entre com o login e senha utilizados para acessar o sistema de consultas, clique na aba SPCA ▶ DIVERSOS ▶ CONVÊNIOS ▶ DECLARAÇÃO DE ASSOCIADOS. Feito isso, basta escolher o convênio a ser utilizado, preencher os campos com todos os dados solicitados e para finalizar, imprimir a guia gerada pelo sistema.

Informações:
convenios@acillimeira.com.br
www.acillimeira.com.br