

DISTRIBUIÇÃO
GRATUITA

Visão

EMPRESARIAL LIMEIRENSE

FILIADA À FACESP
ACIL

Associação Comercial e Industrial de Limeira

www.acillimeira.com.br

ANO 10 | EDIÇÃO 482
16 a 22 de abril - 2015 | Limeira-SP

Jornal da Acil

motivar equipes
#esseéoplano



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Unimed | Limeira

ANS nº 30157-4

Atividades na Semana do MEI atraem empreendedores

ACIL/RAFAELA SILVA



Ação contou com palestras, balcão de informações e trouxe o Sebrae Móvel para a Praça Toledo Barros

PÁG 7

Encontro com Empresários da ACIL trouxe Elektro e Homecard

PÁG 5

MEGA ANIVERSÁRIO

ÓTICAS | CAROL

IMPERDÍVEL



a partir de

10x 29,90 à vista R\$ 299,00
sem juros nos cartões



A CADA R\$ 150,00 CONCORRA A UM MINI COOPER OKM

ÓTICAS | CAROL

Promoção não cumulativa com outras promoções vigentes na rede CAROL. O preço de partida de 10x R\$ 299,00 | R\$ 299,00 à vista é válido apenas para as peças demarcadas no interior da loja.
* Certificado de Autorização CAIXA nº 4-0072/2015. Promoção válida para compras no período de 01/03/2015 a 30/04/15 nas lojas participantes. A cada R\$150,00 em compras o consumidor receberá 1 (um) número da sorte (identificado na peça publicitária como 1 cupom) para participar do sorteio de um automóvel MINI Cooper Pepper, cor Deep Blue Metallic, ano 2014, modelo 2015, 0 KM, 1.5 l Twin Power Turbo, Gasolina, sem acessórios, no valor de R\$ 89.950,00. A compra de óculos de sol de qualquer marca confere direito a números da sorte em dobro (R\$150,00 em óculos de sol = 2 números da sorte/cupons). Consulte datas de inscrição e sorteio, condições de participação, regulamento completo e endereço das lojas participantes no site www.oticascarol.com.br/promocao. Imagens meramente ilustrativas.

Editorial

Revisando alguns registros meus notei que, precisamente a um ano, escrevi um editorial aqui no Visão comentando sobre as manifestações populares, que naquele momento passavam pelo seu primeiro aniversário. Curiosamente, o tema volta a tona, face ao cenário conturbado de nossa política e economia, e os protestos que reúnem milhões de pessoas comuns, Brasil afora, inclusive em nossa outrora tranquila cidade.

Esse fenômeno tem merecido muita análise, tanto política quanto social. E, procurando aumentar a compreensão sobre essa mudança de comportamento, tenho buscado ouvir a maior quantidade possível de analistas. Partindo daí, alguns detalhes começam a tomar forma.

O primeiro ponto relevante é que não é uma mudança exclusivamente brasileira. Para os mais afoitos, que têm afirmado que “aqui não tem mais jeito”, sinto informar que, em maior ou menor escala, os problemas apontados por aqui – corrupção, perda de representatividade dos políticos etc. são comuns em boa parte do mundo. O que, obviamente, não diminui a crise local, mas também não justifica esse sentimento de que tudo por aqui é pior...

Outra observação, e essa merece muita atenção de nossa parte, é a importância da Internet nesse contexto. Agrupar um milhão de pessoas, sem lideranças destacadas, apenas através do uso de redes sociais é um feito que, por si só, mereceria anos e anos de estudo para conclusões definitivas.

A partir daí, cabe aos empreendedores uma reflexão, esta mais dirigida a sua atividade profissional – Vendo o real poder da Internet (estão aí milhões de pessoas nas ruas, para comprovar essa tese), será que estamos dando a ela a presença que nosso negócio necessita? Não estaria ali, em poucos cliques de nosso celular, o cliente que tanto nos tem feito falta? Ou a divulgação de nossos novos serviços e produtos?



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.

Calça Jeans (38,53%)

Valor médio: R\$ 90,00
Imposto: R\$ 34,68



Leite em pó (28,17%)

Valor médio: R\$ 12,00
Imposto: R\$ 3,38

Vitrine

Setor de franquias fatura R\$ 127,3 bilhões em 2014

O setor brasileiro de franquias faturou, em 2014, R\$ 127,3 bilhões, um aumento de 7,7% em comparação a 2013. O presidente da Associação Brasileira de Franchising do Rio de Janeiro (ABF-RJ), Beto Filho, explica que, no período 2003-2014, houve o surgimento de muitas marcas, abertura de ramos de atividade, relações novas de investidores de fundos de investimento, entrada no mercado de franqueadores profissionais e de jovens de universidades. “A franquia se sustentou em todas essas vertentes”.

Beto Filho acredita que, apesar de o ano de 2015 estar sinalizando baixo crescimento econômico, a expectativa é que a receita do setor crescerá entre 6,5% e 8%.

Acompanhando a evolução do faturamento, a expectativa é que as franquias continuem sendo um bom empregador no país, principalmente na área de serviços. Números da associação do setor no indicam que o setor gera cerca de 1,2 milhão de empregos diretos. “Ele representa também o crescimento de renda”, disse Beto Filho. “A franquia é uma garantia do capital no meio produtivo, com risco menor.”

A microfranquia, denominação para empresas com investimento de até R\$ 80 mil, continua tendo muita procura. “Atinge no Brasil o grande público, que é a nova classe C”. Beto Filho esclareceu que as regras, porém, são iguais para todas as franquias e que muitas microfranquias, dependendo do segmento de negócio, têm capacidade de faturamento até maior do que franquias de grande porte. Na avaliação do presidente, a tendência é de continuidade da microfranquia, porque as classes C e a D apresentam um “sangue empreendedor mais forte”.

No interior do país, o presidente da entidade informou que as franquias estão fazendo uma “revolução no varejo”. Isso ocorre em especial em cidades com menor população e comércio mais antigo, onde a chegada de franquias modernas obriga a reformulação de todo o varejo. A ABF projeta para 2015 crescimento de 8% no número de marcas em operação no Brasil (eram 2.942 redes no ano passado) e aumento entre 9% e 10% no total de unidades franqueadas, que atingiram 125.378, em 2014.

Fonte: Portal Administradores

EXPEDIENTE

DIRETORIA

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

CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Wilson Bertolini

CONSELHO CONSULTIVO

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

MEMBROS

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



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

✉ Roberto Paulino de Araújo

EQUIPE:

Ana Lídia Rizzo: Redatora
Divaldo Corrêa: Coordenador
Lais Carvalho: Redatora
Luiz Henrique Sanches: Diagramador
Rafaela Silva: Redatora

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

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

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

Empresas & Empresários



Villa Real – Semi Jóias e Brutos: folheados, prata e aço inox



DIVULGAÇÃO

A Villa Real atende pessoa física e jurídica, que pode comprar uma única peça ou no atacado com descontos especiais e exclusivos

Fundada em 24 de julho de 2013 com a ideia de ampliar os serviços de banho em semi joias da empresa Real Folheados, os proprietários decidiram aumentar a linha de produtos, dando início a Villa Real. Com um novo conceito, são comercializados pingentes, correntes, brincos, pulseiras e anéis. As peças podem ser encontradas desde sua forma bruta para banho ou folheada, prata e aço inox, pronta para uso.

A Villa Real atende pessoa física e jurídica, que podem comprar desde varejo, uma única peça, até o atacado, com descontos especiais e exclusivos.

A empresa carrega consigo uma ética de trabalho indescritível, no qual ofertam os melhores produtos, com qualidade, além de garantia de um ano. Além disso, está com vários projetos para 2015 e muitos já estão em andamento. Um deles é o escritório em São Paulo que auxiliará os clientes da grande capital, onde poderão ser atendidos em seus próprios estabelecimentos ou local de preferência, a fim de proporcionar mais comodidade a todos. A empresa também conta com vários representantes que tem a missão de levar a marca para outros estados.

A loja está localizada na Avenida Marechal Arthur da Costa e Silva, 1380, no Jardim Glória, onde se encontra um dos maiores pólos de semi joias e brutos do Brasil e da América Latina, com estacionamento próprio, segurança, em prédio amplo e muito confortável.

Para um contato maior com clientes e interessados, a empresa conta com um perfil no Facebook e Instagram: "Villa Real", com as melhores novidades e tendências do mercado. As dúvidas também podem ser tiradas pelo Whatsapp: (19) 98154-0132 ou pelo telefone (19) 3033-6062.

Visite e conheça a qualidade dos produtos da Villa Real que tem uma equipe preparada para atender a todos com total satisfação. O horário de funcionamento é de segunda a sexta, das 8h às 18h, e aos sábados, das 8h30 às 13h30. Vale a pena conferir!

Soluções em segurança da informação se expandem através da Deb SolutionsTI

A empresa Deb SolutionsTI atua no mercado oferecendo soluções em segurança da informação. Dentre os seus principais serviços, estão em ferramentas que auxiliam na produtividade do ambiente corporativo em rotinas que envolvem a internet, pois é neste momento que as pessoas costumam se dispersar com maior frequência, como estudos que apontam o Brasil como o país que mais "gasta" tempo na rede em horários comerciais.

Para que as empresas não façam parte desta estatística, a Deb SolutionsTI oferece a possibilidade do empresário ter total controle sobre a utilização da internet. Com apenas alguns cliques é possível realizar bloqueios das redes sociais, aplicações como Skype e WhatsApp, e proibir o download de músicas. Além disto é possível configurar o sistema para que serviços essenciais, como: NF-e, Conectividade Social e SPED tenham total prioridade na comunicação com rede.

Outra solução oferecida é a possibilidade de redução de custos com equipamentos e energia elétrica, com a tecnologia de Virtualização. Com ela é possível ter vários servidores dentro de um hardware. Seu servidor será otimizado, e não precisará de um novo sempre que adquirir um novo sistema.

Ainda na área de segurança, a empresa oferta o serviço de Backup em Nuvem, que tem como principal diferencial a utilização da criptografia (a mesma tecnologia utilizada em certificados digitais) para o armazenamento de seu backup, isto garante que apenas o cliente terá acesso aos seus dados. Tudo isto, disponível 24 horas por dia.

Como forma de contribuir com a sociedade ao seu redor, a Deb SolutionsTI possui o projeto "Segurança em Simples Atos" que aborda a segurança na internet de forma simples e prática para jovens e adultos. Assuntos como segurança em computadores, dispositivos móveis e privacidade fazem parte deste projeto, que até o

momento já alcançou mais de 4.300 pessoas na região e eventos em São Paulo.

Para mais informações sobre o portfólio de serviços, acesse: www.debsolutionsti.com - situada na Rua Dr. Trajano de Barros Camargo, 740 - Andar 1 - Sala 9.



DIVULGAÇÃO

Palestra realizada pela Deb SolutionsTI na última Campus Party, o maior evento de tecnologia da América Latina

Aril pede doação de jornais usados

O Centro de Habilitação e Treinamento Profissional da Aril, que prepara pessoas com deficiência intelectual para o mercado de trabalho e cidadania, está precisando de jornais usados. Segundo a entidade, eles precisam dar continuidade as atividades terapêuticas junto aos aprendizes, entre elas a separação e enfardamento de jornais. Nos últimos meses, as doações diminuíram.

Os jornais são separados, enfardados, pesados e depois vendidos para cerâmicas, pet shops e interessados. Aqueles que quiserem doar esse tipo de material têm dois endereços para entregar os jornais. Rua Dr. Roberto Mange, 523 ou Rua Presidente Prudente, 340. O telefone para contato é 3404-8900 com Inalda.

Agenda de Cursos

Por dentro dos custos, despesas e preços de venda

Dia: 27 de abril | 19h às 22h

Objetivo: Palestra que aborda a importância da formação de custo e precificação, possibilitando a tomada de decisão de maneira mais segura, a fim de melhorar a competitividade da empresa.

Local: ACIL – Rua Santa Cruz, 647 – Centro

Público-Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas pro CNPJ

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

Realização: Sebrae

Oficina Invista no Planejamento

Dia: 30 de abril | 14h às 17h

Objetivo: Oficina que visa sensibilizar os participantes a identificar e analisar as oportunidades de negócio e iniciar o processo de planejamento de uma empresa, com exposição de vídeos, textos, dinâmicas individuais e em grupo.

Local: Ciesp – Rua Joaquim Daniel dos Santos, 801 – Jd. Senador Vergueiro

Público-Alvo: Potenciais Empresários e Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas pro CNPJ

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

Realização: Sebrae



APAE NOTÍCIAS



Teste do Pezinho: Apae Limeira oferece ampliação do exame

O teste do pezinho é um exame rápido de prevenção que coleta gotinhas de sangue do calcanhar do bebê com a finalidade de diagnosticar doenças que, se não tratadas precocemente, podem levar à deficiência intelectual e causar outros prejuízos à qualidade de vida das pessoas.

A APAE Limeira, comprometida com a prevenção das deficiências intelectuais, e em parceria com a Apae São Paulo, trouxe para a cidade o avanço deste teste. É o chamado Teste do Pezinho *SUPER*, que faz o diagnóstico de 40 patologias e é um dos mais completos Testes de Triagem Neonatal existentes. Quando os pais procuram a entidade para fazer o exame, eles podem optar por um dos testes abaixo:

Teste Básico: é o teste mais simples e que pode identificar 06 doenças: hipotireoidismo congênito, fenilcetonúria, anemia falciforme, fibrose cística, deficiência de biotidase e hiperplasia adrenal congênita.

Teste Mais 09: detecta até 09 doenças: hipotireoidismo congênito, fenilcetonúria, anemia falciforme, fibrose cística, leucínose, galactosemia, hiperplasia adrenal congênita, deficiência de biotinidase e toxoplasmose.

Teste Mais 11: hipotireoidismo congênito (TSH e T4), fenilcetonúria, anemia falciforme, fibrose cística, leucínose, deficiência de biotinidase, toxoplasmose, galactosemia, hiperplasia adrenal congênita, deficiência de G6PD e cromatografia de aminoácidos.

Teste Super: detecta as doenças do teste Mais e outras 36 importantes doenças (grupo das aminoacidopatias e do ciclo da uréia, distúrbios dos ácidos orgânicos e distúrbios da oxidação dos ácidos graxos).

Quando o teste do pezinho deve ser realizado?

Recomenda-se que o teste seja feito entre o 3º e o 5º dia de vida do bebê. Antes o resultado pode não ser preciso e, muito tardiamente, nos casos de resultado positivo, o tratamento poderá ficar comprometido.

Onde fazer o teste?

A Apae Limeira faz a coleta dos testes do pezinho básico, mais e super de 2ª a 6ª feira, das 7h30 às 11h00. Av. Antonio d'Andrea, 364 - Pq Nossa Senhora das Dores.

Informações (19) 3404-1569.

**LIGUE E AGENDE SEU EXAME!
GARANTA CONFORTO E TRANQUILIDADE
PARA VOCÊ E SEU BEBÊ!**



“Encontro com Empresários”

Elektro e Homecard foram os destaques da última edição

Um evento que já se tornou tradicional na programação da ACIL, o “Encontro com Empresários” traz, a cada mês, uma palestra com temas voltados especialmente para a classe empresarial. Assuntos que envolvem diretamente a melhoria contínua dos negócios e que têm como objetivo auxiliar no dia a dia dos empreendedores que necessitam de ferramentas e conhecimentos para superar as dificuldades e obstáculos do mercado.

Para falar de um dos temas mais discutidos pelos setores da indústria, comércio e prestação de serviços: a energia elétrica, a ACIL trouxe na noite de 13 de abril, representantes da Elektro, concessionária que administra o fornecimento local. O especialista sênior Sérgio Altieri, responsável pelo Planejamento de Mercado e Suprimento de Energia na Elektro, apresentou projetos futuros, falou sobre as bandeiras que defi-



O evento contou mais uma vez com a presença de empreendedores que vêm até a ACIL em busca de aprimoramento profissional

nem os valores das tarifas de energia, além de explicar quais os fatores que influenciam no aumento na conta paga pelas empresas e residências. “Não é novidade que o setor de energia está passando por um momento turbulento e a principal variável é a chuva. Temos enfrentado um período de seca que afeta o abastecimento de água e que tem um impacto muito

grande no setor elétrico”, afirmou Altieri.

O especialista sênior ainda ressaltou que o ideal no momento é que todos busquem informação, em especial o empresário, junto a sua concessionária de energia, “muitos ainda contam com o auxílio de um consultor para ajudar nessa questão, para que assim, não haja surpresas. Então, quanto mais conhecimento for adquirido, as chances de enfrentar o ano de 2015 com mais tranquilidade são maiores”.

Para o vice-presidente da ACIL, José Mário Bozza Gazzetta, a noite foi muito produtiva com a palestra ministrada pelo representante da Elektro. “Ele deixou bem claro que existem projetos ao longo dos próximos oito anos de um aumento significativo de transformação de energia através das hidrelétricas, mas alguns problemas devem ser pontuados”, falou Gazzetta em relação às hidrelétricas que estão sendo construídas no Nor-



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

Sérgio Augusto Ribeiro, da Elektro, José Mário Bozza Gazzetta, vice-presidente da ACIL, Sérgio Altieri e Renato Cornetti, da Elektro

te do País. “A maior parte do consumo de energia elétrica está no Sudeste devido a concentração das indústrias, mas a apresentação foi bastante esclarecedora e importante para sabermos como nos posicionar nos próximos meses”, completou.

Logo após a apresentação dos colaboradores da Elektro, foi a vez o diretor da Homecard, Adilson Santos Costa, falar sobre o cartão multibenefícios que está disponível para os empresários, dependentes e agregados e que dá acesso a diversos serviços que garantem a saúde e tranquilidade da família. “Essa alternativa é extremamente importante para as pessoas que precisam de um setor de saúde, mas que não têm recursos para contratar um plano particular”, esclarece Costa.

O Homecard traz uma alternativa com uma rede de prestação de serviços à disposição do beneficiário, como assistência médica, odontológica e farmacêutica. “Somen-

te é cobrado quando há utilização do serviço. Não é um plano, não há carência, o que é uma facilitação enorme. Além disso, toda a rede pode ser utilizada em outras cidades, como Campinas e São Paulo”, afirma o diretor, que enaltece que dessa forma as pessoas conseguem administrar melhor a solução de suas necessidades de uma maneira que economicamente caiba no orçamento da família, “ela escolhe o profissional e paga um valor bem mais em conta do que o custo da consulta particular”.

O evento contou mais uma vez com a presença expressiva de empreendedores que vêm até a ACIL em busca de aprimoramento profissional. Como foram transmitidas em tempo real pela internet através do site www.acillimeira.com.br, as palestras do último “Encontro com Empresários” poderão ser vistas em breve no canal oficial da entidade no YouTube: ACIL Limeira.



Hélio Roberto Chagas, diretor da ACIL, Adilson Santos Costa, diretor da Homecard, José Mário B. Gazzetta, e José Geraldo Vieira Cardoso, diretor da ACIL

3º Fórum Regional do Varejo acontece dia 23 em Campinas

A Associação Comercial e Industrial de Campinas e CDL - Câmara de Dirigentes Lojistas realizam no dia 23 de abril o 3º Fórum Regional do Varejo (FRV). Principal evento do varejo do interior de São Paulo, o objetivo é mobilizar e fortalecer pequenas e médias empresas varejistas da região, através da promoção de tendências e disseminação de boas práticas. A terceira edição ocorrerá no Teatro Brasil Kirin, no Iguatemi Campinas.

O evento, que acontece entre às 8h e 18h, receberá 500 participantes inscritos e terá quatro painéis temáticos, nos quais empresários e especialistas em varejo debaterão assuntos focados na realidade de pequenas e médias empresas.

O painel de Tendências para o Varejo enfocará de que maneira empresários e gestores podem adequar suas empresas às principais tendências apresentadas na última edição da Retail's Big Show, a maior feira de varejo do mundo organizada pela NRF - National Retail Federation, realizada em Nova York, em Janeiro

passado. Os participantes do painel serão Marcos Gouvêa de Souza (fundador da maior consultoria de varejo do Brasil, a GS&MD), Maurício Morgado (FGV), Renato Muller (editor do Grupo Padrão) e Reynaldo Saad (sócio-líder de varejo e bens de consumo da Deloitte).

O segundo painel do FRV será o de Gestão de Pessoas, por meio do qual serão debatidas as melhores práticas para atrair e reter profissionais talentosos e com capacidade avançada de desenvolvimento para o setor de varejo. Participam deste painel Antonio Salvador (vice-presidente de Gestão de Gente e Sustentabilidade do Grupo Pão de Açúcar), Luiz Felipe Lula (executivo de RH da Cybelar) e Marcelo Veras (CEO da Atmo Educação).

Já o terceiro painel - Tecnologia e Inovação - tratará dos desafios para conquistar o consumidor moderno. Um cliente cada vez mais poderoso por causa da disponibilidade de informações exige uma resposta rápida e adequada das empresas. Experiências sobre esse tema serão compartilhadas pe-

los profissionais Alberto Serrentino (fundador da Varese Retail), Caio Camargo (diretor da Virtual Gate), Dorival Dourado (CEO da Boa Vista Serviços), Luis Rasquilha (CEO da Ayr Consulting), Luiza Fernandes (gerente de soluções industriais para o varejo da IBM) e Pedro Grillo (líder sênior de operações estratégicas do Google).

Por sua vez, o painel Empreendedorismo trará histórias inspiradoras de empreendedores do setor varejista. Zulmiro José Furlan (Fundador das Lojas Seller) está entre os nomes que vão influenciar o desenvolvimento de empresários e gestores que participarão da terceira edição do FRV.

Como participar

As inscrições para o 3º Fórum Regional do Varejo podem ser feitas por meio do site www.forumregionaldovarejo.com.br. Os ingressos custam R\$ 199 (para associados da ACIL e instituições parceiras) e R\$ 399 para demais interessados. Os valores incluem estacionamento e almoço no Iguatemi Campinas.

Treinamento

Foi realizado no dia 10 de abril na Associação Comercial e Industrial de Rio Claro – ACIRC, o Treinamento da nova ferramenta disponibilizada pela Boa Vista Serviços, o Gerenciamento de Carteira – GC.

As colaboradoras da ACIL Jane Pereira e Josilaine Ozello e a Coordenadora Comercial Rafaella Candiotta, estiveram presentes junto a mais nove entidades da região participando do treinamento e conhecendo o conteúdo dessa nova solução para a análise de crédito e, conseqüente, melhora na saúde financeira na carteira de clientes dos associados.

Para mais informações sobre esse novo produto, basta entrar em contato com a ACIL pelo telefone 3404-4919.



Limeira receberá Circuito Sesc de Artes no feriado de 1º de maio

DIVULGAÇÃO



O evento contará com apresentações de música, dança, circo, artes visuais, literatura e cultura digital

Com intensa programação cultural gratuita para todas as idades, o Horto Florestal de Limeira receberá no feriado de 1º de maio o Circuito Sesc de Artes 2015 - Conectando lugares, realizado pelo Sesc São Paulo com o apoio da Prefeitura Municipal e Sindicato do Comércio Varejista. A partir das 17h, o espaço se tornará palco para apresentações de música, dança, circo, artes visuais, literatura e cultura digital. A programação é gratuita e aberta a toda comunidade.

Entre as atrações estarão o "Leve Livro" que terá uma estante móvel montada, com cerca de 200 livros para ler e trocar. É só chegar, escolher um e sentar-se num dos bancos da sala de leitura ao ar livre. O "Photolink Remix", instalação em que são proje-

tadas fotos tiradas em duas cidades diferentes, em tempo real, criando um diálogo de imagens e de pessoas. O visitante faz seus próprios registros fotográficos ao mesmo tempo em que fotos enviadas de outra cidade são projetadas em seu corpo. Além do show com Tribo de Jah, uma das pioneiras do reggae no Brasil.

Este ano, o evento chega a 108 cidades do interior, litoral e Grande São Paulo e mais a capital, com uma programação itinerante formada por 12 roteiros diferentes, sendo que cada um deles vai percorrer nove cidades do interior do estado.

Ao todo, serão 68 atrações e 615 apresentações e intervenções artísticas nos finais de semana (sextas, sábados e domingos), no período de 24 de abril a 10 de maio, com a participação de 392 artistas.

Plantão de atendimento, palestras e Sebrae Móvel marcaram a Semana do MEI em Limeira

Promovida em todo o Estado para comemorar a criação do MEI, categoria instituída em 2008 com o objetivo de incentivar a formalização de novos negócios e de capacitar profissionais que já atuam de maneira regular, a Semana do Micro Empreendedor Individual acontece em Limeira desde 13 de abril e continua até sexta-feira, 17. A iniciativa é uma parceria entre ACIL, Sebrae-SP e Projeto Empreender.

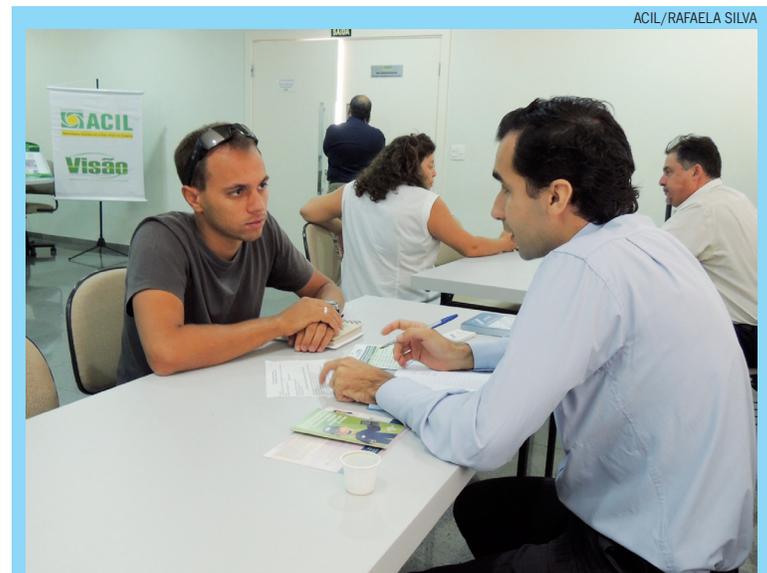
Durante toda a semana palestras, oficinas e atendimentos foram realizados na sede da Associação Comercial. A Caravana do Sebrae Móvel veio com vários agentes e promoveu atendimento especial para a categoria na quarta-feira, durante o dia todo. “Nosso objetivo é orientar o empresário em como planejar, dirigir, e controlar seu negócio apresentando uma série de ferramentas de instrumentos de controle, afim de que ele possa controlar seu caixa, seu estoque, suas compras e vendas”, explicou o consultor de administração do Sebrae, Anderson Santos. Além disso, a equipe de agentes também orientou os empreendedores que ainda não se formalizaram e que atuam como sacoleira, manicure, ou no ra-

mo da construção civil, entre outros, e que por essa razão encontram muita dificuldade pelo fato de não ter condição de ter acesso as linhas de crédito, até mesmo de prestar serviços para outras empresas por não ter o CNPJ. “Assim sendo, o nosso intuito aqui é instruí-lo de como fazer a abertura do seu MEI e se tornar um micro empreendedor individual”.

Renata Camossi, de 54 anos, atua como vendedora, a popular “sacoleira”, e já é formalizada como MEI, porém com dúvidas em relação administração financeira do seu negócio resolveu procurar o atendimento no Sebrae Móvel. “Querida mais esclarecimentos porque estava faturando muito bem, mas agora não estou perdendo nem ganhando dinheiro, saber onde estou errando”, contou a empreendedora, que após alguns minutos de conversa com um dos agentes, saiu muito satisfeita com o atendimento. “Foi muito bom, ele é bastante eficiente para explicar”, afirmou Renata que também aproveitou para comparecer na palestra “Loja Organizada vende mais”, que aconteceu na noite de quarta-feira, 15. “Todos devem vir conversar, mesmo antes de

abrir o negócio, obter uma informação como eu. Agora quero acompanhar todas as ações promovidas na ACIL para estar dentro das novidades do setor, do mercado, afinal conhecimento nunca é demais”, completou.

Durante toda a semana houve Plantão de Informações com atendimento da ACIL, Sebrae, Projeto Empreender e de parceiros como Frei Galvão, Medical, Unimed, Sicoob, APECL e La Contable que ofereceram serviços específicos na parte da manhã, e capacitação aos MEIs e futuros MEIs no período noturno. O jovem Luccas Ibanez de Almeida, de 25 anos, já atua no ramo de paisagismo como autônomo há três anos, porém ainda não é formalizado. O empreendedor aproveitou a Semana do MEI para obter informações e saber o passo a passo para se tornar um micro empreendedor individual. “Estou começando a atender empresas, pessoas jurídicas, que precisam de nota fiscal de prestação de serviços, ou seja, a cartela de clientes está aumentando e agora tenho que ‘abrir’ minha empresa”, contou Almeida que vê como maior benefício de se tornar um MEI o fato de estar dentro da lei e ser reconhecido



ACIL/RAFAELA SILVA

Empreendedores aproveitaram a Semana do MEI para obter informações e saber o passo a passo para se tornar um micro empreendedor individual

pela sua atuação no mercado.

Quem também aproveitou o plantão de atendimentos foi a empreendedora Sônia Cristina Pereira Guim, de 48 anos, que atua como manicure há oito anos e quer se formalizar. “Compensa muito, pois ao regularizar minha situação posso emitir nota fiscal, ter descontos, empréstimos, são muitos benefícios”, falou Sônia, que logo

que saísse da ACIL iria em direção a Prefeitura de Limeira para ver o que era necessário para dar andamento à formalização. Vale ressaltar que além de marcarem presença no plantão, tanto Almeida como Sônia também compareceram nas palestras que aconteceram a noite na Associação. “Foi muito bom, muitas das minhas dúvidas foram esclarecidas”, garantiu a manicure.



As palestras ministradas de segunda a quinta-feira na ACIL trouxeram temas específicos para a categoria



Representantes dos parceiros do plantão de atendimento: David Lamarca de Oliveira, da La Contable, Ana Paula Lacerda Mecatti, do Sicoob, Isabela Benedetti, do Posto de Atendimento ao Empreendedor do Sebrae em Limeira, Mariana Fernandes, do Projeto Empreender, Neusa Araújo do Frei Galvão, e Flávia Rodrigues do Escritório Contábil S23, enviado pela APECL

Entidade

Banda Marcial do Senai “Luiz Varga” está entre as 5 melhores do Estado



FOTOS: ARQUIVO/SENAI LIMEIRA

Fanfarra da Escola Senai “Luiz Varga” em 1975



Desfile da Fanfarra na Rua Dr. Trajano de Barros Camargo em 1990

Há 41 anos, a Banda Marcial da Escola Senai “Luiz Varga”, surgiu como fruto de uma simples fanfarra, criada pela tradição dos anos 70 e tornou-se fonte de difusão do amor pela cultura musical entre os jovens da cidade. O atual regente é Júnior Luiz Villa Boas, e organização coreográfica de Vanessa Miqueri Giuliani, a Banda ornamenta diversos eventos, aflora dons e revela novos talentos. Além disso, tem abrilhantado inúmeros eventos culturais, artísticos e religiosos, não só em Limeira, como em toda a região, com grandes conquistas.

Com muitos prêmios ainda como uma pequena e muito talentosa fanfarra, o ano de 1996 trouxe novos horizontes para os colaboradores e para o regente.

“Esse período foi uma luz no fim do túnel, pois com a transição de Fanfarra para Banda Marcial, foram introduzidos os instrumentos de sopro e conseguimos mudar um pouco o contexto das apresentações”, explica o regente.

Villas Boas ressalta que depois da mudança, a escola, particularmente a Banda Marcial,

recebeu muito apoio e incentivo da antiga “Freios Varga”, a qual fez uma grande doação de uniformes para os integrantes.

2010

Em virtude de vários convites e bom desempenho, reconhecimento pelo esforço e dedicação dos integrantes e de toda a equipe, o Senai decidiu reestruturar todas as fanfarras da rede do Estado de São Paulo e transformar a atual fanfarra, em Banda Marcial, a qual iria se tornar um exemplo de organização e talento.

2012

A partir do grande sucesso com os concertos, foi preciso investir e melhorar ainda mais a qualidade da banda. “Através do investimento ocorrido, completamos o setor de percussão e hoje contamos com a Percussão Sinfônica inteira”, comenta.

O regente também explica que esse investimento, aumentou ainda mais a notoriedade da banda, que passou a surpreender a população, que viram os alunos e regente se tornarem a melhor Banda Mar-

cial entre as Escolas Senai. “Somos a melhor porque tivemos foco no trabalho e esse sim foi o real grau de importância”, conta, orgulhoso.

Estudos e Competições

Desde 1974, a antiga fanfarra e atual Banda Marcial traziam no seu corpo musical, principalmente alunos, que apaixonados por música, disponibilizavam seus dias e pequenos tempos de folgas para o estudo e treino dessa modalidade. “Muitas vezes eles entravam às 7h30 no Senai, saíam às 11h30 e ainda ficavam meio período na empresa e estudavam a noi-

te”, conta Villas Boas, ao explicar a dificuldade de adaptação de horário para o estudo de uma área tão complexa.

Até nos dias de hoje, as fanfarras e até mesmo as bandas, sofrem um grande preconceito pelas pessoas que não apreciam esse estilo musical. Porém, o regente explica que, além de ser comprovada mundialmente, a probabilidade de reconhecer talentosíssimos músicos e possíveis seguidores da carreira, é extensa. “Muitos músicos famosos e renomados começam suas atividades em bandas escolares”, explica.

Mas, a quantidade de pes-

soas que apreciam e apoiam essa cultura, fez com que a banda chegasse onde está nos dias de hoje, e puderam acompanhar a primeira competição, de âmbito estadual, que rendeu o quarto lugar.

Esse reconhecimento só abriu as portas para inúmeras conquistas, que ao lado do regente, da coreógrafa e de toda a equipe de apoio, os integrantes puderam comemorar. Um concurso realizado em São Paulo trouxe uma surpresa e tanto, o título de Banda Modelo pela Associação das Bandas Marciais, “comecei a ter ainda mais a obrigação de



Fanfarra da Escola Senai “Luiz Varga” em 1997



Banda Marcial da Escola Senai "Luiz Varga" em 1998



Hoje, a Banda Marcial conta com a regência de Júnior Luiz Villa Boas, e organização coreográfica de Vanessa Miqueri Giuliani

manter o alto nível que a banda tinha e fazer com que ela crescesse ainda mais", comentou o regente.

A partir disso, lotar dois ônibus e um caminhão truck com instrumentos e uniformes passou a virar rotina para a Banda Marcial da Escola Senai "Luiz Varga", que ganhava aproximadamente 80% de todos os concursos que participava, em várias cidades como, São João da Boa Vista, Pirassununga, Santa Bárbara do Oeste, Americana, Santa Cruz das Palmeiras, entre outras.

Já o primeiro concurso nacional também marcou a história de dedicação e talento da banda. Em 2010, a escola par-

ticipou na cidade de Franca e garantiu também o quarto lugar em um dos campeonatos mais criteriosos, "eram mais de 20 jurados e eles analisavam da postura até detalhes de costura dos uniformes", conta.

Para quem pensa que os campeonatos analisam apenas os arranjos e composições musicais, está enganado. Os jurados levam em conta em primeiro lugar às vestimentas, que independente de sexo, precisam ser iguais para meninos e meninas, mesma calça, camisa e acessórios, - não é levado em consideração o luxo e sim a igualdade uniforme - "a única coisa que eles não 'se impor-

tam', são com alianças e óculos", comenta.

Os instrumentos também entram na análise. Todos têm que estar limpos, em ótimas condições de uso e, além disso, precisam acompanhar o ritmo do corpo. "Eles prestam muito a atenção nos detalhes. É preciso ensaiar muito, estar com tudo friamente calculado. São sempre baseados na uniformidade e instrumental", explica.

Para fazer parte da equipe, não é necessário ser aluno do Senai, mas é preciso seguir as tradições e regras da instituição, além de seguir as mesmas cargas horárias de estudo que completam, aproximadamente,

90 dias de teoria e variam nas aulas práticas de acordo com o concerto a ser apresentado.

Concertos

Promovendo apresentações com características marcantes e que emocionam o público, a Banda Marcial abriu a temporada em março, com apresentações religiosas, cívicas e festivas em Limeira e região.

Uma das características marcante da Banda Marcial são as músicas "La Bamba", com recriação dos acordes escrito pelo regente Villas Boas que teve inspirações no filme "Curtindo a vida adoidado" e na música "Twist And Shout", dos Be-

atles, e que se tornou tradição e característica marcante para a banda. O concerto de Natal feito há 10 anos também continua encantando a todos que o conhecem. "Esse é muito especial, pois retrata a trajetória ao longo de uma década dessa iniciativa que busca, por meio da música, conscientizar a população sobre a importância da solidariedade", conta.

O primeiro concerto ocorreu em 2005, e até a 7ª edição, teve como objetivo a arrecadação de brinquedos, que eram doados às crianças assistidas pelas instituições limeirenses. A partir de 2012, o incentivo foi totalmente direcionado à ALICC – Associação Limeirense de Combate ao Câncer, que vem mostrando sua atuação com seriedade desde 1996.

Continuando a história desse sucesso, em maio de 2014 iniciou-se o concerto em comemoração ao Dia da Indústria.

Villas Boas também ressalta que a Banda marca presença em formaturas e festas em escolas infantis. Essa prática é de extrema importância, tanto para a notoriedade da banda, como para incentivar os pequenos a conhecer novos estilos musicais, "podemos plantar uma sementinha de música na cabeça das crianças, e com o tempo fazer com que elas se apaixonem por essa arte", explica.



Os Concertos de Natal são realizados há 10 anos pela Banda Marcial do Senai. Desde 2012, o incentivo é totalmente direcionado para a ALICC

DE OLHO

Cantinho do Vovô realiza 10ª Festa do Carnaval na Praça

O Cantinho do Vovô realiza a 10ª Festa do Carnaval na Praça em prol da entidade. O evento acontecerá entre os dias 17 e 21 de abril, a partir das 19h, na Praça Rosa Granzotto Rosada, antiga Praça das Nações Unidas na Boa Vista.

Haverá barracas de pastel, cuscuz, cachorro quente, espetinhos, mandioca, lanches de pernil e calabresa, bebidas, doces, banana flambada com sorvete, além de muita diversão para as crianças.

A festa contará ainda com shows todas as noites. Dia 17 apresentação de Kalu in Tramite, dia 18 Grupo Reminiscências, dia 19 Lorayne Ribeiro, dia 20 Banda Karisma e dia 21, para encerrar a festa, Musical Som 5. Prestígio!

Exposição no Colégio Novo Acadêmico e ISCA Faculdades

O campus do Colégio Novo Acadêmico – COC Limeira e do ISCA Faculdades abriu uma exposição que reúne 13 obras do artista plástico Daniel de Almeida Leitão. Os trabalhos, expostos na Galeria de Arte do campus, poderão ser apreciados até o dia 30 de abril.

As obras trazem pinturas abstratas, desenhos e colagens, com cores fortes e formas irregulares que se misturam, representando pensamentos, sentimentos e moções vividas pelo artista.

O campus do Colégio Novo Acadêmico - COC Limeira e do ISCA Faculdades fica na Rodovia Deputado Laércio Corte (Limeira-Piracicaba), 3.000.

Michael Jackson Sinfônico

Sob a regência e direção artística de Fernando Barreto, a Banda Henrique

Marques realiza no dia 24 de abril, sexta-feira, às 20h30 na Igreja Boa Morte, o espetáculo "Michael Jackson Sinfônico". O tributo ao Rei do Poptem entrada gratuita! Nesse concerto a Banda relembra a trajetória de um dos maiores ícones da música mundial. O repertório se inicia com um medley de músicas do quinteto 'Jackson 5' e termina com 'This is it', música tema de sua última turnê, passando também por hits marcantes como 'Thriller' e 'Billie Jean', entre outros que completam o programa. As belíssimas orquestrações enfatizam o brilhantismo e a combinação sonora dos vários instrumentos de uma Banda Sinfônica, representando toda a versatilidade e singularidade da obra de Michael Jackson. Imperdível!

Improvável

O trio Anderson Bizzocchi, Daniel Nascimento e Elidio Sanna apresentam um espetáculo onde o mestre de cerimônia apresenta as regras dos jogos, a plateia sugere os temas e os atores improvisam a cada cena. A apresentação entrou para a lista das 100 webséries mais vistas do mundo em 2010.

O espetáculo acontecerá na sexta-feira, dia 24, às 20h, no Teatro Vitória. Entrada: R\$60 (Inteira) R\$30 (Meia) e R\$40 (Bônus).

1ª Macarronada em prol do Projeto Aldeia

O Aldeia realiza no dia 26 de abril, a 1ª Macarronada em prol do Projeto Aldeia Arte e Cultura "Sons da Conquista".

Retirada será das 11h às 14h, na sociedade Ruy Barbosa, que localiza-se na Rua Lys, 33. Dois sabores estão disponíveis: queijo e bolonhesa.

Retirada de convites e informações podem ser feitas na entidade, pelo telefone 3451-8732.

Interatividade

A humanidade deve ser a razão absoluta da política

A Política pode ser observada de mil formas. Embora me atraia aquela em que, no todo, o seu conteúdo deva ser convergente a um fim, devo admitir que, na verdade, o que se evidencia é a existência de facções que só a vislumbram como um meio. Ou seja: enquanto seu fim deveria voltar-se ao universal Bem Comum, uma quantidade imensa de indivíduos só compreende a Política como um meio mimético em prol de si mesmo. Pois, o mimetismo consiste, na Natureza, numa forma de proteção que certos seres têm, de, através de uma imagem de uma criatura mais forte, passarem incolumemente por seus inimigos. E na Política, essa capacidade tem caracterizado *muitos dos que elegem e dos que conseguem ser eleitos*. Porque só através da necessidade de "ser mais forte e de

parecer sempre vencedor" se torna possível entender aqueles eleitores que "só votam em quem ganha"... Bem como, a sensacional transformação que se opera nos recém-eleitos, quando (na investidura em seus cargos) entram para o corporativismo dos eleitos. Suas figuras públicas transparecem como fortes e ricas. Quais as "deidades do Olimpo". E em tal aparentar "maior e mais forte do que realmente se é" configura-se o mimetismo.

Miragens diluem-se. O carneirinho travestido de lobo não desejará perder a camuflagem e nem seu território demarcado. E para isso, terá de agir como um verdadeiro lobo. Pois, como bem disseram Plauto e Hobbes: "O homem é o lobo do próprio homem"... Daí, os eleitos optarem por atuar competitivamente, no todo de seus mandatos, como candidatos à reeleição. Pois, não desejam

que adversários roubem-lhes a licantrópia. Por isso, para tais profissionais, a Política se torna no meio mimético que os beneficia. E que favorece, também, seus partidos; já que esses não os privarão dos privilégios. Uma vez que, pelo corporativismo partidário, em caso de derrota eleitoral, e, da vitória de um aliado ou correligionário, estes, por certo o socorrerão. Presenteá-lo-ão com cargos de confiança em governos coligados e comandados por esses partidos. Por isso, então, ao não mais buscar seu fim (o Bem Comum), a Política se transforma, desvirtuadamente, no meio de consolidação de monstros miméticos, só para satisfazer os interesses de certos grupos.

Sendo criado, assim, o *profissionalismo político*, quais podem ser as consequências?!... Evidentemente, poderíamos enumerá-las. E meus leitores acabariam por identificar partidos e

políticos que não nos cabe julgá-los. Porque o que merece julgamento não são indivíduos ou facções. Mas o sistema... O qual conduz os fatos que envolvem os cargos eletivos e deixa prevalecer o amarelado mimetismo. Afinal, tal licantrópia é uma forma de autoproteção... Por isso preferimos falar em tese. E reforçarmos que poderíamos criar leis, as quais até dariam conformação ao mais perfeito sistema político. No entanto, por certo, tais leis seriam inócuas, se cuidarmos apenas de reformarmos sistemas de governo ou ideológicos, sem antes propiciarmos a ideal transformação para o ser humano. De nada adiantarão as leis perfeitíssimas, se antes, o homem não dispôr de descortino para cumpri-las. Pois, embora essencial e necessária, uma reforma política não matará nossos lobisomens. Porque, "mais amplo do que o do Direito, é o

círculo da Moral"... Logo, há, ainda, pessoas que só reagem ante aos fatos; outros, mais ordeiros, atuam em obediência às leis. Entretanto, só procederão com Justiça e Real Grandeza, os que, leais e sinceros, agirem por princípios. Pautados na identificação do "Dever Ser de Todas as Coisas". Esses, atingindo tal grau, vivificarão o Espírito Humano na Política. Pois, desvestidos de máscaras miméticas, intimamente cumprirão o imperativo categórico de Kant: "*Age de tal forma que uses a Humanidade, tanto na tua pessoa, como na pessoa de qualquer outro, sempre e ao mesmo tempo como fim e nunca simplesmente como meio. E que a máxima de tua ação deva tornar-se, através da tua vontade, uma Lei Universal.*"

PAULO CESAR CAVAZIN

Projeto de Lei sobre terceirização é aprovado pela Câmara dos Deputados

Após tramitar por mais de dez anos, o Projeto de Lei 4330/2004, que regulamenta os contratos de terceirização e os amplia para todas as atividades das empresas privadas, públicas e de economia mista, foi votado pela Câmara dos Deputados no dia 8 de abril.

O projeto foi aprovado por 324 votos a favor, 137 votos contrários e duas abstenções. Alterações do texto ainda poderão ser discutidas pelo plenário. Concluída a votação, ele seguirá para análise no Senado". A ACIL se posicionou junto aos deputados que representam nossa cidade pela importância da aprovação do mesmo, pois este PL traz maior segurança jurídica aos empresários e flexibiliza este tipo de contratação.



OF.087-ACIL
Limeira, 08 de Abril de 2015.

Ilustríssimo Senhor
D.D. Miguel Lombardi
Deputado Federal

A Associação Comercial e Industrial de Limeira, por seus presidentes abaixo assinados, em nome das empresas associadas da cidade de Limeira e região, dos mais variáveis ramos de atividades da indústria, comércio e prestadores de serviços, vem solicitar a V.S.^a, que se posicione favorável à aprovação do Projeto de Lei 4.330, que está hoje em processo de votação e dispõe sobre o contrato de prestação de serviço de terceiros e as relações de trabalho dele decorrentes.

Ao agradecermos pela atenciosa deferência com que certamente seremos distinguidos, subscrevemo-nos

Valter Zutin Furlan
Presidente da Diretoria Executiva

Roberto Martins
Presidente do Conselho Deliberativo

ALJ tem nova diretoria

A Associação Limeirense de Joias (ALJ) empossou no dia 18 de março, para a gestão 2015/2017, a nova diretoria executiva composta por 10 membros.

DIVULGAÇÃO



Diretoria Executiva da ALJ:

- Rodolfo Dib Mereb Jr – Presidente
- Angelo José Percebon – Vice-Presidente
- Carlos Ernesto Rodriguez – Secretário
- Flávia Malaman Rodrigues – Secretária Adjunta
- Edmur de Barros Pinho – Tesoureiro
- Maurício Corbini – Tesoureiro Adjunto
- Fúlvio Estevam Malaman Drago – Membro Titular do Conselho Fiscal
- José Sebastião Simões – Membro Titular do Conselho Fiscal
- Paulo Finkler – Membro Titular do Conselho Fiscal
- Geraldo Antonio de Oliveira – Suplente do Conselho Fiscal

Medical realiza Curso para Cuidadores

A Medical realiza de 28 de abril a 2 de junho o Curso para Cuidadores, no Auditório do hospital.

Durante seis semanas, às terças-feiras, acontecerão palestras com médicos, fisioterapeutas, fonoaudióloga, nutricionista, psicóloga, enfermeira e assistente social, que têm como objetivo orientar e oferecer segurança, proteção e cuidados especiais àqueles que precisam.

O treinamento é gratuito e as informações e inscrições podem ser feitas no Espaço Saúde Medical pelos telefones 3446-4655 e 3446-4646, ramais 801 e 874.

TELECENTRO
AGIL
INFORMÁTICA E CIDADANIA
PARA O SEU DIA A DIA

Windows 7
Microsoft Office 2010

E muito mais!!!

FAÇA JÁ SUA INSCRIÇÃO
3404-4900

CARLTON PLAZA
Limeira

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

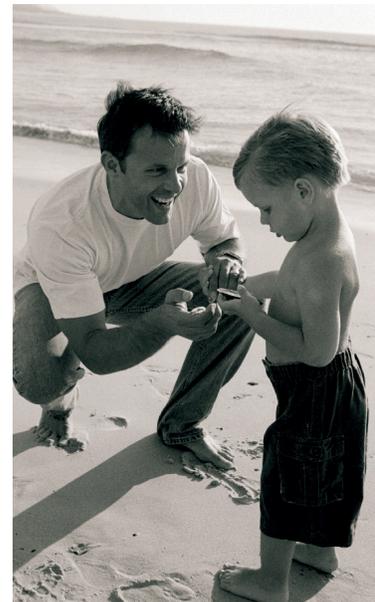
R. Boulevard de La Loi, 601 - Centreville - Limeira (SP)
Tel (19) 2113-8989 fax (19) 2113-8962
E-mail: carltonlimeira@carltonhoteis.com.br
www.carltonhoteis.com.br

CARDOSO

Tira-Entulho
Entrega imediata
Prazo máximo de 1 hora

Fones 3442-9773
3441-6332

R. Cândido Souza de Oliveira, 2625
Jd. São Manoel
cardosotiraentulho@ig.com.br



PREV MED

15 anos
Tranquilidade
Respeito
Segurança

R. Pres. Humberto Alencar
Castelo Branco, 383
Jardim Mercedes - CEP 13480-230
Telefone: 3404-9232
www.prev.med.br
prev.med@terra.com.br

Haroldo Rizzo - Diretor Comercial

Destaque Econômico

Lei da terceirização avança no congresso

A Câmara dos Deputados aprovou o texto-base do projeto que regulamenta e amplia a terceirização no mercado de trabalho brasileiro. Atualmente não há um marco regulatório para a contratação de terceirizados, sendo adotada a súmula 331 do TST que só permite a contratação para atividades-meio, como segurança e limpeza.

O projeto aprovado, que ainda irá ao Senado, amplia a atuação de terceirizados para atividades-fim, o que é pleiteado por praticamente todas as associações empresariais do País. Também assegura mecanismos de proteção aos interesses dos trabalhadores, como a representação pelos sindicatos da

atividade-fim e a manutenção do salário para os mesmos serviços terceirizados.

O governo, por sua vez, buscou assegurar a arrecadação, ao garantir que os impostos e contribuições sejam retidos e recolhidos pelas empresas contratantes.

De acordo com o texto do projeto, a empresa terceirizada será responsável pela contratação, remuneração e direção do trabalho e o contrato deverá detalhar o serviço prestado, o local e o prazo para a realização da atividade. A regulamentação é considerada importante para acabar com a insegurança jurídica sobre o tema, havendo milhares de processos sobre a questão na justiça trabalhista.

Reduzir o consumo de energia está mais difícil

Os consumidores brasileiros estão assustados com os valores das contas de luz. Nos últimos 12 meses o reajuste médio foi de 60% e somente este ano deverá chegar perto de 40%. Novos reajustes virão para completar a recuperação das tarifas e por conta dos custos de operação das termoelétricas, que complementam a produção das hidrelétricas. O nível dos reservatórios melhorou com as chuvas de fevereiro e março, mas os especialistas ainda recomendam o uso racional da eletricidade.

O problema é que racionar energia, seja pelo preço ou pela escassez, se tornou mais di-

fícil, na comparação com o racionamento de 2001, quando as lâmpadas incandescentes foram substituídas pelas fluorescentes, que gastam menos energia, além de eletrodomésticos mais eficientes. De lá para cá o consumo das residências cresceu mais que o do setor produtivo, com mais geladeiras, televisores, máquinas de lavar e ar-condicionado.

As recomendações atuais para redução do consumo são de resultado mais modesto, como reduzir a duração do banho quente com chuveiro elétrico, juntar mais roupas para usar a máquina de la-

var e desligar aparelhos da tomada, evitando gastos com o "stand by". Reduzir o uso de eletrodomésticos e eletrônicos seria sacrificar o conforto dos brasileiros, que já estão sendo penalizados pela crise econômica, sentindo no dia a dia os efeitos da inflação, do desemprego, dos juros e dos impostos.

José Carlos Bigotto
Departamento de Economia



O governo na contramão – majoração da elevada carga tributária brasileira e suas consequências para as empresas

A atividade produtiva vem se tornando cada vez mais onerosa com o constante aumento da carga tributária imposta ao setor, como por exemplo, o PL 863/15, enviado recentemente pelo Poder Executivo ao Congresso, com aumento em até 150% da alíquota do INSS para empresas que têm o faturamento como a base de cálculo desta Contribuição. Infelizmente este caso não é isolado, o Governo vem sistematicamente transferindo para as empresas custos que deveriam ser de sua responsabilidade.

Com isso, a produção de bens e serviços vai deixando de ser atrativa às pessoas que se dispõem a contribuir para o setor produtivo.

Com esta contínua elevação da carga tributária, fica cada dia mais difícil as empresas sobreviverem. Em relação aos novos empreendimentos, os riscos aumentam ainda mais, riscos estes potencializados por fatores

como falta de infraestrutura adequada, alto custo da mão de obra em função dos elevados encargos sociais, elevadas taxas de juros, que quase inviabilizam novos projetos de crescimento.

Se não existe crescimento da atividade produtiva, esta não tem como absorver e manter os índices de empregos atuais, pois a cada dia mais jovens necessitam adentrar no mercado de trabalho, e só com o crescimento das atividades produtivas esta mão de obra poderá ser utilizada.

Outro fator que acaba majorando ainda mais a elevada carga tributária é a falta de simplicidade de nosso sistema de apuração de tributos, pois a burocracia imposta pelo governo, com tantas fórmulas de cálculos diferenciados dependendo de cada caso específico, como por exemplo a retenção de tributos em função de algumas atividades, acrescidos de pesadas multas caso os mesmos não sejam apurados de forma assertiva e ou recolhidos corretamente nas di-

versas datas diferentes, criam obrigações acessórias que aumentam sensivelmente os custos de controle e apuração dos que indiretamente aumentam significativamente a já elevada carga tributária.

Por outro lado, para seu desenvolvimento, a produção requer infraestrutura adequada para entrar em ritmo mais dinâmico, como nos transportes de matérias-primas adquiridas e na logística de escoamento da produção. Entretanto, pouco se vê por parte do governo, não há contrapartida aos montantes arrecadados na forma de tributos.

Podemos notar que a arrecadação de tributos tem aumentado nos últimos anos, contudo, seus recursos estão sendo direcionados a setores financeiros, destacando-se o pagamento de juros de dívidas governamentais, custeio da ineficaz máquina pública e controle inflacionário. Enquanto isso, a falta de investimento que permita o setor produtivo se desenvolver é pouco e a infraestru-

tura é precária.

Não visualizamos nenhuma ação efetiva por parte do Governo em diminuir seu custeio operacional, deixando a máquina pública mais eficiente e eficaz, e de forma desproporcional o Governo novamente quer equilibrar esta balança entre despesas e receitas onerando o setor produtivo.

Certamente o Governo precisa arrecadar tributos para exercer suas funções. Entretanto, deve fazê-lo de forma que haja maior estímulo à atividade produtiva, de forma mais justa e igualitária no que pertine à capacidade contributiva, bem como às aplicações dos recursos, de tal forma que a renda, saúde, segurança, educação e outros recursos sejam mais bem distribuídos entre as camadas sociais e que a sociedade possa viver com mais qualidade de vida.

Valmir Lopes Teixeira Martins
Advogado com atuação nas áreas tributária e empresarial



TRW e Mahle participaram da 12ª Automec

As associadas da ACIL, TRW e Mahle, participaram de 7 a 11 de abril da 12ª Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços - Automec - no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo. O diretor da entidade Cássio Peixoto dos Santos, esteve no evento para conhecer as novidades e visitar as empresas limeirenses.

A Automec é a principal plataforma de divulgação da América Latina focada na indústria da Reposição Automotiva que proporciona aos distribuidores, lojistas, atacadistas, varejistas e oficinas o contato direto com representantes da indústria com o objetivo de proporcionar um ambiente propício para a realização de



Cássio Peixoto dos Santos no estande da TRW

networking e troca de experiências através da demonstração de produtos e lançamentos.

A expectativa dos organizadores era receber 70 mil visitantes nos 78 mil m².



A Mahle também foi uma das associadas da ACIL que participou da feira

Palestra gratuita do Empretec está com inscrições abertas no PAE de Limeira

O Posto de Atendimento ao Empreendedor (PAE) está com inscrições abertas para a palestra gratuita de sensibilização do Empretec. A atividade será nos dias 23 de abril, 4 e 18 de maio, às 19 horas, na Associação Comercial e Industrial de Limeira (ACIL), parceira deste evento. Empresários de micros e pequenas empre-

sas podem reservar a vaga pelos telefones (19) 3404-6528 e 3404-6527.

Com o objetivo de estimular o desenvolvimento de negócios inovadores nas áreas do comércio, indústria, serviços e agronegócios, o Empretec leva em consideração o fato de que o sucesso empresarial não depende apenas

da habilidade do empreendedor para o gerenciamento dos negócios, mas, principalmente, do melhor aproveitamento de características como iniciativa, persistência e exigência de qualidade e eficiência, que estão presentes no comportamento de empresários bem-sucedidos. Promovido pelo Sebrae, conta com a parce-

ria do Programa das Nações Unidas (PNUD) e da Agência Brasileira de Cooperação do Ministério das Relações Exteriores (ABC/MRE).

Durante a palestra de apresentação do Empretec os participantes conhecerão os objetivos e a metodologia do programa e receberão orientação em relação ao Seminário

Empretec, programado para o período de 22 a 27 de junho, das 8h às 18h, em Limeira. Com duração de seis dias, este seminário combina aspectos comportamentais do empreendedor e exercícios práticos para o aperfeiçoamento das habilidades do empreendedor focadas na criação e gestão de negócios.

fábio Jr.
Íntimo

Sáb 23h
Maio 9

MESAS
CAMAROTE • ÁREA VIP • PISTA
OPEN BAR (CERVEJA, REFRIGERANTE E ÁGUA)

APÓIO: **Gazeta** DE LIMEIRA

ENCERRADA 1020 AM 75 ANOS 99.9 FM 35

LOCAL: **GRN** LIMEIRA

CENSURA GERAL DO EVENTO +18 APRESENTAÇÃO OBRIGATORIA DO RG ORIGINAL

Finanças

Como lidar com os preços em época de inflação alta

O dragão da inflação está solto neste ano, com o IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo) em 8,13% no acumulado de 12 meses até março. O que puxou o índice para cima foi o aumento da tarifa de energia elétrica, que atinge a todos. No entanto, a inflação medida pelo IGP-M (Índice Geral de Preços – Mercado), está mais comportada, ou 3,16% no mesmo período. Por isso, o pequeno empresário terá de descobrir, de acordo com o seu ramo de atuação, qual é a sua própria inflação, que muitas vezes pode não ser a mais alta nem a mais baixa.

O empreendedor não poderá escapar da missão de revisar os preços de seus produtos e serviços. Isso porque não basta só subir sem critério, porque perderá cliente e, pior, ficará estocado. E se baixar demais, para tirar o consumidor do concorrente, pode ficar sem caixa e sucumbir.

Especialistas dizem que, dependendo de como o empresário faz a gestão dos preços, a tarefa pode ser mais ou menos árdua. “Quem forma preços com base apenas no feeling, naquela ideia do paguei R\$ 10 e vou revender por R\$ 20, sem critérios específicos, terá de colocar tudo

na ponta do lápis. Isso dá mais trabalho, mas só assim ele saberá se o produto ou serviço que vende, na quantidade e preço, são rentáveis ao negócio”, explica João Carlos Natal, consultor do Sebrae-SP (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo).

Quem ignora isso, explica Natal, pode entrar em uma guerra de preços com a concorrência e prejudicar as finanças do próprio negócio. “Quem não conhece a estrutura do preço de venda e entra na guerra de preços pode quebrar. Os sinais que mostram que a saúde financeira não está

boa são a necessidade constante de antecipar recebíveis e não conseguir repor a mercadoria que vendeu”, diz o consultor.

Ele afirma que este é o momento certo de reorganizar a estrutura dos preços, já que nos momentos de crise o que diferencia um pequeno empresário de outro é a gestão financeira.

“A crise serve para limpar o mercado e, depois, só ficam aqueles que fizeram uma boa gestão. O empresário não pode olhar para o seu negócio como se observasse o próprio holerite. O bom da crise é que, se várias empresas quebram, outras

vão vender mais”, afirma.

Maurício Galhardo, sócio-diretor da Praxis Business, consultoria que assessora a gestão financeira de franquias e varejo, diz que algumas teorias devem ser lembradas, como a de gestão de categorias, que consiste em selecionar bem o tipo de produto que terá aumento de preço.

Ele também recomenda buscar a diferenciação, seja no produto, no atendimento ao cliente como forma de manter não só o preço, mas o consumidor sempre por perto. “Este ano é o momento de fazer muito mais para ganhar a mesma coisa”, diz.

Dicas

Calcule a inflação do seu negócio

Natal, do Sebrae-SP, aconselha o empreendedor a começar pela formação do preço. Isso deve ser feito com base:

- No preço do insumo ou do produto para revenda.
- Nas despesas fixas (salários, pró-labore, água, luz, telefone, aluguel do imóvel e da máquina de cartão, mensalidade da conta-corrente da empresa e contador).
- Nas despesas variáveis (impostos, taxa das transações recebidas em cartão, comissão de vendedores, embalagens e publicidade).

Ao calcular tudo isso, olhando para o que aconteceu no último mês, determine o preço justo. Nesta conta, acabará entrando o que mudou com a alta da inflação. Depois, acrescente a margem de lucro, que é o retorno para a empresa. Compare com os preços de mercado e avalie, com base na quantidade que você pode vender, se determinado produto ou serviço vai gerar lucro para o seu negócio.

Nessa conta, o empresário também vai descobrir qual é a inflação do seu negócio.

Natal diz que, na indústria e no comércio, a margem de lucro deve ser de 5% a 10%. Em serviços, de 15% a 20%.

Considere aumentar o valor em vez do preço

Quem tem um produto de maior volume de vendas, muitas vezes consegue abrir mão de uma parte da margem de lucro para não perder a competitividade no mercado. Para Fernando Teixeira, da Endeavor, isso depende do modelo do negócio.

A margem é importante sim, mas não é o único fator a ser avaliado pelo empresário. “Ele precisa saber trabalhar com as alavancas de volume e deixar a visão simplista de aumentar o preço automaticamente porque o custo aumentou”, afirma o mentor da Endeavor.

“Olhe sempre as três variáveis: margem, custo e volume e avalie a possibilidade de ganhar participação de mercado”, diz. Ele lembra que quanto maior o preço, menor é a demanda.

Por isso, a regra de aumentar o esforço de vendas e de distribuição com o mesmo preço deve levar em consideração o produto ou serviço que o empreendedor comercializa, e seu público-alvo.

Produtos para as classes C e D, que vendem em grande escala, costumam ser mais sensíveis ao aumento de preço e, assim, qualquer percentual de elevação pode afetar o volume de vendas.

Para a classe A, essa relação é inversa. “Eu vendo um produto de luxo e decidi não passar toda a alta do dólar. Acho que é o momento de ganhar mercado”, diz Teixeira.

O fato é que não há uma receita pronta para fazer isso. O empreendedor terá de olhar para seu posicionamento no mercado e pensar em quanto o consumidor está disposto a pagar.

Mude o jeito de pensar e lembre de teorias úteis

Galhardo, da Praxis, diz que em anos de crise é importante mudar o jeito pensar nas mesmas coisas. Alguns exemplos:

- Estoque: é fato que produto demais no estoque é dinheiro parado, mas muitos empresários compram porque pensam que vão vendê-lo. A dica é voltar para a planilha e repensar o que precisa comprar, para não ter que baixar o preço em liquidações. É preciso entender o que o cliente quer.

- Escolha onde fazer o repasse. A teoria da gestão por categorias mostra que não se deve aumentar os preços de produtos da categoria destino - o qual o cliente sempre vai comprar em seu estabelecimento - e nem os de rotina - aquele que o consumidor precisa sempre. Ele perceberá que está mais caro e procurará o concorrente.

Faça o ajuste de preços em produtos sazonais e de conveniência, comprados por impulso. E coloque-os bem na entrada do estabelecimento, com destaque.

- Pense nas condições de pagamento do cliente. Em vez de aumentar o preço, explique que ao consumidor que o produto subiu junto ao fornecedor e sugira o pagamento à vista ou no débito. Ou coloque limites de valor para o pagamento no crédito. Conseguir caixa desta forma pode ser melhor do que aumentar os preços.

Faça o preço ser satisfatório para o cliente

Pense na relação qualidade versus preço. O que é mais importante nem sempre é o segundo.

Faça do fornecedor o seu parceiro. Tente negociar os aumentos de preços, para evitar queda nas vendas. Peça a ele para buscar inovações na área de atuação, produtos de qualidade superior, enfim, novidades que empolguem o cliente. Estude oferecer o que o concorrente não tem.

Ao mesmo tempo, procure ouvir o cliente com atenção para descobrir o que ele deseja. Todo o esforço neste ano de crise será o de manter os clientes que já são seus.

Estude maneiras de melhorar o seu atendimento, com entrega em domicílio se for preciso. Oriente seus funcionários e vendedores a serem solícitos. Eles devem ajudar na tarefa de entender o que o cliente quer, sugerindo produtos e serviços.

Com doação, Santa Casa inaugura 4 quartos



Inauguração contou com a participação dos doadores



Os novos quartos estão no terceiro andar do hospital

A Santa Casa de Misericórdia de Limeira inaugurou no dia 9 de abril, quatro quartos que passaram por reformas. Instalados no terceiro andar do hospital, os recintos tiveram novos leitos, troca de piso, pintura, nas áreas dos quartos e banheiro, além de instalação de televisores. Os 12 leitos novos serão utilizados pelos pacientes do SUS.

O projeto só foi possível graças a doação feita por pessoas da sociedade limeirense que com um gesto nobre, entenderam que a Santa Casa recebe os mais desfavorecidos, e portanto precisa da ajuda de toda a comunidade.

As doações foram feitas por: Almir Ciarrocchi, Maria Helena Ciarrocchi, Greice Ciarrocchi, Cintia Ciarrocchi e Capítulo Limeira Ordem Demolay.

VENDA DIRETA FIAT IMPÉRIA

OFERTA PERFEITA PARA SEU NEGÓCIO

DESCONTOS PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



STRADA FIRE CABINE SIMPLES

DESCONTOS* DE ATÉ 11%



MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

OFERTAS PARA SUA NECESSIDADE

PORTADORES DE NECESSIDADES ESPECIAIS



DOBLO ADVENTURE

DESCONTOS* DE ATÉ 25%



PNE

OFERTA IDEAL PARA SUA EMPRESA

DESCONTOS PARA MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS



STRADA ADVENTURE CE

DESCONTOS* DE ATÉ 11%

*CONSULTE UMA CONCESSIONÁRIA FIAT AUTORIZADA



MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS

OFERTAS INCRÍVEIS PARA FROTISTAS

TAXISTAS E AUTOESCOLAS



GRAND SIENA

DESCONTOS* DE ATÉ 25%



FROTISTA



TAXISTA

VOCÊ QUE TEM CNPJ, APROVEITE OS DESCONTOS ESPECIAIS.

LÍDER 13 ANOS



FIAT IMPÉRIA LIMEIRA
AO LADO DO LIMEIRÃO
ANEL VIÁRIO - VIA FRANCISCO D'ANDRÉA, 6.885
(19) 3404.1700 WWW.FIATIMPERIA.COM.BR



Respeite a sinalização de trânsito.



IMPÉRIA

VOCÊ NASCEU PARA CONQUISTAR



A **ACILMED** é uma parceria da **ACIL** com profissionais e empresas da área da saúde para atender aos associados e seus funcionários oferecendo descontos.

O objetivo é oferecer consultas, obtenção de produtos e serviços a um preço reduzido. Para utilizar basta consultar a relação dos parceiros e retirar a guia na recepção da **ACIL**.

CIRÚRGICA

- Equipo Life - Fone: 3713-0900
- Hosptecc - Fone: 3702-8001

DROGARIA

- Drogeria Santa Bárbara Dr Trajano - Fone: 3441-2810
- Drogeria Santa Fé - Fone: 3442-6841
- Drogeria Total Centro - Fone: 3441-8969
- Farmavip Princesa - Fone: 3441-9811
- Rede Doriamed - Fone: 3442-6707

ENFERMAGEM E ATEND. DOMICILIAR

- Home Angels - Cuidadores de idosos, adultos e crianças
Fone: 4103-2202
- Polisaúde - Cooperativa de Serviço da Área de Saúde
Fone: 3444-4300

FARMÁCIAS HOMEOPÁTICAS

- Botica Bella Terra - Fone: 3446-7111
- Farmácia Homeoervas - Fone: 3441-8087
- Miligrama - Fone: 3451-6160

FISIOTERAPIA

- Instituto de Fisioterapia e Reabilitação Abbade
Fone: 3441-5546
- Vita e Lumière - Clínica de Fisioterapia e Medicina Integrada
Fone: 98135-1131

FONOAUDIOLOGIA

- Dra. Eliana Ap. Guarino
Clínica Clidiloe - Fone: 3441-5260/3441-4382

LABORATÓRIOS

- Labcenter - Fone: 3451-0251/3442-3244
- Prevlab - Fone: 3441-5311

LABORATÓRIOS E SERVIÇOS COMPLEMENTARES DE DIAGNÓSTICO

- CDD - Centro de Documentação Digital - Fone: 3713-8389
- Gold Imagem - Fone: 3404-4530
- Idealclinic Centro Médio e Laboratório
Fone: 3701-2412 / 3701-2413

ODONTOLOGIA

- Consultório Odontológico Dr. Guido A. Arcaro Jr.
Fone: 3442-6928
- Dr. José Renato Corrêa da Silva - Fone: 3441-5047
- Dr. Ricardo Abdalla Casseb - Fone: 3442-5497
- Dra. Marília Ferrete Rodrigues - Fone: 3452-2327
- G R Odontologia Especializada - Dr. Edimir Forti Ricomini e Dra. Mariângela Gimenez Ricomini - Fone: 3451-5863
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Odontologia Santa Josefa - Fone: 3445-2703
- Ortoriso - Fone: 3442-6898
- Sorria Melhor Odontologia - Fone: 3701-3010

ÓTICA

- Óptica Barbosa - Fone: 3441-1898
- Ótica Crislen - Fone: 3441-1480
- Ótica Limeira - Fone: 3441-9809
- Ótica Marucho - Fone: 3443-1669
- Ótica Pizani - Fone: 3442-3207
- Ótica Visional - Fone: 3441-5463

ORTODONTIA

- Clínica Redeorto - Fone: 2114-3406
- Dr. Geraldo Angelo Antonellini - Fone: 3453-6281
- M Max Ortodontia - Fone: 3444-0165
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Ortoloclinic - Dr. José Carlos Capio Migliolo - Fone: 3451-7155
- Sorria Melhor Odontologia - Fone: 3701-3010

PSICOLOGIA

- Dra. Nívea Alexandra A. Barreto - Fone: 3034-1483
- Dra. Karina Terezani Pinheiro - Fone: 99612-1011
- Sally Luiza de Souza Roma Roma Consultoria e Gestão de Pessoas - Fone: 3034-3734
- Simone Oberstern Salgado - Fone: 99296-6529

PSICOPEDAGOGIA

- Dra. Eliana Ap. Guarino
Clínica Clidiloe - Fone: 3441-5260/3441-4382
- Clínica Centro Educacional Heitor Villa Lobos
Fone: 3703-1221

TERAPIAS COMPLEMENTARES

- Dra. Eliana Ap. Guarino Clínica Clidiloe Cromopuntura, Quirofonética, Acupuntura Auricular, Acupuntura Sistêmica, Acupuntura Estética, Acupuntura Facial e Corporal e Crânio-Acupuntura, Acupuntura s/ Agulha, Moxa, Ventosa, Florais de Bach, Massagem Terapêutica e Liberação Miofascial, Biotipologia e Alimentação
Fone: 3441-5260/3441-4382
- Gislaine Ferraz Terapeuta Holístico - Fone: 3034-7646

VETERINÁRIO

- Clínica Veterinária Morro Azul - Fone: 3453-8308
- Estima Policlínica Veterinária - Fone: 3442-2364