

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 12 | EDIÇÃO 561

★ JORNAL DA ACIL ★

16 a 22 de Janeiro de 2017 • Limeira-SP

PAPELARIA SÃO JOSÉ
Tudo o que você precisa, com muita economia!

- Papelaria • Escritório • Presentes • Brinquedos
- Recargas de Cartuchos • Impressões e Cópias

R. Ramiro de Andrade, 104-80B
Vi. Sta. Lúcia - Limeira

19 3441-9813
Papelaria São José

Nova campanha Compras Premiadas também traz prêmios para o empresário



Imagens meramente ilustrativas.

A ACIL ouviu seus associados e foi observado tudo aquilo que se considera ser mais importante para incentivar o consumidor, e assim traz uma campanha para 2017 bem atrativa. Serão mais de R\$35 mil em vales-compra que serão sorteados, evento nos dias de sorteio atraindo ainda mais público, além da premiação de uma moto 0Km para o empresário participante das campanhas.

pág. 8

PRADA GUESS OAKLEY MONT BLANC

PROMOÇÃO
É Verão!

Nas compras acima de **R\$900,00** você ganha **um óculos de sol.***

OFERTA PARA CONVENIADOS E NÃO CONVENIADOS

10x SEM JUROS

ÓTICA UNIMED
Rua Santa Cruz, 690
19 3404.4833

Unimed Limeira

*Compras acima de R\$900,00 ganha 1 óculos de sol no valor de R\$249,00. A escolha da marca fica a critério da Unimed Limeira.

Prepare-se para a volta às aulas!

Com o fim das comemorações de final de ano, chegou a hora de voltar à rotina. Além do trabalho, esta também é a época da volta do ano letivo e o início das aulas. Com isso, o Visão Empresarial Limeirense traz dicas para pais e responsáveis sobre a volta às aulas, além de informações para o jovem que deseja ingressar no mercado de trabalho, mas ainda não se decidiu o que irá fazer, nem a formação necessária para isso.



DIVULGAÇÃO

pág. 4

QUANTOS ANOS VOCÊ TEM?
é só falar que o melhor preço vem

53 anos?
= 53% A MENOS

ÓTICAS | CAROL

*O melhor preço significa um percentual de abatimento no preço anunciado dos produtos participantes da campanha, proporcional à quantidade de anos de vida do cliente (Ex: 20 anos, 20% de abatimento; 30 anos, 30% de abatimento, e assim por diante). Promoção válida de 01/01/2017 até 31/12/2017 em qualquer duração no site. Abatimento aplicado somente no valor das compras para óculos de tipo recebido das grades 04 e 05 e Lentes sinalizadas com etiquetas e válidas somente na compra de óculos completos (armação + lente) e outras grades também sinalizadas com etiquetas da campanha. Promoção não cumulativa com outras promoções da Óticas Carol. Consulte os cartões de crédito antes pela loja. Imagens ilustrativas.

EDITORIAL

Que estamos passando por um momento difícil ninguém pode negar, são quase 13 milhões de desempregados em nosso País, frutos de uma política econômica desastrosa nos últimos anos, que encadeou falhas na educação, na saúde, na segurança pública e em vários outros setores onde faltaram investimentos. Não vamos ficar reclamando desse passado recente, passado é passado, mas que os culpados sejam punidos, seja pela justiça, seja pelo voto.

Resta-nos encarar os fatos como são e aplicar alternativas para o crescimento de nossas empresas e buscar com otimismo dias melhores. Algumas ações po-

dem ser implementadas, umas simples e outras não, no entanto temos de nos mexer, não adianta ficarmos impassíveis vendo o tempo passar, o que é uma certeza.

Dentre as medidas oportunas e necessárias para vencer a crise podemos citar que precisamos de apoio irrestrito dos colaboradores e isso consegue-se com um relacionamento maior, e com a motivação que se faz presente através do compromisso mútuo na esperança de dias melhores.

Outro fator a se notar é a oportunidade e necessidade de redução de custos e um estudo pormenorizado dentro de cada empresa deve ser feito, seja no uso racional de água, energia elétrica e outros recursos.

Também parcerias com demais empresas do mesmo ramo ou não serão bem vindas permitindo a troca de experiências e ideias que poderão mostrar-se eficazes.

O estudo também é importante não somente como o conhecemos, fazendo cursos de aperfeiçoamento, motivacionais e técnicos, mas também o conhecimento da concorrência, de novos mercados e novas frentes de atuação. Talento e sabedoria devem caminhar juntos com lealdade e alto astral.

Nesta primeira edição do Visão de 2017 vamos reafirmar nossa crença de que o associativismo é a grande arma em tempos de crise, e a ACIL oferece uma grande gama de serviços à disposição dos associados. Com certeza as dificuldades pelas quais estamos passando nos fortalecerão e nos ensinarão o caminho do crescimento.

Um 2017 venturoso a todos com fé, honra e trabalho.

Renato Hachich Maluf
Conselheiro da ACIL



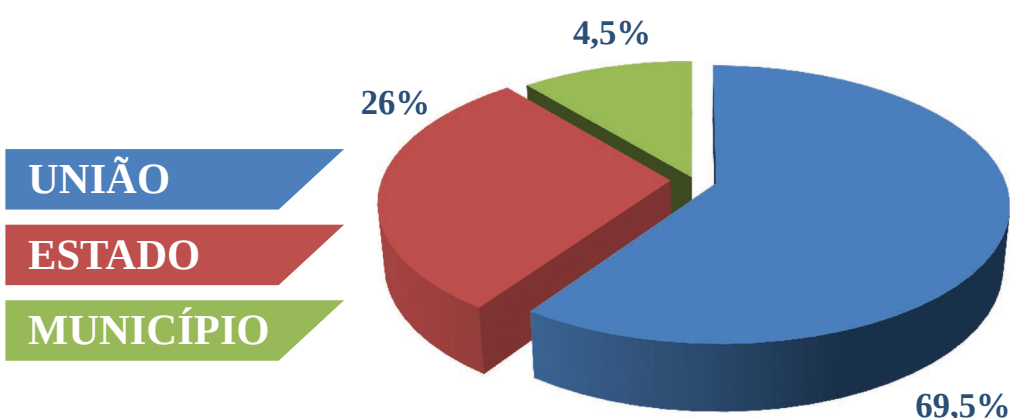
VAI COMPRAR?

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

DIVULGAÇÃO



VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

VITRINE

Brasil poderá ter vacina contra a dengue em 2019

A vacina contra a dengue, que está sendo desenvolvida pelo Instituto Butantã, poderá ser usada em larga escala em 2019. O produto passa agora por testes. Foram instalados centros em 13 cidades de cinco regiões do país visando imunizar voluntários e avaliar a eficácia do produto. Até o momento, já foram aplicadas doses em 4 mil pessoas, das 17 mil que deverão participar dos testes.

Essa é a última fase antes da vacina ser submetida à aprovação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Segundo o diretor Instituto Butantã, Jorge Kalil, é possível que a vacina chegue à população em 2019.

Investimento

O governo de São Paulo assinou no dia 03 de janeiro com o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) acordo para liberação de R\$ 97,2 milhões para construção da fábrica de vacinas contra a dengue. O valor cobre 31% do custo total do projeto do Instituto Butantã, orçado em R\$ 305,5 milhões.

Os recursos vão permitir a conclusão do novo prédio que terá capacidade de produzir até 30 milhões de doses por ano. O dinheiro, investido sem necessidade de retorno, possibilitará ainda a instalação de equipamentos, mobiliário e capacitação das equipes.

A vacina deverá proteger contra os quatro tipos de vírus da dengue. De acordo com o secretário estadual de Saúde de São Paulo, David Uip, a expectativa é que o poder de imunização do produto ultrapasse os 80%.

“Nós tivemos um poder imunogênico da vacina muito bom e poucos efeitos adversos”, disse com base nos resultados observados nas duas fases iniciais do desenvolvimento da vacina desenvolvida com vírus enfraquecidos geneticamente.

Nesta última fase de testes, dois terços dos voluntários serão imunizados e um terço receberá um placebo sem efeito. A partir daí, será observada a taxa de infecção no grupo que foi vacinado e no de controle, que recebeu a substância sem efeito.

Fonte: Agência Brasil

EXPEDIENTE

DIRETORIA

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

José Roberto Kühl
José Roberto Piccinin
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Marilda R. De Castro Malavasi
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Valter Zutin Furlan

CONSELHO CONSULTIVO

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

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

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

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

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

EQUIPE

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

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

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

Ideli entrega certificado para participante do programa Mini Empresa

No dia 1 de dezembro de 2016 o programa Mini Empresa, promovido pelo Instituto de Desenvolvimento de Limeira (Ideli), fez a entrega de certificados para os alunos das escolas participantes. O evento contou com a presença de convidados e autoridades, e foi realizado dentro do auditório da ACIL.

O ano foi encerrado com alunos participantes de duas escolas, a Escola Estadual João Ometto em Iracemápolis e no Colégio Jandyra de Limeira. Por volta de 50 alunos participaram do projeto, que contou com a colaboração de 12 consultores e dois professores voluntários. Para realizar o programa, o IDELI conta com os patrocinadores e parceiros, como a Diretoria de Ensino da Região de Limeira, ACIL e CIESP.



A Usina Iracema- Grupo São Martinho, foi uma das patrocinadoras homenageadas no evento

O programa Mini Empresa visa proporcionar aos estudantes a oportunidade de criar, organizar e administrar uma miniempresa, vendendo suas ações, além de fabricar e comercializar um produto de criação própria. No fim do programa, os alunos devolvem aos acionistas o investimento e o lucro, caso tenha havido algum.

Para José Mário Bozza Gazzetta, que é presidente do Ideli e também da ACIL, este tipo de projeto já coloca o jovem dentro do dia a dia de uma empresa. “Eles desenvolvem um produto e trabalham desde a área de logística, até a área de marketing e vendas. Nesta fase já é possível observar os jovens que irão se tornar futuros empreendedores”, conta.

Preço justo e armações de qualidade estão na Ótica Lupita

Alguns os usam por necessidade e outros como um acessório para completar um look, mas não importa, os óculos fazem parte do cotidiano das pessoas e existem em vários formatos, cores e tamanhos para agradar a todo tipo de gosto e estilo. E independente do modelo ou preço, é preciso escolher um lugar de confiança para se adquirir este apetrecho.

A Ótica Lupita, por exemplo, oferece uma grande variedade de armações de óculos de sol e de grau, além de alguns serviços de reparo e manutenção. Eles trabalham com as melhores marcas do mercado como Carmim, Atitude, Atual, Carolina Paccini, Geniali, Von Dutch etc.

Ainda que seja uma empresa familiar razoavelmente nova, já conta com a experiência profissional de mais de 20 anos no ramo ótico, com formação em Técnica Ótica e Optometria. “Trabalhamos em família para servir a sua, porque a sua visão e importante para nós”, contam os proprietários.

Com serviço de qualidade e um preço competitivo, a Ótica Lupita convida a todos para fazerem um orçamento. A loja encontra-se na Rua Presidente Roosevelt, nº 447-2 no Centro. Seu horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira das 9h às 18h, e aos sábados das 9h às 14h. Para mais informações existe o número (19) 3703-4647, o e-mail oticalupita@gmail.com e também pela página do Facebook: Ótica Lupita.



A loja oferece uma grande variedade em armações, além de oferecer alguns serviços de reparo e manutenção

Variedade e qualidade é o foco da Sonno Colchões



Preço baixo, atendimentos especializado e qualidade de produtos são o motivador para o sucesso da Sonno Colchões

Após o sucesso conquistado com diversos feirões realizados na cidade de Limeira e região, Lucas Virgolin Gullo e Ricardo Garcindo Gullo notaram a necessidade de ter um ponto fixo de vendas. Unindo preço baixo, variedade e produtos a pronta entrega, com o atendimento especializado e uma equipe capacitada, no final de 2013 surgiu a Sonno Colchões.

A empresa atende a um público diversificado, desde de produtos simples até os importados de alto valor agregado. “O que percebemos é que a classe tida como mais baixa não esta mais em busca somente de preço. Hoje eles estão buscando aliar o preço com a qualidade, e é exatamente neste nicho que temos atuado”, contam os proprietários. Eles oferecem uma grande gama de marcas como Sankonfort, Ecoflex, Ortobom, Fa Maringa, Ecobed, Inducol, King Coil, entre outras.

A instituição acredita que ser honesta e transparente com

seus clientes e fornecedores gera muito mais que vendas, na verdade cria-se um relacionamento de confiança, respeito e amizade. “Por ser especializada em colchões, temos uma grade de produtos muito grande o que possibilita atender a todas as necessidades e gostos. Nosso cliente não tem que sair da loja para encontrar o produto ideal, mesmo que seja para alguma necessidade especial”, acrescentam. Há também planos de abrir uma filial futuramente, mais próxima da área central da cidade, facilitando assim o acesso dos consumidores.

A Sonno Colchões convida a todos para fazerem uma visita, e conferirem seus produtos e formas de pagamento acessíveis. A loja encontra-se na Av. Doutor Lauro Corrêa da Silva, nº 4631 no Jd. do Lago, e seu horário de funcionamento é das 8h às 18h. Para mais informações existe o número (19) 3034-8201 e o e-mail contato@sonnocolchoes.com.br.

TEM CURSO NOVO
NO UNASP!

CURSO DE ENGENHARIA
DE PRODUÇÃO



Informações: (19) 3858-9437 (13) 98181-3439
www.unasp-ec.edu.br

UNASP

Centro Universitário Adventista de São Paulo

EC Engenheiro Coelho

VESTIBULAR CONTINUADO

PROVAS:

TERÇAS E QUINTAS-FEIRAS ÀS 18H

DOMINGO ÀS 10H

PERÍODO NOTURNO

Materiais, cursos e bem estar: dicas para a volta às aulas

Mal terminam as comemorações de final de ano, e a rotina das pessoas começa a se estabilizar. Emprego, casa e a volta às aulas começam a ocupar o espaço na agenda da maioria da população. Para quem tem filhos, esta rotina não começa com o início do ano letivo, mas muito antes com a hora da compra dos materiais escolares.

São cadernos, lápis, mochilas, estojos e diversos outros itens que compõem a lista da criançada. Segundo André Luis Borba, proprietário da Papelaria São José, este ano o material mais procurado é o caderno e a mochila. “Também estamos recebendo uma remessa nova de produtos de filmes que estrearam como Moana, que foi uma animação que estourou agora no período das férias. Há também aqueles que já são tradição como Marie, Cinderela, Ben 10, entre outros”, conta.

Algumas marcas estão inovando, e lançando itens remodelados no mercado, para tentar ser um diferencial

das demais. “A Tilibra está lançando agora a maioria de seus cadernos com a lombada quadrada, e não mais arredondada como antigamente. Existem também algumas tendências em canetas diferenciadas, lápis de cor etc”, explica Borba. O proprietário deixa a dica para os pais pesquisarem os preços e qualidade daquilo que estão comprando, pois sempre existe uma marca que se encaixe na necessidade de cada um.

Formação Profissional

Para muitos, janeiro também é um momento de oportunidade para iniciar algo que possa ajudar a entrar no mercado de trabalho. No início do ano há um aumento da procura de cursos técnicos, principalmente entre os jovens em torno dos 17 anos, que é o período quando estes começam a pensar em uma carreira profissional.

Para Gabriel Cazzari Innocencio Figueiredo, que é diretor administrativo e co-proprietário da Procotil Educacional, o profissional técnico hoje é o mais procurado

dentro do Brasil. “O sistema educacional não te insere no mercado de trabalho, da maneira que ele é visto hoje. Com o ensino técnico é possível que o jovem adentre em uma empresa ou qualquer outro local de trabalho, e descobrir se aquilo é o que ele gosta mesmo. Dentro da própria empresa, é muito mais fácil de se evoluir, e então quando já estiver estabilizado fazer uma faculdade. É isto que o técnico pode proporcionar”, esclarece o diretor.

Normalmente os jovens que procuram a escola técnica já possuem uma ideia formada daquilo que querem fazer, adaptando seus gostos e habilidades para o que é possível dentro do mercado de trabalho. “Às vezes uma pessoa entra em um curso, e após um período descobre que não é aquilo que queria. Isto não é problema nenhum, sempre é possível trocar e iniciar algum outro que seja de seu interesse. Ele serve como uma forma de autoconhecimento, e nós tentamos mapear o aluno desde o começo”, acrescenta.

Figueiredo deixa a dica para aqueles que estão procurando uma formação, que é de procurar se informar sobre a credibilidade da instituição em que vão se matricular, como se ela é credenciada, conhecer a equipe e a escola por dentro e professores. Quanto mais conhecimento sobre a entidade a pessoa conseguir levantar, melhor será para o futuro de sua formação.

Saúde

Além do material escolar e



São diversas marcas e modelos disponíveis no mercado, e que podem agradar a todo tipo de gosto e necessidade do consumidor

da instituição em que irá estudar, é preciso também se preocupar com a saúde do jovem e principalmente das crianças. Os pais devem ficar atentos, pois o excesso de peso e má postura dentro da sala de aula podem desencadear problemas sérios na musculatura de seus filhos.

Como esclarecem os médicos Dr. Antonio Cesar Cortez e Dr. Mateus Bacan Cortez, médicos especialistas em ortopedia e traumatologia e que atendem aos conveniados da Unimed, não comum que pais e as escolas não confrim o peso da mochila de seus filhos. “É um hábito que deveria ser exigido, pois o peso da mochila não pode ultrapassar 10% do peso da criança. O uso inadequado pode levar a desvios importantes da coluna lombar como: cifose, escoliose ou dores inespecíficas que aparecem no descanso noturno”, contam os médicos. Ele acrescenta que a melhor mochila para o uso é a de duas alças, que é colocada nos ombros do estu-

dante, e caso seja escolhida a de rodinha esta deve ser empurrada para frente, como se imitasse um carrinho de supermercado, e nunca ultrapassar o peso máximo.

No caso da postura em sala de aula, também existe a forma correta para que este esteja sentado em sua carteira. “A postura é fundamental para o não desenvolvimento de desvios, devendo sentar sempre em um ângulo de 90° do tronco em relação às coxas e 90° das coxas em relação às pernas”, apontam.

Eles salientam também a importância dos pais visualizarem, por exemplo, se o corpo de seus filhos de frente, se a altura dos ombros está simétrica; se a lateral direita ou esquerda se a região posterior da cabeça está no mesmo alinhamento das costas; ou se a bacia está simétrica direita e esquerda e se as omoplatas (escápulas) estão alinhadas. Se perceptível qualquer diferença, é recomendado que estes procurem um médico especialista.



O curso Técnico em Química é um dos mais procurados na instituição, juntamente com o de Administração e Enfermagem



MATRÍCULAS ABERTAS 2017

A sua chance de garantir o seu futuro!

CURSOS:
Auxiliar e Técnico em Enfermagem
Técnico em Química
Técnico em Qualidade

Agende a sua prova de bolsa!

**Início das aulas:
6 de Fevereiro**

www.PROCOTIL.com.br

[f/procotil](https://www.facebook.com/procotil)

[19 3441.5050](tel:1934415050)

Sebrae-SP e ACIL levam empresários para a Feira do Empreendedor

O Sebrae-SP através do Sebrae Aqui Limeira em parceria com a ACIL, levará empresários da cidade para uma missão empresarial, no dia 18 de fevereiro, para a 6ª edição da Feira do Empreendedor, em São Paulo. As inscrições estão abertas e podem ser feitas no Sebrae Aqui Limeira pelo telefone (19) 3497-1018, ou na ACIL pelo telefone 3404-4902.

Restrita a duas pessoas por estabelecimento, a missão é destinada a micro e pequenas empresas e MEIs. As vagas são limitadas e liberadas somente para maiores de 18 anos. O investimento individual é de R\$ 15,00.

Promovida pelo Sebrae-SP, a Feira ocorrerá entre 18 e 21 de fevereiro de 2017 e deverá reunir mais de 150 mil pessoas, já que a participação do público cresce a cada edição. O evento oferecerá aos empresários soluções para incrementar um negócio já existente ou dicas de abertura de empresa.

Em um espaço de 40 mil metros quadrados no Pavilhão do Anhembi, cerca de 418 empresas irão expor seus produtos e serviços. Os empresários também terão oportunidade de receber consultorias individuais, acompanhar palestras, conhecer tendências, além de obterem informações sobre crédito e orientações referentes à melhoria na gestão do negócio próprio.

A sexta edição

Pela primeira vez o evento será temático. A construção de uma "Cidade Empreendedora" foi definida devido ao sucesso das lojas modelo, que atenderam em capacidade máxima durante todo o período da edição anterior. A experiência de vivenciar os conceitos de gestão de empresas na prática, além de atrair 100% a atenção do público, desperta todos os sentidos da aprendizagem com a dinâmica apresentada nas visitas guiadas.

Toda a estrutura e formatação dos espaços foram planejados para lembrar a rotina de um município. No evento haverá, por exemplo, um Centro Comercial, composto pelos

446 stands de expositores e patrocinadores; o stand de atendimento será chamado de Escritório Sebrae-SP e a sinalização da feira dará um aspecto de placas de rua, postes e faixas. Além disso, a FE 2017 apresentará 07 lojas modelo referentes aos segmentos de maior densidade e procura pelos clientes, a Vila de Crédito, o Cinema Sebrae, a Clínica e outros espaços.

Na Cidade Empreendedora, a Arena de Negócios tem o importante papel de atender à crescente demanda por orientações sobre processos de internacionalização. Em decorrência da atual crise econômica, aumentou o interesse das pequenas empresas em buscar novos caminhos nos mercados externos.

Na Arena de Negócios Internacional, a dinâmica do stand se dará por meio de atendimentos individuais, palestras e debates sobre os temas que compreendem o universo da internacionalização. Os visitantes contarão, ainda, com o atendimento da equipe do Sebrae-SP e dos mais de 30 parceiros que atuam com serviços estratégicos e possibilitam a concretização do processo de comércio exterior, como: inteligência de mercado, acesso a mercados, logística internacional, orientações aduaneiras, legislação, exportadoras, meios de pagamento e recebimento, entre outros assuntos.

Destaque para a Loja Virtual da Moda, onde os visitantes receberão óculos de Realidade Virtual – 3D, que simulam uma visita à uma loja de Moda, com orientação de Visual Merchandising. A plateia terá capacidade máxima para 20 participantes por sessão de aproximadamente cinco minutos cada. As cadeiras do espaço serão giratórias, possibilitando mais interação com o conteúdo apresentado à medida em que a visita virtual estiver acontecendo. Além disso, os empresários contarão com os serviços de Consultoria, palestras, etc. nos mais diversos temas de Gestão e Inovação.

ACERTA

CADASTRAL

- > Identificação simples
- > N° Título de eleitor
- > Confirmação telefone

RESTRITIVOS

- > Registro de débito
- > Protesto SP
- > CCF

COMPORTAMENTAL

- > Alerta de documentos
- > Consultas anteriores
- > SCORE (1 gratuito)

* Consulta de cheque gratuita

ACERTA ESSENCIAL

CADASTRAL

- > Identificação completa
- > N° Título de eleitor
- > Melhor telefone
- > Endereço completo

RESTRITIVOS

- > Registro de débito
- > Protesto nacional
- > CCF

COMPORTAMENTAL

- > Alerta de documentos
- > Consultas anteriores

* Consulta de cheque gratuita

ANALÍTICOS

- > Score (1 gratuito)
- > Renda presumida (gratuito)
- > Sugestão de APROVA/NÃO APROVA (opcional)
- > Sugestão LIMITE DE PARCELA (opcional)

ACERTAMAIS

CADASTRAL

- > Identificação completa
- > N° Título de eleitor
- > Melhor telefone
- > Telefone fixo
- > Endereço completo

RESTRITIVOS

- > Registro de débito
- > Protesto nacional
- > CCF
- > Ações Cíveis

COMPORTAMENTAL

- > Alerta de documentos
- > Consultas anteriores
- > Outros endereços

* Consulta de cheque gratuita

ANALÍTICOS

- > Score (1 gratuito)
- > Renda presumida (gratuito)
- > Sugestão de APROVA/NÃO APROVA (gratuito)
- > Sugestão LIMITE DE PARCELA (opcional)

ACERTA COMPLETO

CADASTRAL

- > Identificação completa
- > N° Título de eleitor
- > Melhor telefone
- > Telefone fixo
- > Endereço completo
- > Participação em empresas

RESTRITIVOS

- > Registro de débito
- > Protesto nacional
- > CCF
- > Ações Cíveis
- > Falências

COMPORTAMENTAL

- > Alerta de documentos
- > Consultas anteriores
- > Consultas por segmento
- > Outros endereços
- > Alerta de fraude (inconsistência PJ)

* Consulta de cheque gratuita

ANALÍTICOS

- > Score (1 gratuito)
- > Renda presumida (gratuito)
- > Sugestão de APROVA/NÃO APROVA (gratuito)
- > Sugestão LIMITE DE PARCELA (gratuito)

Caminhada de sucesso

DIVULGAÇÃO



Beatriz já traçou uma jornada de sucesso em seu período acadêmico, o que já é uma indicação de êxito para sua vida profissional

Após meses de pesquisa, trabalho e dedicação, a neta do diretor da Associação, José Geraldo Vieira Cardoso e Maria Alice Bertoni Cardoso, Beatriz Vieira Cardoso, defendeu no dia 14 de dezembro, na Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC-Campinas), sua monografia, resultando na concessão da nota máxima, menção de qualidade e indicação à biblioteca da Universidade.

Beatriz, aos 23 anos, já tem uma caminhada de sucessos. Passou no primeiro exame da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), uma carreira acadêmica impecável e um gesto louvável por defender os direitos humanos ao apresentar sua monografia intitulada “Operação Bisturi:

o Tráfico de Órgãos e Legislação Aplicável”.

Concedendo grandes emoções a todos que a cercam, a felicitada teve uma apresentação incrível, defendeu com coragem sua monografia e manifestou, ainda, um otimismo e esperança invejável frente às dificuldades que a sociedade passa, demonstrando estar disposta por suas atitudes e seu conhecimento a prezar e defender a vida dos mais pobres e marginalizados, bem como mostrar a população que o tráfico de órgãos existe e assola muitos.

Motivo de orgulho para a família e também para a população limeirense, a ACIL deseja neste momento muito sucesso e felicitações à Beatriz.

AGENDA DE CURSOS ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Oficina Ganhe Mercado

Data: 18 de Janeiro | **Horário:** 18h às 22h

Objetivo: Sensibilizar o participante para a utilização de alguns conceitos de marketing na gestão do negócio, visando o posicionamento correto da empresa no mercado e a adequação do produto, ponto, preço e promoção, de acordo o público.

Público-alvo: MEI e ME | **Investimento:** Gratuito

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Inscrições: 3404-4902 / cursos@acillimeira.com.br | **Realização:** Sebrae e ACIL

Começar Bem - Formalização

Data: 24 de Janeiro | **Horário:** 15h às 18h

Objetivo: Aprender o passo a passo para formalizar a empresa, quais são os direitos e obrigações do negócio já formalizado.

Público-alvo: Potencial empresário | **Investimento:** Gratuito

Local: Sicomércio - Rua Boa Morte, 200 - Centro

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

Como Motivar a Equipe

Data: 1º de Fevereiro | **Horário:** 18h às 22h

Objetivo: Aprender como desenvolver a equipe, mantendo todos os funcionários motivados, participativos e buscando mais resultados para a empresa. Abordará temas como: relações humanas, desafios da liderança, autodesenvolvimento, promoção do trabalho em equipe, estímulo à motivação, gerenciamento de conflitos, atributos para fortalecer a relação de trabalho.

Público-alvo: MEI e ME | **Investimento:** Gratuito

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Inscrições: 3404-4902 / cursos@acillimeira.com.br | **Realização:** Sebrae e ACIL

Fluxo de Caixa

Data: 16 de Fevereiro | **Horário:** 19h às 22h

Objetivo: Sensibilizar o participante sobre os aspectos importantes da gestão financeira do negócio, como contas a pagar e receber, fluxo de caixa e capital de giro.

Público-alvo: MEI e ME | **Investimento:** Gratuito

Local: ACIL - Rua Santa Cruz, 647 - Centro

Inscrições: 3404-4902 / cursos@acillimeira.com.br | **Realização:** Sebrae e ACIL

Começar Bem - Formalização

Data: 16 de Fevereiro | **Horário:** 15h às 18h

Objetivo: Aprender o passo a passo para formalizar a empresa, quais são os direitos e obrigações do negócio já formalizado.

Público-alvo: Potencial empresário | **Investimento:** Gratuito

Local: Sicomércio - Rua Boa Morte, 200 - Centro

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

INTERATIVIDADE

Ser e não ser — Essa deveria ser a questão

Começamos com a observação da consagrada frase “Ser ou não ser, eis a questão” (*To be or not to be, that is the question*). Nela, a conjunção “ou (or)” estabelece uma alternativa (que implica na condição, lógica e óbvia, de que as coisas se alternem, mediante “uma fazendo a exclusão de outra”). Pois, se é “sim”, não pode ser “não”, ou vice-versa, já que os opostos, lógica e racionalmente, são vistos como elementos heterogêneos e excludentes. Por esse motivo, tais versos de William Shakespeare, com frequência, têm sido utilizados como fórmula filosófica e racional da escolha da verdade como “algo que seja” — oposta à mentira, ou, “àquilo que logicamente não pode ser”. E, nesse aspecto, pela racionalidade, muitas verdades vêm a ser estabelecidas

como decorrentes desse aspecto alternativo, de ter-se de distinguir “se é uma coisa ou outra”.

Porém, se sairmos daquela condição hamletiana do “ser ou não” e efetivarmos a permuta da conjunção alternativa “ou” pela conjunção aditiva “e”, denotaremos que a expressão “ser e não ser” (como uma negativa da lógica, da razão e da verdade consagrada) se distingue como uma impossibilidade, uma ficção, uma fantasia, uma mentira, uma loucura, uma falácia, uma paranoia, uma infantilidade, uma lenda, um mito, um objeto de fé, uma imaginação, enfim, “uma muitas coisas”. Ora, vejam só!... Quando afirmo simplesmente, “uma muitas coisas”, não há quem não tenha entendido o que eu quis dizer. Porém, se é “uma, a coisa (o ser)”, como poderia ser também “muitas coisas (obviamente, um

“não ser”)... Daí, explicarmos que usamos o expletivo “uma” com “muitas coisas” na enumeração, para significar “etceteramente”. É neologismo? Com certeza! Mas, a “paradoxalidade”, à que estamos recorrendo, tem sentido lógico...

Paradoxo lógico?!... Como soa estranhamente!... Como? Se até os dicionários registram “paradoxo” como “falta de coerência; de lógica; contrassenso e disparate”!... Atribuem-lhe o conceito de “algo que contraria o senso comum e desafia o conhecimento”. Na Arte, o paradoxal se mistura ao chamado “nonsense”. E, curiosamente, o humorismo tende ao manejo dos paradoxos para obter significações absurdas (“nonsense”) suscetíveis de despertar riso. E o “fazer e achar graça” é um dom especial do ser humano. Nas religiões e na Teologia, o paradoxo se transforma em mistério.

Mas, além de artistas, humorista e religiosos, vamos deparar, na história da Filosofia, um capítulo especial para os paradoxos. Para o discípulo de Parmênides, Zenão de Eleia, a multiplicidade, a divisibilidade e o movimento seriam somente ilusões. E embora pouco reste de seu pensamento, sabe-se que tal filósofo estabeleceu uma metodologia voltada ao descobrimento dos paradoxos. E tal pré-socrático, segundo Aristóteles, teria sido o criador da Dialética, que na atualidade sustenta muitas de nossas crenças e ideologias. Pois, importa-nos, hoje, a premissa racionalista. Já que temos, no aspecto concreto da Razão, o meio de chegar-se a Verdade. Que, no entanto, não poucas vezes se apresenta como paradoxal. Com elementos só apreensíveis abstratamente, já que não dispõem de palavras ou símbolos

que os possam explicar. Mistério?!... Não! Ocorre que vivemos num universo paradoxal. No qual, onde, além da razão, permanece o Inefável. Já que haverá sempre possibilidades no além do infinito das possibilidades. E um exemplo clássico advindo da chamada “Escola Eleata”, está na lógica de que, se algo existe, o nada deve ser inexistente. O que existe ocupa um lugar. Logo, o lugar também existe. E se existe, tal lugar também ocupa um lugar. E esse lugar, para existir, também deve ocupar um lugar, e assim vai... ao infinito. Ao mistério... Ao indizível... Ao inalcançável fim das impossibilidades! Pois, no milagre do além, há sempre infinitas possibilidades!

Comércio encerra vendas de Natal com otimismo

Com a chegada de janeiro, o empreendedor já consegue ter uma possível base de como foi o fechamento de vendas do Natal. Seguindo o fluxo de aquisição dos clientes que se deu durante o ano de 2016, foi possível perceber uma mudança no perfil de consumo. Apesar de algumas baixas, os comerciantes enxergaram com otimismo as vendas realizadas no mês.

No segmento dos calçados não foi diferente. Para Davis Fernando Ornagui, que é gerente da Jô Calçados, em comparação ao quadro atual o ano foi excelente para o setor. “Nós fomos muito bem no ano 2016, principalmente nas compras através do carnê próprio da loja. Observamos um aumento de 14% em nossas vendas, a equipe bateu metas e excedeu nossas expectativas. As maiores vendas foram no pré-Natal”, explica Ornagui.

Na loja Fargos, por exemplo, a gerente Marlene Conceição Magro Valentim apontou um pequeno aumento nas vendas em comparação do mesmo período em 2015. “As vendas foram boas e dentro de nossas expectativas, principalmente na semana



Para Davis Fernando Ornagui, o ramo de calçados teve um bom aumento em 2016

que antecedeu o Natal. Tivemos um aumento de 5% se comparado a 2015”, conta a gerente.

As expectativas no ramo da moda íntima também foram alcançadas. Na Íntima Lingerie, segundo Renata Cristina Bonin que é gerente da loja, houve um aumento de 2% em relação a 2015. “As vendas foram ótimas, mantivemos o aumento do ano retrasado. Em compara-

ção aos demais meses, dezembro é sempre melhor”, acrescenta Renata.

O Sindicato de Comércio Varejista de Limeira (Sicomércio), explica que segundo a Federação, esperava-se uma queda em 2016 de 6 à 7% das vendas em relação ao mesmo período do outro ano. “As medidas econômicas que não deram resultados causaram um desanimo com



Renata Cristina Bonin aponta que dezembro sempre é um mês melhor para vendas, se comparado aos demais do ano

a economia por parte dos empreendedores. A população está mais contida nos gastos e nas contas”, conta o presidente do sindicato Eduardo Hervatin.

Apesar do índice menor se comparado ao Natal de 2015, este era um quadro que já era esperado pela maioria dos empresários, e serviu para confirmar aquilo que já era observado: o consumidor não deixou de com-

prar, mas adquiriu itens de menor valor. “Ele sabe que a economia está estagnada estes anos, e que a melhora será lenta. Então ele prefere não arriscar, com dívidas que não poderá saldar. Mas os comerciantes que se prepararam, mesmo vendendo menos, continuaram com seu negócio funcionando”, aponta José Mário Bozza Gazzetta, presidente da ACIL.

Coaching e mentoring: ferramentas para o sucesso

O coaching é um método de aceleração para aqueles que buscam alcançar seus objetivos, por meio de vários recursos e

técnicas, ferramentas e conhecimentos dos mais diversos tipos de ciências como administração, gestão de pessoas e psicologia.

Ele visa a melhoria de desempenho e a diminuição de interferências para o aumento da performance de um indivíduo.

Esta é a segunda profissão mais procurada no mundo. A doutora em Psicologia e Master Trainer Coach Profª. Yeda Oswald, do Instituto ISI Infinity, explica que com este aumento da procura, há também a banalização do coaching e de seus profissionais. “Hoje muitas pessoas fazem um simples curso e já saem aplicando os métodos de forma superficial. Por isso saiba procurar o seu coach, pesquise o currículo dele. Aqui na ISI-Infinity nós preparamos muito bem os nossos coaches e mentores, eles são supervisionados e

as sessões muito bem estruturadas”, conta a doutora. Ela acrescenta que além do coaching, existe também o mentoring que é uma forma mais aprofundada que o primeiro, trabalhando a troca de conhecimentos entre profissionais, mas também com o foco em amadurecimento e desempenhos futuros.

Existem diversos segmentos onde pode-se trabalhar um coach, como a área pessoal, de relacionamentos, lideranças e business. “Ao começar um trabalho com um dos coaches formados por nós, o cliente passa a entender mais seu próprio perfil, objetivos que possui e a forma de alcançá-los. Normalmente são 10 sessões estruturadas, com resul-

tados em curto prazo”, completa Yeda. Há de se acrescentar que o coaching não é uma psicoterapia, pois este não trabalha com assuntos do passado, mas sim o presente com foco em resultados positivos para o futuro.

Hoje mais de 70% das empresas procuram coaches ou mentores para o desenvolvimento de sua equipe ou de seus líderes. Apesar de parecer uma tendência ou até mesmo modismo, este veio para ficar e se for ministrado por profissionais sérios, de credibilidade sólida e com formações reconhecidas, o coaching é uma forte ferramenta para auxiliar o empresário e profissionais no desenvolvimento e alcance de resultados e do sucesso.



DIVULGAÇÃO

Deve-se procurar profissionais capacitados para realizar este tipo de trabalho. A ISI Infinity realizou recentemente o lançamento de um livro que reúne vários nomes reconhecidos que formou neste segmento

O QUE VOCÊ PRECISA PARA IR ALÉM?

DESPERTE O COACH EM VOCÊ!

FORMAÇÃO HPC
HIGH PERFORMANCE COACHING

ISI INFINITY

Alcance resultados melhores e evolua com equilíbrio! Faça como mais de 2mil pessoas que participaram do nosso Curso de Formação Coaching HPC e tiveram mudanças extraordinárias na vida, carreira e negócios.

Início 10 de fevereiro
LOCAL: Limeira Othon Suítes

Mais informações: (19) 3702.8570 (19) 9 9448.5137



Com liberação de preços, cada lojista pode decidir se concede desconto à vista

Com a liberação para cobrar preços diferentes de acordo com a forma de pagamento, conceder desconto para quem comprar à vista vai depender de cada lojista e da necessidade financeira do seu comércio. A afirmação é

do presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas do Distrito Federal, Álvaro Silveira Júnior, ao comentar a Medida Provisória (MP) 764, publicada no dia 27 de dezembro de 2016 no Diário Oficial da União, que autoriza a

diferenciação de preços.

Para Silveira, essa possibilidade é um benefício para o consumidor e vai dar a liberdade de poder pagar mais barato sem arcar com as taxas de cartão de crédito, que giram em torno de 5%. Segundo ele, os lojistas já estabeleciam preços que comportavam essa margem. “Quem pagava à vista não tinha nenhum benefício”, disse. “Agora vai ter dois preços: à vista e para quem pagar a prazo”.

A MP, entretanto, não obriga os lojistas a concederem o desconto e, segundo Silveira, os valores vão depender de cada lojista. Caso ele precise de fluxo de caixa, por exemplo, pode conceder mais descontos à vista; mas também há aqueles segmentos que são mais sensíveis, como farmácias e postos

de combustíveis, que já têm uma margem pequena de lucro.

Apesar de proibido pela regulamentação anterior, o desconto nos pagamentos à vista ou em dinheiro em espécie já vinha sendo praticado no comércio varejista, que tem liberdade de preços, e segundo declarações do ministro da Fazenda, Henrique Meirelles, a MP publicada ontem vem somente “regular” tal prática. O objetivo da medida é estimular a competição entre os diversos meios de pagamento e reduzir os juros do cartão de crédito.

Para a Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços, a MP oferece mais uma opção de pagamento ao consumidor, que definirá a melhor escolha de acordo com suas necessidades. “A Abecs acredita que o meio

eletrônico de pagamento continua sendo a melhor opção, pois gera mais conveniência, praticidade e segurança para o consumidor e também para o comerciante, que elimina os custos com inadimplência e manuseio de dinheiro e cheque”, informou, em nota.

Segundo Silveira, a segurança é uma preocupação, mas os lojistas já usam meios para evitar prejuízo com assaltos, como fazer depósitos frequentes do dinheiro em caixa.

A medida faz parte de um pacote de medidas microeconômicas anunciadas pelo governo na semana passada para estimular a economia, que passa por um período de forte recessão.

Fonte: Agência Brasil



ACIL e Sicomércio apresentam Compras Premiadas 2017

A ACIL em parceria com o Sicomércio realizou o lançamento das estratégias referentes às campanhas promocionais de 2017, e os interessados já podem dar início a sua adesão. Estas promoções visam fortalecer os participantes e diferenciá-los da concorrência através de prêmios de qualidade com toda organização e logística já planejada, conforme as datas comemorativas de maior movimento no comércio: Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal.

Neste ano a Compras Premiadas foi elaborado com base em uma pesquisa feita com os associados da entidade, onde foi observado tudo aquilo que se considera ser mais importante para incentivar o consumidor e a partir disso, neste ano, haverá mudanças positivas tanto na premiação, quanto no modo de divulgação.

No Dia das Mães e dos Pais serão sorteados seis vales-compra de

R\$1.000,00, e no Dia dos Namorados e das Crianças serão cinco vales-compra no mesmo valor. No Natal será sorteado um carro nacional 0km, além de quatro vales-compra de R\$2.500,00. Os vendedores de todas as campanhas que tiverem seus clientes contemplados vão receber um vale-compra maior que os demais anos, no valor de R\$200,00. Outra novidade será o sorteio de uma moto 0km exclusivamente para os empresários que aderirem ao projeto.

Em relação à divulgação, nos dias em que acontecerão os sorteios, estes serão abertos para atrair ainda mais o público e contarão com diversas atrações para a população, garantindo assim um maior fluxo de pessoas e ainda mais credibilidade para a ação.

Adesão

Para participar da campanha e ter direito aos cupons e materiais de divulgação, os associados in-

teressados devem contribuir com apenas R\$ 30,00 por mês, de abril de 2017 a janeiro de 2018, ou seja, em 10 parcelas a serem quitadas juntamente com a mensalidade da entidade.

Os empresários deverão preencher uma Carta de Adesão disponível na sede da ACIL e no site www.acillimeira.com.br (onde é possível realizar o download do documento), e trazê-la devidamente assinada até a entidade. Informações e possíveis dúvidas pelo telefone (19) 3404-4924, falar com Ana Lúcia.

Lembrando que devido aos padrões de execução da campanha promocional - dentro das diretrizes exigidas pela Caixa Econômica Federal - a adesão somente poderá ser efetuada até a data limite estipulada que é 25 de março de 2017, não sendo permitida a entrada de novos participantes posteriormente. Então, fique atento e garanta já a adesão para participar do Compras Premiadas 2017.

Sorteio de prêmios nas principais datas comemorativas do ano

Dia das Mães

6 vales-compra de R\$ 1.000,00
6 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores



Dia dos Namorados

5 vales-compra de R\$ 1.000,00
5 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores

Dia dos Pais

6 vales-compra de R\$ 1.000,00
6 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores



Dia das Crianças

5 vales-compra de R\$ 1.000,00
5 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores

Natal

1 carro 0km
4 vales-compra de R\$ 2.500,00
1 moto 0km para o empresário/lojista participante
5 vales-compra de R\$ 200,00 para os vendedores



Participe e tenha um diferencial para seus clientes!



BANCO DE CURRÍCULOS

ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

Praticidade, rapidez e qualidade
na pré-seleção de profissionais



Entidades



Candidatos



Processo de
triagem



Empresas
cadastradas