

# Visão

EMPRESARIAL LIMEIRENSE



FILIAL À FACESP  
**ACIL**  
Associação Comercial e Industrial de Limeira

DISTRIBUIÇÃO  
GRATUITA

ANO 09 | EDIÇÃO 445

17 a 23 de julho - 2014 | Limeira-SP

**Jornal da Acil**

## ‘Encontro com Empresários’ contou com a participação ilustre de Yeda Oswaldo



FOTO: ACIL/RAFAELA SILVA

Yeda Oswaldo entre as representantes do Conselho da Mulher Empreendedora da ACIL

Realizado na noite de segunda-feira, 14, o ‘Encontro com Empresários’ contou com a presença de uma das mulheres mais respeitadas e prestigiadas de Limeira, a Profa. Dra. Yeda Oswaldo. Convidada pelo Conselho da Mulher Empreendedora da ACIL para apresentar a palestra “Competências Essenciais do Empreendedorismo”, Yeda compartilhou seu conhecimento com os presentes.

PÁG 7

## Cerveja Gourmet ganha espaço no mercado

FOTO: ACIL/LAÍS CARVALHO



Marines Santos, da adega do Oba Hortifruti, acredita que as cervejas gourmets estão conquistando o paladar do brasileiro pelo gosto diferenciado

PÁG 5

# MEGA-ANIVERSÁRIO

# ÓTICAS | CAROL

Comemoração em dose tripla para você

ÓCULOS DE SOL OU RECEITUÁRIO

POR  
**10X**  
R\$ **29**

90\*  
À vista  
R\$ 299,00\*  
sem juros  
nos cartões  
de crédito

**CARRERA**  
RACING SINCE 1956

**Ray-Ban**  
GENUINE SINCE 1937

**AH**  
Ana Hickmann

\*Promoção não cumulativa com outras promoções da rede ÓTICAS CAROL. Válida de 01/04/2014 até 30/04/2014 ou enquanto durarem os estoques para peças demarcadas no interior da loja das marcas Ray-Ban, Carrera e Ana Hickmann. Consulte lojas participantes da promoção e cartões aceitos. Imagens meramente ilustrativas.

## EDITORIAL

Acabou a Copa do Mundo disputada no Brasil, que foi bem organizada dentro dos estádios, um belo exemplo do povo brasileiro com receptividade aos visitantes que aqui vieram.

Todo o mundo falava, desde o início da competição, que a seleção da Alemanha era uma das favoritas. Isto vinha se comprovando durante o torneio, até que a equipe chegou as quartas de final e enfrentou a seleção do Brasil. Nós brasileiros prevíamos que não seria um jogo fácil, eis que aquele vexame ocorreu, vitória da seleção alemã por 7 x 1. Pensávamos: será que isto está ocorrendo?

Mas de fato era isso mesmo, venceu a seleção que estava mais bem preparada, com planejamento, disciplina tática, atletas comprometidos, equipe aplicada, foco, determinação, comando, respeito com o adversário. Não tinham apenas um jogador que se destacava, e sim uma equipe coesa em que vários jogadores se sobressaíram. Passamos a admirá-los e a maioria dos torcedores brasileiros vibrou por eles no jogo final contra a Argentina. Partida aguerrida, disputa acirrada com vitória da Alemanha na prorrogação e conquista do tetracampeonato para os alemães. Parabéns a eles!

Para todos nós brasileiros ficam estes exemplos: que tenhamos sempre em nossas vidas, nossas empresas, nossos negócios, as mesmas qualidades destes campeões para que também nos tornemos vitoriosos.

Na segunda-feira, 14, a ACIL promoveu o 'Encontro com Empresários' na sede da entidade, contando com a Profª. Drª. Yeda Oswaldo, que apresentou a palestra "Competências essenciais do empreendedor", tema este atual no segmento dos negócios, com ótima participação dos associados junto com a diretoria da Associação. Dessa forma, após a palestra, todos tiveram a oportunidade de integração e network entre si. A palestra também foi transmitida novamente ao vivo pela internet, e estará disponível no nosso canal do Youtube: ACIL Limeira.

No dia 22 de agosto a ACIL promoverá o 34º Dia da Empresa Limeirense, importante evento que acontece todos os anos com o objetivo de homenagear, através da votação dos sócios da ACIL, os associados que se destacaram nos mais diversos segmentos da Indústria, Comércio, Prestação de Serviços, Instituição, Empresa

Socialmente Responsável, Personalidade, Jovem e Mulher Empreendedora. Fiquemos atentos aos homenageados que serão divulgados na próxima edição e vamos nos programar, fazendo as adesões para aplaudir em noite de gala aqueles que promovem o desenvolvimento econômico e fazem a história de Limeira.

**Francisco de Salis Gachet**  
1º Diretor Financeiro 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.

**Guitarra (39,06%)**

Valor médio: R\$ 350,00

Imposto: R\$ 136,71

**Bateria (38,3%)**

Valor médio: R\$ 1600,00

Imposto: R\$ 612,80



## VITRINE

**Vendas do varejo farmacêutico crescem 14,22%**

As vendas do varejo farmacêutico cresceram 14,22% de janeiro a maio de 2014 na comparação com igual período do ano anterior, segundo a Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma). A entidade reportou que o faturamento das grandes redes brasileiras somou R\$ 12,7 bilhões nos primeiros cinco meses de 2014.

O indicador revela que as vendas no mês de maio mantiveram o ritmo que vinha sendo registrado até abril, quando o crescimento em relação ao ano anterior era de 14,74%. Até então, o faturamento havia somado R\$ 10 bilhões em quatro meses.

Entre as categorias, a que mais teve elevação em vendas foi a de produtos de higiene e cosméticos e outros não-medicamentos. Estes itens registraram alta de 17,24% nas vendas de janeiro a maio ante igual período de 2013, fechando os cinco primeiros meses do ano com faturamento de R\$ 4,211 bilhões.

Já as vendas de medicamentos cresceram 12,8% na comparação anual, acumulando R\$ 8,572 bilhões. Considerando-se apenas os medicamentos genéricos, o avanço foi de 7,98% na mesma comparação, chegando a R\$ 1,507 bilhão.

A quantidade de lojas abertas das grandes redes associadas à Abrafarma também subiu. As companhias saíram de 4,820 mil pontos de venda em 2013 para 5,243 mil em 2014. A Abrafarma reúne as 29 maiores redes de farmácias do País e considera que as redes associadas representam cerca de 40% das vendas de medicamentos do Brasil.

## E X P E D I E N T E

## DIRETORIA

Presidente: Valter Zutin Furlan  
1º Vice-Presidente: José Mário Bozza Gazzetta  
2º Vice-Presidente: José França Almirall  
1º Diretor Secretário: 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

## MEMBROS

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

## CONSELHO DELIBERATIVO

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

## CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna  
Marcos Antonio Ribeiro Bozza  
Wilson Bertolini

## CONSELHO CONSULTIVO

José Carlos Schenk  
José Luiz Battistella  
Jurandir Bella  
Odair José Giusti  
Oswaldo Conti  
Pedro Teodoro Kühn  
Reinaldo Bastelli  
Renato Hachich Maluf  
Virgilio Rossi



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 Lúcia Rizzo: Redatora  
Fabiana Schiolin: Diagramadora  
Laís Carvalho: Redatora  
Luiz Henrique Sanches: Diagramador  
Rafaela Silva: Redatora

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

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

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

## Empresas & Empresários



### Som automotivo de qualidade é sinônimo de Eletrônica SB



DIVULGAÇÃO

*A fim de conquistar a confiança e satisfação do consumidor, a Eletrônica SB trabalha com o que há de melhor no mercado*

Com a casa lotada de alto falantes que reformava para os amigos, Luiz Carlos Cagliari Junior, expandiu os negócios e abriu a Eletrônica SB onde é conhecido por seus clientes como Cabelo.

Especializada em reformas de alto falantes, som automotivo e profissional, a loja atende desde jovens a antigos amantes do som. Dessa forma, a Eletrônica SB vende, além de produtos, soluções para seus clientes executando um trabalho de qualidade a fim de conquistar a confiança e satisfação do consumidor. "Trabalhamos com as melhores marcas do mercado, onde se destacam a Pioneer, Banda, Behringer, Bravox, JBL Selenium, Taramp's, entre outras", garante o proprietário que gosta de acompanhar as tendências do mercado para

oferecer o que há de melhor no setor.

Além da mercadoria a pronta entrega, preço baixo e variedade, a SB conta com uma equipe de colaboradores capacitada e especializada para aprimorar o som do seu automóvel e realizar excelentes instalações.

Visite e comprove a qualidade da Eletrônica SB, localizada na Av. Santa Bárbara, 1437, Vila Santa Rosália. O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, e aos sábados, das 8h às 12h. Entre em contato também pelo telefone (19) 3495-1530 ou pelo e-mail [sb.eletronica@hotmail.com](mailto:sb.eletronica@hotmail.com). Visite o site oficial da loja e confira todas as novidades: [www.sbtemtudo.com.br](http://www.sbtemtudo.com.br). "Estamos sempre prontos para atender a todos com o que há de melhor no mercado."

### Rei da Esfiha & Gourmet com novo ambiente para toda a família



DIVULGAÇÃO

*Além das esfihas, o Rei da Esfiha e Gourmet, possui em seu cardápio uma deliciosa caipirinha de cerveja*

Com a ideia de servir aos clientes produtos frescos e com qualidade em um ambiente tranquilo para momentos de lazer com a família, o Rei da Esfiha & Gourmet se renovou e, além das deliciosas esfihas, incluiu a novidade do self service no horário do almoço.

Atendendo seus clientes com funcionários qualificados, a esfiharia conta com um delicioso tempero caseiro para o self service, o molho especial que acompanha os mais de 20 tipos de esfihas abertas, as famosas caipirinhas de cerveja e de vinho, além do serviço de delivery para a esfiharia.

Com atrações musicais toda sexta-feira a partir das 20h, o cliente do Rei da Esfiha pode encontrar também as melho-

res marcas de bebidas como Brahma, Skol, Coca-Cola, entre outras, e aguardar as próximas novidades da esfiharia. "O projeto é abrir outro ponto na região de Limeira e acrescentar ao cardápio dois novos produtos muito bem preparados: as pizzas e pasteizinhos", antecipam os proprietários.

Conheça o novo espaço do Rei da Esfiha que fica localizado na Rua Santa Cruz, 655, no centro da cidade. Entre em contato também pelo telefone (19) 3445-4978. O horário de almoço para aqueles que desejarem desfrutar do self service é das 11h às 15h. Os pedidos de esfihas podem ser feitos a partir das 16h até as 23h. "Traga toda a sua família e amigos e venha experimentar nossa deliciosa comida".

# Associado

Aproveite para divulgar gratuitamente sua empresa no Jornal Visão Empresarial

Envie seu release e foto para:

 [analidia@acil.org.br](mailto:analidia@acil.org.br)

que teremos o prazer em atendê-lo.

Mais informações:

 (19) 3404.4912

## Mctech Workshops gratuitos de inglês com proposta inovadora de aprendizagem

Para conquistar o tão sonhado emprego ou ser promovido, o domínio do idioma inglês é requisito essencial. Um levantamento, realizado pela Catho Online, aponta que secretárias que falam a segunda língua recebem 68% a mais do que a média salarial da profissão. Para a área de gerência, a remuneração chega a ser 20% maior.

As estatísticas são bastante atraentes. No entanto, aprender o inglês de maneira ágil e eficiente faz com que muitas pessoas desistam do curso. Para evitar essa realidade, a I Do! Language School, instituto de idiomas de Limeira, desenvolveu uma forma dinâmica e bastante criativa de praticar a

língua, por meio de workshops gratuitos de música, cinema, culinária, mercado de trabalho e outros temas. De acordo com o coordenador pedagógico e professor da I Do!, Leonardo Tonasso, “o objetivo é aplicar a aprendizagem real, que baseia-se no envolvimento do aluno pelo conteúdo proposto, ou seja, estimular as pessoas, de diferentes idades e níveis linguísticos a trabalharem com itens de que gostem”.

Além do ambiente descontraído, os eventos contam com tecnologia de ponta, como lousa digital, ar condicionado e sistema de som. Na oficina de música, por exemplo, todos são convidados a soltar a voz e testar o conhecimento na segunda língua com

desafios divertidos em equipe. Quando o assunto é cinema, a pipoca é item obrigatório. Segundo a jornalista Vilma Daniel, participante do workshop, “a iniciativa é o que tem de mais moderno na região e o professor é muito didático e carismático”.

Para conhecer a proposta de perto, basta ir até a sede da I Do!, na Avenida Piracicaba, 338, e retirar o convite na recepção. Os próximos workshops acontecem nos dias 19, 22 e 30 de julho.

O instituto de idiomas está localizado no prédio da Mctech – Unidade Limeira, primeiro Centro de Treinamento em Plataforma Apple da região. Além de atividades abertas à comunidade, o curso da I Do!



Além do ambiente descontraído, os eventos contam com tecnologia de ponta, como lousa digital, ar condicionado e sistema de som

Language School segue a mesma proposta inovadora de ensino, com material didático exclusivo, que inclui DVDs

com séries produzidas em Los Angeles/EUA. Para outras informações, o telefone do instituto é (19) 2114-3777.

## Férias Turma do Chaves chega ao Pátio Limeira Shopping

O Pátio Limeira Shopping traz com exclusividade a Limeira, mais um evento de qualidade para animar as férias da criançada. Desta vez quem chegou ao empreendimento é a Turma do Chaves com diversas atrações para os pequenos se entreterem.

O Espaço Retrô é o local de espera, onde o público mirim pode assistir a episódios da série mais famosa, enquanto espera a sua vez de brincar nas atividades. Os adultos também podem desfrutar desse espaço, aguardando os pequenos retornarem das brincadeiras.

Lá dentro, a criançada terá diversas atividades com brincadeiras diferentes para se divertirem bastante e interagir com outras crianças.

Na área da Escola do Prof. Girafales, a galerinha solta a criatividade, colorindo diver-

sos desenhos da turma.

A Gincana na Casa da Dona Clotilde é uma das partes mais divertidas, onde as crianças gastarão muita energia, pois farão uma corrida para acertar o famoso Sanduíche de Presunto no Barril do Chaves.

Os Jogos na Casa do Seu Madruga está equipado com o brinquedo Pula Chaves, no qual os participantes vão colocando as espadinhas de brinquedo no barril do Chaves, tomando cuidado para não espetá-lo e fazê-lo pular do mini barril.

Outra atividade bem divertida é o Escorregador na Casa da Dona Florinda, nesta área os pequenos escorregam e aterrissam em uma almofada fofinha, eles irão se divertir para valer.

A atividade Bola Gigante conta um campo de futebol

para a galerinha jogar uma partida, mas ao invés de marcar os gols com os pés, as crianças deverão empurrar a bola gigante com as mãos até o gol adversário.

O Pátio Animado recria a área mais famosa da série infanto-juvenil, onde as maiores aventuras dos personagens, Kiko, Chaves e Chiquinha, aconteciam.

As atividades são totalmente gratuitas e poderão ser aproveitadas por crianças de 4 a 12 anos, tudo com o acompanhamento de uma equipe de monitores para garantir a diversão deles. Os responsáveis devem aguardar no local enquanto a criança participa das atividades. As sessões duram cerca de 25 minutos com até 20 participantes por sessão. A participação no evento se dará median-



Na área da Escola do Prof. Girafales, a galerinha solta a criatividade colorindo diversos desenhos

te a retirada de senhas a partir do início das atividades. As senhas só serão distribuídas para sessões no mesmo dia.

O evento de férias no Pátio Limeira Shopping a-

contece até 3 de agosto, das 14h às 22h (de segunda a sábado) e das 14h às 20h (domingos e feriados) e está localizado na Praça de Eventos, no piso térreo do empreendimento.

## Destaque Cerveja Gourmet é a novidade do momento

Com uma história de quase seis mil anos, a cerveja já faz parte da cultura mundial. A curiosidade é que somente séculos depois de sua criação, ela se tornou uma bebida masculina geralmente associada a reuniões com os amigos e comemorações extravagantes. Porém o que antes era visto como uma simples cerveja, com marcas tradicionais e populares, ganhou status e maior destaque no mercado, e na versão artesanal, virou bebida gourmet brilhando em vários estabelecimentos especializados e conquistando cada vez mais adeptos de todos os estilos e gostos.

A cultura de beber cerveja evoluiu tanto que já existe até beer sommelier especializado em harmonizá-la com pratos do dia a dia ou de alta gastronomia, como é o caso do Thiago Penteadu Gullo, que participou de cursos para a elaboração de cervejas caseiras e estudos para atender o público masculino e feminino que apreciam a bebida. O sommelier conta que, nos dias atuais, a cerveja está ganhando mais espaço do que o vinho, por exemplo. “É muito mais

fácil combinar uma cerveja com algum tipo de queijo, do que o queijo com o vinho”. Ele ainda acredita que o grande crescimento do ramo está nos variados tipos de cerveja existentes e, principalmente, na capacidade de harmonizá-las com as comidas, ressaltando a diferença ao consumir a bebida acompanhada ou sozinha.

O universo cervejeiro é muito mais extenso do que a população imagina. Existem variados estilos e diferentes maneiras para se servir e consumir, o que abriu espaço para a criação de modelos para copos destinados especialmente para cada tipo de cerveja, que já somam 180 opções diferentes e que são divididas por famílias, as quais envolvem alta, baixa e espontânea fermentação, tipo de malte ou lúpulo de amargor ou aroma.

Os grupos familiares são divididos em Lagers (de baixa fermentação) e Ale (alta fermentação). “As lagers são cervejas cristalinas, e que se baseiam na produção alemã. Já as Ales são das escolas belgas e inglesas”, explica o beer sommelier Gullo.

A ideia de criar copos es-

pecíficos para cada bebida foi descoberta por alguns monges, que perceberam que o formato influenciava na concentração de sabor ou aroma da cerveja. “Eles perceberam que um copo mais fechado ou aberto concentrava mais ou menos o sabor e aroma e com isso foram surgindo outros modelos de copo”, conta.

Renato Wollmer, tecnólogo em sistemas, é um dos apreciadores desse tipo de cerveja. Ele conta que começou a se interessar pelo assunto a partir da indicação de um amigo. “Acabamos saindo um dia e resolvi experimentar com ele uma cerveja diferente. Tomamos a Baden Baden de trigo, o sabor me encantou”, conta Wollmer que se apaixonou pelo gosto diferenciado e único de cada bebida, além das diferentes maneiras em que devem ser servidas.

Renato acredita que a melhor maneira pra se começar a degustar as cervejas gourmet é estar com uma pessoa que entenda e te ajude a harmonizar a bebida com o acompanhamento certo. “Tomar cerveja só por tomar não é interessante. O legal é você conhecer os tipos, experimentar e encontrar a que mais gosta”.

Já Marines Santos, vendedora na adega do Oba Hortifruti, acredita que as cervejas gourmets estão cada vez mais caindo no paladar do brasileiro pelo gosto diferenciado que elas possuem, o que impulsionou o grande crescimento do ramo. “São cervejas de vários tipos, as de trigo e, principalmente, as aromáticas são as que chamam a atenção dos clientes”.

As receitas de cerveja foram sendo modificadas: bebidas que usavam trigo, arroz e milho no lugar da cevada e algumas com toque açu-



FOTOS: ACIL/LAIS CARVALHO

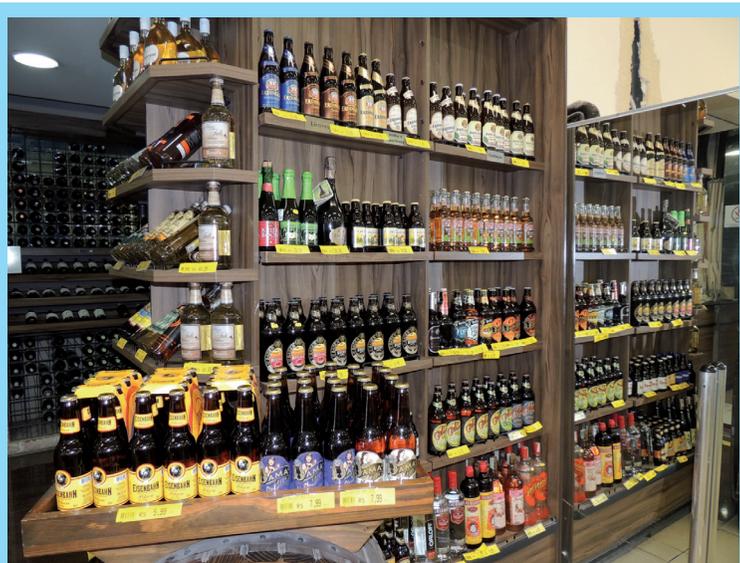
O beer sommelier, Thiago Penteadu Gullo, ao lado de Renato Wollmer, um apreciador das cervejas gourmet

carado ou de frutas, também começaram a ser rotuladas como cerveja, o que chamou a atenção do Oba, que abriu espaço em sua adega para investir nesse tipo de bebida.

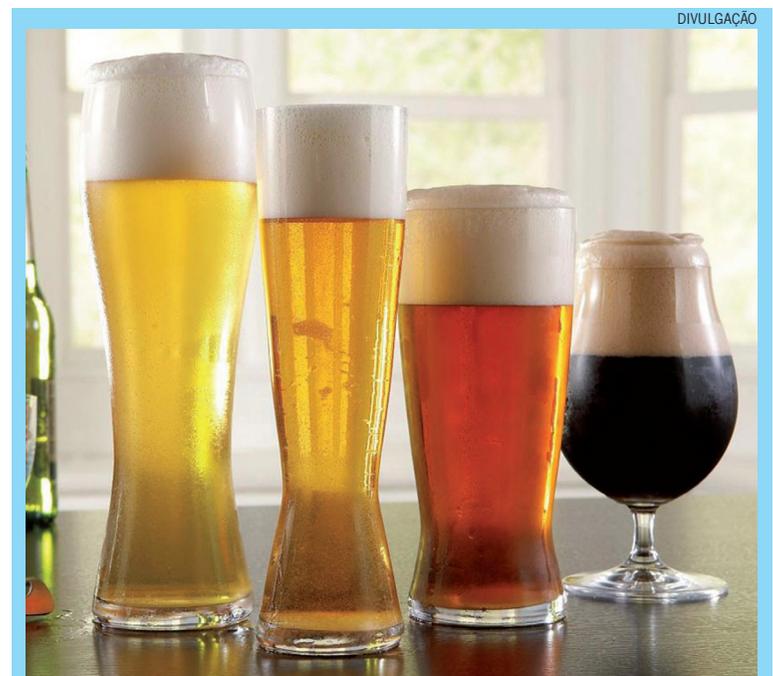
Assim como Renato Wollmer, o beer sommelier, Thiago Penteadu Gullo, também acredita que para quem deseja começar a tomar as cervejas gourmets é preciso começar por uma leve, de trigo, por exemplo, e descobrir a que mais se encaixa no paladar. “Depois de provar cer-

vejas leves, é possível degustar uma mais amarga e não se esquecer de combinar com a comida, que ajuda na hora da degustação”, aconselha.

Para começar é preciso experimentar e conhecer alguns tipos de cerveja para depois degustar com calma os mais de 180 tipos da bebida disponíveis no mercado. Assim, em boa companhia basta apenas aproveitar as novidades deste mercado promissor.



O crescente interesse dos brasileiros pela cerveja gourmet fez com que o Oba Hortifruti abrisse espaço em sua adega para investir nesse tipo de bebida



DIVULGAÇÃO

Para cada tipo de cerveja foi desenvolvido um tipo específico de copo com a finalidade de concentrar melhor o sabor e aroma da bebida

## WM Papéis

## Empresa doa sacolas para loja dos Cirurgiões da Alegria

No dia 15 de abril, o proprietário da WM Papéis, Warley Gonzales Magri, realizou a doação de 500 sacolas para serem utilizadas na lojinha dos Cirurgiões da Alegria.

Toda a equipe da entidade ficou muito feliz com o ato de solidariedade e Eliseu Pereira, coordenador geral da Instituição, ressaltou a importância do belíssimo gesto, frisando a Responsabilidade Social da Empresa WM Papéis e de seu proprietário. "A partir de agora as pessoas que adquirirem os produtos da lojinha dos Cirurgiões da Alegria poderão levar a sacola que, por sinal, ficou muito bonita!" comentou Pereira.

Magri conta que o que moti-

vou a tornar-se parceiro da Instituição foi ter conhecido de perto a sede da entidade, visto o trabalho que é desenvolvido lá e como são feitas as intervenções nos hospitais que, até então, desconhecia. "Quando o Eliseu contou-me sobre a história do Cirurgiões, de como fizeram e fazem o trabalho até hoje, me motivou a tornar-me um parceiro". O empresário também falou sobre a importância das ações desenvolvidas pela equipe de voluntários nos hospitais. "Nada melhor do que ter os palhaços lá, levando alegria àqueles que passam por um momento de dificuldade e que realmente precisam sorrir", completou o empresário.



500 sacolas foram doadas pela WM Papéis para a lojinha dos Cirurgiões da Alegria

## ALICC em Notícias

### « O ABRAÇO DA ALICC »

Esta entidade oferece aos portadores de câncer aqui residentes (pacientes SUS), um tratamento multidisciplinar, o qual inclui a doação de medicamentos, suplementos alimentares, próteses, encaminhamento para exames e demais necessidades. Também faz parte deste abraço as seguintes atividades:

- **Grupo Rosa - Neoplasia da Mama (em grupo 2ª feira) Psicóloga:** Luci Mara R. Moreira.
- **Grupo Rosa - Neoplasia da Mama (em grupo 4ª feira) Fisioterapeuta:** Raquel R. Baccaran.
- **Grupo Vida - Neoplasias em geral (em grupo 3ª feira) Psicóloga:** Luci Mara R. Moreira.
- **Grupo Aprendendo com a Vida - Neoplasia da Próstata (em grupo 5ª feira) Psicóloga:** Luci Mara R. Moreira.
- **Yoga - Neoplasias em geral (em grupo 3ª feira) Professora voluntária:** Márcia A. Massaro.
- **Brahma Kumaris - Neoplasias em geral (em grupo última 3ª feira do mês) Professora voluntária:** Ângela Maimone.
- **Alimentação Funcional - usuários e acompanhantes (em grupo 6ª feira) Nutricionista:** Déborah Leite Teixeira e **Profissional voluntária:** Creusa Lopes na Fabricação de Alimentos Naturais Integrais.
- **Terapia Floral - Neoplasias em geral (atendimento individual - 2ª feira) Terapeuta voluntária:** Elisabeth M. R. Correa da Silva.
- **Artesanato (Bazar) - voluntárias e usuárias (em grupo 2ª e 4ª feira) Coordenadoras voluntárias:** Sonia M. Baptistella Grotta e Josefa Fonseca Zaccaria.
- **Volunt'Arte - voluntárias e usuárias (em grupo 4ª feira) Coordenadoras voluntárias:** Juliana Claudino e Ana Ap. de Oliveira.
- **Alicc'arinho - acamados e terminais (visita em dupla e de acordo com as necessidades) Coordenadoras:** Mairi Lani Rodrigues e Dra. Rosa Oberstein (voluntária).
- **Grupo de Visitas Hospitalares - quando houver cirurgia agendada (individual ou em dupla) Coordenadora:** Mairi Lani Rodrigues e **Monitora voluntária:** Maria Arlinda da Silva.
- **Movimento Vital Expressivo - Neoplasias em geral (em grupo 6ª feira - mensal) Coordenadora voluntária:** Cenir Ap. S. Montanher.
- **Patologia Mamária - Coordenadora voluntária:** Ana Lúcia Patrício Batistella.
- **Estética de Apoio - plantão equipe da Patologia Mamária (3ª e 5ª feira) Monitora voluntária:** Vera C. de Moraes Rocha. Adaptação de perucas (4ª feira) **Profissional voluntária:** Raquel Rangel.

Sintam-se abraçados!

FAMÍLIA ALICC

COLABORE COM  
a ALICC  
PARTICIPANDO DOS EVENTOS

Associação Limeirense de Combate ao Câncer  
Rua Major Antônio Machado de Campos, 74  
Jd. Piratininga | Limeira - SP | 19 3404.3232



ALICC

www.alicc.org.br

**BEMA** 25 Anos de Tradição  
Consultores e Auditores

Abertura de Empresas  
Contabilidade  
Escrita Fiscal  
Imposto de Renda

**AUDITORIA E  
ASSESSORIA**

Contábil | Fiscal  
Trabalhista | Tributária

**3451.9254 - 3452.6679**

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

www.bemaauditores.com.br

**‘Encontro com Empresários’**

**Palestra com Yeda Oswaldo motivou participantes do evento**

Na noite de segunda-feira, 14, o Conselho da Mulher Empreendedora da ACIL trouxe para o ‘Encontro com Empresários’ uma das mulheres mais respeitadas e prestigiadas de Limeira, a Profa. Dra. Yeda Oswaldo, que com todo o seu conhecimento e habilidade, apresentou a palestra “Competências Essenciais do Empreendedorismo”.

Yeda compartilhou sua experiência com as missões, visões e valores do empreendedor, expondo tópicos sobre a visão positiva do futuro, ambição, energia e entusiasmo, a potencialização, ação, congruência e ética, empatia, além de comunicação e conexão, trabalho em equipe e motivação. “Minha missão é desenvolver pessoas e construir uma relação verdadeira, afetuosa e que tenha um significado na vida das pessoas, no pessoal e profissional”. Outro ponto ressaltado pela palestrante foi a necessidade do autoconhecimento dos empreendedores ao começar seus negócios. “Eles precisam entender que toda mudança começa de dentro para fora. O empreendedor ini-



*A palestrante Profa. Dra. Yeda Oswaldo, com todo o seu conhecimento e habilidade, apresentou a palestra “Competências essenciais do Empreendedorismo”*

cia seu empreendimento conhecendo a si mesmo, reconhecendo suas emoções, levando isso como expansão para outras áreas da vida”.

Participante assídua dos encontros, a conselheira do CME, Marília Gazetta Bonin, acredita que mais uma vez o Conselho da Mulher Empreendedora, juntamente com a ACIL, se superou na indicação de uma ótima profissional para transmitir conhecimentos

para os empresários. “A Profa. Yeda deixou uma ótima lição para todos que estavam presentes. Além disso, confirmou a mensagem sobre a importância de um trabalho empreendedor, destacando e enaltecendo alguns assuntos que fazem a classe crescer e obter sucesso”, disse a conselheira, que acredita que a palestra também orientou os empresários a observarem mais as atitudes do cotidiano para que as metas traçadas sejam alcançadas.

O evento continua sendo transmitido em tempo real pela internet, com o número de acessos cada vez maior a cada edição. Para quem não pôde acompanhar as palestras realizadas no ‘Encontro com Empresários’, todas estão disponíveis no canal oficial da Associação no Youtube: ACIL Limeira. “Assistam e participem dos próximos encontros, pois a cada edição nossos palestrantes se superam em suas apresentações fazendo com que o associado, o empresário adquira mais conhecimento e consiga melhorar cada vez mais, o que beneficia muito mais que sua empresa, promo-



FOTOS: ACIL/RAFAELA SILVA

*Hélio Roberto Chagas, Cássio Peixoto, Yeda Oswaldo, Ricardo Ragazzo e Marcos Ribeiro Bozza*

ve a melhoria contínua da economia local, regional e nacional”, afirmou o presidente da ACIL, Valter Furlan.

tilhará sua experiência com a palestra “Os princípios norteadores do direito do consumidor”.

As vagas são limitadas, portanto garanta já a sua pelo telefone 3404-4903, ou e-mail: [empreender@acil.org.br](mailto:empreender@acil.org.br). Para assistir o evento online os interessados deverão acessar o site da ACIL ([www.acil.org.br](http://www.acil.org.br)), no dia e horário marcados, e clicar no link disponibilizado na página principal.

**Participe da próxima edição**

O próximo Encontro acontece dia 11 de agosto, segunda-feira, às 18h15, na sede da ACIL e contará com a presença ilustre do Promotor de Justiça Luiz Alberto Segalla Bevilacqua, que compar-

**A ACIL conta com sua presença. Participe!**



*No encontro os participantes tiveram um momento ‘network’ em que puderam trocar cartões e se apresentarem uns aos outros*

*A Vida é feita de Momentos*

**PREV-MED**

A **Prev-med** há 14 anos se preocupa com a saúde e segurança de seu funcionário para que ele compartilhe os melhores momentos da vida.

Telefone: **3404-9232**  
[www.prev.med.br](http://www.prev.med.br)  
[prev.med@terra.com.br](mailto:prev.med@terra.com.br)

ISO 9001:2008

Haroldo Rizzo | Diretor Comercial

Segurança do Trabalho ■ Medicina Ocupacional ■ Cursos e Treinamentos

## Micro e Pequenas Empresas

# Saiba sobre as novas medidas para contratação de trabalhador temporário

Já está em vigor, desde o dia 1º de julho, a extensão do prazo de contratação do trabalhador temporário, que consta na Portaria 789 publicada na edição do Diário Oficial, de 3 de junho de 2014. A nova medida prevê o acordo por três meses pelo empregador, que poderá pedir mais duas prorrogações de três meses, até que o contrato atinja o limite máximo de nove meses. Antes disso, os contra-

tos temporários só podiam ser firmados por três meses, com acréscimo de mais três, se assim fosse necessário.

“A vantagem é que as empresas contratantes que, muitas vezes, precisam ficar mais tempo com o trabalhador temporário, não precisarão mais trocá-lo. Ou seja, poderão contar com um colaborador que já conhece o esquema de trabalho da empresa e está adaptado àquela

função específica”, comenta Sandra Fiorentini, consultora jurídica do Sebrae-SP.

A especialista explica ainda que, com a nova medida, acabarão as fraudes, já que, até então, as empresas que precisavam prolongar o tempo de permanência do colaborador temporário solicitavam que este fosse para outra agência selecionadora, mas continuasse na mesma função. “No dia a dia, as empresas acabam precisando de mais do que os seis meses mesmo. É só pensarmos em uma licença-maternidade, por exemplo, quando a funcionária pode ficar até sete meses fora – com seis meses da licença e as férias”, diz.

Para o contratado, a principal vantagem é poder estar na mesma empresa por um período maior, mantendo a fonte de renda por mais tempo, onde já está ambientado, e poderá, inclusive, mostrar suas qualidades e ter a possibilidade de ser admitido no quadro de emprega-

dos por prazo indeterminado.

Os micro e pequenos empresários devem saber que os trabalhadores temporários podem ser contratados em duas situações: na substituição transitória de empregado regular e permanente e, também, em datas em que há acréscimo de atividades, como Natal, Dia das Mães, Dia das Crianças etc. Mas a extensão só vale pro primeiro caso.

“A extensão do contrato de trabalho temporário, de seis meses para nove meses, com relação a um mesmo empregado, somente se aplica à substituição transitória de empregado regular e permanente, não valendo para o acréscimo extraordinário de serviços, como as datas comemorativas”, explica Fiorentini.

Para contratação temporária superior a três meses, o empresário deve pedir autorização pelo site do Ministério do Trabalho e Emprego, no Sirett (Sistema de Registros de Em-

presas de Trabalho Temporário) com antecedência mínima de cinco dias do início do contrato. Já, no caso de prorrogação deste prazo, o pedido deve ser feito cinco dias antes do término previsto no contrato.

### Orientações e suporte

Sandra Fiorentini aconselha aos micro e pequenos empresários do comércio, que pensam em contratar funcionários extras para o fim do ano, que não deixem de se programar. “Aos que pretendem contratar para o Natal, por exemplo, já é hora de começar a se planejar, já que os meses indicados para a entrada deste novo funcionário são setembro e outubro, quando ele ainda terá tempo para se adaptar ao novo trabalho e, conseqüentemente, será mais produtivo, trazendo os resultados esperados por quem o contratou”, afirma.

Fonte: Sebrae/SP



DIVULGAÇÃO

A nova medida amplia para nove meses o limite máximo para a contratação de profissionais temporários

## Isca Faculdades

# Curso inédito de Especialização em Engenharia de Segurança no Trabalho

O Isca Faculdades está com inscrições abertas para o curso de Especialização em Engenharia de Segurança do Trabalho. Exclusivo em Limeira, trata-se da única pós-graduação que dá certificação profissional ao aluno. O curso é modular e têm duração de 24 meses.

As aulas serão quinzenais, aos sábados, com início no dia 9 de agosto. As inscrições devem ser feitas pelo site [www.iscafaculdades.com.br](http://www.iscafaculdades.com.br)

ou pessoalmente na secretaria da instituição. O curso conta com uma equipe de professores altamente qualificados, com atuação destacada no mercado de trabalho.

A Especialização em Engenharia de Segurança do Trabalho tem como objetivo capacitar profissionais para estabelecer ações de planos estratégicos, possibilitando desenvolver e coordenar a gestão das condições e dos ambientes de trabalho, com

o foco em prevenir a ocorrência de acidentes, perdas e danos pessoais, produtivos e patrimoniais, assim como agregar valor aos processos operacionais e às características de melhoria contínua.

Podem participar graduados em Engenharia de qualquer modalidade, Arquitetura e Urbanismo e geólogos. Mais informações pelo telefone 3404-4700 ou pelo e-mail [posgraduação@iscafaculdades.com.br](mailto:posgraduação@iscafaculdades.com.br).

**ALERTA**  
Segurança Eletrônica

**Tecnologia aliada à segurança.**  
Monitoramento de Alarmes e Imagens 24h.  
Alarmes, Câmeras e Proteção Perimetral.  
Rastreamento de Veículos.

[www.alertaseg.com.br](http://www.alertaseg.com.br)

19 3446 - 4492

Conheça as vantagens de ser um associado

Ligue  
**3404-4900**

FILIADA À FACESP  
**ACIL**  
Associação Comercial e Industrial de Limeira

## Como se planejar para pagar o 13º salário

A gratificação natalina, popularmente conhecida como décimo terceiro salário, é um benefício instituído no Brasil que deve ser pago ao empregado em duas parcelas até o final do ano, entre os meses de novembro e dezembro.

Para os trabalhadores empregados em regime da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a chegada do décimo terceiro salário representa uma renda extra muito bem-vinda. Já para as micro e pequenas empresas, o salário extra desembolsado para os colaboradores significa mais gastos. Por isso é importante se planejar desde o primeiro dia do ano para que a situação não se complique mais adiante.

O ideal é criar um fundo de reserva que deve ser montado conforme a sua disposição, desde o início do ano. Essa reserva deve ser inserida nas despesas operacionais, ficando em um fundo no fluxo de caixa para ser usada em novembro e dezembro. Assim, quando chegar as datas de pagamento das duas parcelas do benefício, a empresa já terá alcançado o valor necessário e, assim, sentirá menos a retirada do dinheiro. É uma forma de pagar o 13º salário em 12 parcelas antecipadas.

Mas se esse não foi o planejamento desde o início do ano, ain-

da dá tempo para fazer a reserva para os pagamentos durante os meses que faltam para o desembolso do décimo terceiro salário. O plano de ação será o mesmo. O que mudará nesse caso são as maiores reservas mensais que precisarão ser feitas.

Caso não haja nenhum planejamento, isso será sentido no caixa da empresa e os custos com a folha de pagamento certamente dobrarão. Quando isso acontece muitas micro e pequenas empresas acabam recorrendo a empréstimos bancários para o pagamento do décimo terceiro salário. Contudo, esse dinheiro tem um custo que não foi incluso na formação do preço de venda de seus produtos e serviços, reduzindo assim o lucro da empresa. Por isso é fundamental se planejar para, assim, evitar tal prática.

A regra básica é elaborar o planejamento desde o início de cada ano, analisando a possibilidade de usar o fundo criado a qualquer momento para saldar dívidas ou liquidar as prestações dos empréstimos, mas também pensando em repô-lo até o final do ano, evitando assim o pagamento de juros no caso e recorrer ao empréstimo bancário.

**Ivan Hussni,**

**Diretor Técnico do Sebrae-SP**



**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**



**34º Dia da**  
**Empresa**  
**Limeirense**

**A seleção**  
**das melhores**  
**empresas**  
**de Limeira**

**Empresário, faça parte**  
**desta comemoração,**  
**seja um patrocinador**  
**deste grande evento.**

Escolha sua cota e desfrute dos benefícios que sua marca terá conforme os itens abaixo:

**Prata**

*Telões distribuídos pelo salão durante o evento;*

*E-mails Marketing disparados para mais de 2.000 associados da ACIL;*

*Painel com os patrocinadores a ser exposto no evento;*

*Site e facebook da ACIL;\**

*Materiais publicitários referentes ao evento, como convite e marcadores de mesa;*

*04 anúncios no Jornal Visão Empresarial, além das edições especiais;*

*04 anúncios na Gazeta de Limeira e Jornal de Limeira, atingindo cerca de 40.000 leitores;*

*Cortesia: 04 adesões para o Jantar do Dia da Empresa.*

\*Pelo período de 3 meses ou até a próxima campanha.

**Ouro**

*Matéria de 1/2 página sobre sua empresa no Jornal Visão Empresarial;*

*Telões distribuídos pelo salão durante o evento;*

*E-mails Marketing disparados para mais de 2.000 associados da ACIL;*

*Painel com os patrocinadores a ser exposto no evento;*

*Site e facebook da ACIL;\**

*Materiais publicitários referentes ao evento, como convite e marcadores de mesa;*

*04 anúncios no Jornal Visão Empresarial, além das edições especiais;*

*04 anúncios na Gazeta de Limeira e Jornal de Limeira, atingindo cerca de 40.000 leitores;*

*Cortesia: 06 adesões para o Jantar do Dia da Empresa.*

**Diamante**

*10 comerciais de 30" na TV Jornal;*  
*10 comerciais de 30" na TV Mix;*

*Matéria de 1 página sobre sua empresa no Jornal Visão Empresarial;*

*Telões distribuídos pelo salão durante o evento;*

*E-mails Marketing disparados para mais de 2.000 associados da ACIL;*

*Painel com os patrocinadores a ser exposto no evento;*  
*Site e facebook da ACIL;\**

*Materiais publicitários referentes ao evento, como convite e marcadores de mesa;*

*04 anúncios no Jornal Visão Empresarial, além das edições especiais;*

*04 anúncios na Gazeta de Limeira e Jornal de Limeira, atingindo cerca de 40.000 leitores.*

*Cortesia: 10 adesões (1 mesa) para o Jantar do Dia da Empresa.*

**Mais Informações: 3404.4900**  
**acil.org.br**

FILIADA À FACESP  
**ACIL**  
Associação Comercial e Industrial de Limeira

## Informática O que fazer para destacar sua loja virtual na Internet?

Por que será que a página do seu concorrente se destaca mais nos resultados do Google?

Quando o assunto é comércio eletrônico, o monitoramento de acessos é um tema que precisa de uma atenção especial. Do total de vendas no e-commerce 30% acontecem por meio de sites de busca. Muito popular no mundo virtual, os serviços de SEO (do inglês, Search Engine Optimization) ajudam a melhorar o posicionamento de sites nos resultados dos principais buscadores.

Antes de iniciar o seu negócio ou mesmo de contratar um profissional SEO para a sua empresa, é importante ter noção de alguns detalhes como quais as técnicas que serão utilizadas e como será feita a métrica de desempenho do seu site. Abaixo algumas dicas rápidas sobre o trabalho de SEO:

**1. Faça uma pesquisa completa sobre palavras-chave:** Reserve um bom tempo para identificar as principais palavras usadas no seu ramo e pela concorrência. Esse será um dos principais meios pelo qual o cliente chegará ao seu site. Algumas ferramentas de busca de 'keywords' (palavras-chave) facilitam o trabalho.

**2. Você clicaria em um site com esse nome?:** Reflita sobre o nome do seu site. O sucesso de uma página nos buscadores também leva em conta se o nome aguça curiosidade ou traduz com objetividade o conteúdo geral do site.

**3. Olho no Google Analytics:** Um dos principais aliados do SEO, essa ferramenta gratuita mostra o levantamento do número de visitas da página, bem como os sites mais populares. É um ótimo meio para visualizar o cenário em que

seu site se situa.

**4. Use imagens e vídeos:** Internautas tendem a clicar em páginas que aparecem com imagens ou vídeos nos buscadores. Um conteúdo de qualidade mescla de forma harmônica texto e imagens. Uma boa dica é relacionar as imagens de sua página à palavra-chave principal.

**5. Tags são importantes:** Reserve uma atenção especial para essas palavrinhas. As tags têm como função avisar o buscador quais os termos mais importantes do texto e também classificar tópicos dentro de um site ou blog.

**6. Quanto mais links em outro site melhor:** Ter links em outros sites significa mais cliques direcionados ao seu site. Tenha em mente que o link precisa ser inserido em locais de relevância e precisa estar de acordo com o assunto. Faça propaganda ou feche parcerias

com outros sites para divulgar seus produtos ou seu site.

**7. Site sempre atualizado:** Sites de busca como Google e Bing geralmente destacam sites com conteúdo atualizado frequentemente. Por isso sempre renove conteúdo com qualidade e crie novas palavras-chave. Lembre-se que sua loja virtual é igual uma loja de frente para rua, mude sempre a vitrine e atualize os produtos cadastrados.

**8. Faça um mapa do seu site:** O seu site precisa ter um mapa com links para todas as páginas, dessa forma você garante seu conteúdo todo indexado. Alguns sites geradores de sistemas ajudam também na indicação de quais páginas são mais ou menos relevantes.

**09. Qualidade de conteúdo:** Não adianta fazer um bom trabalho de SEO sem ter conteúdo de qualidade. Atenção para erros de português e de formatação nos textos. Construa a página com harmonia de cores e posicionamento de itens.

Estes passos acima são importantes para destacar a sua loja virtual, pois sendo conhecida e encontrada nos buscadores, com certeza as vendas aumentarão. Sucesso e Deus te abençoe!



**Lúcio de Oliveira Batista**  
Proprietário  
Livraria Kyrios

## Interatividade Saber achar o ponto comum, eis o xis da questão!...

Saber ouvir, não só evita prejuízos como também pode trazer lucros. Há algum tempo perguntei a um executivo de uma grande empresa, sobre qual teria sido lógica, por ele utilizada, para obter pleno acerto na decisão sobre uma área que lhe era totalmente estranha. E então, pude compreender sua esperteza e a técnica que lhe fora tão decisiva. Pois, necessitava resolver um inusitado problema. Havia duas opções. E, por intuição ele sabia que apenas uma delas poderia ser satisfatória. Porém, não conseguia distingui-la. Como não poderia falhar, recorreu aos pareceres de dois técnicos especializados, mas acirrados concorrentes. Já que eles eram os únicos conhecedores do assunto. Porém, fora avisado que, enquanto um deles sempre falaria a verdade, o ou-

tro sempre tenderia a mentir. No entanto, por ser um tema de alta especificidade, precisaria descobrir a opção que realmente atenderia. Por isso, buscou dialogar francamente com cada um dos concorrentes, sem preocupar-se em distinguir o mentiroso daquele que falaria a verdade. E assim, propôs-se a perguntar, sutil e indistintamente, a ambos: "Qual das opções você acha que seu concorrente me ofereceria para solucionar o problema"? Explicou-me, o tal executivo, que, pela lógica, o mentiroso apontaria a opção inviável como aquela a ser recomendada por seu bem intencionado concorrente. Já que, com certeza, ele mentiria sobre a verdade do sincero. Por outro lado, esse outro especialista, mais ético, por conhecer o concorrente e suas habituais mentiras, seguramente lhe afirmaria que, por ele, seria apontada a opção

inviável. Dessa forma, pelo "ponto comum", o executivo distinguiu a opção inviável. Ou seja, aquela que os dois especialistas atribuiriam como a eleita por seus concorrentes. Eis que o sábio, apesar do peso dos pesares, sabe pesar!...

Muitas pessoas usam uma "série de xis" como forma inclusiva de enumerar as coisas. No entanto, aquele executivo, depois de ter ouvido os especialistas, ao "fazer um xis em cima" da opção inviável, não efetivou apenas a sua exclusão, mas, a eleição e a busca da opção viável. Vale lembrar que, conforme a crônica anterior, a cruz (com traço em cruz mesmo); em tê (equivalente à letra "Tau"); e, em xis (ao heráldico "sautor") foi a matriz de todos os idiomas e escritas. E a "mais antiga forma de marcar coisas e ideias". Aliás, o "Tau" franciscano, é uma variação do forma-

to da Cruz (adotada pelo Cristianismo). A qual, posta na forma de xis, é denominada de "Cruz Decussata", mais conhecida, no âmbito religioso, como a "Cruz de Santo André". Numa alusão ao irmão de São Pedro, que, condenado a morte, teria optado por ser crucificado num xis. Na Geometria, o xis se constitui numa intersecção, ou seja, no ponto comum (eixo, equilíbrio e fator geral) no qual se encontram duas retas concorrentes (de sentidos divergentes). Como símbolo, representa o Eterno, a harmonia dos opostos, a concórdia e a identificação do direito alheio. É ainda, o símbolo da preferência, da escolha e da eleição. Pois, muitas vezes, no dia a dia, deparemos com formulários que nos trazem a opção: "assinale com um xis".

Em Álgebra, aquela letra representa a incógnita, da qual adveio o costume de dizer-se:

"Eis o xis da questão!..." Mas, ante a morte, essa tem sido a dúvida crucial que todos carregam. Como resposta, nas bandeiras dos piratas e nos rótulos de veneno existem duas tábias "em xis", com a caveira na intersecção. Apontam a morte, o ponto comum, igualador de todos. No entanto, o xis é também o cruzamento dos bastões usados pelo homem primitivo para produzir e dominar o fogo causador da nossa evolução. Pelo fogo, "a Luz foi feita", sob a qual floresceu a Rosa, a marca do Amor, que adveio para, na intersecção, substituir a caveira. Pois, em vez de morte, a Luz Verdadeira do Amor traz Vida (a opção viável!)... Ao traçarmos o xis (ou uma "cruzinha"), vamos elegê-la?!

**PAULO CESAR CAVAZIN**

## Alfredo Rocha apresenta o seminário “Motivando todos para a qualidade” dia 21

“Motivando a todos para a qualidade” é o novo seminário que Alfredo Rocha, o palestrante mais assistido do Brasil, traz para Limeira na segunda-feira, 21 de julho. O evento, que encerra a trilogia de palestras apresentada pelo conferencista em Limeira este ano, acontece às 19h30, no Nosso Clube e conta novamente com o apoio da Associação Comercial e Industrial de Limeira.

O seminário, destinado aos colaboradores das empresas, sejam eles ajudantes, faxineiras, estoquistas, recepcionistas, motoristas, porteiros, gerentes, e até mesmo o presidente e demais interessados pelo assunto, abordará diversos temas relacionados à qualidade: Como lidar com as mudanças do mundo moder-

no; Qual é a missão de todos para conquistar e manter clientes; Como obter a melhor motivação para trabalhar e viver com qualidade; O perfil do funcionário da qualidade total, entre outros temas de grande relevância para todos que fazem parte do meio corporativo de empresas.

“Juntos, deixaremos a empresa toda pensando em excelência, agindo com competência, encantando clientes e conquistando mercado”, ressalta Alfredo Rocha, que ainda afirma que a palestra é imperdível, pois este trabalho tem gerado um alto nível de comprometimento de todos os colaboradores para um excelente desempenho da qualidade.

Alfredo Rocha não tem formação acadêmica, não é consultor, nem graduado; é um prático. Nascido em Limeira, estu-

dou Psicologia, Filosofia e Sociologia, especializando-se mais tarde em Comunicação. Os livros tornaram-se seus grandes mestres. A prática de vivenciar diversas experiências e presenciar fatos no dia a dia da vida empresarial, enriquece e atualiza a qualidade das informações que hoje são divididas com diversos líderes empresariais e seus colaboradores através de Seminários e Treinamentos ministrados por ele, que traz na força de sua comunicação, a certeza e a convicção de um prático.

Apontado pelo meio empresarial como um dos melhores conferencistas da atualidade na área comportamental, conquistando o título de palestrante mais assistido do Brasil, Alfredo Rocha completa 24 anos de

carreira em 2014, sendo que cerca de 3 milhões de pessoas já tiveram o privilégio de comprovar a excelência dos seminários que realiza.

Hoje 70% de sua agenda profissional é dedicada aos Seminários “In Company”, contratados pelas maiores e melhores empresas nacionais e multinacionais, e 30% às empresas parceiras de promoção de eventos empresariais em várias regiões do País.

Para participar do seminário “Motivando todos para a qualidade”, com Alfredo Rocha, basta entrar em contato com a Ondec Treinamento, organizadora do evento, pelos telefones 3033-5548 e (19) 98733-9782, ou e-mail: [lais@ondec.com.br](mailto:lais@ondec.com.br), falar com Lais. O valor do investimento é de R\$ 80 (sócio da ACIL) e R\$ 118

(não-sócio), além de preços especiais para grupos. Não perca essa oportunidade, garanta já a sua vaga e se torne um profissional de qualidade!



Alfredo Rocha promete motivar a todos os presentes para trabalhar e viver com qualidade

### Videoteca ACIL

## Como criar uma empresa de alta performance com Waldez Ludwig

Waldez Ludwig é professor, consultor em gestão empresarial e palestrante. Formado em Psicologia pela Universidade de Brasília e em Teatro pela Fundação Brasileira de Teatro, está há mais de 12 anos desenvolvendo pesquisas para o cenário e tendências da gestão das organizações e educações corporativas, especialmente em temas ligados a es-

tratégias competitivas, mercado de trabalho, perfil profissional, criatividade, inovação e melhoria da qualidade e desenvolvimento do capital intelectual.

Assistido por mais de 570 mil pessoas já em mais de 1400 eventos abertos ao público em geral, Ludwig foi aplaudido por mais de 1200 pessoas que estiveram no 12º Encontro dos maiores Conferencistas do Brasil. Ele afirmou que sucesso não depende de perfeição, mais sim de originalidade.

Nesse treinamento, as pessoas vão descobrir o que os profissionais fazem para planejar suas carreiras e construir uma trajetória de sucesso. Além disso, Ludwig dá algumas receitas para contratar e agir, e também dispara uma série de sugestões fora do padrão da administração eficiente que, segundo ele, são a solução para fazer as empresas na-

vegarem em mares turbulentos.

Além deste, a ACIL possui diversos títulos em DVD e VHS em sua Videoteca, que tem como principal objetivo proporcionar aos empresários a oportunidade de adquirir conhecimentos sobre administração, estratégias e qualidade para se construir um bom vendedor, motivação, gestão e finanças, além de outras temáticas muito importantes para os negócios. Dessa forma toda a equipe pode ficar em sintonia com as normas direcionais que levam um empreendimento ao sucesso.

Para poder ter acesso ao conteúdo disponibilizado, os associados devem se dirigir até a entidade e realizar a locação do DVD ou VHS, com custo de R\$ 5 por volume.

Mais informações pelo telefone 3404-4912, falar com Rafaela.

## Agenda de Cursos

### Como Usar o Facebook para Empresas

Dia 23 de julho | 19h às 21h

**Objetivo:** Palestra que possibilita ao empresário conhecer e utilizar a ferramenta Facebook para empresas, divulgando melhor o seu negócio, promovendo relacionamento e interação com o cliente.

**Público-alvo:** Somente Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas por CNPJ

**Local:** ACIL – Rua Santa Cruz, 647

**Investimento:** Gratuito

**Inscrições:** 3404-6527 e 3404-6528

**Realização:** Sebrae

### Por Dentro dos Custos, Despesas e Preço de Venda

Dia 28 de julho | 19h às 21h

**Objetivo:** Palestra que possibilita ao empresário conhecer e utilizar a ferramenta Facebook para empresas, divulgando melhor o seu negócio, promovendo relacionamento e interação com o cliente.

**Público-alvo:** Somente Empresários (MEI, ME, EPP) – máximo 2 pessoas por CNPJ

**Local:** ACIL – Rua Santa Cruz, 647

**Investimento:** Gratuito

**Inscrições:** 3404-6527 e 3404-6528

**Realização:** Sebrae



**Destaque  
Econômico****Países do Brics buscam maior influência**

Esta semana estamos ouvindo muito sobre o Brics, com a realização da reunião dos países membros no Brasil. Brics é uma sigla que se refere a Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul, criada pela economista britânica Jim O'Neill, do banco americano Goldman Sachs, em 2001 (inicialmente não existia a letra "S" na sigla, ela foi acrescentada em 2009 com a inclusão da África do Sul). O economista assim identificou países em desenvolvimento com índices de crescimento promissores e poucos riscos de interesse para os investidores. Os cinco países representam mais de um quarto da área terrestre do planeta e mais de 40% da população mundial. As previsões do economista vem se confirmando apenas parcialmente, com o crescimento da China.

Os governos dos cinco pa-

íses-membros decidiram se aproveitar do marketing gerado pela criação da sigla com a tentativa de formação de um bloco, para aprofundar o conhecimento entre eles e desenvolver suas relações comerciais e financeiras, a partir de 2006, e mais recentemente para aumentar a sua influência sobre os outros emergentes. Como parte dessa estratégia, no encontro desta semana em Fortaleza foi formalizada a criação de um banco de desenvolvimento, com sede em Xangai. O Brasil queria a presidência, que acabou ficando com a Índia.

Segundo a Confederação Nacional da Indústria, há interesses brasileiros nas áreas de agronegócios, infraestrutura, logística e equipamentos de transporte, mineração, máquinas e equipamentos, tecnologia da informação, farmacêutico e equipamentos médicos, energia

e economia verde.

Em 2013, as transações brasileiras com as demais economias do grupo alcançaram US\$ 101 bilhões, representando 21% do comércio exterior brasileiro.

**A avaliação da Copa pelos turistas estrangeiros**

A Copa do Brasil foi uma grande festa, com pontos positivos e negativos e a participação melancólica da seleção brasileira. Doze estádios foram construídos, dos quais pelo menos quatro poderão se transformar em elefantes-brancos. Das obras de infraestrutura em mobilidade urbana prometidas, houve cancelamentos, adiamentos e algumas estão ainda em execução. Ocorreram grandes avanços nos aeroportos, em especial o de São Paulo, através da concessão à iniciativa privada.

Os turistas estrangeiros que vieram ao Brasil para os jogos

avaliaram positivamente a organização do evento e deram notas altas para quesitos como segurança nos estádios, transporte e hospitalidade, de acordo com pesquisa Datafolha.

O ponto alto foi a hospitalidade dos brasileiros, classificada como ótima/boa por 95% dos consultados. A organização teve também nota elevada: 83% disseram ter sido ótima/boa.

A segurança, um dos grandes problemas brasileiros, esteve bem na Copa: nos estádios foi aprovada por 92% dos turistas e a segurança dos turistas por 82%. O transporte aéreo foi considerado ótimo ou bom por 76%.

Os preços nos hotéis e o custo de vida no Brasil foram os pontos mais criticados: apenas 32% deram a nota máxima

para o custo do setor hoteleiro. Quanto ao custo de vida, somente 29% consideraram ótimo/bom.

De acordo com dados oficiais, o Brasil recebeu 700 mil visitantes apenas no mês de junho. Boa parte desses torcedores veio ao Brasil de carro a partir de países sul-americanos, especialmente da Argentina. Apesar disso, também houve recordes no número de passageiros nos aeroportos.



**José Carlos Bigotto**  
Departamento de Economia

**DE OLHO****Concessionária Báltico realiza Festa Julina Beneficente**

A 8ª Festa Julina Beneficente da Concessionária Báltico acontece nos dias 18 e 19 de Julho. Para as atrações, estão programados shows da Banda Trio Só Paixão, além de Márcio & Douglas, que tocam sexta e sábado respectivamente.

Durante o evento, também acontece uma roleta com sorteio de diversos brindes e a entrega da chave do carro Ford Ká 0km, que será sorteado no dia 16 de julho pela Loteria Federal, e tem seus números vendidos por R\$ 10 pela Báltico e por todas as entidades participantes.

As crianças também vão poder se divertir muito nos diversos brinquedos disponíveis no local para animar os pequenos.

O valor do convite é de R\$ 30 por pessoa e mais 2 kg de alimentos não perecíveis (arroz, feijão, óleo, leite) ou fraldas geriátricas. Nesse valor estão inclusas comidas como pipoca, mandiopã, cuscuz, doces típicos, canjica, cachorro quente, lanches de calabresa e pernil, além de espetinhos de carne, cafta e linguiça, milho cozido, cural e pastéis de queijo e carne. O evento terá ainda vinho quente, quentão, água, refrigerante e chopp que serão cobrados à parte.

O estacionamento também terá uma taxa de R\$ 10 que entrará nas doações para as entidades, sendo que todo o valor arrecadado será dividido em partes iguais.

A festa, que será realizada no Centro de Eventos de Limeira, na Av. Maria Thereza S. de Barros Camargo, 1525, Jd. Acquarius, tem início às 19h, sendo que os shows começam às 21h.

**Festival Nacional de MPB Canta Limeira**

O Festival Nacional de MPB Canta Limeira começa no dia 18 de julho, sexta-feira, com apresentação de 16 músicas, e continua no sábado, 19.

No domingo, 20, as classificadas para a etapa final realizam nova apresentação e são divulgadas as vencedoras da 13ª edição do festival. O evento tem

início sempre às 20h, no Teatro Vitória.

Ao todo, 32 grupos se apresentam, dos quais 12 são de Limeira. A intenção da iniciativa é abrir espaço aos compositores e intérpretes da música popular brasileira de todos os gêneros. A entrada é gratuita.

**Festival de Massas em prol do Cantinho do Vovô**

O Núcleo de Jovens Empreendedores da ACIL promove o 1º Festival de Massas em prol do Cantinho do Vovô, que será realizado no dia 27 de Julho no Carlton Plaza Hotel Limeira, localizado na Rua Boulevard de La Loi, 601, partir do meio dia.

O 1º Festival de Massas contará com um cardápio variado com três tipos de massas e 11 ingredientes para compor os pratos, além das sobremesas preparadas por Felipe Alta Confeitaria. Outro destaque é a presença da banda Kalú in Trâmite, que promete animar os presentes e proporcionar um evento imperdível. Água e refrigerante serão inclusos e a cerveja será vendida a parte.

Os ingressos estão sendo vendidos a R\$ 50 - crianças de até cinco anos não pagam e até 10 anos pagam meia (R\$ 25) – e podem ser adquiridos na Vivane Lustres, Gráfica Telle e Zoofarma.

**Show do Monster High no Shopping Nações Limeira**

O Shopping Nações Limeira recebe no sábado, 19, às 16h, um pocket show das personagens do Monster High. O espetáculo conta com canções interpretadas pela artista Alisson Hiraheta, performances inusitadas, animação, efeitos especiais e muita interação dos personagens com o público.

O show é baseado na primeira temporada da série, em que filhos de personalidades e monstros como Frankstein, Drácula, Lobisomem, Cleópatra, Monstro do Lago Ness e Medusa precisam enfrentar os dilemas do Ensino Médio. No espetáculo, as peripécias dos personagens, que se tornaram sucesso em todo o mundo, são trazidas para o palco.

A apresentação acontecerá na Praça de Eventos, com entrada gratuita.

**Dia do Futebol**

**Torcer é paixão nacional!**

Na cultura brasileira, o futebol cativa seus torcedores mais do que em qualquer lugar do mundo. Desde cedo os pequenos aprendem a amar e torcer pelos times ao serem incentivados com presentes dados pelos pais, tios, primos, enfim, todo mundo quer trazer a criança para sua torcida, fazendo-a carregar a bandeira do seu time por toda a vida.

Para celebrar o Dia do Futebol, comemorado no dia 19 de julho, torcedores deram seu depoimento e contaram um pouco sobre a emoção de vibrar pelo seu time do coração. Como Eduardo Gonçalves, do escritório de contabilidade Ortec, que desde pequeno compartilha com o pai e o avô a paixão pelo São Paulo Futebol Clube. “Desde criança meu pai já colocava o uniforme do São Paulo em mim e hoje eu não perco um jogo”.

A paixão começou com o avô, que na época da construção do Morumbi, criou uma comitativa para arrecadar sacos de cimento e ajudar nas obras, passando essa paixão de geração para geração. Mesmo já cativado desde muito novo, o são paulino se lembra da primeira vez que foi ao estádio do time do seu coração, e também da oportunidade que teve poder conhecer as dependências do

local, como os vestiários, por exemplo. “Esse foi o primeiro contato que tive com o meu time, e assim minha paixão aumentou com certeza”, conta Gonçalves.

Cativar as crianças contando a história do futebol, das equipes e dos grandes jogadores faz com que uma vontade de conhecer e participar dos jogos seja despertada. “Eu pretendo cativar meus filhos do mesmo jeito que a minha família me cativou”. E se engana quem pensa que a vibração é restrita apenas aos garotos, pois a cada dia mais mulheres estão presentes nos estádios e entendem realmente de futebol.

“Rivals sempre, inimigos nunca”, é a principal frase que o são paulino leva quando se trata dos jogos, pois é preciso saber separar e diferenciar os 90 minutos de disputa. “Existem algumas brincadeiras, mas para que isso não se torne briga, é necessário entender que até os próprios jogadores, que atuam em times diferentes, continuam amigos depois da partida.”

Também seguindo os passos do pai, que foi jogador, Roberto Di Salvi, da Mafer Ferramentas, começou a jogar com 13 anos pelos times da região, como no Atlético Boa Vista, no Paulistano e no Leãozinho. “O esporte

sempre andou lado a lado comigo. Foquei sempre no meu trabalho, mas o futebol é a minha grande paixão.”

Com o pai conhecido na cidade como Lito, um ótimo jogador, Di Salvi procurou sempre se espelhar nas táticas do pai, preferindo jogar nas mesmas posições e aproveitar de todos os caminhos passados com experiência e dedicação.

Vendo a diferença entre os torcedores veteranos e os mais jovens, o empresário acredita que antigamente a torcida acompanhava seu time com o coração. “Hoje, são poucos os que conseguem ter essa paixão verdadeira. Sou do tempo em que as pessoas iam até de caminhão ver o time jogar. Torcia por amor”, conta.

Mesmo com pai futebolista, e com toda sua experiência no futebol, os filhos do limeirense preferiram seguir outros caminhos, deixando o campo e escolhendo outros esportes. Entretanto, Di Salvi continuou a incentivá-los, pois acredita na disciplina que a prática esportiva pode trazer para todas as crianças e adultos. “O esporte doutrina muito uma pessoa. E mesmo que meus filhos não tenham seguido meus passos, nunca deixaram de praticar esportes”.

Para todos os papais, avôs ou tios que queiram cativar os pequenos desde cedo, a Passarela reúne todos os acessórios para compor um uniforme personalizado. Desde chuteiras até camisas dos times favoritos nacionais e internacionais, a variedade da loja procura atender ao gosto de todos os torcedores.

Para a gerente da Passarela, Jaqueline Roland, o incentivo só aumentou com a chegada da Copa. “Acompanhar aos jogos, faz com que as crianças procurem chuteiras iguais as do seu jogador preferido, por exemplo”, conta a gerente.

Jaqueline também acredita



FOTOS: ACIL/LAÍS CARVALHO

Eduardo Gonçalves decorou sua sala no escritório com o quadro que ilustra uma das maiores conquistas de seu time: o tricampeonato mundial

que o incentivo vem da escola, onde acontece uma grande prática de esportes, o que aumenta o interesse das crianças. “A Copa sempre fomenta esse interesse, mas desde sempre os pais procuram incentivar os filhos com o esporte”, relata.

Independente da escolha,

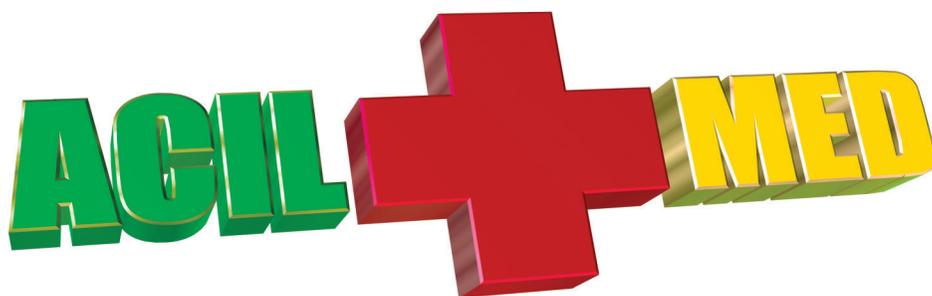
pois nem sempre os filhos seguem os mesmos gostos dos pais quando o assunto é time de futebol, o fato é que não importa a bandeira que o torcedor erga, o que vale mesmo é torcer e fazer dos jogos uma confraternização entre amigos e família, um momento para dividir com todos.



Na Passarela Calçados as crianças procuram chuteiras iguais as dos ídolos do futebol



Roberto Di Salvi relembra os tempos em que atuou como jogador de futebol



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

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

### DROGARIA

- Rede Doriamed - Fone: 3442-6707
- Farmavip Princesa - Fone: 3441-9811
- Drograria Total Santa Fé - Fone: 3442-6841
- Drograria Total Centro - Fone: 3441-8969

### ENFERMAGEM E ATEND. DOMICILIAR

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

### ESTÉTICA E PODOLOGIA

- Dona do Corpo Clínica de Estética Depilação, estética corporal, facial e massagens Fone: 3702-1340
- Clínica Sorridents - Massoterapeuta Fone: 3704-1900
- Podomed Podologia Fone: 3034-4025

### FARMÁCIAS HOMEOPÁTICAS

- A Farmacotécnica - Fone: 3441-8862
- Botica Bella Terra - Fone: 3446-7111
- Farmácia Homeoervas - Fone: 3441-8087
- Miligrama - Fone: 3451-6160
- Universo do Suplemento - Fone: 3792-2013

### FISIOTERAPIA

- Centro de Saúde e Bem Estar Schenk - Fone: 3441-2405
- Instituto de Fisioterapia e Reabilitação Abbade - Fone: 3441-5546
- Sorridents Clínica Odontológica - Fone: 3704-1900
- 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

### ODONTOLOGIA

- Centro Odontológico Evident - Dra. Gisele Cristina Scatolin - Fone: 3445-2271
- Dra. Agda Tais Garcia da Silva - Fone: 3443-1452
- Dra. Cíntia Bonatti - Fone: 3445-1094
- Dra. Cláudia Regina D. Leme - Fone: 3451-0013
- Clínica Implantus - Fone: 3443-3040
- Consultório Odontológico Dr. Guido A. Arcaro Jr. Fone: 3442-6928
- Dr. José Renato Corrêa da Silva - Fone: 3441-5047
- Dra. Luciane Bardini de Almeida - Fone: 3441-9095
- Dra. Marília Ferrete Rodrigues - Fone: 3452-2327
- G R Odontologia Especializada
- Dr. Edimir Forti Ricomini
- Dra. Mariângela Gimenez Ricomini Fone: 3451-5863
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Odontologia Santa Josefa - Fone: 3445-2703
- Ortoriso - Fone: 3442-6898
- Dr. Ricardo Abdalla Casseb - Fone 3442-5497
- Sorridents Clínicas Odontológicas Fone 3704-1900

### OFTALMOLOGISTA

- Dr. Reinaldo Orsi - Fone: 3441-2075

### ÓTICA

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

### ORTODONTIA

- Dr. Geraldo Angelo Antonellini - Fone: 3453-6281
- Clínica Sorridents - Fone 3704-1900
- Clínica Redeorto - Fone 2114-3406
- M Max Ortodontia - Fone: 3444-0165
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Ortoloclinic - Dr. José Carlos Capiro Migliolo Fone: 3451-7155

### PSICOLOGIA

- Clínica Sorridents - Fone 3704-1900
- Cognitiva Centro de Psicologia Fone: 3443-1636
- Psicologia Clínica Hospitalar - Dr. Mozart Alexandre Viotto - Fone: 3792-6070/98146-9499
- Dra. Nívea Alexandra A. Barreto Fone: 3034-1483
- Sally Luiza de Souza Roma Roma Consultoria e Gestão de Pessoas Fone: 3034-3734
- Simone Oberstern Salgado - Fone: 99296-6529

### PSICOTERAPIA

- Dr. Mozart Alexandre Viotto Fone: 3792-6070 / 98146-9499

### PSICOPEDAGOGIA

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

### TERAPIAS COMPLEMENTARES

- Acupuntura, Crânio-Acupuntura, Fisioterapia, Iso Stretching e RMA (Reprogramação Músculo-Articular), Pilates, RPG e Dermato-Funcional Schenk Centro de Saúde e Bem Estar Fone: 3441-2405
- 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 - Dra. Eliana Ap. Guarino Clínica Clidiloe Fone: 3441-5260 / 3441-4382

### VETERINÁRIO

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

**Esta lista de profissionais também está disponível no site: [www.acil.org.br](http://www.acil.org.br)**

**Dia dos Pais**

# Campanha de prêmios irá sortear uma Moto CG 125 e um vale-compra no valor de R\$ 300

A campanha "Comércio de Limeira realizando seus sonhos", do Dia dos Pais, realizada pela ACIL, em parceria com o Sicomércio, traz mais prêmios para os consumidores de Limeira que prestigiarem o comércio da cidade ao comprarem os presentes para seus heróis: os papais.

Seguindo os mesmos moldes da primeira promoção, os consumidores que comprarem nas lojas participantes concorrerão a uma Moto CG 125 Fan zero Km. Assim, o ganhador poderá percorrer toda a cidade com sua nova motocicleta. Sem contar que o vendedor contemplado também garante premiação, levando para casa um vale-compra no valor de R\$ 300.

Para conhecer as lojas participantes da campanha "Comércio de Limeira realizando seus sonhos", do Dia dos Pais, os interessados podem acessar a página da ACIL na internet ([www.acil.org.br](http://www.acil.org.br)) e conferir a lista completa disponibilizada no site.

Não perca essa grande chance, compre nas lojas participantes e garanta seu cupom!!



ACIL/FABIANA SCHIOLIN

Os consumidores que comprarem nas lojas participantes garantem cupom e tem a chance de ganhar uma Moto CG 125 Fan zero Km

**Consulte as lojas participantes da promoção no site da ACIL:  
[www.acil.org.br](http://www.acil.org.br)**

**10/08**  
PROMOÇÃO "COMÉRCIO DE LIMEIRA REALIZANDO SEUS SONHOS"

# DIA DOS PAIS

COMPRA NO COMÉRCIO DE LIMEIRA E CONCORRA  
A UMA MOTO HONDA CG 125 FAN KS ZERO KM  
PARA O VENDEDOR UM VALE-COMPRAS NO VALOR DE R\$ 300,00

APURAÇÃO

REALIZAÇÃO:  
FILIADA À FACESP  
**ACIL**  
Associação Comercial e Industrial de Limeira

SICOMÉRCIO

PEÇA O CUPOM NAS LOJAS PARTICIPANTES

APÓIO:  
PREFEITURA MUNICIPAL DE LIMEIRA  
Limeira  
Cidade para crescer

INSCRIÇÕES DE  
17/07 A 11/08

\*Certificado de Autorização CAIXA nº 6-0852/2014. Promoção válida para todo consumidor pessoa física que realizar compras nas lojas participantes entre os dias 02/05 e 31/12/2014. Para apuração do dia dos pais, inscrições e compras válidas entre os dias 17/07 e 11/08/14. A cada compra de valor igual ou superior a R\$300,00 o consumidor receberá um cupom. Consulte regulamento completo e a relação das lojas participantes no site [www.acil.org.br](http://www.acil.org.br).

Secretaria ACIL

# Dicas para reduzir gastos e despesas sem prejudicar a produtividade da empresa

A redução de gastos pode representar a sobrevivência e o sucesso de uma companhia por muito mais tempo. Mas não basta apenas trocar fornecedores e/ou demitir funcionários para ajustar as finanças, é preciso colocar em prática mais ações que auxiliam a economia e reduzem os valores gastos.

Pensando nisso, um guia com 7 orientações sobre finanças foi elaborado pelo professor da Fundação Dom Cabral, Marcelo Valério. Com mais de 20 anos de experiência como executivo de finanças em empresas de médio e grande porte, Marcelo ensina o caminho para o sucesso na redução.

O guia se resume em 7 aspectos principais, são eles: Enquadramento correto do CNPJ; Os fornecedores; A responsabilidade do Administrador; As tecnologias; Os processos internos; O ambiente de trabalho; e as Demissões.

## Acertando as contas com o Governo

Uma situação bem corriqueira apontada por Marcelo Valério é quando uma empresa está enquadrada em um tipo de regime inadequado e, com isso, os valores de impostos para o go-

verno estariam fora da realidade. "Ocorre principalmente nas pequenas e médias empresas, que costumam alocar as despesas com a folha que no Simples tem um custo menor, mas estão gerando um passivo perante o Governo".

Para ajustar este quadro antes que seja tarde, Marcelo explica que as empresas devem fazer a conta de quanto esta "economia da folha" representa e quanto é o tamanho do risco perante o fisco. "Muitas vezes, o ônus é maior que o bônus".

## As parcerias e fornecedores

A questão dos fornecedores é bem interessante, pois muitas vezes um preço mais baixo pode representar uma economia momentânea. Para Marcelo, o importante é avaliar a qualidade do produto ou do serviço ofertado para não influenciar na conta final.

"Esta questão varia muito conforme o segmento da empresa. Na indústria tem um peso relevante que são os insumos, portanto ela deve ter fornecedores com o menor preço e maior prazo. Quanto à qualidade de produtos ou serviços, isso vai depender da efici-

ência operacional da empresa e a sua estrutura".

## A responsabilidade do administrador

Qual é o tamanho da responsabilidade de um administrador sobre a conscientização dos funcionários para reduções pontuais? Para Marcelo Valério, é enorme. O professor explica que os funcionários são protagonistas da redução de custos e, para isto, o empresário precisa conscientizá-los, qualificá-los e sensibilizá-los. "É preciso mostrar exemplos e fazer com que cada um enxergue como pode contribuir, além de definir metas e premiar a equipe quando elas forem atingidas".

## O uso da modernidade

A tecnologia é uma aliada para redução de custos com programas para otimização de tempo de funcionários, a utilização do recurso do ponto eletrônico ou mesmo através de sistemas que economizam energia, mas Marcelo acredita que apenas ter esta tecnologia ao lado da empresa não basta. "É preciso saber usar a seu favor essa ferramentas. Acho que esta é a

maior dificuldade das empresas de médio porte: ter muita informação mas não saber utilizar nem 10% de toda esta tecnologia" aponta o especialista.

## Os processos internos

Folha de pagamento é uma questão que interessa em todas as empresas e Marcelo Valério explica que ela precisa estar bem enxuta, sem erros ou gastos desnecessários. "É preciso mensurar a relação faturamento x folha x funcionários e também ebitda x folha x funcionários. Desta forma, a empresa pode equalizar o seu quadro de colaboradores e rever os processos" explana Marcelo.

Vale lembrar que ebitda significa Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, ou Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização.

## O ambiente de trabalho

"Funcionários felizes são mais 'rentáveis' e tem custo trabalhista menor, mas são poucas as empresas que fazem este trabalho, geralmente as de grande porte sim. Infelizmente nem todos os empresários exe-

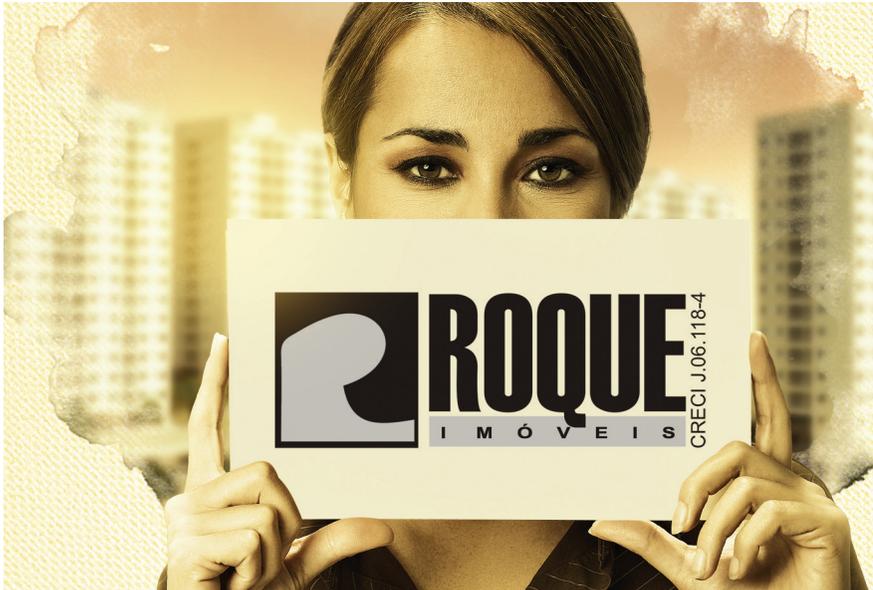
cutam essa tarefa. Eles sabem do problema mas não sabem como resolver." Marcelo Valério percebe alguns fatores que ainda estão sendo observados nas empresas mas não estão recebendo a devida atenção, como funcionários desmotivados por questão de segurança de trabalho, de práticas de gestão ruim ou até por falta de remuneração justa, só para citar alguns exemplos.

## As demissões

Marcelo Valério acredita que demitir funcionários nem sempre significa cortar custos e que contratar mais empregados não significa ter mais gastos. O professor da Fundação Dom Cabral orienta que, antes de fazer qualquer ação neste sentido, o empresário precisa fazer algumas contas.

"Ele precisa saber qual o custo da rescisão, mais passivo trabalhista ou quais seriam os gastos com a contratação e treinamento de novos colaboradores. Acho que antes de qualquer movimento neste sentido, a empresa precisa fazer o mapeamento dos seus processos".

Fonte: Portal Administradores



SUPER LANÇAMENTOS

# PEÇA POR QUEM VOCÊ CONHECE.

APARTAMENTOS COM

- ◆ 2 E 3 DORM;
- ◆ ÓTIMA LOCALIZAÇÃO;
- ◆ ÁREA DE LAZER COMPLETA.

ROQUE VENDAS (19) 3404.3367  
[WWW.ROQUEIMOVEIS.COM.BR](http://WWW.ROQUEIMOVEIS.COM.BR)