

VISÃO

ACIL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Empresarial
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 11 | EDIÇÃO 524

★ JORNAL DA ACIL ★

22 a 28 de Fevereiro de 2016 • Limeira-SP



www.pralana.com.br
www.feltrospralana.com.br
www.chapeusbr.com.br

Avenidas Maj. José Levy Sobrinho e Mogi Mirim remetem empreendedorismo limeirense

FOTO: ACIL/RAFAELA SILVA



Com tantos pontos positivos a serem destacados, o Jornal Visão Empresarial traz essa reportagem especial feita com

algumas empresas presentes na avenida e que representam o espírito empreendedor da região, que sempre está de portas

abertas para quem chega à Limeira e para o consumidor limeirense que busca qualidade e bom atendimento.

págs. 5 à 7

PROCESSO SELETIVO

NOVOS CURSOS 2016

- Engenharia de Produção
- Gastronomia

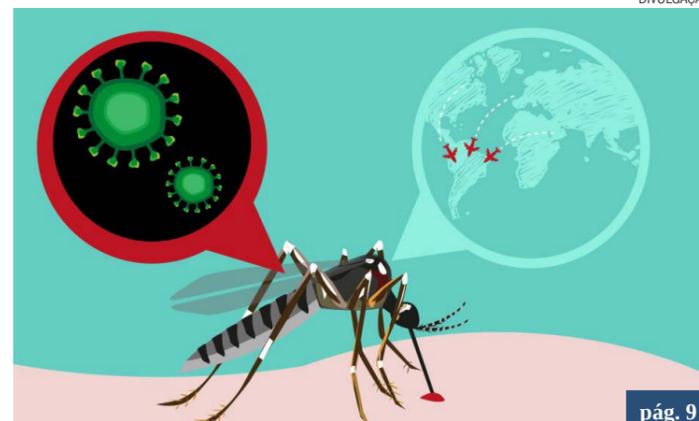
ISCA FACULDADES

Inscrição Gratuita
www.iscafaculdades.com.br

Zika: saiba mais sobre a doença que assombra o Brasil

DIVULGAÇÃO

Nos últimos meses foi anunciado o princípio de uma epidemia de zika vírus, inicialmente mostrada no Brasil, e agora mais recentemente tem se alastrado por todo o mundo. Devido a suas diferentes formas de contágio, além de sintomas parecidos com outras doenças virais como a dengue, este vírus tem despertado a atenção da medicina nacional e internacional na procura da melhor forma de tratamento e prevenção do mesmo.



pág. 9

ROBERTO LEAL

BATE O PÉ QUE O DESCONTO VEM.

NA COMPRA DE LENTES, DESCONTO NA ARMAÇÃO!

Ofertas válidas para óculos de grau das marcas: **LORRANE | NK**

Mais de 850 lojas **ÓTICAS | CAROL**

CALÇA 40? 40% DE DESCONTO

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

EDITORIAL

TED: Você conhece?

Prezado Leitor,

A tecnologia, o entretenimento e o design reúnem uma vez por ano, CEOs de grandes empresas, presidentes de fundações, estrelas do rock e de Hollywood, prêmios Nobel e pessoas comuns de todas as idades. Com qual finalidade? Fundada em 1984, a fundação sem fins lucrativos TED realiza conferências ao redor do mundo com objetivo de difundir ideias que valem a pena ser divulgadas. Neste ano de 2016, o evento aconteceu de 15 a 19 de Fevereiro em Vancouver, no Canadá.

Prevalece o clima intimista e são cinco dias seguidos, que começam às 8h30 da manhã e avançam pela madrugada. A cada dia, ocorrem até 30 palestras. Entre as quase 2000 falas registradas desde 2006, a conferência mais assistida do TED foi a de Ken Robinson: "As escolas acabam com a criatividade" com incríveis 16.435.213 visualizações no site TED.com. Os temas são os mais diversos, passando

por histórias de superação, liderança, surpresas subaquáticas, até ciência da motivação e linguagem corporal. Para assistir ao TED ao vivo, é necessário se inscrever no site, preenchendo um longo formulário. Milhares de fichas são preenchidas, mas o auditório só comporta 1.400 pessoas. A equipe do escritório do TED em Nova York, então, seleciona entre as inscrições pessoas que são "líderes em seu campo e que podem contribuir com a comunidade TED por meio de sua energia, influência e conexões para mudar o mundo".

Só depois de passar por essa seleção, se ganha o direito de pagar os US\$ 8.500 do ingresso. Há também um bom número de pessoas que preferem pagar US\$ 15 mil ou mesmo US\$ 125 mil dólares, para serem "doadores" ou "patronos" do TED.

Mas o que faz com que a entrada de US\$ 8.500 valha a pena são realmente as palestras ou "talks" com seu efeito impressionante sobre as pessoas. A sequência de falas rápidas, quase nun-

ca dura mais de 18 minutos. Mas, para quem não pode ou não quer desembolsar nada, no site TED.com, as palestras vão sendo gradualmente disponibilizadas. Algumas estão disponíveis em português no Youtube. Em 2013, o tema do ano foi - The young, the wise, the undiscovered ("os jovens, os sábios, os desconhecidos"). Um dos melhores momentos foi a fala de Richard Turere, um menino de 13 anos, da tribo Maasai, do Quênia. Turere vive em um rancho e sempre odiou leões, porque eles comiam os bezerras que garantiam o sustento de sua família. Um dia, ele notou que os leões evitavam se aproximar quando havia luzes acesas. Decidiu, então, inventar um sistema de luzes led instaladas sobre as cercas, que piscavam a noite toda. Os leões não se aproximaram mais. Ele diz que não odeia mais os leões, porque os entende melhor.

Esse é apenas um dos exemplos de uma palestra que surpreendeu, inspirou e emocionou. Certamente o TED traduz-se em um canal de informação para ser visto e compartilhado por empresários, estudantes, profissionais liberais e por todos aqueles que são ávidos por conhecimentos que fazem a diferença na vida de muitas pessoas e para o planeta como um todo.

EDITAL DE CONVOCAÇÃO

A ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE LIMEIRA convoca, nos termos estatutários, todos os seus associados para a Assembleia Geral Ordinária que se realizará no dia 26 de fevereiro, às 19h30, à Rua Ismael Ferreira dos Santos, 590, Parque Egisto Ragazzo, quando será apresentado o relatório das contas da entidade e serão empossados os diretores e conselheiros eleitos em 27 de novembro de 2015.

Limeira, 22 de Fevereiro de 2016.

ROBERTO MARTINS
Presidente do Conselho
Deliberativo



Tony dos Santos
Diretor Social 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.



Repelente de mosquito (39,47%)

Valor médio: R\$ 22,00

Imposto: R\$ 8,68

Mosquiteiro (46,23%)

Valor médio: R\$ 55,00

Imposto: R\$ 25,42



VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

69,50%..... VÃO PARA A UNIÃO

26,00%..... VÃO PARA O ESTADO

4,50%..... VÃO PARA O MUNICÍPIO

PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

EXPEDIENTE

DIRETORIA

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

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

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

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

CONSELHO CONSULTIVO

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

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 DELIBERATIVO

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

CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Wilson Bertolini

† Roberto Paulino de Araújo

EQUIPE

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

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

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

CrossFit oferece treinos funcionais e variados para os frequentadores de Limeira

A ideia de abrir uma filial da rede de academias CrossFit, surgiu junto com o aumento da procura em Limeira por um programa de treinamento físico que trouxesse eficiência e dinamismo, com resultados rápidos e sem a monotonia que existe nas academias tradicionais.

Aberta em maio de 2014 pelos sócios proprietários Lucas e Celso Francisco Alvares Leite, é a única filiada a CrossFit Inc., certificada nos Estados Unidos, e oferece treinamentos de melhoramento e condicionamento físico, funcionalidade e melhora da saúde para seus praticantes, tudo com ampla experiência nos programas in-

ternacionais e com vários anos de vivência no ramo esportivo.

Qualquer pessoa pode praticar o treinamento oferecido pela academia, desde crianças até os mais experientes da terceira idade ou portadores de deficiência física. “Oferecemos um programa de treinamento amplo e inclusivo, que ajuda as pessoas a adotarem um estilo de vida mais saudável, a tornarem-se mais autoconfiantes, motivadas e felizes”, contam os sócios proprietários.

A CrossFit também é ativa em diversos projetos sociais, realizando treinamento e eventos esportivos beneficentes para a arrecadação de alimentos, itens de higiene pessoal e rou-

pas para diversas instituições da cidade.

Os proprietários possuem planos para sua expansão, visando atender ainda mais a procura pela academia. “Queremos investir na especialização de nossos professores e abrir outra unidade nos próximos anos. Pretendemos oferecer programas ainda mais diferenciados como o CrossFit Kids, que é especial para crianças”, acrescentam eles.

Com treinos dinâmicos, diferentes, funcionais, constantemente variados e em alta intensidade, trazendo evolução evidente e contínua para aqueles que o praticam, a CrossFit convida a todos para conhe-



DIVULGAÇÃO

Os experientes professores Tainara Gava, Lucas Leite e Fernando Pereira são os responsáveis pelo diversificado treino oferecido na CrossFit

rem seu espaço, e conferir de perto seu treinamento. A academia está localizada na Rua Francisco de Munno, 345 no Jardim Nossa Senhora de Fátima, e atende pelos telefones (19) 3713-2535 e 99837-2112. O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira das 6h às 11h e das 16h às 22h.

rem seu espaço, e conferir de perto seu treinamento. A academia está localizada na Rua Francisco de Munno, 345 no Jardim Nossa Senhora de Fátima, e atende pelos telefones (19) 3713-2535 e 99837-2112. O horário de funcionamento é de segunda a sexta-feira das 6h às 11h e das 16h às 22h.

“Despertar o espírito empreendedor” é a missão da Rede Adquira

A Rede Adquira foi fundada em 2012, com o objetivo de trazer treinamento gerenciais e ensino profissionalizante para profissionais ingressantes ou que já atuam no mercado de tra-

balho. Com muita dedicação do proprietário Eduardo Lima da Silva e de seus colaboradores, o centro profissionalizante já está há quatro anos no mercado.

O nome da empresa vem da

DIVULGAÇÃO

importância da relação em rede, através de parcerias, e da força que o verbo adquirir traz em seu significado, proveniente do latim “ad” e “quaerere”, que significa “a conseguir” ou “a obter”. Na Adquira o significado que melhor se encaixa nos padrões da rede é o “a conseguir”.

A logomarca da Rede Adquira também carrega um importante significado. A abelha japonesa dentro do hexágono tem como origem a simplicidade na ação, que de forma ordenada consegue-se atingir o resultado esperado. A filosofia da abelha japonesa se deve ao fato que estes seres, quando organizados, conseguem evitar o ataque de vespas, garantindo assim a sobrevivência, ou seja, concluem o resultado desejado.

O centro de ensino disponibi-

liza cursos profissionalizantes de Auxiliar em Controle de Qualidade, Analista em Controle de Qualidade, além das oficinas de Sistema de Gestão e Mobilização e de Gestão Compartilhada. Seu público alvo é o de jovens ingressantes no mercado de trabalho, adultos que já estejam atuando na área profissional e microempreendedores individuais.

Sempre de olho nas novidades do mercado, a Rede Adquira está sempre inovando nos métodos de ensino e de estudo. “Nossas salas possuem no máximo dez alunos, professores com formação superior e com dez anos de experiência profissional na área que lecionam. Utilizam o data show como ferramenta de ensino, além de outros métodos”, conta Eduardo Lima. A empresa pretende ampliar sua

oferta de cursos em 2017.

Ciente de sua responsabilidade social como empresa, a rede adquira apoia o projeto “Mais que vencedor”, que atende 15 crianças que recebem aulas de capoeira do Grupo Topázio Limeira, que oferece aulas de capoeira no Centro Comunitário do Geada, que fica localizado entre os bairros Belinha Ometto e Geada.

Com o lema “Quebramos barreiras para o seu crescimento!”, a Rede Adquira convida a todos para conhecer os cursos oferecidos para a capacitação profissional. Para mais informações basta acessar o site www.redeadquira.com.br, ou entrar em contato pelo e-mail vendas@redeadquira.com.br, telefone (19) 4103-4003, ou pelo Whats App 98364-3330.



Todos os alunos da Rede Adquira recebem certificados ao final de seu curso, comprovando sua capacidade para o mercado de trabalho



PRÁTICA, UMA MODERNA LOJA DE FERRAGENS E FERRAMENTAS PARA ATENDER SUAS NECESSIDADES!



COMPLETA LINHA DE PRODUTOS PARA SUA INDÚSTRIA, PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E AFAZERES DOMÉSTICOS

VISITE TAMBÉM NOSSA LOJA VIRTUAL www.pratikaferramentas.com.br

PRÁTICA
FERRAGENS E FERRAMENTAS

(019) 3443.1079 3442.9933
Rua Alan Kardec, 193 Vila Piza



Receita Federal e ISCA Faculdades fecham parceria para oferecer assistência fiscal à população de baixa renda

A Receita Federal e o ISCA Faculdades, de Limeira, fecharam um acordo para oferecer, gratuitamente, suporte contábil e fiscal às pessoas físicas de baixa renda e a micro e pequenas empresas. A partir de março, passará a funcionar no campus do ISCA uma unidade do Núcleo de Apoio Contábil e Fiscal (NAF), onde alunos

dos cursos de Ciências Contábeis e Administração, com a supervisão de professores e coordenadores, receberão aqueles que se enquadram nos requisitos necessários para usufruir desse serviço.

A assinatura da parceria aconteceu no campus do ISCA Faculdades, que foi representado pelo seu mantenedor, Cesar Denardi, e pe-

la sua diretora, Márcia Móss Júlio. Estiveram presentes o delegado da Receita Federal em Limeira, Francisco Carlos Serrano, e o assessor Valter Koppe. O ISCA Faculdades é a primeira instituição de Ensino Superior da cidade a oferecer o NAF à população.

O NAF prestará assistência a pessoas físicas com renda anual de até R\$ 35 mil, além de em-

presas de pequeno porte e dos estudantes do ISCA Faculdades. Além disso, o núcleo também funcionará como um centro de geração de conhecimento fiscal. Nesse sentido, serão desenvolvidos grupos de estudos envolvendo estudantes, professores e profissionais da administração tributária, mesas de discussões, palestras, seminários, estudos de

casos concretos e visitas de estudantes às oficinas da Receita Federal, além de outras formações e capacitações oferecidas aos universitários.

O campus do ISCA Faculdades fica na Rodovia Deputado Laércio Corte (Limeira-Piracicaba), 3.000. Mais informações pelo telefone (19) 3404-4700 ou pelo site www.iscafaculdades.com.br.

DIVULGAÇÃO



O mantenedor do ISCA Faculdades, Cesar Denardi, e o delegado da Receita Federal em Limeira, Francisco Carlos Serrano

Guia de Serviços será distribuído em Limeira

Os mais de 300 serviços oferecidos pela Prefeitura de Limeira agora estão reunidos em um único material. O prefeito Paulo Hadich realizou o lançamento do Guia de Serviços na no dia 12 de fevereiro, no Edifício Prada. O anúncio foi feito por meio de coletiva à imprensa. A distribuição já teve início, e o material também estará disponível no site da prefeitura (limeira.sp.gov.br) e nas secretarias municipais.

De acordo com o prefeito, o intuito é que as pessoas conheçam tudo o que têm a disposição no município. “É uma ação aparentemente simples, mas que irá contribuir muito com a po-

pulação”, frisou. Cerca de 45% das ligações na Ouvidoria Geral do Município são pedidos de informação. Hadich ainda lembrou que o material evitará que as pessoas sejam encaminhadas erroneamente a diversos setores. “Elaboramos essa carta pensando na importância da participação popular efetiva nos serviços municipais”, disse.

O material é composto por informações como endereço, telefone e horário de atendimento dos setores e equipamentos públicos, seguidas da listagem dos serviços. Além disso, os dados são organizados de forma que a consulta seja simples.

ACIL/LUIZ SANCHES



O material é composto por informações como endereço, telefone e horário de atendimento dos setores e equipamentos públicos

ALICC em Notícias

« PLANEJAMENTO DE ATIVIDADES / 2016 - ÁREA TÉCNICA »

SERVIÇO SOCIAL
CÍNTIA P. TREFT
ASSISTENTE SOCIAL

- . **Atendimento Individual**
(2as à 6as feiras - anual - 7h30 às 13h30)
- . **Visita Domiciliar**
(2as feiras - início 25/1 - 8h às 12h30)
- . **Palestra sobre direitos do usuário**
(4a feira - dia 30/3 - 8h às 10h)
- . **Viagem - Passeando com saúde**
(5a feira - dia 1/9 - 7h30 às 18h)

PSICOLOGIA
LUCI MARA R. MOREIRA
PSICÓLOGA

- . **Atendimento Individual**
(2as às 6as feiras - anual - 7h30 às 13h30)
- . **Atendimento em Grupo**
(2as feiras - início 15/2 - 8h às 10h)
(3as feiras - início 16/2 - 10h às 11h)
(6as feiras - início 26/2 - 9h às 10h30)
- . **Visita Domiciliar**
(5as feiras - início 21/1 - 8h30 às 11h)
- . **Palestra Motivacional**
(2a feira - mês de maio - 8h às 10h)
- . **Dinâmica em Grupo e Oficinas**
(2as feiras - anual - 8h às 10h)
- . **Oficina - Outubro Rosa**
(2a feira - dia 3/10 - 8h às 10h)
- . **Oficina - Novembro Azul**
(3a feira - dia 18/11 - 8h às 10h)
- . **Coral - Atividade Terapêutica**
(3as feiras - 14h às 16h)

Obs.: mês de julho férias dos grupos

FISIOTERAPIA
RAQUEL R. BACCARAN
FISIOTERAPEUTA

- . **Atendimento Individual**
(2as às 6as feiras - anual - 7h30 às 13h30)
- . **Atendimento em Grupo**
(4as feiras - início 17/2 - 8h às 10h)
- . **Visita Domiciliar**
(5as feiras - início 21/1 - 8h30 às 11h)
- . **Caminhada - usuários e familiares**
(4a feira - dia 29/6 - 8h às 11h)

Obs.: mês de julho férias dos grupos

NUTRIÇÃO
DÉBORAH L. TEIXEIRA
NUTRICIONISTA

- . **Atendimento Individual**
(2as às 6as feiras - anual - 7h30 às 13h30)
- . **Atendimento em Grupo**
(6as feiras - trimestral - 8h às 9h30)

Obs.: - As atividades descritas são destinadas aos **Usuários SUS**
- Na próxima edição será dada continuidade às demais atividades.

Família ALICC

AGENDA

1 / fev.
REINÍCIO DAS ATIVIDADES DO ARTESANATO
Bazar Permanente - sede da entidade

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

4 / fev.
DIA MUNDIAL DO CÂNCER
Campanha: Nós Podemos. Eu Posso.
(Parceria com a FEMAMA)

B. Boa Vista
Mogi Mirim
Av. Mogi Mirim
CEP 13486-171 761<883

Jd. Piza
Major Levy
Av. Major José Levy Sobrinho
CEP 13486-190 1590>1055

Quem chega à Limeira pela Rodovia Anhanguera tem a oportunidade de trafegar por duas das principais vias da cidade, as avenidas Maj. José Levy Sobrinho e a Mogi Mirim, que além de recepcionarem os visitantes com uma diversidade muito grande de comércios, indústrias e prestadores de serviço, mostram pra quem chega o porquê de Limeira ser uma das principais cidades da região e do estado de São Paulo. Qualidade, ótimas opções de produtos e serviços, tecnologia empregada, atendimento de ponta, tudo isso faz com que as empresas que dão “cara” as avenidas tenham sucesso no mercado.

São concessionárias, fábrica de chapéus e feltro, indústria de peças, espaços especiais para eventos, postos de gasolina, casas de material de construção, agências bancárias, oficinas automotivas, lanchonetes, restaurantes, vídeo locadora, loja de móveis, loja e manutenção de ar condicionado, enfim, na região o consumidor encontra o que precisa e muito mais. Além disso, é um dos pontos da cidade que ainda tem muito a crescer e se desenvolver, ou seja, o que já é bom tende a ficar muito melhor.

Com tantos pontos positivos a serem destacados, o Jornal Visão Empresarial traz uma reportagem especial feita com algumas empresas presentes na avenida e que representam

Avenidas Maj. José Levy Sobrinho e Mogi Mirim dão boas vindas ao consumidor com qualidade e diversidade

FOTOS: LEONARDO BARDINI

o espírito empreendedor da região, que sempre está de portas abertas para quem chega à Limeira e para o consumidor limeirense que busca qualidade e bom atendimento.

Pralana Indústria e Comércio

A Pralana Indústria e Comércio Ltda nasceu da vontade de somar a experiência, coragem e ideais comuns, de Marco Fábio ex-diretor da Prada, com a Lanobrasil S/A, empresa que processa e comercializa lãs. A fábrica é a mais antiga de Limeira, com mais de 100 anos de atuação, considerando suas duas fases, antes como Prada, e após a parceria firmada em 2000, como Pralana.

Tendo seus produtos conhecidos e apreciados no Brasil todo, sendo a líder no seu segmento, a Pralana fabrica chapéus de feltro e palha dos mais diversos materiais, além de boinas e bonés de feltro e malha. “Além disso, também produzimos feltros de lã para uso industrial com aplicações nos mais diversos segmentos da

indústria”, conta Marco Prada, diretor da empresa. Os feltros são fabricados em rolos, mantas, discos para polimento e peças para aplicações específicas de cada cliente. “Há também os que são utilizados para filtros de óleo diesel de caminhões e máquinas agrícolas”. O sucesso conquistado é resultado da administração, do empenho da equipe de profissionais e da tecnologia desenvolvida pela experiência adquirida ao longo das décadas.

Presente na Avenida Maj. José Levy Sobrinho há 15 anos, a Pralana é uma das empresas que dá boas vindas para quem chega à Limeira. “Escolhemos o local pela localização, já que ficamos muito próximos à Rodovia Anhanguera”. Na época da aquisição do terreno, a empresa investiu na readequação do espaço, com construção de uma grande ampliação do galpão existente.

Mesmo com alguns pontos de melhoria destacados por Marco Prada, como a reativação dos radares, “que ajudam e muito no controle de velocidade”, assim como do posto de informações, “poderia ser de grande utilidade para quem entra na cidade, pois nossa portaria, muitas vezes,



acaba prestando esclarecimentos que seriam de responsabilidade do portal”, desde que a Pralana faz parte do grupo empresarial presente na avenida, houve uma grande afluência de negócios comerciais na região, “principalmente revendedoras de veículos, além disso, houve o desenvolvimento de dois loteamentos mistos, um ao nosso lado e outro próximo ao Limeirão”, destaca Marco.

Mercuri

Devido aos elogios que recebia dos clientes, e à qualidade do serviço prestado à diversas oficinas mecânicas em que trabalhou, junto com a experiência adquirida, Luiz Geraldo Mercuri foi incentivado a abrir seu próprio negócio. Foi então que em janeiro de 1956, a Mercuri iniciou suas atividades realizando serviços completos para veículos movidos a diesel.

Por sempre manter a qualidade de atendimento e serviço prestados, em 1959 a Mercuri fechou uma parceria com a multinacional Bosch, assumindo assim sua identidade, e em 1964 o foco da empresa passou a ser sistemas de injeção eletrônica, direção hidráulica, turbos e sistemas elétricos.

Antigamente ocupando um

espaço na Av. Mogi Mirim, hoje a empresa mudou à alguns metros e localiza-se na Av. Major José Levy Sobrinho. A mudança ocorreu devido à necessidade de um espaço maior para o desenvolvimento de seus trabalhos. “Aqui na avenida temos a facilidade de estarmos em uma das entradas e saídas da cidade. Os nossos clientes possuem veículos grandes de carga, então a localização ajuda em sua transição”, conta Márcio Mercuri, gerente administrativo da Mercuri Diesel Center.

Segundo o gerente, outro ponto forte da localização da empresa, são os pontos de referência que auxiliam os novos clientes e fornecedores a encontrarem a Mercuri Diesel como concessionárias, agências bancárias, dentre outros locais. O alto fluxo de veículos também ajuda na divulgação da empresa, que é vista tanto por aqueles que adentram quanto os que saem da cidade.

Clima Forte

Criada há 15 anos devido à necessidade e demanda da mão de obra especializada, a Clima Forte oferece serviço de venda, projetos, instalação e manutenção preventiva e corretiva em



DIVULGAÇÃO



MERCURI

Diesel Center



Grupo Mercuri

Tradição inovando na Solução

Solução completa para linha diesel com injeção eletrônica

Entre em contato conosco:

(19) 3451.4498

Avenida Major Levy Sobrinho, 2.200 - Jardim Nereide - 13.486-190 Limeira/SP



máquinas de ar condicionado.

A empresa oferece equipamentos das marcas Komeco, Carrier, Midea, LG, Fugitsu, Samsung, dentre outros, todos direto da fábrica. Também oferecem serviço em equipamentos de escala industrial, além de prestarem manutenção em chillers, trocadores de calor, secadores de ar etc.

A Clima Forte destaca seu comprometimento com o meio ambiente. “Trabalhamos com sistemas que reciclam e recolhem os gases poluentes das máquinas, além de sistemas totalmente voltados para a ecologia. Nossa empresa é credenciada do IBAMA, temos tudo o que uma empresa do ramo precisa ter”, conta Walter S.

S. Junior, diretor de vendas da Clima Forte.

Há cinco anos na Av. Mogi Mirim, a escolha pela avenida veio pelo fato de sua localidade. Ali eles tiveram um aumento do espaço de trabalho, além de poderem disponibilizar um *show room* para seus clientes. “A loja adquire muita visibilidade aqui na avenida. Qualquer pessoa que entra na cidade, acaba por ver a loja”, comenta Walter.

Por possuir grandes empresas por toda sua extensão, lojas como a Clima Forte ganham destaque na avenida, pois ao oferecerem o produto e a mão de obra, assim o consumidor que os procura poupa tempo e agilidade no processo.

Dal Santo Auto Center

Antigamente conhecida como Mecânica de Tratores São Pedro, que era especialista em manutenção de veículos agrícolas como tratores, a Dal Santo Auto Center esta há 43 anos atendendo o público. Atualmente o foco da mecânica são todos os tipos de veículos, desde passeio a utilitários, além de alguns veículos à diesel, realizando a manutenção de motores, suspensão, freios, injeção eletrônica, higienização de ar condicionados etc. A evolução da oficina acompanhou o mercado, tendo sempre em foco a necessidade das pessoas que os procuram.

O atendimento de qualidade

e confiança é um dos destaques da Dal Santo, além de oferecer um pacote completo de serviços para seus clientes, desde a parte mecânica até a troca de pneus.

Atualmente a mecânica também oferece serviços para a manutenção de câmbios automáticos e automatizados. Além de atender os clientes particulares, ela também presta serviços para diversas empresas que se encontram próximas à avenida. “Meu principal público está aqui. Damos assistência para locadoras de veículos que por sua vez nos dão o privilégio de atender empresas como a ZF TRW, MAHLE e muitas outras. Também tenho acesso a diversas lojas de peças que estão próximas”, diz

Alessandro Aparecido Dal Santo, proprietário da Dal Santo Auto Center.

A escolha da Av. Mogi Mirim para montar a oficina veio inicialmente pelo fato de estar próxima à área rural de Limeira, facilitando sua localização pelos moradores que precisavam de alguma manutenção. Hoje a mecânica encontra em sua localidade um grande fluxo de veículos, o que ajuda na visibilidade de sua marca.

Casa Peixoto

Após trabalhar boa parte de sua vida como agricultor, João Peixoto dos Santos Neto resolveu abrir seu próprio negócio de materiais de construção. Já são 48 anos de comércio familiar, que foi construído com base na tradição de negócios e na confiança adquirida ao longo dos anos entre clientes e fornecedores.

A Casa Peixoto disponibiliza para o mercado materiais de construção em geral, do básico ao acabamento, além de janelas, portas, pias etc., e trabalhando com as melhores marcas como Tigre, Votoram, Quartizu-



Clima Forte
ar-condicionado *eco*

Fone: (19) 3495-0690 | 3441-9837

Av. Mogi Mirim, 893- Boa Vista

DALSANTO
AUTO CENTER

MECÂNICA MULTIMARCAS - NACIONAIS E IMPORTADOS

40 ANOS ATENDENDO LIMEIRA
AGORA TRABALHANDO
COM CÂMBIO AUTOMÁTICO

Alessandro e Marcelo

(19) 3441-2601 / 97405-1300 / ID: 35*18*91542

Av. Mogi Mirim, 825/838 - Bairro Boa Vista - Limeira/SP - dalsantoautocenter@yahoo.com.br





lit, dentre outras. Um destaque da loja é a velocidade de entrega de produtos ao cliente, além da qualidade de seu atendimento que sempre trata seus consumidores com respeito, oferecendo os melhores produtos que irão suprir suas necessidades.

A escolha da avenida foi por ser um ponto estratégico. “Até hoje atendemos muitas pessoas da área rural, bairros como Pinhal e Pires. Na Av. Mogi Mirim eles encontram o que precisam perto de suas casas, sem a necessidade de adentrar ao centro da cidade”, conta João Peixoto. Apesar do fluxo constante de clientes, o proprietário diz que muitos

sentem dificuldade para encontrar vagas de estacionamento de veículos. Pensando nisso, a Casa Peixoto pretende expandir sua área, abrindo um estacionamento exclusivo para seus clientes.

Devido à facilidade de acesso, lojas como a Casa Peixoto na avenida podem oferecer os melhores produtos em tempo hábil, fidelizando assim uma relação de compromisso com os seus clientes, o que os levam a sempre retornarem à loja de materiais para realizarem as compras necessárias para uma reforma ou construção.

Inove Decore

A Inove Decore surgiu a partir do sonho dos pais e heróis do Fabiano, João e Celi Medeiros, que já possuem uma conceituada casa de móveis em Limeira, a Móveis Mesiq. Com a experiência adquirida no meio familiar, a empresa nasceu com o objetivo de prover à cidade e toda a região móveis de excelente qualidade, sofisticação, inovação ou tradicionalismo, tudo com preço justo para sanar todas as necessidades de seus consumidores.

A empresa disponibiliza para o público móveis para todos os ambientes empresariais como escritórios, além de móveis residenciais para casas, apartamentos, casas de veraneio, casas de praia, áreas de lazer, entre outros. Outro ponto de destaque da loja é seu atendimento com honestidade, planos e condições de pagamento flexíveis, além de um ambiente harmonioso e com demonstração de móveis para todos os seus clientes.

Em novembro de 2015 a Inove Decore iniciou suas atividades em novo endereço, na

Av. Mogi Mirim. A escolha pela avenida se deu pelo fato de seu desenvolvimento comercial e receptividade do público local. “Sua localização e diversidade de ramos de atuação, além do mercado financeiro estabelecido, é essencial para o cumprimento de nossos objetivos, pois permite que apresentemos nossos produtos e diferenciais para todo o público”, conta o proprietário.

Fabiano também destaca que a localização da avenida e a indústria diversificada proporcionam a todos que frequentam a região uma excelente

oportunidade de negócios e facilidade para o dia a dia, além de segurança e tranquilidade. “Aproveito a oportunidade para dizer que somos especialmente gratos a todos nossos clientes, amigos, parceiros, fornecedores e equipe por estes quase dez anos de atividades. Sou especialmente grato à minha esposa, Maristela Sgariboldi, meus irmãos Elaine e Renato Medeiros, minha filha Catarina e a todos os familiares e amigos pelo apoio incondicional, paciência e amor transmitidos por todo esse período”, acrescenta.



CASA PEIXOTO

COMÉRCIO DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Fones: (19) 3452-5402 / 3441-0280

Fax: (19) 3452-5404

Av. Mogi Mirim, 794 - Boa Vista - Limeira/SP - e-mail: casapeixoto@hotmail.com

INOVE  **DECORE**
inovedecore.com.br

**Tradição, Inovação, Sofisticação,
Qualidade e Preço Justo!**

MÓVEIS | DECORAÇÕES | PRESENTES
CASAS | APARTAMENTOS | VERANEIO | PRAIA, PISCINA & JARDIM | ESCRITÓRIOS
MÓVEIS CONVENCIONAIS | TAPETES | QUADROS | ESPELHOS | OBJETOS DECORATIVOS

NOVO ENDEREÇO: AV. MOGI MIRIM, 593 - VILA PIZA - (19) 3702-5121



ESTOFADO RETRÁTIL E RECLINÁVEL

MESA JANTAR + 8 CADEIRAS

ENTRADA + 199,90
PARA 30 DIAS + 10 VEZES IGUAIS
1º APÓS 60 DIAS

ENTRADA + 359,00
PARA 30 DIAS + 10 VEZES IGUAIS
1º APÓS 60 DIAS

(*) REGULAMENTO DISPONÍVEL NO INTERIOR DO ESTABELECIMENTO; PROMOÇÃO VÁLIDA SOMENTE PARA OS ITENS DEVIDAMENTE IDENTIFICADOS. FORMA DE PAGAMENTO: 1 (UMA) ENTRADA NO VALOR DE 20% (VINTE) DO VALOR TOTAL DA MERCADORIA EM CHEQUE ESCOLHIDA DE ACORDO COM OS ACABAMENTOS ESTABELECIDOS PELO CLIENTE, E O RESTANTE DIVIDIDO EM 10 (DEZ) PARCELAS IGUAIS PARA PAGAMENTO EM CHEQUE APÓS 60 DIAS DA ASSINATURA DO CONTRATO. VALIDADE DA PROMOÇÃO: 20/02/2016 A 12/03/2016 OU ENQUANTO DURAREM OS ESTOQUES. EXCEÇÃO: OBJETOS DECORATIVOS. SUJEITO A ANÁLISE DE CRÉDITO EM ATÉ 48 HORAS. VENDA E ENTREGA LIBERADOS APÓS APROVAÇÃO DOS PARCEIROS FINANCEIROS. A EMPRESA NÃO POSSUI CREDIÁRIO PRÓPRIO.

JURÍDICO Caseiro empregado doméstico

O caseiro é considerado um trabalhador doméstico, estando sujeito aos ditames da lei 5859/72, bem como da Emenda Constitucional 72/2013 e, conseqüentemente, à Lei Complementar nº 150, de 1º de junho de 2015, que regulamentou os direitos dos empregados domésticos.

O empregado caseiro terá registro na carteira de trabalho e direito a todos os benefícios previstos na emenda constitucional 72/2013 e na lei 150/2015, como o seguro-desemprego, o fundo de garantia, a irredutibilidade salarial, o adicional noturno, o salário-família, a assistência em creches e em pré-escolas, entre outros.

Com isso, a classe dos empregados domésticos passa a ter direitos iguais aos de qualquer trabalhador.

A moradia do caseiro não pode ser cobrada e nem descontada no salário, nos termos do Art. 2o-A da Lei 5859/72.

É vedado ao empregador doméstico efetuar descontos no salário do empregado por fornecimento de alimentação, vestuário, higiene ou moradia.

Vale mencionar que, o § 7º do artigo 2º da lei 150/2015, dispõe que os feriados e os domingos livres em que o empregado, que mora no local de trabalho, nele permaneça não serão computados como horário de trabalho.

Caso o caseiro venha a morar com sua família (esposa, filhos) estes não devem em hipótese alguma prestar quaisquer serviços no local, mesmo que eventualmente, sob o risco de terem seu vínculo de emprego reconhecido pela Justiça do Trabalho.

Assim, seguem abaixo algumas peculiaridades:

Documento necessário para a admissão: CTPS

Pode ser feito contrato de experiência desde que anotado na CTPS;

O empregado doméstico te-

rá direito a férias anuais remuneradas de 30 (trinta) dias com, pelo menos, 1/3 (um terço) a mais que o salário normal, após cada período de 12 (doze) meses de trabalho, prestado à mesma pessoa ou família;

A jornada de trabalho mensal do empregado doméstico, no caso o caseiro, deverá ser combinada contanto que não ultrapasse os limites de 220 h/mês, 44 horas semanais e 8 horas diárias, sendo obrigatório o registro do horário de trabalho do empregado doméstico por qualquer meio manual, mecânico ou eletrônico, desde que idôneo. Sugerimos, inclusive, que uma folha ponto, seja disponibilizada para o empregado anotar sua jornada de entrada, saída e intervalos.

Da mesma forma, o caseiro tem direito a feriados civis e religiosos. Caso trabalhe nesses dias, o empregador doméstico deverá proceder com o pagamento do dia em dobro ou

conceder uma folga compensatória em outro dia da semana.

O trabalho não compensado prestado em domingos e feriados deve ser pago em dobro, sem prejuízo da remuneração relativa ao repouso semanal.

O artigo 10 da Lei 150/2015, a nova lei dos domésticos, faculta às partes, mediante acordo escrito, estabelecer horário de trabalho de 12 (doze) horas seguidas por 36 (trinta e seis) horas ininterruptas de descanso, observados ou indenizados os intervalos para repouso e alimentação.

A nova lei dos domésticos destaca, ainda, mais precisamente, no artigo 18, §4º, que o fornecimento de moradia ao empregado doméstico na própria residência ou em morada anexa, de qualquer natureza, não gera ao empregado qualquer direito de posse ou de propriedade sobre a referida moradia.

Caso o caseiro que presta seus serviços durante o dia, seja acionado à noite, em caso de alguma emergência, onde a força do seu trabalho seja necessária, deverá anotar esse período de trabalho, que posteriormente, será pago com os devidos adicionais.

Outra peculiaridade que a nova lei dos domésticos trouxe, para os trabalhadores que residem no local de trabalho, é que o intervalo para refeição e descanso, pode ser aumentado para até quatro horas, divididas em dois períodos, sendo que, um deles tem que ser de no mínimo uma hora.

Pelo resumo ora exposto, estando o Caseiro equiparado ao trabalhador doméstico, fica também sujeito ao que dispõe a Lei 150/2015, sancionada para regulamentar os direitos desses trabalhadores.

Dr. Noedy de Castro Mello
Coordenador de Assuntos Jurídicos

DE OLHO

Projeto Naninhas do Bem em Limeira

Acontece no Pátio Limeira Shopping até 15 de março, o Projeto Naninhas do Bem, em parceria com Ateliê de Casa, RP Artesanatos, Expoli Art (Associação Limeirense de Artesanato) e Art Natural.

O Projeto Naninhas do Bem visa arrecadar materiais para a confecção de travesseiros ou peças prontas e dar suporte emocional e social para a recuperação de crianças doentes ou em situação de abandono de instituições assistenciais de Limeira e região por meio de doações de naninhas.

Os interessados em participar podem fazer o travesseiro em casa e levar até o Shopping, além de enviar pelo correio, sendo possível também se deslocar até o shopping e contribuir com a mão de obra – já que o empreendimento vai disponibilizar máquinas de costura e materiais como tecidos diversos, enchimento sintético antialérgico, aviamentos (botões, linhas, sianinhas e etc) para a produção das naninhas. Até o final da ação, a meta é arrecadar 500 travesseiros personalizados com carinhas de animais e personagens infantis.

O espaço cedido pelo Pátio Limeira Shopping para receber as doações e fazer os travesseiros está localizado no piso superior, próximo à Parks & Games e vai funcionar de segunda-feira a sábado, das 14h às 22h e aos domingos das 13h às 19h.

Orquestra Sinfônica de Limeira abre temporada 2016 no Teatro Vitória

A Orquestra Sinfônica de Limeira apresenta o “Concerto de Lançamento da Temporada 2016” no Teatro Vitória, dia 26 de fevereiro, sexta-feira, às 20h30 com um repertório de música popular brasileira, onde o público presente pode conferir, em primeira mão, os concertos que farão parte da temporada.

Além de apreciar o concerto, os interessados podem adquirir no local a série de assinaturas, aonde poderá escolher a poltrona de preferência no Teatro Vitória e ter ingressos garantidos em todos os concertos. O assinante paga, no ato da assinatura, o valor de R\$ 80, ressaltando que não serão aceitos pagamentos com cartões de crédito.

A Temporada 2016 acontece de março a dezembro, sempre com um programa novo a cada mês, no Teatro Vitória.

A apresentação é gratuita e aberta a toda a população. A retirada dos ingressos poderá ser feita na bilheteria do Teatro Vitória no dia do concerto a partir das 18h.

Mais informações podem ser obtidas através do e-mail contato@sinfonicadelimeira.com.br ou pelo telefone 3451-0502.



Sergio N. Assiz
Diretor da C.A.N. Consultoria

24 de fevereiro de 2016

Horário: 8h30
Local: ACIL

ISO 9001: 2015

Workshop para colocar em prática os novos requisitos

Entendendo as opções estratégicas da empresa para definição do contexto e escopo

Identificação dos requisitos das Partes Interessadas

Como assegurar a efetiva abordagem por processo no SGQ

Identificação objetiva de Riscos e Oportunidades

Como identificar os pontos de monitoramento e medição dos riscos nos processos

Assegurando ações da Alta Direção para demonstrar a Liderança

Criando os planos de ações para prevenção de riscos e viabilização das oportunidades

Dividindo a carga de trabalho para resultados mais rápidos

Direcionando a equipe para avaliação dos resultados

Informações e Inscrições até 22/02/16

▶ treinamentos@poolnet.com.br

Informações: 19 3453 0400

Das 8h30 às 9h00 – Welcome Coffee e Cadastramento

Das 9h00 às 12h30 - Workshop

Organização



Apoio



Zika: uma emergência global

Especialistas estudam casos de microcefalia, que podem estar relacionadas à infecção pelo vírus

Nos últimos meses foi anunciado o princípio de uma epidemia de zika vírus, inicialmente mostrada no Brasil, e agora mais recentemente tem se alastrado por todo o mundo. Devido a suas diferentes formas de contágio, além de sintomas parecidos com outras doenças virais como a dengue, este vírus tem despertado a atenção da medicina nacional e internacional na procura da melhor forma de tratamento e prevenção.

O vírus zika é do tipo RNA, do gênero Flavivirus e possui duas linhagens conhecidas, uma com origem africana e outra asiática. A primeira vez em que foi isolada foi em 1947, encontrado em primatas da floresta Zika, na Uganda, teve sua primeira aparição em humanos em 1951. Nas américas o vírus foi identificado em 2014 na ilha de Páscoa.

É considerada uma doença febril aguda com duração de três a sete dias. Muitos pacientes infectados não apresentam os sintomas: febre intermitente, vermelhidão na pele seguida de coceira, dor nas articulações e nos músculos, dor de cabeça, tosse seca e vômitos. Não há relatos de complicações da doença em casos em sua fase inicial, porém recentemente uma complicação posterior a doença esta sendo relacionada ao zika vírus. Esta doença afeta os músculos e os nervos, chamada Síndrome de

Guillain Barré, que possui um grande potencial de risco de vida e pode gerar sequelas, mesmo após seu tratamento.

O vírus zika é transmitido através da picada do mosquito *aedes aegypti*, o mesmo transmissor da dengue e chikungunya. “Embora já tenha sido identificado na saliva e esperma, havendo assim a possibilidade da transmissão por meio sexual, nada está completamente definido, havendo ainda a necessidade de muitos estudos”, conta o médico e conselheiro da ACIL, Claudiney Lotuffo. Mesmo não tendo total certeza até a presente data, as autoridades recomendam que haja sempre o uso de camisinhas, pois além de prevenir diversas doenças, também evita o contágio caso o parceiro tenha a suspeita da doença.

Microcefalia

Desde outubro de 2015 ocorre o monitoramento de casos de bebês com microcefalia, que podem estar relacionados a infecção das mães nos primeiros meses de gestação pelo vírus zika. A microcefalia é uma doença em que a cabeça e cérebro do bebê é bem menor que o normal, o que prejudica o seu desenvolvimento mental, causa déficit intelectual, paralisia, convulsões, epilepsia, entre outras deficiências.

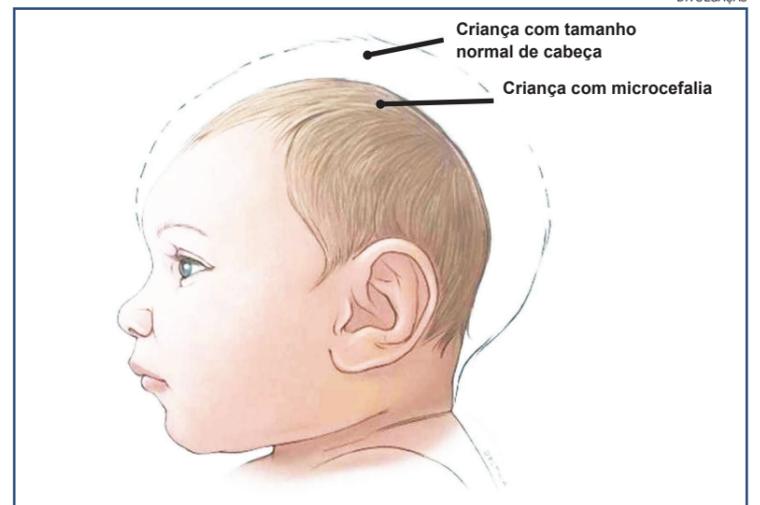
A médica Adriana Melo, que atende pacientes no hospital público de Campina

Grande, foi a primeira a alertar para a possível ligação do vírus zika com a microcefalia em fetos. Como seu hospital atende todos os municípios do sertão da Paraíba, a médica começou a enxergar uma relação entre suas pacientes que foram diagnosticadas com o vírus nos primeiros meses de gestação, e seus bebês que desenvolveram a doença. Foi graças as descobertas de Adriana, que atualmente os estudos nacionais e mais recentemente os internacionais, têm voltado sua atenção ao combate do vírus e de sua epidemia.

Segundo estudos, os três primeiros meses são os mais críticos para as gestantes, pois caso a mãe seja contagiada pelo vírus zika neste período, há chances de o feto ser afetado e desenvolver a microcefalia. Por isso, além de combater os criadouros da doença, recomenda-se que as futuras mães passem a utilizar roupas que cubram a maior parte do corpo, além do uso e aplicação de repelentes.

Tratamento

Não existe um tratamento específico para o zika vírus, existe apenas o controle da febre e das dores. “Deve-se evitar o uso de medicações do tipo aspirinas, que são as mesmas evitadas nos casos de suspeita de dengue, mas o médico deve ser sempre procurado



Representação de uma criança que possui microcefalia: o mal desenvolvimento do crânio afeta o crescimento do cérebro

assim que houverem os primeiros sintomas”, acrescenta Lotuffo. Por causar a perda de líquidos nos pacientes infectados, recomenda-se também a reposição do mesmo através da ingestão de água ou do soro vendido em farmácias.

Prevenção

A disseminação da doença é considerada alarmante pela organização Mundial da Saúde (OMS), devido a facilidade que o vetor tem em se adaptar à diferentes climas e situações. No Brasil o mosquito é encontrado em todo o território nacional, o que demonstra a sua facilidade em espalhar este tipo de doença.

Se não houver a picada, não haverá a transmissão do vírus e suas infecções. Por isso existe uma interminável campanha de conscientização domiciliar para a comunidade, pois a luta contra o mosquito e seus diversos meios de procriação são fundamentais. É necessário evitar a todo custo

a predominância de água parada em vasos, pneus, caixas d'água, piscinas ou qualquer outro objeto que possa servir de foco para a proliferação do *aedes aegypti*. É indicado o uso de repelentes e de roupas que cubram a maior parte de corpo, para que não haja áreas expostas da pele.

Também é recomendado que a população evite viagens para regiões onde foi registrado o surto da doença, pois além de correr o risco de contaminação, há também a possibilidade desta pessoa levar o vírus zika para outras áreas que ainda não estejam sendo afetadas, dificultando assim o combate e controle da doença.

No Brasil a confirmação de morte relacionados ao quadro agudo do zika, tem assustado a comunidade médica. Alguns casos de morte que inicialmente eram suspeitos de serem causados pela dengue estão sendo reestudados para afastar a ideia de na verdade terem sido causados pelo zika vírus.

ROQUE DIGITAL

PIONEIRA NO ATENDIMENTO ONLINE

Atendimento via WhasApp

Lançamentos: (19) 9.9736.2113
 Locação: (19) 9.9682.0168
 Vendas: (19) 9.9669.3021

ROQUE
IMÓVEIS

WWW.ROQUEIMOVEIS.COM.BR



INFORMÁTICA

Quanto sua empresa perde quando a internet não funciona?

A internet facilita o cotidiano de todas as empresas, envio de informações que levavam dias, passaram a serem entregues instantaneamente. Com isto todos os setores foram beneficiados.

Mas, quando a Internet falha é um “Deus nos acuda”, a empresa praticamente para, não é possível emitir mais notas fiscais eletrônicas, os e-mails não funcionam, e os co-

laboradores não conseguem produzir, chega a ser como quando acaba a energia elétrica.

Digo que a forma errada de pensar é “Se a internet cair”, o correto é pensar “Quando a internet cair”, porque uma hora ela vai cair, e sua empresa precisa estar preparada para superar este problema.

A grande vantagem é que quando o assunto é internet, você não precisa ficar refém de

apenas um provedor. Você pode utilizar mais de uma comunicação com a internet.

O objetivo é bem simples, ter mais de um link de internet, para quando um falhar seja possível utilizar a outro provedor. Já existem soluções no mercado que automatizam a substituição automática dos links, mas boa parte delas só utiliza o segundo link de internet quando o primeiro não funciona. Isto faz

com que a empresa pague uma operadora todo mês, e só utiliza quando a outra falhar.

A melhor solução é possuir um firewall, que trabalhe com a tecnologia de utilizar mais de um link de internet simultane-

amente, além de um sistema que checa frequentemente a qualidade do link de internet. Pois e frequente casos que a internet é entregue com qualidade bem abaixo do esperado.

Bruno Antunes
Co-Fundador da Deb SolutionsTI
Infraestrutura e Segurança
da Informação



MEI terá de baixar boleto pela internet

O Microempreendedor Individual (MEI) não vai mais receber em casa o boleto de contribuição mensal, que até então é enviado pelos Correios. O documento terá de ser baixado da internet e impresso.

Para imprimir o Documento de Arrecadação Simplificada (DAS), o MEI terá três opções: acessar o Portal do Empreendedor (www.portaldoempreendedor.gov.br); fazer o download do aplicativo

Qipu; ou procurar a unidade do Sebrae mais próxima.

O DAS tem custo fixo, que varia de acordo com o setor de atuação do empreendedor. Mas, é importante lembrar ainda que, com o reajuste do salário mínimo no início do ano, os valores a serem pagos pelo MEI também mudaram: R\$ 45, para empreendedores do Comércio ou Indústria; R\$ 49, prestação de Serviços; e R\$ 50, para empresas que

atuam nos dois setores: Comércio e Serviços.

O pagamento precisa ser feito até o dia 20 de cada mês.

Aplicativo Qipu

Qipu, no dialeto inca, significa controle – e foi exatamente isso que o Sebrae e a Buscapé Company proporcionam com a plataforma. Todas as obrigações contábeis e fiscais das microempresas são geridas pelo apli-

cativo, que conta com 40 notificações inteligentes.

Entre eles, lembretes para pagamento das guias de imposto, para entrega da declaração anual e até mesmo para sinalizar quando o MEI está próximo do teto de faturamento para se manter na categoria.

O aplicativo também permite controlar estoques, fluxo de caixa, emitir notas e recibos. Tudo pode ser feito pelo navegador no computador,

no smartphone ou no tablet – há versões disponíveis para plataformas Android, iOS e Windows Phone.

As funcionalidades são desbloqueadas conforme o usuário adota a ferramenta para o seu dia-a-dia, em uma estratégia de gamification, que traz o universo dos jogos de acúmulo de pontos para entreter e fidelizar o usuário.

Fonte: DComércio

INTERATIVIDADE

O poder da propina no âmbito do espírito olímpico

Em quais aspectos os jogos olímpicos do Rio de Janeiro poderiam beneficiar a vida dos brasileiros? Seria no de conseguirmos melhorar nossa competitividade?!... De sempre sairmos vitoriosos em nossos empenhos?!... De derrotarmos nossos concorrentes?!... De eliminá-los, extirpando-os como um mal indesejado?!... A fim de impormo-nos pelo monopólio da vitória?! Ou será que os jogos nos trariam os caminhos de uma realização maior?!... Pela qual, enfim, todos, aprenderíamos a competir com honra e lealdade!...

Originalmente, o chamado “espírito olímpico” transcendia aos aspectos desportivos. No norte, na Tessália, no Monte Olimpo, moravam os deuses da Antiga Grécia. Zeus, o pai das divindades e dos homens, mantinha autoridade e poder sobre todos.

Longe dali, na região noroeste do Peloponeso, a quinze quilômetros do Mar Jônio (entre 470 e 456 a.C.) fora erigido o santuário à glória de Zeus (o “*Olympieum*”). Fídias lhe esculpiria, em ouro e marfim, a estátua de doze metros (uma das Sete Maravilhas do Mundo). Pela afinidade desse centro espiritual com a montanha sagrada, a cidade veio a ser chamada de “Olimpia”. O Templo de Zeus, construído pelo arquiteto Libon de Élis, continha uma estatua relacionada às imagens do semideus Hércules; às corridas equestres; e, à Pélope. O significado dessas alegorias remanescia dos tempos em que Enomau reinava na região. E um oráculo lhe predissera que seu genro o mataria. Como esse rei possuía cavalos imbatíveis, ele estabeleceu que para casar-se com sua única filha, Hipodâmia, o pretendente te-

ria de vencê-lo numa corrida de bigas. E a cada perdedor, só lhe restava a condenação à morte. E assim, por esse desporto, muitos foram executados. Pélope (neto de Zeus) apaixonou-se pela princesa. E candidatou-se, para enfrentar o rei. Porém, ante sua desvantajosa condição, lembrou-se de um velho recurso — a propina. Que (como muitos brasileiros sabem) é “a vantagem, valor ou soma de dinheiro que se dá a alguém em função pública para obter-se, dele, certos atos”... Por isso, Pélope procurou Mítilo, o auriga real, que cuidava dos carros e prometeu-lhe metade do reino que herdaria. E assim, sabotada uma pequena peça da biga, eis que o rei, na velocidade da competição, sofreu um acidente e veio a falecer. Pélope venceria!... No entanto, Mítilo, a antecipar sua meação do reino, ainda enquan-

to os contendores se preparavam, viu-se no direito de violar Hipodâmia. Indignada, a jovem relatou tal traição ao noivo. Que fingira nada saber. Terminada a corrida, Pélope, com suas próprias mãos matou Mítilo. Mas, aquele que “por fora, dera o tal jeitinho”, ao morrer, amaldiçoou o casal e sua descendência. E assim, ao reinar, Pélope soube como conquistar toda a península grega. A qual, por essa razão, foi chamada de “Peloponeso”. Porém, muitas desgraças ainda pesariam sobre sua descendência (Édipo, Laio, Jocasta e Antígona). Numa sucessão de infortúnios descrita nas famosas “Tragédias Gregas” teatralizadas por Sófocles. Cujas mensagens exaltam que, por princípio, todas as rivalidades deveriam ser sempre leais, limpas e honrosas...

Sustentadas por esse sentimento moral, implícito em tais mi-

tos, as competições (a partir de 776 a.C.) foram pacificamente realizadas em Olímpia. E abolidas (no ano de 393 d.C.) pelo imperador cristão Teodósio. O historiador e pedagogo francês, Pierre de Frédy, titulado Barão de Coubertin, inspirado na tradição grega da leal concorrência, em 23 de junho de 1894, num congresso internacional, alentou a ressurreição da universal junção de atletas. A fim de que, regidos pelo espírito olímpico, homens de diferentes raças, credos e ideais, viessem a conhecer-se e a entenderem-se melhor. Para, ao compararem forças e conquistas, na arte, na política, na indústria e na ciência, permitirem que a rivalidade honrosa frutificasse entre eles, encorajando-os a atingir feitos ainda maiores.

Paulo Cesar Cavazin

Quem é a sua empresa nas redes sociais?

Para a empresa se destacar nas redes sociais, ela deve ter personalidade e amizade com seu público

Muitas empresas já reconhecem a importância de marcar presença nas redes sociais. Contudo, a falta de um posicionamento claro e aliado aos valores da marca pode gerar uma verdadeira esquizofrenia social. Isso acontece quando em diferentes redes, ou mesmo em uma só, a empresa não encontra uma linha de comunicação adequada ao seu público, fazendo com que cada postagem tenha uma linguagem e um tom diferente. Para evitar que isso aconteça, antes de adotar uma estratégia, é necessário fazer as seguintes reflexões:

Qual a personalidade da sua empresa?

Principalmente para as marcas B2B (business-to-business), estar bem posicionado nas mídias sociais oferece à empresa uma oportunidade de ter um rosto, algo bem difícil de alcançar através dos canais tradicionais de marketing, tais como e-mail e publicidade. Por mais que seja óbvio, é preciso lembrar que as redes são sociais, o que significa que, para a empresa se destacar, ela deve ter personalidade e amizade com o seu público.

Para que essa "humanização" aconteça, a marca deve incorporar

valores, crenças, gostos e convicções. As pessoas gostam de se relacionar com quem se identificam e, com toda certeza, o empreendedor quer que elas admirem a sua marca. Então, vale à pena investir um tempo na construção dessa personalidade. Veja algumas questões bastante úteis de serem respondidas durante esse processo:

- Se a marca fosse uma pessoa, quem ela seria? Qual seria sua personalidade?

- Qual seria a relação dessa pessoa com o consumidor?

- Quais adjetivos não definem a marca? Que características negativas nunca poderão ser associadas à empresa?

- Existem empresas com personalidade parecida com a sua? O que mais gosta nelas?

- O que deseja que os clientes pensem sobre a empresa?

- Qual é a vibe da marca? O que quer transmitir aos seguidores e fãs?

Ao responder essas perguntas já terá a base para construir a personalidade na web. Também é interessante observar se essas características estão alinhadas à mensagem passada pela identidade visual da empresa, já apresentada no

site, por exemplo. A personalidade criada para a marca deve ser coerente e harmônica com o conteúdo e a estratégia de seu negócio.

Qual linguagem será usada nas conversas nas redes sociais?

Esse é outro ponto que merece atenção. Não é possível conversar, ao mesmo tempo, com um grupo de executivos e uma roda de skatistas. Antes de sair falando de qualquer jeito, é importante que descubra quem é o público-alvo e como ele conversa e interage com as outras pessoas. Isso pode revelar muito sobre qual linguagem deve utilizar, permitindo também uma conversa agradável com termos que serão facilmente entendidos. Procure sempre ser autêntico e escrever em segunda pessoa, como se fosse uma conversa de um a um, entendendo seu interlocutor e o que ele espera. Descubra quais são seus gostos, gere identificação, veja como sua empresa pode acrescentar na discussão e use isso a favor do negócio.

Como evitar a esquizofrenia social?

Por mais que pareça complicado, a fórmula para ser bem suce-



Por mais que seja óbvio, é preciso lembrar que as redes são sociais, o que significa que, para a empresa se destacar, ela deve ter personalidade e amizade com o seu público

dido nas redes sociais é simples: ser coerente. Assim que conseguir traçar qual a personalidade da empresa e começar a transmiti-la, é essencial evitar mudar de foco o tempo todo. Quando quiser acrescentar uma nova causa à identidade do negócio, apenas some, não substitua.

Desenvolver o tom de voz nas redes sociais irá ajudar a conhecer mais sobre a própria empresa e seus clientes. Mantenha uma postura transparente e honesta, lembrando-se sempre que

está interagindo com pessoas reais, dotadas de valores e crenças. Assim, será possível estabelecer uma conexão com sua audiência, criando clientes fiéis que acreditam na empresa e no que ela oferece.

Para finalizar, a última dica é: inspirar-se nas marcas que admira, bons exemplos podem ajudar (e muito!) a fazer a diferença nessa realidade virtual, cada vez mais real.

Fonte: Portal Administradores

CONVÊNIOS ACIL

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



VESTIGIUS VISTÓRIAS

Desconto de 20% para funcionários e dependentes das empresas associadas a ACIL.
Serviços de Vistórias Veiculares e Cautelar.



CCAA

Proporciona desconto de 15% nas parcelas dos cursos de inglês, espanhol e português aos associados da ACIL e seus dependentes, desde que pagas até o dia 10 de cada mês.



WBTRAVEL

Desconto de 30% para funcionários e dependentes das empresas associadas a ACIL. Cursos no exterior, pacotes de viagens corporativas, feiras, congressos e eventos, serviços de turismo e soluções consulares.



FAAL

Desconto de 10% a 20% para associados, funcionários e dependentes que pagarem suas mensalidades até a data de vencimento estipulada.
Cursos de graduação, tecnologia e MBA nas áreas de administração, design de produto, design gráfico, artes visuais, matemática, gestão ambiental, marketing, recursos humanos, processos gerenciais, design de interiores e design de moda.



ACILMED

Parceria com profissionais e empresas da área da saúde para oferecer descontos aos associados e seus funcionários. Entre os especialistas estão dentistas, fisioterapeutas, oftalmologistas, psicólogos, além de drogarias, óticas, laboratórios e clínicas veterinárias, entre outros.

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

Informações: convencios@acillimeira.com.br

www.acillimeira.com.br

Declaração do IR 2016 começa dia 1º de março

A Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda de 2016 (referente ao ano-calendário de 2015) deve ser apresentada à Receita Federal no período de 1º de março a 29 de abril. A instrução normativa com o prazo e outras orientações para a entrega do documento está publicada no Diário Oficial da União (DOU) do dia 02 de fevereiro.

De acordo com o texto, está obrigada a fazer a declaração a pessoa física residente no Brasil que, no ano-calendário de 2015, recebeu rendimentos de valor superior a R\$ 28.123,91; recebeu rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte, cuja soma foi superior a R\$ 40 mil; e obteve, em qualquer mês, ganho de capital na alienação de bens ou direitos ou realizou operações em bolsas de valo-

res, de mercadorias e de futuros.

Em relação à atividade rural, está obrigada a apresentar o documento a pessoa física que obteve receita bruta acima de R\$ 140.619,55; pretenda compensar, no ano-calendário de 2015 ou posteriores, prejuízos de anos anteriores ou do próprio ano de 2015; e teve, em 31 de dezembro, a posse ou a propriedade de bens ou direitos, inclusive terra nua, de valor total superior a R\$ 300 mil.

Também estão obrigados a prestar contas ao Fisco as pessoas que passaram à condição de residente no Brasil em qualquer mês e nessa condição encontravam-se em 31 de dezembro; ou optaram pela isenção do IR incidente sobre o ganho de capital da venda de imóveis residenciais, cujo produto da venda seja aplicado na aquisição de imóveis re-

Veja abaixo 15 documentos importantes para ter em mãos:

- 1 - Cópia da declaração entregue em 2015 (ano-calendário 2014)
- 2 - Informes de rendimentos de instituições financeiras, bem como de salários, pró-labore, distribuição de lucros, aposentadorias etc.
- 3 - Controle de compra e venda de ações, com apuração mensal de imposto
- 4 - Recibos e notas fiscais relativos a despesas com saúde
- 5 - Comprovantes de despesas com instituições de ensino
- 6 - Recibos de pagamentos à previdência privada e oficial
- 7 - Recibos de aluguéis pagos ou recebidos
- 8 - Documentos que comprovem venda ou compra de bens em 2015
- 9 - Recibos de pagamentos de prestação de bens como imóvel e carro
- 10 - Documentos comprobatórios de dívidas assumidas em 2015
- 11 - Comprovantes de despesas do livro-caixa (para prestadores de serviços autônomos)
- 12 - Darfs de carnê-leão pagos
- 13 - Comprovante de doações para fins de incentivos fiscais (Fundos da Criança e do Adolescente, Lei Rouanet, Audiovisuais etc.)
- 14 - Todos os documentos acima referentes a dependentes, além do número do CPF de dependentes a partir de 14 anos e de todos os alimentandos
- 15 - Dados da conta bancária para restituição ou débito das cotas do imposto

sidenciais localizados no País, no prazo de 180 dias contado da celebração do contrato de venda.

A entrega da declaração fora do prazo ou a não apresentação do

documento submete o contribuinte a uma multa de 1% ao mês-calendário ou fração de atraso, calculada sobre o total do imposto devido, ainda que pago integral-

mente. O valor mínimo da multa é de R\$ 165,74 e o valor máximo será de 20% do IR devido.

Fonte: Estadão

Brasil emite mais de 3 milhões de Certificados Digitais em 2015



Os certificados também podem ser adquiridos na ACIL, que conta com um Posto da Certificação Digital que é administrado pela Autoridade de Registro Boa Vista

De acordo com dados da Associação Nacional de Certificação Digital, a ANCD, o número de emissões de Certificados Digitais em 2015 chegou em 3.280.537, o que aponta um crescimento de mais de 28%

em comparação ao ano de 2014 (2.553.708 certificados).

No geral, o mês de dezembro emitiu 208 mil certificados em todo o Brasil. Ainda de acordo com a ANCD, o Brasil ultrapassou recentemente os 10 milhões

de Certificados Digitais emitidos, considerando o estoque de certificados a partir dos números de 2015.

Para o presidente da entidade, Julio Cosentino, o resultado do estudo mostra como a Certificação Digital está ganhando espaço no dia a dia do brasileiro.

“As empresas e os executivos estão percebendo como o Certificado Digital é uma tecnologia que vai muito além das obrigações e transações com o governo, pois é um facilitador para um cotidiano sustentável e ajuda a reduzir custos e tempo. Com isso, cresce o número de empresas e pessoas físicas conscientes dessas vantagens, que utilizam cada vez mais o Certificado Digital”.

A estimativa é que em 2016 o setor cresça cerca de 20%. Ou seja, cerca de 650.000 novos certificados digitais devem ser emitidos.

“A Certificação Digital vem ganhando mercado no Brasil há alguns anos e está madura, uma vez que suporta em torno de R\$ 6,5 trilhões em transações, o equivalente a 120% do PIB de 2014. Vale lembrar que essas transações se dão em sistemas na rede mundial de computadores com total segurança. Para se ter uma ideia, no Brasil, até o final de 2015, havia mais de 18 milhões de empresas ativas, segundo o portal Empresômetro. Ou seja, a quantidade de Certificados Digitais emitidos no País até hoje ainda é baixa em comparação com esse dado. Se pensarmos em todas as empresas, executivos e pessoas físicas que poderiam utilizar as vantagens da certificação digital com todas as economias e benefícios decorrentes desta tecnologia, a expansão seria ainda maior”, diz

Antonio Cangiano, diretor-executivo da ANCD.

Além da grande quantidade de emissões, o outro destaque fica por conta da sustentabilidade envolvendo o setor. “A tecnologia permite que o trabalho seja realizado em um universo praticamente sem o uso do papel, sem transporte físico e sem armazenamento extenso. Por consequência, a economia deste recurso é imensa. Um exemplo é a Nota Fiscal Eletrônica (NFe), que desde sua implantação, em 2006, permitiu que mais de 48 bilhões de folhas de papel deixassem de ser impressas, uma vez que são mais de 12 bilhões de notas emitidas e cada uma antes consistia em 4 vias, sem contar o papel carbono que era usado para as cópias”, destaca Julio Cosentino.

Fonte: Portal Administradores

SOU - SAÚDE
OCUPACIONAL UNIMED

Completo como sua
empresa precisa

Equipe especializada com
profissionais das áreas médicas
e de segurança no trabalho.

CONTRATE AGORA!
19 3404.8046
CONVENIADOS E NÃO-CONVENIADOS



CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.

Unimed