

Visão

EMPRESARIAL LIMEIRENSE



FILIADA À FACESP
ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira

DISTRIBUIÇÃO
GRATUITA

ANO 10 | EDIÇÃO 460

30 de outubro a 5 de novembro - 2014 | Limeira-SP

Jornal da Acil

MEDICAL: O PLANO CERTO PARA VOCÊ, MICROEMPREENDEDOR MEI.

Para a Medical, sua tranquilidade é mais importante que o tamanho de sua empresa.

Planos a partir de
R\$ 84,40*
com carência zero**



ALVARO

Di. Luiz Paulo Pereira - Jornal da Medical
Di. Luiz Paulo Pereira - Jornal da Medical
Di. Luiz Paulo Pereira - Jornal da Medical

ANS nº 360767

Adquira já! 3446.4656

Conheça também o Plano PME, para microempresas!

minhavidamaisazul.com.br

Sua vida mais azul

MEDICAL

SCPC: venda com segurança no Natal

ACIL/ANA LÍDIA RIZZO



Os comerciantes devem estar preparados para vender com segurança e utilizar as inúmeras opções de consultas do SCPC, evitando assim sofridas consequências

PÁG 15

Antonio Guerreiro Filho é a personalidade da semana

PÁGS 8 e 9

**AS GRIFES
MAIS DESEJADAS
VOCÊ VÊ AQUI.**

Carol Ribeiro

MICHAEL KORS

A partir de

10x R\$ 39,90*
sem juros nos cartões de crédito

À vista

R\$ 399,00*



ÓTICAS | CAROL

* Oferta válida para produtos Michael Kors no período de 01/09/2014 a 31/10/2014 ou enquanto durarem os estoques. O preço de partida de 10x de R\$ 39,90 | R\$ 399,00 à vista é válido para óculos solar e receituário da marca Michael Kors. Consulte na loja os cartões de crédito aceitos. Promoção não cumulativa com outras promoções da rede ÓTICAS CAROL. Imagens meramente ilustrativas.

EDITORIAL

O resultado da eleição para presidente relata um fato: somos um País dividido neste momento. Dos nossos 143 milhões de eleitores, foram 54.501.118 votos para Dilma, 51.041.155 para Aécio e uma diferença gigante de 30 milhões de votos entre brancos, nulos e abstenções. O quanto isso é bom ou ruim para nós? Ainda não sabemos.

Há um ditado que diz: “política não se discute”. Porém devemos sim pensar a respeito, afinal, tem a ver com o nosso presente e com o nosso futuro.

Ao sair de sua casa, do seu conforto e tomar a decisão de votar em determinado candidato, o eleitor tem por objetivo contribuir para um País melhor. Quem não o faz, omite-se. Necessário se faz perceber, que o voto é sim uma grande força, mas não basta.

O País, o Estado, o Município e o bairro em que vivemos, precisam “do olhar” e da “atitude comprometida” de cidadãos que pensem além do interesse próprio e da realização do seu “ego”.

Temos exemplo em Limeira, com a campanha “100% LIMEIRA, PENSE NISSO”. Conseguimos representação política na Câmara dos deputados, depois de longos 20 anos.

A sociedade tem o poder de mudar as coisas quando tem consciência e se une diante de um propósito maior.

Acompanhar, participar e se necessário for, exigir dos nossos representantes eleitos um governo eficaz e justo é a nossa parte nesta história.

Pense nisso.

Vera Mattiazzo P. Ferraz
Superintendente do CME



VITRINE

Eleições batem recorde de comentários no Facebook

As eleições de 2014 no Brasil foram as mais comentadas na história do Facebook. De acordo com levantamento divulgado no dia 27 de outubro pela rede social, de 6 de julho até o domingo (26), dia do segundo turno, 674,4 milhões de interações sobre o pleito foram registradas.

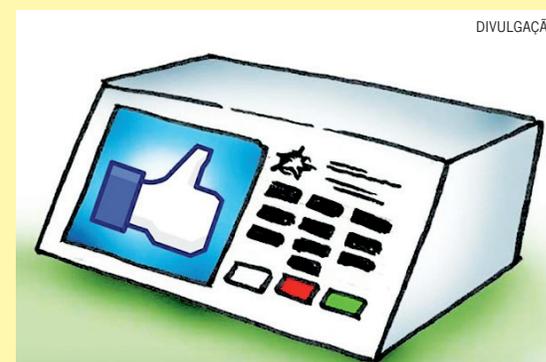
Segundo o Facebook, é o maior número de interações sobre eleições geradas na rede social. O recorde anterior era das eleições na Índia, este ano, quando 227 milhões de conversas foram registradas - número três vezes menor que o volume de dados alcançado pelos internautas brasileiros.

Interações

Interações são postagens de fotos, textos, comentário, curtidas, ou qualquer conteúdo compartilhado na rede. Só dia 27, mais de 49 milhões de interações sobre o pleito foram geradas - 53,8% dos comentários voltados para a Dilma Rousseff e 46,2% para Aécio Neves.

De acordo com a rede social, 89 milhões de pessoas usam o Facebook ativamente por mês no Brasil. A empresa estima que três em cada cinco eleitores brasileiros estão no Facebook.

Fonte: DComércio



DIVULGAÇÃO

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

CONSELHO FISCAL

Eduardo Hanna
Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Wilson Bertolini

CONSELHO CONSULTIVO

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

CONSELHO DELIBERATIVO

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

MEMBROS

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



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

Roberto Paulino de Araújo

EQUIPE:

Ana Lúcia Rizzo: Redatora
Fabiana Schiolin: Diagramadora
Fábio Ribeiro: Coordenador
Lais 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 Impressoras, Empresas de Radiodifusão e Agências de Notícia.

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.

Água de coco (34,13%)

Valor médio: R\$ 6,00
Imposto: R\$ 2,05



Cadeira de praia (40,62%)

Valor médio: R\$ 60,00
Imposto: R\$ 24,37

Empresas & Empresários



Mecatti comemora 35 anos no mercado



A Mecatti está entre as maiores distribuidoras de ferro e aço de Limeira e região

Fundada por João Henrique Mecatti e José Edivaldo Mecatti, a Mecatti Comércio de Ferro e Aço comemorou 35 anos de sucesso no dia 17 de outubro. Após alguns anos, a empresa passou a ser administrada apenas por João Henrique e sua família. Porém, com seu falecimento, em fevereiro de 2005, sua esposa Sônia Mecatti, e suas filhas Carolina, Mariana e Susi, assumiram a administração da empresa.

A Mecatti está entre as maiores distribuidoras de usinas siderúrgicas da região, entre elas Gerdau, Arcelor Mittal e Villares Metals. Entre sua vasta linha de produtos, estão materiais trefilados, laminados, aços 1020 e 1045 redondos, quadrados, retangulares, sextavados, latão, cobre, bronze, alumínio e inox, tubos, chapas, entre outros.

Sempre priorizando o bom atendimento, conquistou o mercado de Limeira e região de forma inovadora, atendendo seus clientes com materiais cortados sob medida e certificação de qualidade. E da sua grande parceria, nasceu o lema "Mecatti, uma amizade de aço", que traduz a essência da empresa.

Para a comemoração dos 35 anos, no último dia 17, a família Mecatti recebeu convidados, clientes e fornecedores para uma confraternização.

A Mecatti Comércio de Ferro e Aço oferece um estoque diversificado de produtos à pronta entrega e com descontos especiais, visando trazer mais agilidade e preços diferenciados. Localizada na Rua Carlos Reinaldo Busch, 151, no Jardim Montezuma, a empresa atende ao cliente de segunda à sexta-feira, das 7h às 11h, e das 12h30 às 17h30. Faça uma visita e conheça as excelentes opções que a Mecatti disponibiliza, ou entre em contato pelo telefone 3451-3099, ou e-mail: contato@mecatti.com.br. Confira toda a linha de produtos pelo site www.mecatti.com.br.

35

Mecatti
 FERRO E AÇO

**FERRO CHATO *CANTONEIRA *PERFIL T *VIGA (DCH e laminada)
 *VIGA I *VIGA W *CHAPAS (F.F., F.Q., GALVANIZADA, GROSSA E
 XADREZ) *OXICORTE *TUBOS (INDUSTRIAIS, MECÂNICOS, DIN 2440 E
 SCH) *TREFILADOS E LAMINADOS 1020 E 1045 (redondos, quadrados e
 sextavados) *4140 *4340 *8620 *8640 *VC131 *VND *VD2 *VW3 *VCO
 *VWM2 * VPCW/VH13 *AÇO PRATA * AÇO INOX 304, 316 E 420
 *BRONZE * ALUMÍNIO *LATÃO *COBRE *TUBOS E CONEXÕES**

BARRAS E CORTADOS SOB MEDIDA



Rua Carlos Reinaldo Busch, 151 - Jd. Montezuma - Limeira/SP

www.mecatti.com.br (19) 3451-3099

Empresários opinarão sobre criação de APL de joias folheadas em Limeira

Empresários e comerciantes ligados à produção e vendas de joias folheadas serão convidados a opinar sobre a transformação do polo de Limeira em um Arranjo Produtivo Local (APL).

Um APL contribui na profissionalização da cadeia produtiva, que hoje envolve cerca de 2.500 empresas na cidade.

O levantamento de necessidades virá de um planejamento estratégico. A coleta de dados junto aos empresários envolverá o Sindicato da Indústria de Joalheria, Bijuteria e Lapidação de Gemas do Estado de São Paulo (Sindijoias) e a Associação Limeirense de Joias (ALJ).

O tema foi debatido em

uma reunião no dia 17 de outubro no Sindijoias em Limeira. Juliana Arnaut de Santana, assessora da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Tecnologia e Inovação, esteve presente.

O vice-presidente estadual do Sindijoias, Dionísio Gava Júnior, e a diretora executiva do Sindijoias, Maria Zely Medeiros de Abreu, receberam Juliana, que atua na secretaria estadual responsável pelo fomento aos Arranjos Produtivos Locais.

O que é um APL

Um APL concentra empresas que atuam em atividades similares, que, sob uma governança comum, cooperam entre

si e com entidades públicas e privadas. APLs paulista geram produtos como calçados (Franca, Birigui e Jaú), aeroespaciais (São José dos Campos) e móveis (Mirassol e Votuporanga).

O APL facilita o acesso de pequenas e médias empresas a programas de gestão e linhas de financiamento. Sebrae-SP e Fiesp são alguns dos incentivadores.

A reunião serviu para alinhar as várias iniciativas do Sindijoias sobre o tema. “Temos feito várias ações, mas precisamos refinar a prática buscando o reconhecimento de Limeira como um arranjo de joias folheadas”, contou Dionísio.

Questões técnicas adiaram



Participaram da reunião representantes de entidades do setor joalheiro e municipal, escolas, empresários e professores

a criação. “Vamos adotar agora uma ação proativa, para que os empresários e a sociedade ex-

ponham todas as expectativas em relação ao crescimento do APL”, afirmou Dionísio.

GMA de Boas Práticas Ambientais

Inscrições para o Prêmio vão até o dia 28 de novembro

O CIESP Limeira lançou o Prêmio GMA de Boas Práticas Ambientais, uma iniciativa da entidade e o grupo de meio ambiente para premiar as empresas dos setores da indústria, comércio, serviços, entidade público privada e agricultura que desenvolvem ações em prol da natureza.

O objetivo é reconhecer, estimular e incentivar as atividades desenvolvidas para recuperar, conservar ou melhorar a disponibilidade e a qualidade de recursos na-

turais, ainda mais neste momento de escassez de água e que se incentiva o uso consciente. Podem participar empresas da jurisdição da regional do CIESP em Limeira, formada também pelas cidades de Engenheiro Coelho e Cordeirópolis de qualquer porte, associada ou não a entidade.

A participação é gratuita e para se inscrever no prêmio, a empresa deverá preencher o formulário de inscrição disponível no site do CIESP Limeira até o dia 28 de novembro e protocolar o projeto na sede da entidade. Cada empresa poderá concorrer com apenas um projeto.

A avaliação será feita nos meses de dezembro e janeiro por uma comissão julgadora formada por um representante da Companhia

Ambiental do Estado de São Paulo (CETESB), do Comitê PCJ, da Secretaria Municipal de Meio Ambiente, da ACIL – Associação de Comércio de Limeira, da CATI – Coordenadoria de Assistência Técnica Integral e da Universidade de Campinas (FT/Unicamp).

Entre os critérios que serão avaliados pela comissão julgadora está o ineditismo do projeto, o potencial de difusão e de transferência do conhecimento obtido para outras empresas, o desenvolvimento de novos produtos ou conquista de novos mercados, a partir da implantação do projeto ambiental, entre outros.

O resultado final da avaliação e prêmios será divulgado apenas no dia da solenidade de premiação, que será realizada na segunda quinzena de fevereiro de 2015 em evento no teatro Nair Belo com a presença de autoridades e as empresas participantes.



As empresas vencedoras, por categoria e porte, receberão um troféu que foi criado por uma escultora especialmente para este prêmio

Papelaria MEC



No dia 10 de outubro, a Papelaria MEC em parceria com a Faber Castell realizou um workshop para professores com o tema “Tempo de Aprender com o Tempo”, ministrado pela pedagoga Lourdes Atié.

Os participantes puderam ouvir os conhecimentos da palestrante na área pedagógica e depois desenvolveram uma atividade em grupo.

Conheça as vantagens de ser um associado

Ligue
3404-4900

FILIADA À FACESP
ACIL
Associação Comercial e Industrial de Limeira

Planejamento

Conheça os destinos que ajudarão a fugir da rotina de final de ano

A chegada do final do ano sempre se aproxima trazendo as recheadas festas de Natal e comemorações de ano novo. Todas as festividades são marcadas pelo reencontro da família e muita variedade de comida. Porém, existem aqueles que preferem terminar o ano de uma maneira diferente e o gerente da Ideia Viagens, Roberto Jardim garante que é possível encontrar destinos alternativos para planejar as tão esperadas férias de final de ano. “É possível encontrar uma variedade de destinos especiais para curtir as férias, tanto em família como em casal”, conta.

Natal

Para quem procurava um lugar onde as crianças e adultos possam se divertir, Natal é a resposta. A capital do Rio Grande do Norte é um dos destinos mais bonitos do Nordeste e concentra diversas atrações para a família. Quem escolhe esse destino, não pode deixar de conhecer a Praia da Pipa, Gebipabu e o Morro do Careca, além de experimentar e aproveitar a

comida local.

Além das praias mais visitadas da capital, é preciso colocar no roteiro o Forte dos Reis Magos, que é o marco zero da cidade e o Parque das Dunas, onde é possível aprender e entender melhor a formação das famosas dunas natalenses e sua fauna e flora.

Para os amantes dos bichos, a Baía dos Golfinhos é o lugar certo. Os animais aproveitam essas águas mais profundas para caçar e os sortudos vêem um verdadeiro espetáculo feito pelos Golfinhos logo pela manhã. Outro local para os amantes da natureza está na Praia das Minas, ponto mais extenso da região, onde é possível ver vestígios de ninhos de tartarugas marinhas.

Maceió

O litoral de Alagoas também carrega o posto de mais bonito do Brasil. Para comprovar isso, a Praia de Pajuçara é a amostra de como o estado alagoano é dotado de beleza rara.

O mais interessante desse destino, é que ficando em

Maceió, é possível conhecer Maragogi, Praia dos Carneiros e Porto de Galinhas (PE) e curtir com toda a família.

Muitos são os atrativos de Alagoas: cidades históricas, a conhecida gastronomia, artesanato, reserva de Mata Atlântica, lagoas e 230 km de litoral repleto de praias emolduradas por coqueirais, falésias coloridas e dunas.

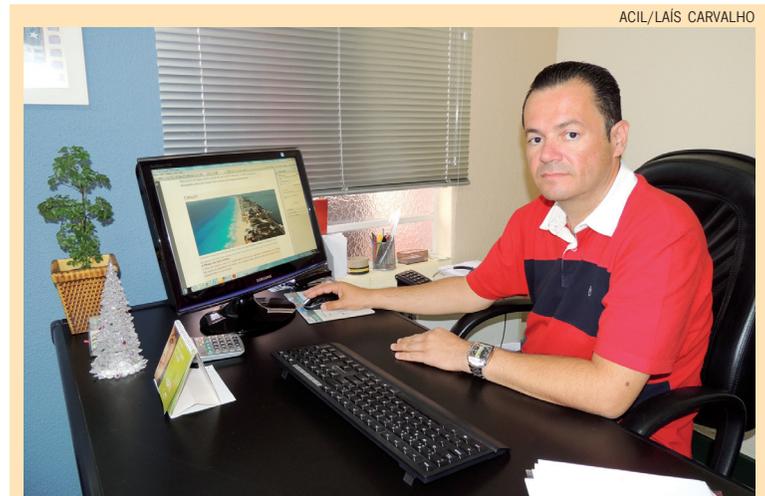
Com um mar misto de azul e verde que encanta a todos os viajantes, a Praia de Maragogi fica 131 km de Maceió e concentra verdadeiros aquários formados pelas barreiras de corais.

Cancún

Os destinos internacionais também são topo da lista de quem vai programar uma viagem de férias. A primeira coisa que é preciso saber sobre o maravilhos destino do México é que não é necessário ter visto. Os brasileiros não precisam se preocupar com a burocracia para viajar até Cancún. Com atrações para casais e jovens, a Ilha tem 23 km de praias calmas e deliciosas, ao longo das quais se concentram os hotéis.

Os principais destinos são o X-Caret. Ao invés de tobogã, esse parque aquático natural tem mergulho em rio subterrâneo e nado com golfinhos. Tulum também concentra grandes atrações para quem escolhe essa cidade de pedra, a única construída pelos Maias à beira-mar.

O principal destino é Cozumel, que concentra os maiores corais que cercam a Ilha e fazem dela um dos melhores lugares do mundo para mergulhar, como X-Caret.



ACIL/LAÍS CARVALHO

Roberto Jardim cita que as praias são o destino ideal para quem quer fugir da rotina

Los Roques

O arquipélago da Venezuela, no Caribe, é uma ótima ideia para uma viagem boa e barata. Los Roques é um pedaço do paraíso em meio ao Mar do Caribe.

O Farol de Gran Roque é a maior das ilhas do arquipélago do caribe Venezuelano. Barreiras de corais protegem o arquipélago das correntes fortes. A água é quentinha e cristalina, o que permite se encantar com a variedade do fundo do mar roqueño. Por lá você encontra mais de 98% das espécies coralinas existentes no mundo, além de peixes e outros animais

marinhos como estrelas do mar, tartarugas, arraias e até tubarões. Com tantas ilhas, é bem provável que mesmo na alta temporada você divida sua areia com poucas pessoas.

Independente do destino escolhido, o importante é aproveitar as dicas feitas por Roberto Jardim e se divertir com as festividades de fim de ano de uma maneira diferente.

Vale lembrar que as programações feitas com antecedência podem trazer melhores confortos e preços. O importante é viajar e aproveitar as comemorações da melhor maneira possível.



DIVULGAÇÃO

O arquipélago venezuelano é um pedaço do paraíso em meio ao mar do Caribe



DIVULGAÇÃO

A Baía dos golfinhos é o ponto mais procurado pelos amantes dos bichos

Aldeia Projeto Saltimbancos mostra os benefícios do circo

O Aldeia Movimento Pró Cultura é uma entidade sem fins lucrativos da nossa cidade. Tem como objetivo promover a inclusão e o desenvolvimento de pessoas em situação de vulnerabilidade social por meio da arte e cultura. Para isso, oferece projetos de dança, teatro, música, entre outros.

Capaz de trabalhar o lado físico e psicológico de seus praticantes, a arte circense ganhou espaço em academias e escolas. Força, flexibilidade e concentração são trabalhadas durante as aulas.

Ministradas pelos professores Ricardo de Almeida Júnior e

Priscila Heilborn, as aulas do Aldeia, ajudam na formação crítica do cidadão, facilitando a conquista da cidadania por meio do ensino da arte circense em suas diferentes modalidades. “É muito interessante quando os alunos executam movimentos que nunca viram antes, que nunca sonharam em fazer. Conseguimos ver o resultado no rosto da criança”, destaca Priscila.

O projeto Saltimbancos da entidade, tem como público-alvo crianças, adolescentes e jovens da comunidade local e busca desenvolver a socialização por meio da criatividade e das práti-

cas do circo.

Dentre as modalidades oferecidas pelo Aldeia está o trapézio. A professora Priscila destaca que esta é uma das modalidades mais interessantes, pois trabalha a “coordenação motora, a força e também o medo de altura”, mostrando o resultado não só no corpo, mas também na mente do aluno.

Conheça mais sobre o Aldeia nos canais de comunicação: <http://www.aldeialimeira.org.br> e Facebook/Aldeia Movimento Pró Cultura. A entidade fica na Rua João Drago, 61 – Jd. São Paulo, com telefone 3451-8732.



DIVULGAÇÃO

Força, flexibilidade e concentração são trabalhadas durante as aulas

AINDA inaugura brinquedoteca e expande vagas para atendimento

A AINDA (Associação Integrada de Deficientes e Amigos) inaugurou no dia 3 de outubro uma brinquedoteca e uma sala de alfabetização. As atividades já estão sendo desenvolvidas nestes espaços e a entidade tem vagas para atender crianças e adolescentes com deficiência física a partir dos 5 anos. “É um atendimento com mais recurso que estamos realizando com crianças, adolescentes e adultos”, explica a coordenadora da

entidade, Kédima Oliveira.

As salas com todos os materiais foram doados pelo Rotary Club de Limeira, para concretização do projeto “Brincar Terapêutico”. Todo o trabalho tem como objetivo atender as crianças a adolescentes com deficiência física através de oficinas lúdicas com profissionais especializados.

A alfabetização é coordenada pela Professora e Pedagoga Vera Zabim que agora

pode aproveitar, junto com a equipe multidisciplinar do “brincar terapêutico”, o novo espaço para trabalhar com os novos usuários.

Kédima lembra que toda a inauguração só foi possível com a doação, e que a parceria com o Rotary Limeira continua por meio voluntário.

Para mais informações ou contribuições o telefone é (19) 3443-2144, ou entre em contato pelo site www.ainda.org.br.



DIVULGAÇÃO

Os atendidos da AINDA e integrantes do Rotary

Capacitação ACIL promove curso ‘Excelência no atendimento’

Pensando no bom desempenho do comércio para as vendas de fim de ano, e para que os comerciantes treinem suas equipes, a ACIL promove no dia 5 de novembro, às 19h, o curso ‘Excelência no atendimento’ com a consultora Rosângela Gallo.

A capacitação tem como objetivo reciclar conhecimentos propondo a queda de paradigmas, atualizar os conceitos e procedimentos, motivar melhores resultados da equipe de vendas, além da visão com foco no cliente: detectando necessidades e realizando desejos.

As inscrições podem ser feitas na ACIL pelo telefone 3404-4906. O valor do investimento é R\$ 60 para sócios e R\$ 90 para não-sócios. (Evento sujeito a confirmação – mínimo 30 participantes).

A palestrante

Rosângela Gallo Lolli Agostinho é Bacharel em Letras - Português e Inglês, Pós graduada em Administração - Marketing Estratégico, em Administração com ênfase em Marketing e Comunicação Organizacional pela USP, desenvolve treinamentos há mais de 18 anos com pessoal em várias associações comerciais e in company. É consultora especializada em reestruturação na área comercial, vendas e marketing com cases de sucesso em imobiliárias, comércio de materiais para construção, materiais elétricos, farmácias, shopping center, supermercados, confecções, calçados, além de sindicatos patronais (comércio lojista, indústrias têxteis e contabilistas).



Temporários

Crescimento na demanda do comércio inicia contratação para o final de ano

Com a chegada do final de ano, é comum que o comércio aumente a carga horária de trabalho. Isso acontece para que seja possível atender a todas as pessoas que desejam planejar as comemorações de dezembro. Com o aumento da demanda e grande procura nas lojas, os proprietários investem na contratação de temporários, que ajudam e auxiliam em épocas festivas.

Os pontos principais do contrato de um temporário, é que inicialmente, ele pode ser feito por até 90 dias e é passível de prorrogação por mais 90, apenas uma vez.

Para o gerente comercial da Tatuibi Recursos Humanos, Artur Barioni Neto, ao

término dos dias propostos, a empresa mantém a opção de rescindir o contrato e contratar o funcionário para o quadro da empresa. “Isso geralmente acontece quando o contratado desempenha um bom papel nas atividades passadas durante o tempo que estava em serviço”, explica.

O perfil que geralmente é procurado pelos comerciantes são as pessoas que já desenvolveram alguma experiência na área comercial, não necessariamente naquele ramo específico. Neto ressalta que a empresa não disponibiliza muito tempo para fazer a contratação desse funcionário, por isso é interessante que a pessoa

já tenha alguma experiência na área.

“O que a gente percebe no dia a dia, é que a condição de temporário é mal vista pelo empregado, porém é uma excelente oportunidade para abrir portas”, comenta Barioni que acredita que isso acontece pelo desconhecimento dos benefícios que a condição de temporário traz. Pela lei 6.019/74, o contrato não traz nenhum prejuízo. Em termos financeiros, é pago o salário piso da categoria, além de receber todos os encargos sociais, como INSS, fundo de garantia, décimo terceiro e férias.

Para garantir melhor desempenho das vendas neste final de ano, a Lojas Seller já começou a seleção para as vagas de temporários, que iniciarão às atividades no dia 11 de novembro. Para o gerente, Vanderlei Eloy, as empresas apostam no último trimestre, e consequentemente em novos funcionários. “No final do contrato, nós já sabemos, automaticamente com quem vamos ficar. Existe aquele que trabalhou disperso o ano todo, e é nessa hora que aproveitamos quem vem com toda determinação”, conta Eloy que ressalta a importância e a oportunidade que esse período traz para o contratado.

O perfil analisado pela Seller, leva em consideração principalmente a vontade que o candidato mostra durante as entrevistas, indicando interesse e disposição. É observado também o tempo de trabalho que foi realizado em outras empresas. “Procura-



FOTOS: ACIL/LAIS CARVALHO

Artur Barioni Neto, da Tatuibi Recursos Humanos explica que ter conhecimento na área de vendas favorece a contratação

mos escolher pessoas que trabalharam de oito meses para cima, pois é possível ver que a pessoa gosta do que quer”, conta.

De acordo com o presidente do Sicomércio, Eduardo Hervatin a expectativa para a contratação de temporários é de 25% a 30% menor que o ano passado. A queda pode ser explicada pelo movimento que o comércio apresentou no ano de 2014, um pouco mais calmo que o 2013. “O que esperamos é que

para o final tenha uma faixa de 2000 temporários trabalhando”, explica.

Hervatin também ressalta a importância dos temporários para o comércio da cidade, pois a partir dessas contratações é possível ter um melhor andamento das vendas para as festividades “É muito importante para que eles entrem no mercado de trabalho, quase 25% dos temporários são contratados ao final do período”, conta.



Vanderlei Eloy, da Seller adiantou as contratações desse ano para otimizar os treinamentos



PREV MED

15
anos

Tranquilidade
Respeito
Segurança

R. Pres. Humberto Alencar
Castelo Branco, 383
Jardim Mercedes - CEP 13480-230
Telefone: 3404-9232

www.prev.med.br
prev.med@terra.com.br

Haroldo Rizzo - Diretor Comercial

Personalidade

Toninho Guerreiro, um exemplo de humildade, respeito e seriedade



Sebastião Fumagalli e Antonio Guerreiro Filho, uma parceria de sucesso

Uma memória invejável que vem acompanhada da simpatia e sorriso sempre estampado no rosto. Antonio Guerreiro Filho é uma figura importante para a história da cidade, tanto quanto outros limeirenses que tiveram seus trabalhos reconhecidos mundialmente, levando o nome de Limeira aos quatro cantos do planeta.

Um exemplo de vida bem vivida, Toninho, como é carinhosamente chamado, tem uma história invejável de sucesso adquirido com base na humildade, respeito e seriedade. Pois poucos acreditavam que o menino que nasceu no pé do Morro Azul, se tornaria peça fundamental para o sucesso de uma das mais importantes multina-

cionais do Brasil e do mundo, além de ser exemplo com um programa de gestão inovador, que mudaria a realidade de vida nas empresas nacionais e internacionais.

Da infância a juventude

Toninho viera de uma família muito carente, filho mais velho de sete irmãos, tinha como pais Antonio Guerreiro e Isabel Fortes, um casal de espanhóis que mesmo analfabetos trabalhavam incansavelmente para o sustento da família. A casa onde moravam era muito humilde, chão de terra batida, fogão feito de tijolo e latas de alumínio, sem contar com os colchões de palha. “Era uma pobreza imensa, nos mudamos várias vezes até chegarmos a Limeira. Na época eu tinha meus três anos, e o edifício Prada nem existia ainda”, conta Guerreiro.

Logo o chefe da família, Sr. Guerreiro, começou a trabalhar como servente de pedreiro na construção do Edifício Prada, depois como electricista, mas não era o suficiente para o sustento da casa. “Nunca passamos fome, mas necessidade sim”. Toninho, que já havia completado seus cinco anos de idade, se sentiu na obrigação de ajudar os pais, principalmente a mãe, “ela lavava e passava roupa para os “ricassos”, andava com latas na cabeça, tirava água do poço, fazia de tudo. A administração da casa era dela, até meu pai dava todo o dinheiro em sua mão para que ela gastasse como acreditava ser o melhor”.

Assim, o primeiro emprego do pequeno Toninho foi



A ideologia da camisa branca começou em Limeira, mais foi difundida por Toninho pelo mundo inteiro

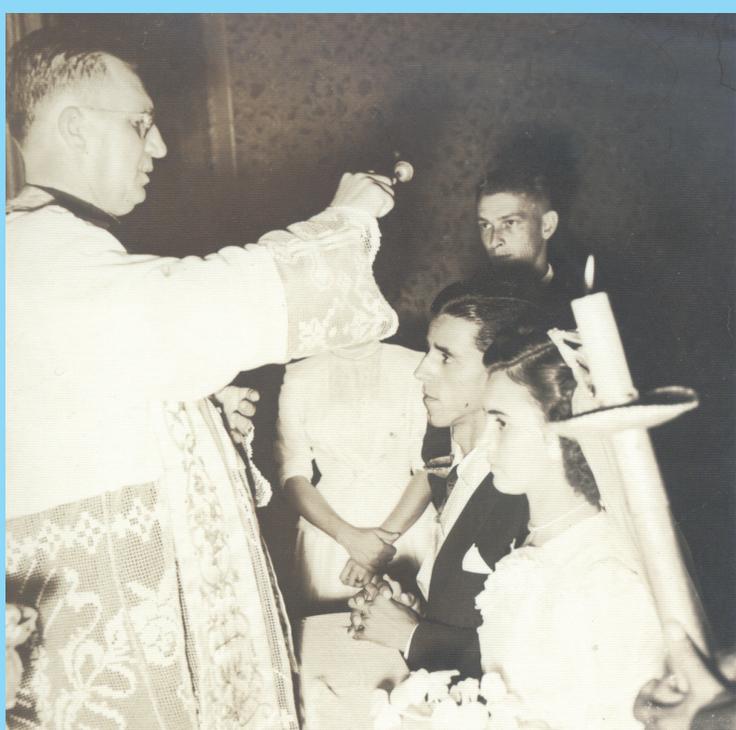
vender garrafas, aquelas de vidro, iguais as de tubaina que se vendia antigamente. Ele passava de casa em casa comprando os vasilhames, “algumas eu até ganhava”, e depois revendia para um comerciante da rua Tiradentes que as limpava e as reutilizava. E não foi só isso não, vendeu de tudo, bananas, repolhos, cebola, sem contar com os frangos. “Eu comprava uns seis ou sete, amarrava suas pernas e os pendurava nos braços ainda vivos para depois sair vendendo, com isso eu ficava todo sujo”.

A escola o garoto frequentou pouco. Mesmo sendo o melhor aluno da sala, quando estava no terceiro ano do fundamental, se sentiu mais uma vez na obrigação de colaborar em casa e decidiu largar os estudos para trabalhar em tempo integral. “Nessa época comecei a fazer jacá de bambu utilizado na exportação de casulo na Segunda Guerra Mundial. Com 10 anos já ganhava três vezes mais que o meu pai”. Passa-

do tempo, O jovem passou a atuar em Americana como tecelão e quando retornou à Limeira trabalhou ao lado pai no Prada. “Assim nossa vida começou a melhorar”.

Com 23 anos Toninho voltou a se dedicar aos estudos, se formou e ingressou num curso de contabilidade e desempenhou um bom trabalho em escritórios comerciais na cidade, tanto que um amigo, Santo Negro, o procurou para falar de uma vaga em uma empresa da cidade que fabricava rodas para veículos. “Ele me convidou para ajudar o Sebastião Fumagalli, eu não o conhecia, a empresa ainda era pequena, localizada na Carlos Gomes, com 120 m², tinha apenas uns oito anos de mercado”.

Então, no dia 25 de julho de 1955, Guerreiro se tornou o 11º funcionário do empreendimento, e mesmo contribuindo com mudanças significativas já naquela época, como a quitação de uma expressiva dívida adquirida pela então Fumagalli, nem imagina-



Em 31 de dezembro de 1955, Toninho casou-se com o grande amor de sua vida, Ivone

va que iria idealizar e iniciar uma revolução na empresa, que partir de 1973 passou a ser Rockwell – Fumagalli e futuramente Meritor.

Com uma liderança forte desde o princípio, Toninho ajudou a indústria a se tornar um das maiores do mundo no seu ramo de atividade, o que foi amplamente confirmado pelo próprio Sebastião Fumagalli, que agradeceu em carta toda a dedicação reservada pelo colaborador para que a fábrica se desenvolvesse, “me sinto honrado, honradíssimo mesmo, por ter trabalhado ao teu lado durante muitos anos aprendendo também muito contigo. Obrigado, muito obrigado Toninho”, escreveu Fumagalli uma semana antes de falecer.

Camisa Branca

Com o passar dos anos, Toninho foi ganhando confiança do grupo, e pelo excelente desempenho empregado em suas funções conquistou destaque na fábrica, tanto que por volta de 1984, com as significativas mudanças do mercado automobilístico fez uma visita a um dos países que já começara a roubar espaço das grandes montadoras da época, o Japão. Passou 45 dias no país co-

nhecendo fábricas, indústrias, bancos, frequentando cursos, “precisávamos saber como e porque eles haviam ganhado tanto destaque”.

Porém muito do de viu não podia ser aproveitado e implantado na indústria limeirense, que na época já fornecia por volta de 60% de sua produção para os EUA, “algo precisava ser feito, disso não tinha dúvida. Tínhamos 1.380 funcionários que dependiam do seu emprego”. Foi assim que surgiu a ideia de implantar o branco na empresa, num primeiro momento foi até visto como louco, mas com a colaboração do funcionário Tarsílio, o primeiro a utilizar a t-shirt branca, conseguiu introduzir a cultura da gestão participativa no local de trabalho e os resultados foram surpreendentes. “Com pouco investimento aumentamos significativamente nossa produção, além disso, houve queda no número de acidentes, doenças. Os colaboradores passaram a trabalhar mais felizes, pois tinham adquirido algo que nunca tiveram, eles eram ouvidos, foi espetacular”.

Dessa forma, o que parecia loucura no início ganhou destaque internacional. O “White T-shirt Program” foi

difundido pelo mundo inteiro por meio de mais de 200 palestras e treinamentos, “o sucesso foi tão grande que fui contratado para levar isso para outros lugares, inclusive para o Japão. Nos tornamos superiores à eles”. Europa, Itália, Espanha, França, Inglaterra, Estados Unidos, China, Coreia, e tantos outros países receberam Toninho e sua ideologia da camisa branca, que também virou livro considerável indispensável na mesa de qualquer executivo.

Seu grande amor

Os olhos brilham, as palavras são poucas, enfim, é difícil para Toninho expressar o quão grande é o amor que sente por sua companheira, Ivone Luiza Bego Guerreiro, que também veio de família humilde. Chegou na cidade quando tinha 14 anos, se tornando vizinha do jovem Guerreiro, que se apaixonou por ela no primeiro momento em que a viu. “Ela começou a trabalhar de doméstica para os Lucatos, e certo dia a encontrei depois da aula e contei que havia sonhado com ela”, assim, papo vai papo vem, o casal se uniu e alguns anos depois, fizeram os votos de matrimônio no dia 31 de dezembro de 1955.

Ivone se tornou mais que uma boa esposa, passou a ser o esteio do marido. “Eu vivi pelo mundo porque trabalhava em uma multinacional e ficava na fábrica quase 24 horas por dia, foi ela quem conduziu o barco em casa, sem ela não há dúvida de que não teria o que hoje eu tenho”, afirma o esposo fiel que complementa: “não há termo para descrever o que ela representa pra mim”.

O amor deu fruto a três filhos: Nancy, Roberto e Márcia “queríamos um casal, mas aí surgiu a Márcia, nossa ca-



ACIL/RAFAELA SILVA

Aos 83 anos Toninho tem a convicção de que por todos os lugares por onde passou conseguiu deixar sua marca

çula, que veio de atrevida”, brinca o pai orgulhoso da belíssima família que conseguiu criar ao lado da sua companheira. Hoje, além dos filhos, os seis netos também completam a alegria da casa. “Agradeço todos os dias pelo que tenho, pois possui valor inestimável”.

O legado

Aos 83 anos Toninho tem a convicção de que por todos os lugares por onde passou conseguiu deixar sua marca e para aqueles que ainda

estão em busca do sucesso e querem também ter uma história de superação e exemplo, Guerreiro deixa uma mensagem. “A humildade é a base do sucesso para qualquer indivíduo, desde que este seja compenetrado e tenha como compromisso a qualidade e seriedade”, completa Toninho, que deve ser visto como um modelo a ser seguido, afinal, quem acredita, se dedica e aos 41 anos de idade conquista o diploma de Administração de Empresas, deve ser aplaudido de pé.



Guerreiro e esposa entre os amados netos



O casal junto aos três filhos: Roberto, Márcia e Nancy

Destaque
Econômico

Tendências e oportunidades do comércio para 2015

Grandes redes varejistas planejam manter e até ampliar os seus investimentos para o ano que vem. Ao contrário das empresas menores, que apresentam dificuldades de caixa e de acesso ao mercado financeiro, a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo prevê um recorde de fusões e aquisições envolvendo as grandes companhias varejistas, para atender aos seus investidores. A entidade afirma que os estrangeiros estão chegando forte no varejo brasileiro, um dos maiores mercados do mundo, apesar das dificuldades do consumo nos últimos dois anos.

Um dos setores cobçados é o farmacêutico, cujas principais redes brasileiras estão sendo assediadas pelas gigantes americanas CVS e Walgreens. As grandes redes oficialmente negam qualquer interesse na venda e mantêm seus pla-

nos de crescimento, através da abertura de novas lojas e de aquisições.

Quanto às lojas médias e pequenas, que são a maioria do setor, pesquisa da Federação do Comércio do Estado de São Paulo aponta a intenção de investimentos dos empresários no nível mais baixo dos últimos três anos. A Fecomércio observa que o varejo registrou um período de forte expansão até 2012, que vem reduzindo pelas oscilações nas vendas e pela elevação dos juros.

Por outro lado, a Associação Brasileira de Shopping Centers – Abrasce – afirma que a ocupação média do setor, que conta com mais de 500 unidades, é de aproximadamente 97%. Os shoppings já consagrados estão com alta taxa de ocupação, mas aqueles inaugurados recentemente estão com dificuldades para alugar os espaços para os varejistas. Em 2013 foram abertos

36 shoppings, cuja taxa de ocupação está em 60%. Com o excesso de ofertas, os lojistas estão decidindo com mais cautela e avaliando eventuais vantagens oferecidas, bem como alternativas como áreas em supermercados e galerias. Em alguns casos os empreendedores estão até bancando a instalação e a decoração das lojas. Por conta dessas dificuldades apenas nove shoppings novos entraram em operação este ano e outros 15 podem abrir até dezembro, mas a previsão inicial era de 43 empreendimentos novos em 2014.

Déficit nas contas externas

O Brasil teve em setembro um déficit de US\$ 7,9 bilhões em suas transações com o exterior, o pior resultado já registrado desde o início da série histórica, há 34 anos. Nos últimos 12 meses as contas externas brasileiras acumulam um déficit de US\$ 83,6 bilhões, considera-

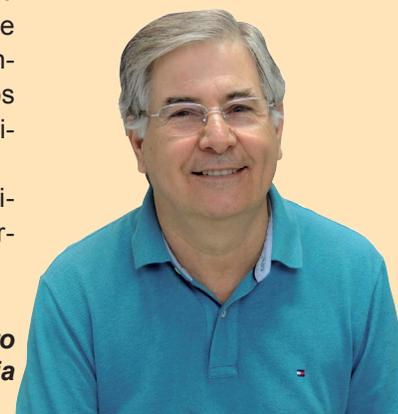
do o pior resultado desde 2002. O saldo negativo na balança comercial, o aumento das despesas de brasileiros nas viagens ao exterior e as despesas com aluguel de equipamentos são apontadas pelo Banco Central como as principais causas do resultado negativo. Os investimentos estrangeiros no País cobrem parcialmente o rombo externo, cerca de 80%, segundo o BC.

Os turistas brasileiros deixaram US\$ 2,4 bilhões no exterior em setembro, o maior valor desde 1980. A receita com estrangeiros foi de apenas US\$ 500 milhões, gerando um déficit de US\$ 1,9 bilhão. O Banco Central acredita que esses gastos serão moderados com a valorização do dólar.

Quanto ao saldo comercial – diferença entre as expor-

tações e importações – o BC prevê um superávit de US\$ 3 bilhões para 2014, com exportações de US\$ 240 bilhões e importações no valor de US\$ 237 bilhões. Em 2013, a balança comercial brasileira teve superávit de US\$ 2,56 bilhões, o pior resultado para um ano fechado desde 2000.

Na década passada o Brasil registrou grandes saldos comerciais, com a elevação dos preços das matérias primas, exportadas em grandes volumes para a China.



José Carlos Bigotto
Departamento de Economia

Interatividade

O Brasil num reino que não é deste mundo

Em meio aos agitados e hostis prolegômenos de nossas últimas eleições, eis que apenas uma palavra — “Verdade” — se apresentava como forma de sintetizar tudo o que se debatia. Sempre arrogada pelas partes nas discussões. Muito citada pelos candidatos e por seus seguidores, a Verdade passou a fazer parte do dia a dia dos eleitores. O que seria a Verdade? Estaria no teor das propagandas? Nos noticiários? Na indignação dos que foram acusados de mentirosos? No sentido das campanhas políticas? No entusiasmo (até mesmo, fanático) dos partidários desta ou daquela facção? Ou, na esperteza daquele que melhor soubesse mentir?! Enfim, a Verdade era busca-

da... Mas, tomava um sentido relacionado à “conquista de mídia”, isto é, voltava-se ao volume de votos; ao maior número de eleitores votantes; à maior quantidade de pessoas convencidas em eleger este ou aquele concorrente. Ou ainda, aos enumeráveis eleitorados cujos interesses pessoais (para própria segurança ou conforto) manter-se-iam ou seriam realizados pelos eleitos. Portanto, no jogo político prevalecia o quantitativo. E a obtenção de pontos (votos!)...

Já se tornou clássica a citação — “Que é verdade?” — de João 18:38 — pela qual o político, Pôncios Pilatos, se volta Àquele que se apresentava como “Rei, vindo ao mundo para dar testemunho da Verdade”. Consta que Jesus nada disse-

ra, porque o sentido de tais palavras do “Prefeito da Província Romana da Judéia”, seria filosófico: “Quem sabe o que é a Verdade?”; ou, num menosprezo a Jesus: “Como pode, Você, conhecer a Verdade, se ninguém sabe o que é”?!... Assim, em vez de perguntar, Pilatos estaria dando uma resposta filosófica a Jesus. Referia-se, por certo, ao paradoxo socrático — “só sei que nada sei” — pelo qual a Verdade é indiscernível. No entanto, pelos escritos platônicos se torna possível inferir que, apenas por si mesmas, as ideias têm conformação de entidades perfeitas e intactas. Assim subsistem, como verdades, até se materializarem através do espaço, do tempo e da forma. Num reino que chamamos de “realidade”. No qual (como seres e

coisas) permanecem sempre sujeitas à relatividade das perdas, desgastes, transformações e extinção. E assim, também, a Verdade, somente como ideia, seria perfeita. Porque, quando materializada, se torna somente uma réplica daquela ideia perfeita. Com resquícios de dúvidas. E com as alternativas da abertura, a cada novo instante, para outras possibilidades. Portanto, na materialidade, a perfeição, a verdade, a justiça, a eternidade só existem através do “Logos”. Ou seja, da palavra escrita ou falada, na qual, “heraclitianamente”, subjaz o sentido da Razão, da Lógica, da Ordem e da Beleza Universal. “Logos” é o “Verbo”, identificado (em João 1:14) com Jesus Cristo — a personificação da Palavra. Pela qual nos comunica-

mos. E somente através dela, nos alçamos ao plano perfeito e justo das ideias, que é o “Reino dos Céus”.

Com ideias perfeitas, por si mesmas, livros sagrados são poéticos. Alimentam a semente do “reino que não é deste mundo”... O qual “está dentro de nós”. E traz na Liberdade de Consciência, a Verdade Maior. Sob a “Regra Áurea”: “Não faça, aos outros, o que não quer para si”... Pois, só assim, pela Virtude e pela Vocação, cada qual se autoconstruirá em prol do Ideal Maior. Num utópico coletivizar do Poema do Espírito! Num vivificar, no além da letra, da ideia de Brasil! De Pátria! De Amor e Paz, consolidados em Nação!

PAULO CESAR CAVAZIN

Dia do Cabeleireiro

Data relembra a importância e crescimento da profissão

O crescimento do ramo de beleza vem crescendo a cada ano. Junto a isso, cursos profissionalizantes, de especialização e diferentes áreas de atuação foram desenvolvidos para quem escolheu a carreira ter a oportunidade de trabalhar com o amor próprio de todas as pessoas.

Elaine Benassi começou com portadores de deficiência e decidiu entrar no ramo de beleza para melhorar e trazer mais alegria para a vida dessas pessoas. "Iniciei em 2004, e resolvi trabalhar com o ramo para melhorar a auto-estima deles", conta Elaine.

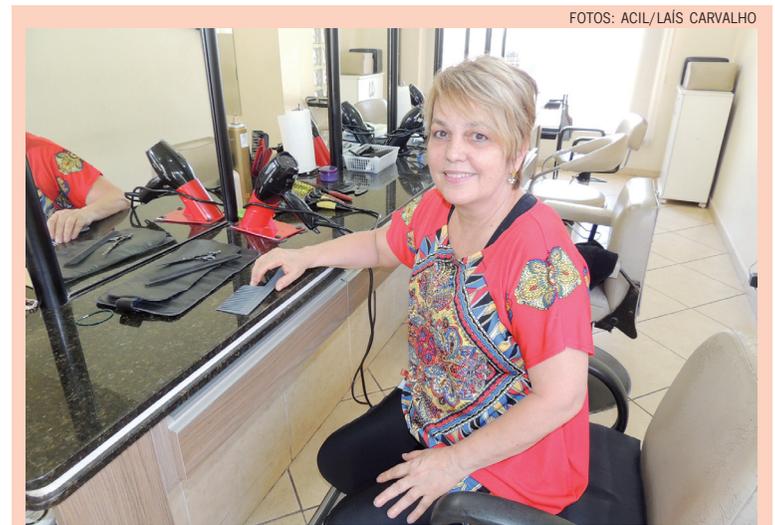
"A maior dificuldade que eu enfrentei e que acredito que muitos no ramo enfrentaram, é se estabelecer como empresa", afirma a profissional, que encontrou nas dificuldades e na procura de seus clientes a motivação para continuar a seguir esse caminho.

Depois de alguns anos de trabalho, ela hoje é coordenadora pedagógica do Instituto Embeleze, onde aproveita para vender e explicar os produtos usados durante os cursos. Atualmente, Elaine também é professora no ramo da beleza, onde procurou unir o que aprendeu com os anos de experiências e hoje leva para mais pessoas a

mentos diferentes. Com os alunos, Elaine relata a importância de dividir e difundir as informações com outras pessoas, além de trazer a oportunidade de ingressar em um mercado de trabalho que está em constante crescimento e poder acompanhar o desenvolvimento de seus alunos na área. "É muito bom ver que eles puderam e conseguiram realizar o sonho. Como aconteceu há algum tempo, liguei a televisão e uma antiga aluna estava em um programa de TV dando aula de penteados", conta.

Já o salão, é onde conseguir o maior retorno do trabalho feito. Elaine explica que nos dias de hoje, as pessoas procuram construir a sua própria identidade e conseqüentemente, o profissional da beleza para realizar esse desejo. A partir disso, é possível reconhecer a importância da profissão, ao vivenciar junto com o cliente, a satisfação pelo trabalho realizado, a mudança de visual e o aumento da auto-estima.

Os anos de experiência mostraram para Elaine que não se pode desistir dos sonhos que construiu para vida. Muitas vezes, durante a caminhada na profissão existirão situações que irão desmotivar as pessoas, mas a professora explica



FOTOS: ACIL/LAIS CARVALHO

Sônia Stradiotto Gullo, acredita que a satisfação das clientes ao verem o resultado é o que move a profissão

que para isso é preciso estar focado e sempre se lembrar do real motivo que te faz estar ali, todos os dias. "Quando você tem um objetivo, independente do que acontecer, você não desiste", explica.

Influenciada pelas irmãs, Sônia Stradiotto Gullo também seguiu a profissão e aceitou o desafio de trabalhar com a auto-estima das pessoas há 40 anos.

"Quando a gente faz o que gosta, procuramos fazer cada vez melhor", explica Sônia, que sempre procurou inovar suas técnicas e aprender mais sobre a profissão. A paixão pelo ramo da beleza orgulha a cabeleireira sempre que é possível observar o quanto

ela contribuiu para melhorar o dia e a auto-estima de suas clientes.

Trabalhar o dia inteiro, de pé, sacrificar alguns feriados e finais de semana não deixaram de ser uma dificuldade para Soninha, que como dona de salão também encontrou alguns obstáculos para encontrar mão de obra especializada. "É um ponto para quem tem seu próprio negócio, mas quando se gosta, gosta", conta.

Com tantos anos de experiência, a profissional acredita no grande contato humano que a profissão cria com os clientes. "O contato é muito grande, você precisa ter uma ética, entender o que a cliente quer", relata com grande emoção.



"Ter cursos profissionalizantes deu a profissão uma nova cara. Trouxe valorização e mais reconhecimento", explica Elaine

03 de novembro Dia do Cabeleireiro

Hoje é um dia especial para você que se dedica a embelezar e transformar a vidas. Elevando através de sua arte o bem estar e a auto estima das pessoas!



INSTITUTO EMBELLEZE
Formação Profissional

Serviços e atendimento Top!

Soninha
cabeleireira & equipe

f /SalaoDaSoninha

Rua Boa Morte, 345 | Centro | 3451-6942

Rua Santos Dumont, 408 | Cidade Jardim | 3713-3084

DE OLHO

Exposição de orquídeas

A Associação Orquidófila de Limeira (AOL) promoverá a XII Exposição Nacional de Orquídeas, no Centro Municipal de Eventos, com estacionamento e entrada gratuitos.

A exposição acontecerá no dia 7, das 18h às 22h, dia 8, das 8h às 22h, e dia 9, das 8h às 17h.

A venda das flores acontecerá em todos os dias a partir das 8h.

Haverá ainda artesanato e praça de alimentação (restaurante, pastel, salada de frutas, banana flambada, doces, sorvetes e chopp).

Reunião mensal da ABRAZ

Acontece no dia 13 de novembro, às 19h, a reunião mensal de grupo de apoio aos familiares da pessoa com a doença de Alzheimer, promovida pela ABRAZ - Associação Brasileira de Alzheimer, no auditório da Medical.

O tema será "A música auxiliando na Doença de Alzheimer e no seu cuidador". A entrada é gratuita.

Rifa em prol da ABRAZ

AABRAZ está realizando uma rifa para arrecadar verba para a compra de fralda geriátrica para famílias mais carentes da Associação. Quem comprar o número de R\$ 5 do "Kit de Natal" concorrerá a um tender, peru, chester, panetone, champagne, um fardo de coca cola de 2 litros, um fardo de cerveja lata e uma caixa de uva.

O sorteio acontece no dia 6 de dezembro pela Loteria Federal. Mais informações pelo telefone 3033-4520.

Jantar dançante

A comunidade de Santo André Apóstolo realiza no dia 8 de novembro o jantar dançante à moda mineira.

O evento terá a apresentação de João Carlos e Cristian, vencedores do 'Viola de Todos os Cantos 2013', além do cardápio do Buffet Bonatchelos. A festa tem início às 20h no Spazio Mantovani, que localiza-se a Rua João Alfredo Sthalberg, 450 - Jd. Santo André.

Mais informações e venda de convites pelo telefone 98160-1947.

Costela Fogo de Chão em prol da Ainda

Acontece no dia 8 de novembro, na Associação dos Rotarianos de Limeira, a "Costela Fogo de Chão" em prol da Ainda (Associação Integrada dos Deficientes e Amigos).

O cardápio do almoço inclui arroz, costela e sobrecoxa desossada, linguiça, farofa, mandioca cozida, vinagrete e salada verde, além de chopp, refrigerante e água. O convite custa R\$ 55 para homens e R\$ 45 para mulheres.

O evento tem início às 12h e é realizado pelo Rotary Limeira Norte. Informações 3702-7460.

Show de aniversário Jornal FM

A Jornal FM realiza no dia 9 de novembro, das 12h às 20h, o show de aniversário no estádio do Pradão.

O evento contará com apresentações dos maiores artistas do Brasil: João Bosco e Vinícius, Sorriso Maroto, Victor e Leo, Turma do Pagode, João Neto e Frederico, Michel Teló, Anitta, Naldo, Fernando e Sorocaba, MC Guimé, Munhoz e Mariano, além de vários outros.

O primeiro lote promocional de convites está à venda (Arquibancada R\$ 20; Gramado R\$ 25 e Camarote open-bar R\$ 50).

Adquira seu convite na Rede Construir, Esplanada Móveis, Substance e Quiosque Brahma.

Informações 3404-5557.

Noite de Poesia no Gran

No dia 21 de novembro o Gran São João sediará "Uma Noite de Poesia & Solidariedade", em prol do Nosso Lar. Haverá o coquetel de lançamento do livro "Um Porto Seguro" da poetisa Edna Cleusa Malaman D' Adonna. Os convites custam R\$ 35 e inclui um livro que será entregue no dia do evento,

Mais informações e reservas de mesas na secretaria do clube pelo telefone 3702-1293.



Bike

Mudança de Comportamento - Reciclar

No trânsito há espaço para todos, mas ainda temos alguns indivíduos que se acham donos da rua. Domingo, 21 de setembro, no "Pedala Limeira", encontrei um desses: apareceu uma Van, não sei de onde, na frente do pelotão, chamou minha mãe de "Santa" e, mesmo assim, fiquei na minha, tirando as fotos do grupo, pois minha Bike pesa 10kg e qualquer carro, mais que 1 tonelada. Só falei para o cidadão que o semáforo iria fechar e meus amigos iriam chegar, e que não muito longe, estava o Pelotão Ciclístico da Guarda Municipal que administrou a parada. Segui meu caminho, assim como os demais, enquanto o dono da rua ficou se explicando.

Ter um automóvel hoje em dia não é muito difícil, porém, ser um motorista responsável

é a questão. O tal bem material faz de muitos um casulo do egoísmo e da intolerância.

Normalmente, as pessoas não se programam para sair de casa e, no aperto das horas, cometem absurdos. Já disse em outros textos que "precisamos nos reciclar" e esse reciclar é para melhorar nossa ação no trânsito, onde o respeito e a cordialidade não existem. A faixa de pedestre é enfeitada, o amarelo passou a ser extensão do verde, os agentes de trânsito são nossos inimigos, qualquer mudança no trânsito não vai dar certo e esse papo de mobilidade urbana é para europeu. Bom se você enquadra em alguns dos itens acima mencionados, precisa urgente mudar seus conceitos e ação no trânsito, pois já faz parte do clube dos estressados no volante sem se dar conta.

Por natureza já somos egoístas e não lidamos muito com essa questão de dividir e no trânsito fazemos isso a todo o momento. Experimente cruzar a Av. Costa e Silva, sentido Anhanguera, no final da tarde; é quase impossível! Por quê? Porque os motoristas não sabem enxergar uma linha invisível de cruzamento e dar a passagem para quem está na avenida, então fazer o cruzamento da via é quase impossível. Semanas atrás, vi uma motorista tirar o estetoscópio para fora, sinalizando com ele pedindo passagem, simplesmente ri da situação e fiquei pensando o que vou fazer para sinalizar e passar. Então o departamento de trânsito, diante da situação e das inúmeras reclamações, instala semáforos, mas antes não tentou reciclar ou mudar o comportamento da cordialidade.

Se você já se policiou e tentou reduzir a velocidade que costuma andar, irá notar que economizará combustível e terá um dia melhor, pois passará observar coisas que no dia a dia não vê. Se nunca fez, experimente.

Outra questão muito vivenciada são os indivíduos que andam pelas ruas teclando ou falando no celular, sejam pedestres (na sua maioria), motoristas, motociclistas e bikes nas trilhas fazendo "selfie". Chamo-os de "Geração Android". Esse aparelhinho, com seus diversos aplicativos, é um vício e esta mudando o hábito de muitas famílias, onde o diálogo perde espaço para

o teclar. Estava aguardando um amigo estacionar o carro na frente de um restaurante em Limeira e na saída vi duas famílias saindo e uma senhora falando com a outra: "você notou quantas pessoas estavam usando o celular na mesa? Em casa entramos em um acordo e desligamos o celular na hora das refeições". Misericórdia, pobre família. Se você também tem o hábito de ficar teclando por aí, talvez seja a hora de reciclar-se.

Francisco José Vieira Cardoso
Conselheiro Limeira Bike Clube



Guia Comercial da ACIL

Faça parte do “Encontre em Limeira” e divulgue sua empresa

A ACIL está com mais uma grande novidade que promete agradecer os associados da entidade que a partir de agora poderão fazer parte de um guia comercial que trará tudo o que Limeira pode oferecer de melhor para o consumidor.

O “Encontre em Limeira” estará disponível no site da ACIL (www.acillimeira.com.br) e será lançado com o objetivo de facilitar a busca por empresas da cidade por segmento (indústria, comércio e prestadores de serviços). O investimento para en-

global esse banco de dados que promete trazer o que Limeira tem de melhor, seja na parte de serviços e produtos oferecidos, como restaurantes, hotéis, postos de combustíveis e oficinas mecânicas, será de apenas 10 parcelas de R\$7,80 para ficar um ano em exposição no guia.

No espaço serão divulgados foto da empresa ou logomarca, nome da empresa, ramo de atividade, endereço, e-mail, telefones, e até mesmo o site oficial do estabelecimento.

Vale lembrar que o serviço é exclusivo para associados da ACIL, e aqueles que por algum motivo se desvincularem da entidade, serão excluídos automaticamente do “Encontre em Limeira”. Por isso destaca-se a importância de manter o cadastro junto à entidade atualizado para a maior eficácia do serviço.

Aqueles que quiserem fazer parte do guia comercial podem entrar em contato pelo telefone (19)3404-4920 e falar com Cassiana.



O “Encontre em Limeira” funcionará dentro do site da ACIL

Sebrae e Secretaria das MPE têm calculadora de tributos

Sobram alternativas para o cumprimento da Lei 12.741/2012. Além das soluções desenvolvidas pelo IBPT, mais voltadas para as empresas maiores, já está disponível nos sites do Sebrae e da Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE) uma calculadora capaz de discriminar os valores dos tributos embutidos nos preços cobrados sobre produtos.

A ferramenta foi desenvolvida para facilitar a adequação das micro e pequenas empresas à Lei de Olho no Imposto. Por meio dela, o microempresário vai contar com tabelas e parâmetros, podendo agregar valores e percentuais por grupos de mercadorias e serviços. Depois de preenchidos os dados soli-

citados sobre a empresa, como faixa de faturamento, será um gerado um cartaz com os valores médios.

Os interessados poderão obter o arquivo, por download, no site da SMPE (www.smpe.gov.br) ou do Sebrae (www.sebrae.com.br) que, em breve, vai lançar aplicativo para celular e outras plataformas. “A nova ferramenta é uma alternativa que facilita o cumprimento da lei”, destaca o ministro da SMPE, Guilherme Afif Domingos.

Fonte: DComércio

Outubro Rosa

NJE e CME realizam caminhada em prol da Alicc

Aconteceu no domingo, dia 26, o Passeio Ciclístico e Caminhada da Família em prol da

Alicc, em comemoração ao Outubro Rosa. O evento foi promovido em parceria com o Li-

meira Bike Club, Conselho da Mulher Empreendedora (CME) e Núcleo de Jovens Empreendedores (NJE) da ACIL.

O passeio ciclístico teve percurso de 11 km durante toda a cidade, com saída do Ginásio Vê Lucato. A caminhada de 3km aconteceu em torno do Parque Cidade e reuniu um grande número de participantes, com direito a aula de Zumba e alongamento.

Para Vera Mattiazzo, superintendente do CME, o mês todo foi especial. “Realizamos três ações em prol da Alicc: o Happy Hour, o Falando ao Coração no Bairro dos Pires com palestra de conscientização e a Cami-



Rafaela Bertoloto, Thalita Calderari, Teresa Cardoso Faber, Luciano Fischer e Reynaldo Bayeux



Maria Regina Calderari, Vera Mattiazzo, Kelly Baccan, Magali Pegoraro e Marcela Ortolan

nhada. Fizemos o que pudemos para que o Outubro Rosa atin-

gisse o maior número de pessoas possíveis”, finaliza.

Agenda de Cursos

Inovação na área de Tecnologia da Informação (TI)

Data: 4 de novembro - 20h

Objetivo: Processos pelos quais um produto inovador passa antes de ser lançado, o que o faz ser inovador e as diferentes formas de inovação.

Local: Unicamp – Campus FT (Cotil)

Inscrições: www.ft.unicamp.br/palestra

Investimento: Gratuito

Público Alvo: Estudantes e profissionais ligados a área de TI, que tenham interesse em entender mais sobre inovação.

Realização: Análise e Desenvolvimento de Sistemas

Excelência no atendimento com Rosângela Gallo

Data: 5 de novembro - 19h

Objetivo: Reciclagem de conhecimentos propondo a queda de paradigmas; atualização dos conceitos e procedimentos; motivação objetivando melhores resultados da equipe de vendas; visão com foco no cliente: detectando necessidades e realizando desejos.

Local: ACIL (Rua Santa Cruz, 647 – Centro)

Inscrições: 3404-4906

Investimento: R\$60 (sócios) e R\$90 (não sócios)

Público Alvo: Todos

Realização: ACIL

Organize o caixa da sua empresa e não perca dinheiro

Data: 17 de novembro - 19h às 21h

Objetivo: Palestra que visa sensibilizar o empresário sobre a importância de utilizar o fluxo de caixa para a administração dos recursos financeiros nos negócios.

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

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

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

Realização: Sebrae

Controle seu estoque e não perca dinheiro

Data: 12 de novembro - 19h às 21h

Objetivo: Palestra que visa sensibilizar o empreendedor para a importância da administração de estoques como fator de lucro e orientá-lo para o uso de ferramentas e práticas que levam à otimização do manuseio e armazenamento de materiais.

Local: Sicomércio - Rua Boa Morte, 200 - Centro

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

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

Realização: Sebrae

Líderes preparados...equipe comprometida com Rosângela Gallo

Data: 25 de novembro - 19h

Objetivo: Trabalhar com e em equipe; Vantagens e desvantagens de um trabalho em equipe; Preparando a liderança para trabalhar com equipes comprometidas; Diferenças entre um líder e um chefe.

Local: ACIL (Rua Santa Cruz, 647 – Centro)

Inscrições: 3404-4906

Investimento: R\$60 (sócios) e R\$90 (não sócios)

Público Alvo: Todos

Realização: ACIL

*Evento sujeito a confirmação – mínimo 30 participantes

Oficina Investa no Planejamento

Data: 27 de novembro - 14h às 17h

Objetivo: Oficina que visa sensibilizar os participantes a identificar e analisar as oportunidades de negócio e iniciar o processo de planejamento de uma empresa.

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

Inscrições: 3404-6527 e 3404-6528

Investimento: Gratuito

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

Realização: Sebrae

Videoteca ACIL

Como construir estratégias poderosas de vendas com Edílson Lopes

Edílson Lopes é empresário, palestrante, diretor e fundador do Grupo K.L.A. Internacional. É considerado um dos mais premiados vendedores do País.

Co-autor do Livro “As 7 Descobertas para Construir uma Poderosa Máquina de Vendas”. Edílson, viveu na prática o dia a dia de uma carreira bem sucedida em vendas por mais de 20 anos.

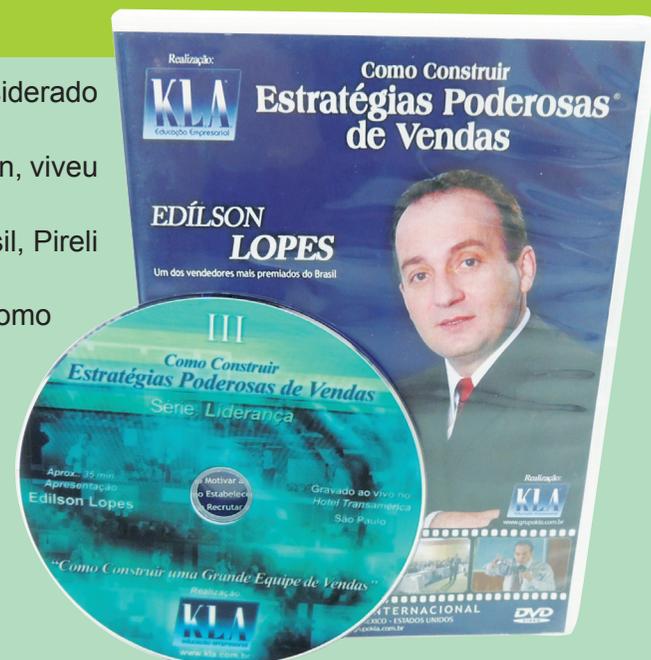
Atuou em empresas mundialmente conhecidas como: Editora Páginas Amarelas, Shell do Brasil, Pireli S/A (divisão KMP) e OESP Mídia do Grupo O Estado de S. Paulo.

O DVD aborda temáticas de como motivar a equipe de vendas, estabelecer metas e prêmios e como recrutar e desenvolver vendedores.

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 Ana Lúcia.



SCPC Consultas acompanham o aquecimento do comércio

As vendas no comércio tendem a se aquecer nos meses que se seguem devido à mobilização das datas comemorativas de fim de ano. Desta forma, a preocupação com clientes devedores aumenta e, por isso a ACIL prepara algumas dicas que incluem orientações sobre os serviços do SCPC como forma de prevenir possíveis problemas.

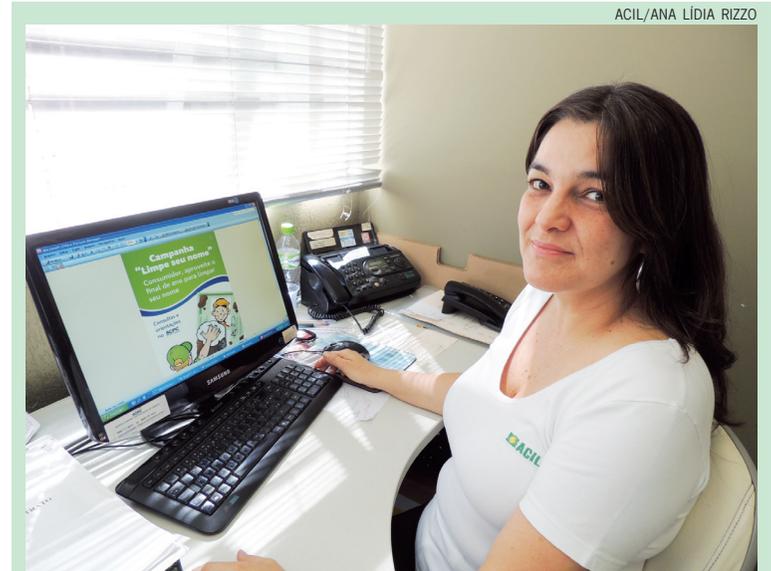
Adriana Marrafon, coordenadora do SCPC Limeira diz que se tem atualmente um conceito mais amplo de consulta. “Muito mais que um “Nada Consta” ou um “Cons-

ta”, pois envolve toda uma análise diferenciada e é por isso que o SCPC está sempre atualizando suas ferramentas de análise de crédito, para assessorar de maneira plena e eficaz e com mais segurança as negociações de nossos associados”, detalhou.

Outra questão importante é a manutenção de registros de débito. “Se mesmo tomando todos os cuidados o cheque voltar sem fundo, o empresário deve registrá-lo imediatamente no Banco de Dados do SCPC, tornando-o mais

completo”, fala Adriana.

Vale lembrar que esta época que antecede o grande mês das compras natalinas, o SCPC trabalha também, há vários anos, com a Recuperação de Crédito, que auxilia o comerciante na análise de conceder descontos e facilidades para acerto de dívidas em atraso. “O SCPC presta esse serviço às empresas que fazem parte da Recuperadora. Nós enviamos as cartas aos devedores, os convidando para acertar a dívida e limpar o nome”, esclarece.



ACIL/ANA LÍDIA RIZZO

Adriana Marrafon comenta que o SCPC está sempre atualizando suas ferramentas de análise de crédito, para assessorar de maneira plena e eficaz e com mais segurança as negociações dos associados

Dicas para um bom uso das consultas

- Uma boa dica é a consulta para Pessoa Física SCPC/INTEGRADO+SCORE que informa se o consumidor tem Registros de débitos em SCPC, Títulos Protestados, consultas anteriores dos últimos 90 dias, informações bancárias. Agora a consulta traz uma novidade que é a Scoring a qual assessora o analista de crédito no momento da decisão.
- Outra dica importante é que na hora de fornecer os dados do cheque na consulta, prefira sempre digitar os 30 números do CMC7 (tarja magnética no rodapé do cheque) dados estes mais difíceis de adulterar, tornando a resposta da consulta mais segura.
- Analise atentamente o RG observe a foto e o nome da mãe, confira com atenção o CPF apresentado, pois a consulta trará a “Síntese Cadastral” que é a confirmação do CPF junto a Receita Federal.
- Forneça sempre o telefone de linha da pessoa na consulta, pois o sistema trará o endereço de instalação daquele número para confirmação de endereço.
- Não ignore na resposta o item “Consultas Anteriores” ela trará a relação dos locais que o consultaram nos últimos 90 dias e serve para ajudá-lo na análise de sua consulta.
- Anote sempre o nº da consulta, pois através dele você poderá obter novamente a resposta por qualquer meio de acesso.
- Manutenção de registros pela Internet (modo muito mais rápido, cômodo e eficaz) entre em contato conosco para orientações.
- Se desejar uma visita para esclarecimentos quanto aos nossos serviços, demonstração de máquinas de consultas, orientação sobre as consultas, sobre manutenção pela Internet, sobre os meios de acesso ligue para 3404-4949 a equipe do SCPC Limeira está pronta para melhor atender.

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



- 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



Fique por dentro de
tudo que acontece
na ACIL

facebook

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

www.alertaseg.com.br

19 3446 - 4492



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

O objetivo é oferecer consultas, obtenção de produtos e serviços a um preço reduzido.

Para utilizar basta consultar a relação dos parceiros e retirar a guia na recepção da ACIL.

CIRÚRGICA

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

DROGARIA

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

ENFERMAGEM E ATEND. DOMICILIAR

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

ESTÉTICA E PODOLOGIA

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

- 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
- Idealclinic Centro Médio e Laboratório Fone: 3701-2412 / 3701-2413

ODONTOLOGIA

- Centro Odontológico Evident - Dra. Gisele Cristina Scatolin - Fone: 3445-2271
- Clínica Implantus - Fone: 3443-3040
- Consultório Odontológico Dr. Guido A. Arcaro Jr. Fone: 3442-6928
- Dr. José Renato Corrêa da Silva - Fone: 3441-5047
- Dr. Ricardo Abdalla Casseb - Fone: 3442-5497
- Dra. Agda Tais Garcia da Silva - Fone: 3443-1452
- Dra. Cíntia Bonatti - Fone: 3445-1094
- Dra. Cláudia Regina D. Leme - Fone: 3451-0013
- Dra. Marília Ferrete Rodrigues - Fone: 3452-2327
- G R Odontologia Especializada - Dr. Edimir Forti Ricomini e Dra. Mariângela Gimenez Ricomini Fone: 3451-5863
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Odontologia Santa Josefa - Fone: 3445-2703
- Ortoriso - Fone: 3442-6898
- Sorridents Clínicas Odontológicas Fone: 3704-1900
- Sorria Melhor Odontologia - Fone: 3701-3010

OFTALMOLOGISTA

- Dr. Reinaldo Orsi - Fone: 3441-2075

ÓTICA

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

ORTODONTIA

- Clínica Redeorto - Fone: 2114-3406
- Clínica Sorridents - Fone: 3704-190
- Dr. Geraldo Angelo Antonellini - Fone: 3453-6281
- M Max Ortodontia - Fone: 3444-0165
- Odontobom - Fone: 3444-1165
- Ortoloclinic - Dr. José Carlos Capio Migliolo Fone: 3451-7155
- Sorria Melhor Odontologia - Fone: 3701-3010

PSICOLOGIA

- Clínica Sorridents - Fone: 3704-1900
- Cognitiva Centro de Psicologia Fone: 3443-1636
- Dra. Nívea Alexandra A. Barreto Fone: 3034-1483
- Psicologia Clínica Hospitalar - Dr. Mozart Alexandre Viotto - Fone: 3792-6070/98146-9499
- 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

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

VETERINÁRIO

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

Confira essa listagem também em nosso site

www.acil.org.br

