

# AVISÃO

ACIL  
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Empresarial  
Limeirense

www.acillimeira.com.br • ANO 14 | EDIÇÃO 628

★ JORNAL DA ACIL ★

4 a 17 de Novembro de 2019 • Limeira-SP

**ORIGINALIDADE E ESTILO!**

**TUDO EM 10X SEM JUROS**

Hipercard MasterCard VISA

ÓTICA UNIMED

Rua Santa Cruz, 690  
19 3404.4833 . Limeira

Unimed Limeira

ANS nº 30157-4

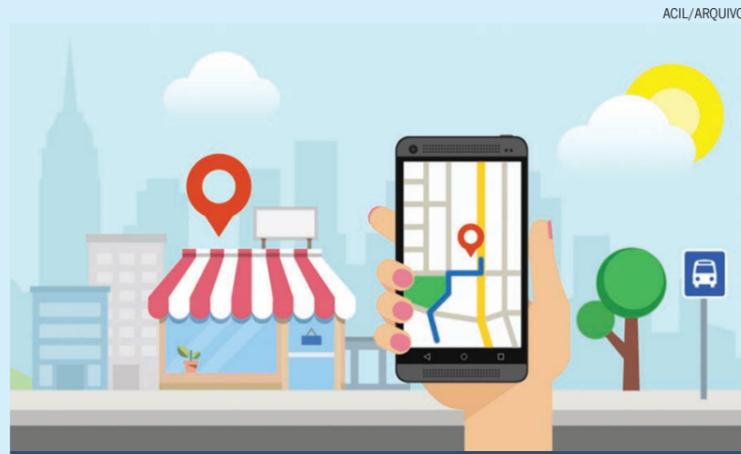
## Campanha Compras Premiadas é uma ótima ferramenta para fidelizar o consumidor

A campanha de prêmios da ACIL pode ser um grande agente motivador na hora do cliente escolher o estabelecimento onde realizará suas compras. Para isso, o empresário participante pode seguir algumas dicas, para tornar a raspadinha/cupom muito mais que “um simples brinde”.



pág. 8

## ACIL promove treinamento “Google Meu Negócio”



Nos dias 11 e 18 de novembro, empresários limeirenses poderão participar de uma grande capacitação realizada pela ACIL: “Google Meu Negócio – Na Prática”, ministrada pelo CEO e empresário Alessandro Vieira. Ela acontecerá na sede da Associação, das 19h às 22h, e as vagas são limitadas.

pág. 5

## Novembro Azul fomenta conscientização sobre o câncer de próstata

pág. 6

## Black Friday: dicas para o lojista e consumidor aproveitarem ao máximo a data!

pág. 7

A força do homem está na vontade de se cuidar.

Novembro Azul.

rededrogalimoficial rededrogalim  
19 3444-3079 | admconvenios@drogalim.com.br | www.drogalim.com.br



O Natal é uma data  
PARA REALIZAR SONHOS  
SONHE COM A MILLY

Rua Santa Cruz, 542  
Centro - Limeira (SP)  
(19) 3441-4522

Rua Carlos Gomes, 1321 Loja 221,  
Pátio Limeira Shopping - Limeira (SP)  
(19) 3441-9600

Rua Toledo Barros, 202  
Centro - Cordeirópolis (SP)  
(19) 3546-1116

## EDITORIAL

Estamos chegando ao final do ano, e nossas atenções se voltarão para as festividades natalinas e as oportunidades de grande movimentação nas atividades empresariais, notadamente no comércio e no setor de serviços. É hora de investir na decoração das vitrines, treinamento dos colaboradores focando no bom atendimento aos clientes, e nas ações de marketing que visem atrair consumidores e fazê-los comprar.

Vamos enxergar com otimismo que a situação econômica do País tende a melhorar com algumas atitudes já colocadas em prática pelo Governo, que tem feito com que haja maior investimento por parte das empresas, que já geraram cerca de 500 mil empregos fixos, e devem colocar no mercado de trabalho outros 500 mil de forma temporária neste final de ano. Desses 500 mil temporários, 200 mil devem ter contratação definitiva.

Com as tratativas que buscam investimentos externos e com as privatizações que virão em breve, acreditamos que haverá uma necessidade de contratações nos próximos três anos, diminuindo em muito a taxa de desemprego. Já aprovadas as reformas trabalhista e previdenciárias, é hora da sociedade acreditar que esse é o caminho, arregaçar as mangas e partir para o trabalho.

Um dos setores que merece consideração especial pelo Governo é o da construção civil, que necessita ser alavancado, pois é ele que absorve a mão de obra menos qualificada, tirando das ruas pessoas que hoje estão abaixo da linha da pobreza, sem dinheiro para pagar aluguel, comida e vestuário. Se essa gente arrumar emprego tornar-se-ão consumidores e a roda da economia girará lubrificada e mais rapidamente.

A ACIL coloca-se à disposição de seus associados através de seus vários departamentos, e também para ouvir críticas e sugestões que possam ser encaminhadas às autoridades e entidades coirmãs. Acreditamos no associativismo para crescermos juntos. Bons negócios a todos.



**Renato Hachich Maluf**  
Conselheiro da ACIL

## VAI COMPRAR?

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

DIVULGAÇÃO



**Passagem aérea para Fortaleza (22,32%)**

Valor: R\$ 1.100,00

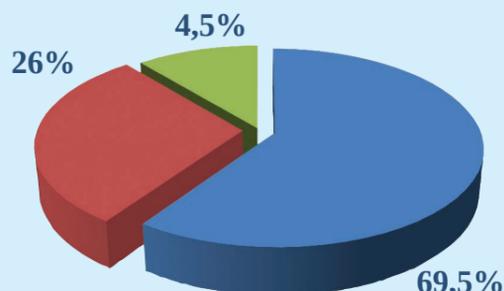
Imposto: R\$ 245,52

## VOCÊ SABE PARA ONDE VAI TODO O DINHEIRO DOS TRIBUTOS?

UNIÃO

ESTADO

MUNICÍPIO



PENSE NISSO!

Fonte: Ministério da Fazenda – Receita Federal

## CAMPANHA

## “LIMPE SEU NOME”

Consumidor, renegocie suas dívidas e volte a ter crédito no mercado

Consultas e orientações:

**Boa Vista**  
SCPC



**ACIL** Associação Comercial e Industrial de Limeira

**CRC** Central de Recuperação de Crédito

Rua Santa Cruz, 647 • Centro • Limeira-SP • CEP 13480-041

19 3404.4949 | 97141.7322 @crc@acillimeira.com.br

## EXPEDIENTE

## DIRETORIA

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

## CONSELHO DELIBERATIVO

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

## MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

|                                  |                               |
|----------------------------------|-------------------------------|
| Antonio Carlos Longo             | José Roberto Piccinin         |
| Arthur Salibe                    | Marcelo Bragotto              |
| Benedicto Carlos Toledo Lima †   | Marcelo Voigt Bianchi         |
| Cássio A. Peixoto dos Santos     | Marilda R. de Castro Malavasi |
| Claudiney Cheli Lotufo           | Reinaldo Bastelli Junior      |
| Daniel Gullo de Castro Mello     | Renato Laranjeira             |
| Emerson Clayton da Silva Camargo | Ricardo Kühn                  |
| Flávio Luiz Miguel da Costa Lago | Wilson Antiquiera Dantas      |
| João Paulo Motta de Godoy        |                               |

## CONSELHO CONSULTIVO

|                                  |                     |
|----------------------------------|---------------------|
| Presidente: Pedro Teodoro Kühn   | Jurandir Bella      |
| Secretário: Renato Hachich Maluf | Odair José Giusti   |
| Cassio Roque                     | Oswaldo Conti       |
| Eduardo Hanna                    | Reinaldo Bastelli   |
| José Carlos Schenk               | Valter Zutin Furlan |
| José Luiz Battistella            | Virgilio Rossi      |

## CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza  
Reinaldo Chinelatto  
Wilson Bertolini

## EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo  
Fabiana Schiolin: Gerente Adjunta  
Rafaela Silva: Redatora  
Leonardo Bardini: Jornalista  
Luiz Sanches: Diagramador  
Elisa Magosso: 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@acillimeira.com.br

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

O Jornal VISÃO EMPRESARIAL LIMEIRENSE é uma publicação 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

## Adquirir independência energética, a hora é agora!



A Novabrico Energia Solar possui uma equipe altamente capacitada e pronta para analisar as necessidades dos clientes e oferecer as melhores soluções

Grças à evolução do mercado e criação de novas tecnologias, hoje é possível que um negócio gere a própria energia.

Estas empresas conseguem abater uma porcentagem dos valores da distribuidora de energia, e tudo isso com apenas uma matéria prima: o sol.

A Novabrico Energia Solar é especialista em produtos que possuem o sol como fonte de energia, e atende clientes em todo Brasil que já adquiriram sua autonomia energética. Hoje a empresa é distribuidora WEG na área de Energia Solar, e fornece geradores fotovoltaicos, inversores, painéis e carregadores veiculares WEMOB, que podem ser instalados em imóveis individuais ou estacionamentos coletivos.

A atual legislação proporciona isenção fiscal na geração e na aquisição dos geradores fotovoltaicos, algo que será modificado. Estão em consulta pública modificações nesta resolução, e segundo as propostas, os clientes que conectarem seus geradores antes da mudança da legislação terão assegurados os seus benefícios até 2030. Por isso, a Novabrico recomenda a instalação antes da mudança da legislação, para que assim, haja o aproveitamento do subsídio dado ao sistema de geração fotovoltaica.

O lema da empresa é entender primeiramente a demanda de seu cliente, para só então ofe-

recer o projeto e o produto que melhor atendam suas necessidades. Há também uma parceria com o banco Santander, onde os clientes conseguem financiar diretamente o seu projeto sem precisar se deslocar até uma agência bancária.

Aos interessados em conhecer um pouco mais sobre a Novabrico Energia Solar, basta acessarem o site [www.novabrico.com.br](http://www.novabrico.com.br), o Facebook @novabricoEnergiaSolar. Para mais informações ou agendar uma visita, ligar no (19) 3442-3705 ou 97401-8972. O horário de atendimento é de segunda a sexta-feira, das 8h às 17h30.

## Cliente satisfeito e qualidade de produtos é o lema da Base Transmissões

A segurança é algo imprescindível, seja em uma empresa ou dentro de uma residência, principalmente no que diz respeito a equipamentos elétricos. É preciso ter cuidado com a qualidade de mercadoria ou serviço que se está adquirindo, e por isso é sempre de extrema importância procurar por lugares que tenham experiência e confiança de mercado.

A Base Transmissões preza pela qualidade em atendimento e produtos, com especialidade em rebobinamento de motores elétricos

e bombas. Além disso, trabalham com a venda de motores elétricos novos, redutores de velocidade, engrenagens, correntes, rolamentos, polias, correias, mancais, hélices, rodízios giratórios, inversores de frequências e diversos outros produtos para vários segmentos da indústria.

É possível encontrar na empresa grandes marcas como Nova Motores Elétricos, Hércules, Acionac, Ageon, Motronics, Mademil, entre outras. A loja possui sede em Limeira, na Rua Pedro Elias, 400, no Jardim Vista Ale-

gre, porém despacha seus produtos para todo o Brasil, com a garantia e segurança da compra através do Mercado Livre. Já existem planos para a expansão da empresa em outro estado, através de uma filial.

A Base Transmissões atende de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, com sistema de plantão através do WhatsApp (19) 98123-2339. “Adoraria que você que está lendo esse jornal, viesse conhecer a nossa loja sem compromisso. Nosso maior prazer é saber que de alguma forma colaboramos com a



A Base Transmissões preza pela qualidade em atendimento e produtos, com especialidade em rebobinamento de motores elétricos e bombas

qualidade de seu produto. Nossa missão é deixar o cliente satisfeito com a qualidade de nossos produ-

tos e nosso atendimento”, convida o proprietário Luis Fernando Barbosa Rodrigues Junior.

## AGENDA DE CURSOS

### DO DESEJO DE COMPRA AO FRETE

Data: 06 de novembro  
Horário: 08h30 às 12h30

**1º Palestra – e-Soluções – Do desejo de comprar ao frete – Correios:** Serão apresentadas as estratégias de otimização de lojas virtuais que impactam significativamente na experiência de compra dos consumidores, acompanhando a jornada desde o desejo de adquirir até o instante mágico da conversão da venda. Será ministrada por Warley Pires, que é administrador, analista em Comércio Exterior, palestrante do Ciclo MPE, integrante do PNCE.

**2º Palestra – Expression:** Será demonstrado de modo prático e efetivo, as principais estratégias para campanhas online de sucesso. Conheça as tendências de mercado e planejamento para lojas virtuais. Será ministrada pelo Victor Martins, que é formado em análise de sistemas pela FATEC e engenharia de software pela UEL.

Local: ACIL – Rua Santa Cruz, 647 – Centro

Público-Alvo: Empresários em geral

Mais informações: 3404-4911

Investimento: Gratuito

Realização: ACIL e Correios

### SUPER MEI SEBRAE ETAPA 1 PRIMEIRO PASSOS

Data: 11 a 13 de novembro

Horário: 08h às 12h

**Objetivo:** Esta trilha é destinada para quem exerce alguma atividade empreendedora informal ou para quem tem planos de se tornar um empresário. Aborda 12 horas de capacitação presencial dividida em três módulos abordam a formalização, controles financeiros e vendas, além de um EAD (ensino à distância) de Plano de Negócios e um e-book.

Local: ACIL – Rua Santa Cruz, 647 – Centro

Público-Alvo: MEI

Mais informações: 3497-1018 / 3404-4911

Investimento: Gratuito

Realização: ACIL e Sebrae

**ACIL**  
Associação  
Comercial  
e Industrial  
de Limeira

# Não vire a página sem antes olhar estas vantagens.

Conveniados **Medical** têm benefícios nas **Óticas Gazetta**.

**DESCONTOS EXCLUSIVOS!**

**12%** em óculos de grau e de sol.

**8%** nas lentes de contato.\*

\*Válido somente para pagamento à vista.

**5%** nos pagamentos em até 6x.

**E MAIS!**  
Comprou os óculos na loja, a coloração das lentes é gratuita.

Para aproveitar, basta apresentar sua **carteirinha do convênio**.

Aproveite!

\*\*\* Desconto não é válido para itens promocionais.

[medical.com.br](http://medical.com.br)  
(19) 3446.4646

**MEDICAL**

## Vendas sobem 3,1% no Dia das Crianças

A média nacional foi feita pela Boa Vista, e em Limeira manteve-se a média de 2018, segundo os empresários

As vendas do Dia das Crianças tiveram um saldo positivo, segundo o levantamento realizado pela Boa Vista, com 3,1% de aumento em 2019. O resultado é baseado na média nacional de consultas realizadas no banco de dados da administradora, entre os dias 06 e 12 de outubro de 2018 e 2019.

Já em Limeira, o cenário foi um pouco diferente. Segundo pesquisa realizada pela Associação, para o comerciante limeirense as vendas mantiveram, em média, os números alcançados no ano passado. Para muitos este resultado vem de um ano que tem sido atípico, com um consumidor mais contido, que tem optado por presentes mais baratos.

Lojas voltadas para o público infantil realizaram ações para chamar a atenção do consumi-

dor, como a distribuição de brindes, pipoca e doces, contratação e personagens infantis, além de dar mais opções e facilidades na hora do pagamento das compras. O valor médio das vendas variou entre R\$ 90,00 e R\$ 120,00, e as ações de marketing contribuíram para atrair aqueles consumidores mais tardios.

Porém, esta estabilidade nas vendas deve ser considerada como positiva. Segundo a Boa Vista, o Dia das Crianças já teve um desempenho bem melhor que as vendas em outras datas comemorativas (Dia das Mães 1,7% e Dia dos Pais 1,2%, por exemplo), o que pode ser um reflexo do aumento das concessões de crédito e do resgate do FGTS.

### Limpe Seu Nome

Outubro também marca o

início da campanha Limpe Seu Nome do SCPC da ACIL, que acontece até o dia 31 de dezembro. A iniciativa convida o consumidor limeirense a quitar suas dívidas, podendo retirar seu nome da praça e recuperar o controle de sua vida financeira.

As empresas que utilizam o banco de dados do SCPC são orientadas a se prepararem juridicamente para o recebimento dos débitos, oferecendo facilidades no pagamento. Além disso, elas podem utilizar a Central de Recuperação de Crédito, que conta com uma equipe focada exclusivamente no contato com o cliente para a recuperação e dívidas.

Para aderir a este serviço, basta que o associado solicite o contrato de adesão, que pode ser retirado na ACIL ou re-



Em Limeira as vendas seguiram a média de 2018, com presentes entre R\$ 90,00 e R\$ 120,00

DIVULGAÇÃO

querido através de seus consultores comerciais. O documento deverá ser lido atentamente, preenchido, carimbado e entregue na entidade. A inclusão ao serviço não tem custo, sendo cobrada uma pequena taxa

apenas se houver a recuperação do débito. Mais informações sobre a Central de Recuperação de Crédito ou sobre o Limpe Seu Nome através dos números (19) 3404-4929 e 3404-4928.

## Dia das Crianças teve rotina diferente na pediatria do Hospital Unimed Limeira

DIVULGAÇÃO



As crianças da Unimed receberam um kit com caderno para colorir e lápis, o que auxilia na recuperação e aproximação com pais e equipe do hospital

As crianças atendidas pelo Hospital Unimed Limeira tiveram um momento diferente neste Dia das Crianças, 12 de outubro. Elas receberam de presente um kit com caderno de pintar e caixa de lápis de cor.

A ação “Seu Dia Mais Colorido”, promovida pelo Jeito de Cuidar Unimed, descontraíu e alegrou os pequenos pacientes do hospital. “As crianças gostam de brincar e se divertir, ainda mais no dia delas. Para proporcionar este momento especial, entregamos este presente a elas”, afirmaram as enfermeiras envolvidas na ação, Danuza Pinheiro, Mayara Gariane, Kelly C. Sequinato e Tayna Degaspere.

Segundo as coordenadoras de Processo, Jaqueline Dáros e Cíntia Sassahara, ter esse dia diferente ajuda na recuperação das crianças e aproxima ainda mais os pais e a equipe do hos-

pital. “Todos ficamos mais alegres. Com isso temos bons resultados no tratamento. Além da empatia, também temos essa alegria em ver as crianças mais alegres”, destacaram.

## Café com Finanças trouxe palestra sobre plano de negócios e análise financeira

ACIL/LUIZ SANCHES



No dia 17 de outubro, o Conselho da Mulher Empreendedora (CME) da ACIL realizou mais uma edição do Café com Finanças. Nesta edição, cerca de 40 pessoas participaram da palestra do diretor geral da Renove Consultoria, Rodrigo Roberto, que teve como tema a “Estruturação financeira e econômica dentro do plano de negócios”.

Os participantes aprenderam de forma dinâmica sobre a importância do plano de negócios, estudo de viabilidade econômica e como analisá-lo; entre outros assuntos. Para participar de outros eventos e capacitações oferecidos pela ACIL, basta acessar o site [www.acillimeira.com.br/agenda](http://www.acillimeira.com.br/agenda) e seguir o perfil @acillimeira no Facebook e Instagram.

**PROCOTIL**  
EDUCACIONAL

**MATRÍCULAS**  
**ABERTAS**

Cursos nas áreas de  
SAÚDE | GESTÃO | SEGURANÇA | INDÚSTRIA

AGENDE SUA  
**PROVA**  
DE BOLSA



Matrículas efetuadas até dia 20 de Novembro  
**GANHAM 01 UNIFORME**

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

RUA CARLOS GOMES, 161 - CENTRO - LIMEIRA - SP

19 99288.0769

19 3441.5050

## ACIL traz grande capacitação “Google Meu Negócio – Na Prática”

DIVULGAÇÃO

Nos dias 11 e 18 de novembro, empresários limeirenses poderão participar de uma grande capacitação realizada pela ACIL: “Google Meu Negócio – Na Prática”, ministrada pelo CEO e empresário Alessandro Vieira. Ela acontecerá na sede da Associação, das 19h às 22h, e as vagas são limitadas.

No curso, será abordada de forma muito aprofundada cada ferramenta disponível, para que se tornem aliadas no crescimento dos negócios. “Vamos muito além do Google Meu Negócio. Quem participar desta turma irá aprender a usar ferramentas táticas utilizadas pelos especialis-

tas”, explica Vieira.

Além dos instrumentos oferecidos pelo GMN, os participantes também irão aprender como identificar tendências de busca na sua localização; a pesquisar e identificar palavras-chave relevantes para o negócio; saber como e quantos estão procurando pelo seu produto e quantos estão procurando seu concorrente; criar imagens atrativas e a postar corretamente; como explorar as postagens; preparar um site para o negócio local; solicitar avaliações usando QR Code; anunciar seu negócio local no Google, entre outros assuntos.

Muitas destas dicas não se limitam apenas ao Google Meu

Negócio, e poderão ser aplicadas em outros meios como Facebook e Instagram, por exemplo. Para participar desta capacitação, basta acessar o site [www.acillimeira.com.br/agenda](http://www.acillimeira.com.br/agenda), e realizar a inscrição, que será validada mediante o investimento de R\$ 210,00. Associados da ACIL possuem valor especial, e pagam apenas R\$160,00 (valor por pessoa).

Mais informações pelos telefones (19) 3404-4911 e 3404-4919, ou pelo e-mail [cursos@acillimeira.com.br](mailto: cursos@acillimeira.com.br). Para ficar por dentro de outras capacitações, eventos e ações realizadas pela ACIL, basta seguir o perfil @acillimeira no Facebook e Instagram.



Será abordada de forma muito aprofundada cada ferramenta disponível no Google Meu Negócio, além de táticas utilizadas por especialistas

## Comerciantes limeirenses já iniciam processo de contratação para o Fim de Ano

A maior procura são por vendedores, que poderão ser efetivados posteriormente caso haja um bom desempenho durante o período

Uma das datas de maior circulação no comércio, o Natal exige das lojas uma disposição maior para poder atender clientes com qualidade e eficiência. Para isso, muitos empresários e líderes optam por realizar contratações de funcionários temporários, o que para muitos é um dinheiro extra que irá fazer a diferença neste fim de ano.

O empresário limeirense também pretende realizar contratações para o fim de ano. Segundo uma pesquisa realizada pela ACIL, pequenas empresas realizarão até três contratações, enquanto empresas de médio e grande porte, como as magazines, realizarão entre cinco e sete contratações, entretanto também foi averiguado que alguns comércios ainda não tem estimativa de contratação ou não irão contratar mais colaboradores este ano.

Das empresas que irão reali-



zar a contratação de temporários, muitas já iniciaram os processos seletivos para a escolha dos melhores candidatos. A procura maior é por vendedores, com chance de efetivação caso haja um bom desempenho. O comércio varejista de calçados e lojas têxteis são os que mais movimentam as contratações em Limeira.

Alguns estabelecimentos optaram por trabalhar nestas datas com os colaboradores da própria empresa. Para isso, estão organizando escalas especiais de trabalho e ao longo do ano promoveram capacitações, com a finalidade de preparar os funcionários para as vendas de Fim de Ano.

## CME da ACIL promove “Falando ao Coração”

ACIL/RAFAELA SILVA



O Projeto Falando ao Coração, promovido pelo Conselho da Mulher Empreendedora da ACIL, visitou a EMEIEF Profª Maria Madalena Vasconcellos da Silva, promovendo um momento especial de leitura com os alunos das turmas 1 (Ano 4 e 5) e 2 (Ano 2 e 3).

A escritora convidada foi Gisele D'Angelo, que realizou uma divertida leitura do livro “Parábolas da Floresta”, além de entreter as crianças com música e dança.

Ao todo, 77 crianças participaram da atividade. Todas receberam um certificado de participação e um delicioso lanchinho preparado pela equipe da ACIL. O CME também realizou a doação de cinco livros da autora Gisele para a biblioteca da escola.

Participaram da ação as conselheiras Elizete Cristina Calderari, Maria Regina Calderari, Simone de Souza Correia.



## Confiança que atravessa gerações.

Rafael Gomes Baptista, que estudou no Colégio RGF no período de 1994 a 1999, prioriza uma educação baseada em valores e princípios para seu filho Miguel, que atualmente está no Pré, período da tarde, RGF Infantil.

**RGF**  
Colégio de Princípios

**Sistema Mackenzie de Ensino**

Educação Infantil | Ensino Fundamental | Ensino Médio

(19) 3441.7354 | [colegiorgf.com.br](http://colegiorgf.com.br) | [f / colegiorgf](https://www.facebook.com/colegiorgf)

MATRÍCULAS ABERTAS 2020

Reportagem: RENATO FOTO E VIDEO

CULTIVE AG

## Informação e diagnóstico precoce colaboram no tratamento do câncer de próstata



DIVULGAÇÃO

Se diagnosticado precocemente, as chances de cura e tratamentos menos agressivos para o câncer de próstata são muito maiores

Em novembro é lançada a campanha Novembro Azul, que fala sobre a conscientização do câncer de próstata. Segundo uma estimativa realizada pelo Ministério da Saúde, em 2018, foram constata- dos 68.220 novos casos da doença no Brasil. Esta é a segunda maior causa de mortes em homens no País, com mais de 14 mil óbitos.

O câncer de próstata normalmente cresce de forma silenciosa,

sem dar vestígios de sua presença até o seu estágio mais complicado. É por isso, que o diagnóstico precoce da doença é essencial, e este só pode ser feito através de dois exames: o do o antígeno prostático específico (PSA), que é feito através da coleta de sangue; junto com o exame de toque retal.

### Grupo de risco

Apesar dos cuidados constan-

tes com a saúde durante toda a vida, homens acima de 40 anos estão mais propensos a desenvolverem o câncer. Por isso é recomendado que a partir desta idade, os exames de PSA e toque sejam realizados ao menos uma vez por ano, para que caso sejam encontradas alterações, o tratamento seja feito no início da doença.

Outras situações também aumentam as chances de desenvolvimento da doença como histórico familiar. Homens que o pai, avô ou irmão tiveram câncer de próstata antes dos 60 anos, fazem parte deste grupo e também devem realizar o acompanhamento médico desde cedo. Estudos recentes também apontam que a obesidade e o sedentarismo, também aumentam o risco de desenvolvimento da doença.

### Sintomas

Alguns sinais podem indicar o desenvolvimento do câncer de

próstata, em sua fase inicial como dificuldade de urinar, presença de sangue, diminuição no jato de urina, necessidade de urinar mais vezes durante o dia ou à noite. Caso constatado um ou mais sintomas, um médico especialista deve ser imediatamente consultado.

Porém é preciso reforçar: não ter algum destes sintomas, não significa a inexistência da doença, e por isso o homem deve realizar seus exames de rotina normalmente.

### Tratamento

Assim como outros tipos de câncer, segundo o Instituto Nacional de Câncer (INCA) o tratamento para o de próstata varia de acordo com o perfil do paciente e suas condições físicas, assim como o estágio da doença em seu organismo. Portanto, cada caso deve ser analisado de forma individual, sem a comparação entre pacientes.

Em pacientes de baixo risco, se-

gundo o INCA, é feita a vigilância ativa da doença, em que ela é monitorada através de exames de toque e PSA periódicos, sem a necessidade de tratamento imediato. Em jovens adultos, em que os tumores crescem rápidos, este método não é recomendado.

Em Limeira, desde o dia primeiro de novembro, interessados poderão realizar o exame de PSA gratuitamente nas Unidades Básicas de Saúde da Prefeitura, das 7h às 9h.

Em pacientes mais avançados, podem ser aplicadas cirurgias oncológicas, radioterapia, hormonioterapia ou a combinação de tratamentos. Quem irá melhor diagnosticar o paciente sobre que ação tomar é o médico oncologista, e por isso não deve-se basear em experiências e casos de terceiros, principalmente que envolvam a automedicação e tratamentos alternativos, pois estes podem colocar em risco a vida do homem.

## C&F, a empresa limeirense que há 23 anos é referência em termoplásticos

ACIL/LEONARDO BARDINI

A C&F Plásticos completou 23 anos de atuação em 2019, sendo hoje uma das maiores referências no ramo de injeção de termoplásticos de diversas naturezas, e na produção das mais variadas peças sob demanda, além da criação de trilhos de alumínio. Hoje a indústria trabalha com quase 200 clientes, exportando suas peças para todo o Brasil.

“Estes são plásticos voltados para a engenharia de equipamentos. Sua resistência permite que eles substituam peças de ferro, com uma economia de até 50% do valor”, conta José Cláudio Grego, que é sócio pro-

prietário da empresa, juntamente com Fernandes dos Santos Monteiro. Hoje a maior demanda vem de peças para a montagem de máquinas agrícolas, que são utilizadas por agricultores de todos os estados brasileiros.

Com 10 funcionários altamente capacitados e sede própria no Bairro dos Pires, a empresa possui fácil acesso às principais vias de acesso da cidade. “Aqui nós conseguimos expandir o nosso trabalho, com a aquisição de novas máquinas injetoras automáticas. Com isso, basta que o interessado traga o molde da peça que será feita, ou dependendo do que será produzido nós

mesmos podemos criar este modelo”, acrescenta o empresário.

Os sócios proprietários e toda a equipe da C&F Plásticos agradecem aos clientes, fornecedores e pessoas que, de alguma forma, contribuíram para a realização e crescimento da empresa. “Fazemos questão de unir a tecnologia de ponta com a qualidade de produtos e atendimento, para sempre receber da melhor forma nossos clientes e fornecedores. Não foi fácil chegar aos 23 anos de atividades, mas tudo isso só foi possível graças a estas pessoas que acreditaram e mantiveram-se fiéis aos nossos trabalhos. Muito



A C&F Plásticos possui equipamentos de alta tecnologia, oferecendo as melhores peças e produtos em termoplástico

obrigado!”, agradece Grego. Informações ou orçamentos atra-

vés do e-mail [cfplasticos@cfplasticos.com.br](mailto:cfplasticos@cfplasticos.com.br).



**C & F indústria e Comércio**  
**Injeção de Termoplásticos**

(19) 3452-9903  
3453-7372

Via Martin Lutero, 955 Bairro dos Pires Limeira - [www.cfplasticos.com.br](http://www.cfplasticos.com.br)



## Dicas para vender e comprar na Black Friday

A Black Friday caiu no gosto do consumidor brasileiro, e este ano acontecerá no dia 29 de novembro. A data é conhecida por reunir promoções no comércio varejista, tanto em lojas físicas quanto eletrônicas, e é uma boa oportunidade para clientes e comerciantes aproveitarem descontos especiais e aumento nas vendas. Mas para isso é preciso estar atento a alguns pontos antes de realizar as compras ou colocar uma.

O comerciante deve pensar se vale a pena a sua participação na Black Friday. Isso deve levar em conta o produto que se oferece e o público à que se destina, do contrário pode ser prejudicial às vendas. O barateamento de certos artigos, como os considerados “de luxo”, pode cair mal aos olhos dos clientes que os procuram.

Outro ponto a ser consi-

derado, são os produtos que serão ofertados. Os clientes que procuram por esta data para realizarem suas compras, não estão em busca de artigos de queima de estoque e sim por novidades que estejam com um preço atrativo. O ideal, neste caso, é ter um estoque reservado para a data com produtos que tenham uma saída rápida.

É preciso ter atenção também sobre o preço das promoções. Segundo um estudo da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), em 2019 as promoções girarão em torno de 24% de desconto. Mas atenção: hoje tornou-se inaceitável, tanto para o cliente como por uma questão de ética, a famosa “maquiada” no preço, e uma empresa que age de má fé nesta data costuma prejudicar a sua marca e imagem de forma irreversível.

Com o aumento da compe-

tição e concorrência, dispor de facilidades de pagamento ou tratamento diferenciado para os clientes pode ser uma boa forma de destacar uma empresa. Exemplo: oferecer um desconto exclusivo para clientes que reservarem compras antecipadamente. Mas cuidado! Além da qualidade de atendimento, é preciso oferecer um pós-venda satisfatório; portanto deve-se ficar atento aos prazos de entrega e de conservação do produto, para que este cliente seja fidelizado e retorne a comprar na loja.

### Para o consumidor

Já o cliente, deve estar atento ao local que irá realizar as suas compras, principalmente se forem feitas pela internet. Deve-se desde já monitorar o preço dos produtos que deseja adquirir, para poder acompanhar as ofertas e escolher pe-



A Black Friday é uma das datas mais esperadas pelo consumidor, e hoje também pode ser uma forte aliada para as vendas do comércio varejista

la loja que realmente oferece uma promoção real, e assim evitar cair em armadilhas.

Opte por lojas, tanto físicas quanto eletrônicas, que sejam conhecidas ou de indicação de amigos e familiares. Assim, caso ocorra algum problema, será fácil entrar em contato com a empresa e resolver isto de forma tranquila e amigável.

Por fim, no caso de mer-

cadorias que necessitem ser entregues pela própria loja, é válido solicitar que o prazo seja registrado na nota fiscal, recibo ou e-mail de contato. Mas é preciso levar em consideração que produtos despachados via Correios, podem acabar com atrasos por conta do fluxo maior de entregas neste período, e que é algo que foge do controle dos fornecedores.

## Seguro garantia: uma forma de transparência nos negócios



A tendência é que os contratos entre pessoas jurídicas da iniciativa privada sejam respaldados por este tipo de seguro

O seguro garantia é um produto que cobre quaisquer quebras de contrato, na forma de uma multa estipulada. Atual-

mente ele é amplamente utilizado por empresas estatais e de economia mista, já que este se torna uma forma de garan-

tir o ressarcimento caso o produto ou serviço contratado não seja entregue ou sofra atrasos, por exemplo, o que pode causar prejuízos ao contratante.

Para os sócios proprietários da R1 Seguros, Alexandre Vieira Alves e Rinaldo Bertolotto, os contratos entre pessoas jurídicas da iniciativa privada tendem também a ser cada vez mais respaldados por este tipo de seguro. “É uma vantagem para ambos os lados. Para o contratante, é a garantia de que o que foi acordado será entregue ou ele receberá uma quantia em troca; e para o contratado é uma forma de transparência,

onde ele atesta a qualidade e seriedade de seus trabalhos”, conta Vieira.

Qualquer empresa pode solicitar um seguro garantia, basta procurar uma corretora de seguros especializada e apresentar o contrato com as cláusulas e valores acordados. “Algumas das vantagens que podemos citar são as menores taxas para utilização; o curto prazo para se emitir a apólice, que aqui chega a ser no máximo cinco dias úteis; não reduz capital de giro junto aos bancos e não causa impacto negativo no balanço da empresa”, aponta Bertolotto.

Com o seguro garantia, não

há comprometimento de crédito em instituições financeiras, e por isso deve-se preferir a sua contratação através de seguradoras. “Ao procurar uma corretora de seguros especializada e de confiança para adquirir este produto, o empresário tem à sua disposição profissionais que irão realizar uma análise do seu perfil e dos riscos envolvidos, e com isso estipular uma cobertura que não será maior ou menor do que a que ele precisa. Isto gera, por exemplo, uma economia e segurança muito maior do que uma fiança bancária”, finalizam os sócios proprietários da R1 Seguros.



CORRETORA DE  
**Seguros**

AUTOMÓVEL - RESIDENCIAL - VIDA - EQUIPAMENTOS - TRANSPORTE  
FROTAS - CONSÓRCIO DE VEÍCULOS E IMÓVEIS - EMPRESARIAL  
SAÚDE - RESPONSABILIDADE CIVIL - INVESTIMENTOS

[www.r1seguros.com.br](http://www.r1seguros.com.br)

(19) 3446.6440  98890.1792

Rua Santa Terezinha, 523 • Centro • Limeira

 [r1corretoraseguros](https://www.facebook.com/r1corretoraseguros)  [r1seguros](https://www.instagram.com/r1seguros)



## Campanha Compras Premiadas ACIL: venda mais com os prêmios instantâneos!

A ACIL desenvolve a campanha Compras Premiadas com o objetivo de motivar o consumidor a prestigiar o comércio e prestadores de serviço da cidade. E em 2019 ela foi totalmente reformulada para premiar 500 consumidores através de prêmios instantâneos, além do sorteio de um carro 0 km no final do ano. Ainda há mais de 350 chances de clientes serem sorteados nas lojas participantes!

Portanto, ela pode ser um grande agente motivador na hora do consumidor escolher o estabelecimento onde realizará suas compras. Para isso, o empresário participante pode seguir algumas dicas, para tornar a raspadinha e cupom algo muito mais que “um simples brinde”.

Certifique-se de ter cupons da promoção em quantidade suficiente para um bom trabalho. Faça também um material personalizado para a divulgação. Destaque o carro a ser sorteado no Natal. Mantenha o display da campanha em local visível.

Como deseja que sua equipe trabalhe com os cupons? Converse com seus colaboradores e identifique as melhorias. Se for o caso, reconheça publicamente aquele colaborador que está fazendo da forma correta. A preparação dos cola-

boradores é fundamental para o sucesso das vendas.

Nas suas campanhas de publicidade e comunicação nas redes sociais, diga que vai premiar os clientes, utilize a logomarca da campanha Compras Premiadas e mostre os como é fácil ganhar um prêmio através da “raspadinha”. Mande para seus clientes ativos mensagens por WhatsApp, e-mails e SMS convidando para comprar em sua loja.

A campanha Compras Premiadas foi criada para ajudar a manter os consumidores na cidade e dar preferência àqueles que aderiram. Mas ela não faz milagres. Trata-se de uma vantagem ou benefício a mais e a grande diferença está no atendimento e na capacidade da equipe comercial, que deve estar preparada, conhecer muito bem os produtos e serviços que vende, o perfil dos clientes, saber o preço e condições de pagamento etc.

Se, por qualquer razão, o cliente não se interessar “muito” pelo cupom, não dê “de graça”. Isso desvaloriza a campanha e todo o seu esforço em fazer parte dela. O cliente deve “desejar” participar e tentar ganhar os prêmios. Por isso, insista, trabalhe corretamente e com dedicação à campanha Compras Premiadas.

## Projeto “Empresários do Futuro 2019” capacita 610 estudantes

DIVULGAÇÃO



Patrocinadores homenageados em 2019

A cerimônia de encerramento do Projeto Empresários do Futuro 2019, promovido pelo Instituto de Desenvolvimento de Limeira (IDELI), através da parceria com a Diretoria de Ensino, foi realizada na noite do último dia 24 de outubro, no Teatro Vitória, e contou com a presença de mais de 600 pessoas.

Participaram do evento autoridades locais e das cidades vizinhas, além de empresários patrocinadores, representantes de entidades de classe, diretores e coordenadores, alunos, pais e consultores voluntários.

De 1999 a 2019, cerca de 16.660 adolescentes do ensino fundamental e médio foram beneficiados pelos programas em Limeira e Iracemápolis. Atualmente são 910 consultores voluntários e 400 patrocinadores.

O programa capacitou nesse semestre, 610 alunos do ensino fundamental de escolas estaduais de Limeira e Iracemápolis, ensinando

a eles noções de administração de negócios, ética, cidadania e empreendedorismo.

Foram homenageadas as empresas patrocinadoras: Bariflex, BGL, Calciário Cruzeiro, CP Kelco, Grupo Engep, Lions Clube Limeira Centro, Maxion Wheels, Medical, Pralana, Grupo São Martinho, e Unimed Limeira.

Também foram homenageadas as escolas: E.E. Gustavo Peccinini, Prof. Antonio de Queiroz, Prof. Dorivaldo Damm, Prof. Lázaro Duarte do Pateo, Prof. Paulo Chaves e Joaquina de Castro Azevedo de Iracemápolis.

Por fim, recebeu menção especial como empresário empreendedor do ano, Angelo Pereira Neto, diretor presidente do Grupo Bom Pastor, que se apresentou através de um talk-show “Escreva sua História”, de uma maneira dinâmica e emocionante, com sorteio de brindes aos alunos e um mimo aos convidados.

**R\$ 85 MIL EM PRÊMIOS**

**COMPRA NAS LOJAS PARTICIPANTES PEÇA SEU CUPOM E CONCORRA!**

**500 PRÊMIOS INSTANTÂNEOS**

**1 CARRO 0 KM NO NATAL**

REALIZAÇÃO:

85 ANOS | **ACIL** Associação Comercial e Industrial de Limeira

REGULAMENTO E LOJAS PARTICIPANTES NO SITE [WWW.ACILLIMEIRA.COM.BR](http://WWW.ACILLIMEIRA.COM.BR)  
 CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SEFEL Nº 06.00 1500/2019 | CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SEFEL Nº 05.00 1433/2019