

VISÃO

◀ * EMPRESARIAL LIMEIRENSE * ▶

FELIZ
2019

ACIL



CARTÃO ACIL+

MUITO MAIS
BENEFÍCIOS
PARA VOCÊ E SUA
EMPRESA



ALIMENTAÇÃO

CONVÊNIO

REFEIÇÃO

COMBUSTÍVEL



SOLICITE JÁ O SEU!

97148-1272 @ cartao@acillimeira.com.br

*Grandes promessas
motivam grandes
realizações*



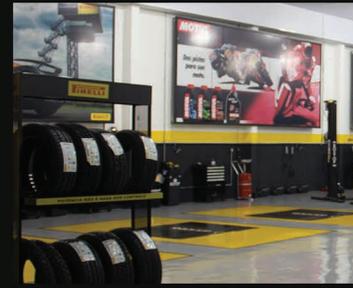
Boas Festas!
Feliz 2019

Unimed 
Limeira

ANS nº 30157-4

UM AUTO CENTER EXCLUSIVO PARA SUA EMPRESA.

Oficina Limeira

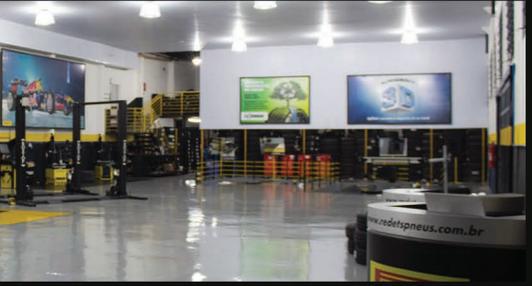


Pneu
Delinte
DS7 Sport

DELINTE 
PNEUS DE ALTA PERFORMANCE

Referência na indústria de borracha desde 1989, a Delinte é hoje sinônimo de tecnologia e oferece o que há de mais moderno em pneus para os mais variados segmentos como carros de passeio, SUVs, Off-Road, Vans e esportivos, com foco sempre, na alta performance de seus produtos.

Equipe especializada



Variedade em marcas e modelos



Com mais de 18 anos de experiência no mercado de pneus, a TS Pneus Frotas possui uma equipe especializada em pneus e serviços automotivos, sempre pronta para atender sua empresa com a qualidade e a agilidade que o mercado exige.

-  **ATENDIMENTO ESPECIALIZADO**
-  **MAIS DE 750 MODELOS DE PNEUS**
-  **EXCLUSIVO PARA EMPRESAS**
-  **PREÇOS DE ATACADO NO VAREJO**

TENHA AS VANTAGENS DO ATACADO NA SUA EMPRESA

Consulte agora nossa equipe de vendas e comece uma parceria de sucesso!



Matriz Campinas

Fachada Limeira



Rua André Scarpa nº 8, Jd. São Pedro, Limeira
(19) 3441.5051 www.redetspneus.com.br



A **confiança**
que você procura.
o **carinho**
que seu filho merece.



Colégio Objetivo, agora, com período integral!
Educação Infantil - Vagas Limitadas

 R. Cap. João Pompeu · 370 · VI. São Luis
 (19) 3451-3007 | 3443-2127 | 3443-3392
 facebook.com/colegioobjetivodelimeira

 **OBJETIVO**

Roteiro Inesquecível

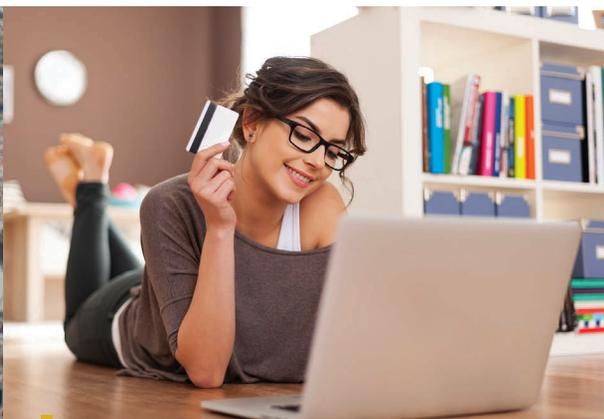


- ✔ Uma bagagem repleta de conhecimento e boas experiências, com excessos e sem extravios.
- ✔ Check-ins feitos de boas companhias e altas risadas.
- ✔ Voos cada vez mais altos e longos.
- ✔ Lugares novos e repletos de magia.
- ✔ Abraços aconchegantes, dignos de cinco estrelas.
- ✔ Se possível, neve e chocolate quente! 😊
- ✔ Retornos tranquilos, cheios de recepções calorosas.

A Sergio's deseja a todos um Feliz Natal e um 2019 cheio de destinos fantásticos.



11 Palavra do Presidente



12 Consumidor 4.0



16 Varejo 4.0



28 Startup



32 Blockchain



36 API

EXPEDIENTE

A Revista VISÃO EMPRESARIAL LIMEIRENSE é uma publicação anual 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. Os anúncios veiculados na Revista VISÃO EMPRESARIAL LIMEIRENSE são de responsabilidade dos anunciantes e não expressam a opinião da ACIL.



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

Tiragem: 3.000 exemplares | Distribuição Gratuita
Impressão: Gráfica Mundo | 19 3026-8000

EQUIPE

Divaldo Corrêa: Gerente Executivo
Fabiana Schiolin: Gerente Adjunta
Rafaela Silva: Redatora
Leonardo Bardini: Jornalista
Luiz Sanches: Diagramador
Elisa Magosso: Comercial

DIRETORIA

Presidente: José Mário Bozza Gazzetta
1º Vice-Presidente: José França Almirall
2º Vice-Presidente: Hélio Roberto Chagas
1º Diretor-Secretário: Valmir Lopes T. 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 V. Cardoso
Diretor Social: Antonio Francisco Dos Santos



20 Indústria 4.0

22 Compras Premiadas



40 FENACIL

42 Retrospectiva ACIL

CONSELHO DELIBERATIVO

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

CONSELHO FISCAL

Marcos Antonio Ribeiro Bozza
Reinaldo Chinelatto
Wilson Bertolini

MEMBROS DO CONSELHO DELIBERATIVO

Antonio Carlos Longo
Arthur Salibe
Benedicto Carlos Toledo Lima
Cássio A. Peixoto dos Santos
Claudiney Cheli Lotufo
Daniel Gullo de Castro Mello
Emerson Clayton da Silva Camargo
Flávio Luiz Miguel da Costa Lago
João Paulo Motta de Godoy

José Roberto Piccinin
Marcelo Bragotto
Marcelo Voigt Bianchi
Marilda R. de C. Malavasi
Reinaldo Bastelli Junior
Renato Laranjeira
Ricardo Kühl
Wilson Antqueira Dantas

CONSELHO CONSULTIVO

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

Certificação é na Associação!

Adquira seu Certificado Digital da **Certisign**, a única que garante **benefícios exclusivos!**



Praticidade no **atendimento**



Sócios da ACIL têm **descontos**



Assinaturas de documentos **sem burocracia**



Convênio com **contadores**



FAÇA SEU AGENDAMENTO NA AR ACIL LIMEIRA

Rua Santa Cruz, 647 - Centro - Limeira/SP
19 3404.4907 | www.acillimeira.com.br

Esse ano foi um período bem atípico e adverso em relação à anos anteriores. Tínhamos uma expectativa ótima e esperávamos um ano positivo. O Governo fez a promessa de injetar um dinheiro da Caixa Econômica Federal no mercado imobiliário, porém recuou nessa decisão e dessa forma, não houve impulsionamento do setor e consequente da economia.

Outro fato importante está relacionado ao setor da indústria automobilística, que em 2017 estava apresentando uma crescente mês a mês, criando uma possibilidade de recuperação. Porém, o avanço do segmento retrocedeu, visto que grande parte das exportações era feita para países da América Latina, e com o colapso financeiro da Argentina, muitos negócios foram prejudicados, já que os argentinos eram os maiores compradores da produção brasileira. Ou seja, mais uma vez o que parecia uma retomada da economia no País, não efetuiu-se.

Além de todos esses fatos, enfrentamos uma greve geral dos caminhoneiros que impactou diversos setores, havendo parada de produção em muitas empresas por conta da falta de itens essenciais para seu funcionamento. Produtores também foram obrigados a descartar o leite produzido, por exemplo, e com isso houve prejuízos enormes que afetaram toda a população, que sofreu com a falta de combustível, alimentos e itens básicos de higiene.

A manifestação durou um pouco mais de um mês, mas gerou consequências drásticas para o Brasil. Houve redução na produção, queda nas vendas, demissões, pouquíssimas vagas de emprego sendo abertas, o que fez com que todas as expectativas positivas do início do ano desaparecessem.

Após passarmos por essas turbulências, ainda tivemos as eleições, que este ano foram muito difíceis e causaram vários transtornos. O empresário realmente é um herói por ter enfrentado o ano de 2018. Somente aqueles que praticam uma boa gestão, contam com uma equipe de funcionários competente e sabem administrar os momentos de crise, passaram por mais um período de dificuldade sem muitas perdas ao longo desse percurso, se adequando ao novo cenário econômico.

Feita a análise de todos os acontecimentos de 2018, podemos afirmar que estamos finalizando o ano novamente com a esperança de uma ascensão, principalmente com a posse do novo governo e sua equipe econômica, acompanhando de perto tudo o que está acontecendo. Dessa forma, temos a certeza que vamos ter dias muito melhores.

Devemos continuar trabalhando, buscando inovações e aplicando as melhores práticas de gestão em nossos negócios para que possamos continuar crescendo e nos desenvolvendo, pois o empresário

sempre deve fazer a diferença em sua empresa e se reciclar continuamente.

E para aqueles que ainda não possuem um negócio próprio, mas tenham dentro de si uma vontade de empreender, chegou a hora de despertar esse espírito adormecido e colocar em prática essa vontade de construir sua empresa. Os programas de incentivo e desenvolvimento são peças indispensáveis para disseminar o quão importante o empreendedorismo é para a economia de um país, e quais são as melhores alternativas para que o cidadão comum possa colocar em prática esse projeto.

Sempre destacando que antes de abrir qualquer negócio próprio, é preciso fazer um estudo de mercado, se preparar e se capacitar para ter todas as competências necessárias para administrar essa empresa, e assim entender se sua proposta inicial é realmente aquela que você deseja colocar em prática. Só depois de todas essas etapas, com todo o planejamento estratégico definido, deve ser o momento para inserir uma nova empresa no mercado.

E durante todo esse processo de amadurecimento de ideias até a concepção do projeto, a ACIL estará a disposição do empreendedor para apoiá-lo e auxiliá-lo na gestão do seu negócio, oferecendo capacitações, serviços e produtos que fazem a diferença no dia a dia de um bom gestor. Assim como há 85 anos trabalhamos com ética e dedicação para fazer de Limeira uma cidade empreendedora, mantemos o compromisso de continuar com essa missão enfrentando todas as dificuldades e obstáculos ao lado da classe empresarial limeirense, que sempre confiou em nossas ações de fomento ao comércio, indústria e prestação de serviços.

Um Próspero 2019 repleto de conquistas e prosperidade para todos!

José Mário Bozza Gazzetta
Presidente da ACIL



Como cativar o Consumidor 4.0

Estamos em uma era de grandes transformações tecnológicas, o que influencia diretamente o modo de consumo das pessoas que não é o mesmo do que a 20 anos atrás. Dessa forma, é preciso entender o que estes novos clientes procuram, o que esperam de uma empresa, como conquistá-los e se comunicar com eles, entre outros aspectos.

Segundo Renato Frigo, que é publicitário, mercadólogo, empresário, professor universitário e mestre em Ciências Sociais Aplicadas pela Unicamp, o chamado Consumidor 4.0 é o público mais exigente que já existiu até agora. “Ele é caracterizado acima de tudo pela interatividade e pela forma como se relaciona com as marcas e com o próprio merca-

do”, explica. O amplo acesso a informações e a fácil comunicação entre clientes e com a própria empresa, dão a este indivíduo o poder de influenciar o rumo do mercado.

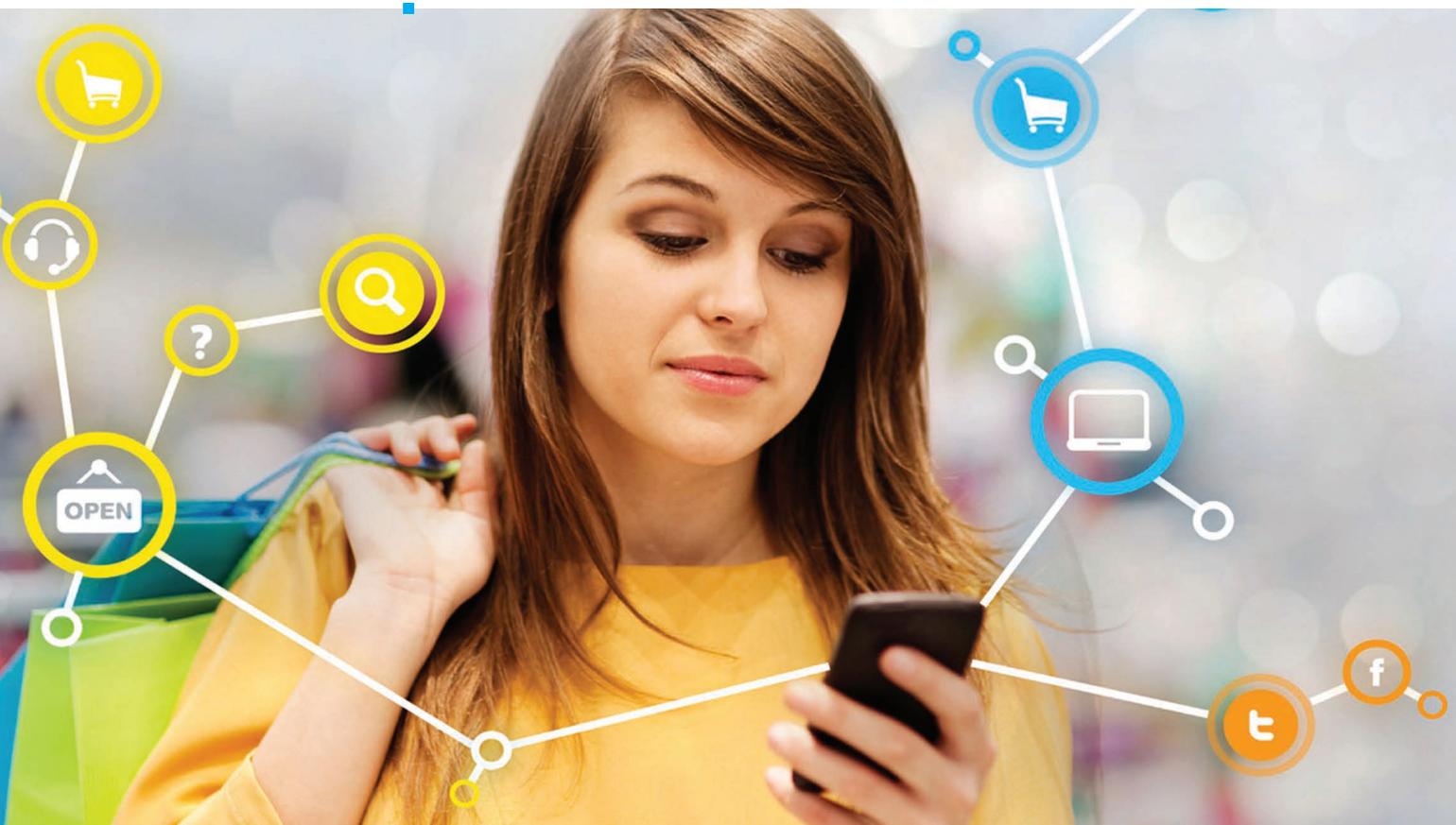
A internet possibilitou que estas pessoas troquem experiências e conheçam novos produtos e empresas conciliando preço, prazo, comodidade e a opinião daqueles que já utilizaram o produto ou serviço que pretendem adquirir. As redes sociais possuem papel fundamental neste processo, inclusive no momento de conhecer uma marca. Quem nunca procurou pela página oficial de uma empresa em alguma rede para observar sua postura com o público e o feedback recebido?

“De uma maneira bem direta, as re-

des sociais são a vitrine para todas as marcas. Ela apresenta o produto, mostra a satisfação (ou insatisfação) de quem já o consumiu ou utilizou e pode ser explorada como uma maneira de registrar os atos de consumo”, comenta o publicitário. Esta é uma realidade que está se tomando presente em todo o mercado, inclusive para aqueles que são da velha-guarda. Os empreendedores mais experientes devem, por exemplo, levar sua marca para diferentes canais de venda online e assim garantir sua presença nos meios digitais; com conteúdos de qualidade para que o consumidor possa receber essas informações e ao mesmo tempo conhecer mais sobre a empresa.

Portanto, pode-se afirmar que a co-

Este novo consumidor está completamente conectado e antenado nas novidades oferecidas pelo mercado



municação é um dos principais meios para se cativar este novo consumidor. “Porém, a melhor maneira é sempre através dos meios digitais, e de uma mídia que possa ser acessada pelo celular. Tudo o que acontece no mundo do Consumidor 4.0 gira em torno de seu smartphone”, aponta Frigo. As grandes marcas já formulam e utilizam estratégias publicitárias que incluam a interação deste público através de seus aparelhos celulares, seja com promoções em redes sociais ou aplicativos de vantagens.

Pensando desta forma, o empreendedor pode achar uma tarefa difícil ou até mesmo impossível lidar com este perfil de cliente, o que é um engano. A própria tecnologia é uma aliada neste processo, fornecendo métricas e informações sobre as rotinas e preferências destas pessoas. “Tudo o que fazemos na internet deixa um rastro, e ao analisarmos estes sinais é possível entender muito bem como esse público gosta de ser atendido, suas preferências e como decide consumir e pagar por produtos e serviços”, ressalta.

Com estes dados é possível criar produtos e ações personalizadas, um atendimento exclusivo e uma forma de captar o desejo de consumo de uma forma nunca vista antes. “Na época da televisão, era preciso sair às ruas e fazer uma pesquisa de opinião para saber o que meu cliente pensava. Hoje basta entrar nas redes sociais e fazer uma busca mais profunda, descobrindo o que o consumidor interativo quer do mercado e das marcas”, explica Frigo.

A comunicação com este novo perfil de cliente deve ser feita de forma “igualitária”, desconsiderando as antigas táticas agressivas de vendas, e principalmente



As redes sociais são o atual meio de comunicação do consumidor 4.0, estreitando suas relações com empresas e produtos

tendo consciência de que atualmente trabalha-se com nichos de pessoas, e isto inclui as minorias e suas causas. Se antigamente a mensagem era feita de forma abrangente, para atingir a massa, hoje ela deve ser pensada como uma forma de chegar individualmente para cada pessoa. Ignorar tais apontamentos ou afastar a interação destes clientes pode enfraquecer a visibilidade positiva de um negócio, que perderá parte de seu público para concorrentes que já estejam engajados nesta nova forma de gerir.

Estar com conteúdo desatualizado, demorar para responder as demandas do cliente ou deixar de interagir com o público, afasta o Consumidor 4.0, e é neste momento que deve-se contar com profissionais capacitados para construir esta ponte de comunicação. O marketing neste momento é o guia que irá mostrar qual dos milhares de conteúdos que circulam pela internet, dará resultados com aquele consumidor específico. Ele irá entender este novo perfil e criar ações que vão de encontro com

suas expectativas.

O publicitário orienta que para lidar com o Consumidor 4.0, o empresário deve usar a seu favor todos os recursos digitais ao seu alcance. “Além disso, temos que investir na capacitação dos funcionários, para que eles saibam lidar com as novas tendências da comunicação com o cliente”. Em curto prazo, a maior tendência é substituir conteúdo escrito e de imagem por conteúdo de vídeo em plataformas como Youtube, Instagram (através dos stories), Facebook e WhatsApp. “A longo prazo, temos o uso da Inteligência Artificial para alavancar o poder das marcas e aumentar as vendas”, finaliza.

Assim, cabe ao empreendedor buscar informação, se atualizar e estudar, com o apoio de profissionais do ramo, a melhor forma de explorar esse novo modo de interagir com clientes, cativando seu interesse e atenção com abordagens individuais. Posuir engajamento e conteúdo de qualidade são peças-chave neste processo e, conseqüentemente, para o futuro de uma empresa.

CESTAS DE

Natal
Enxuto

2018

Celebre as festas de fim de ano compartilhando alegria e os produtos que você e sua família mais gostam.

Os cartões presente Enxuto oferecem à sua empresa mais uma opção para presentear os colaboradores e dar a eles a oportunidade de escolher os produtos da ceia de Natal.



Formas de pagamento

Boleto bancário (sujeito a aprovação de crédito) ou parcele em até 3x nos cartões



VISA



Parcela mínima no valor de R\$ 100,00.

São **8** modelos diferentes de cestas, com preços especiais.

Encomende sua Cesta de Natal Enxuto agora mesmo e garanta uma festa repleta de tudo o que você ama ter na mesa.

Ligue

(19) 3743-4544 (19) 3743-4599

(19) 99112-8814

Central de Vendas:

Av. Império do Sol Nascente, 350
Jardim Aurélia - Campinas, SP - CEP
13033-050

Horário de Atendimento:

Das 8h às 17h30

E-mail: convenio@enxuto.com.br

Acesse nosso site e saiba mais
www.enxuto.com.br

enxuto
supermercados

Você quer, você tem.

PROFISSIONAIS qualificados para gerenciar o seu NEGÓCIO!



Fiscal • Contábil • Trabalhista • Financeira

ESCONT 
escritório contábil

As mudanças de consumo e o Varejo 4.0

Além das mudanças ocorridas na forma de se comunicar com o consumidor, ao longo dos anos, a maneira utilizada pelo cliente para adquirir um produto ou serviço também sofreu transformações. Se antes ele precisava se deslocar até um estabelecimento para escolher aquilo que precisava e efetuar o pagamento; atualmente todo este processo pode ser realizado através de um smartphone ou computador, sem que ele saia de sua casa.

O Varejo 4.0 pode ser definido como a adaptação e renovação no modo de pensar e realizar uma venda para este público. “Ele é produto de ações que relacionam o novo perfil de cliente que procura ser reconhecido por meio do que adquire”, explica Henry Conti, que é CEO da Ferruccio Marketing, publicitário com formações pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM) em

Branding, além de tutor do programa Cidades Sustentáveis em Limeira.

Segundo o CEO, este tipo de varejo trabalha com base em quatro eixos: tecnologia, ambiente, talento e serviços. O primeiro trabalha a utilização dos recursos tecnológicos em todos os setores e processos; a do ambiente explora as potencialidades multissensoriais das lojas; a do talento relembra que toda tecnologia utilizada é fundamentada em pessoas, com o cliente ao centro; e os serviços são um reflexo da nova cultura de consumo, que é centrada no “uso” e não na “posse”.

Este movimento tem feito surgir novas ideias e modos de pensar na hora de criar um negócio. “Podemos destacar algumas tendências de negócio. O ‘Lowsumerism’ (baixo consumo) é um questionamento social em resposta ao consumismo exacerbado de nossa época – o ideal é vi-

ver apenas com o essencial.

Seguindo esta tendência, são criados sites que promovem produtos usados em um ambiente ‘cool’ voltado a um público mais novo que considera este tipo de consumo”, destaca Conti. O compartilhamento de posses e bens já comprados também surge nesta nova realidade, e tem-se como exemplo os aplicativos de carona nos quais um trajeto compartilhado é combinado entre usuários para diminuição dos custos da viagem.

Estas mudanças e muitas outras já são sentidas pelo empreendedor, mesmo aqueles que já possuíam um negócio consolidado. “O *webrooming*, que é o oposto do *showrooming*, também ocorre quando os clientes buscam informações online, mas compram offline. Isso mostra que a rápida difusão de mais canais pode criar problemas de equitação gratuí-

O Varejo 4.0 pode ser definido como a adaptação e renovação no modo de pensar e realizar uma venda



ta em *cross channel* (cruzamento de dados). Os varejistas são incentivados a dedicar investimentos para entender o comportamento de compra do cliente”, aponta Ieda Kanashiro Makiya. Docente da Faculdade de Ciências Aplicadas (UNICAMP), doutora em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica da Universidade Paulista (USP) e pós-doutorado no Climate Change Laboratory, Agriculture and Biological Engineering, University of Florida (UF/USA).

Ieda acrescenta que de acordo com estudos, a análise do consumidor através de uma big data (conjunto de dados gerados e armazenados) e a exploração e compreensão destas informações, devem ser feitas por meio de uma interpretação útil. “A análise preditiva é adequada para obter percepções do cliente e comportamento para decisões de negócios”.

Para a professora, a tendência para os próximos anos do Varejo 4.0 é de introdução de novos canais de comunicação e tecnologias que modificam o comportamento de consumo em termos de pesquisa, compra, aquisição e comportamento pós-venda. “A orientação que dou para os empreendedores é que interatividade, integração, personalização e co-criação são as marcas de uma visão centrada no serviço”, explica. Ela acrescenta que ignorar estas tendências pode comprometer o desempenho para novas vendas.

Todos os modelos de negócio devem ser pensados para mudarem a visão do clientes, tomando o momento da compra uma experiência marcante e prazerosa. Uma boa forma de fazer esta transformação é conversar com os colaboradores, principalmente aque-



A tendência para os próximos anos é a de introdução de novos canais de comunicação e tecnologias que modificam o comportamento de consumo

les que possuem contato direto com os clientes e suas necessidades, abrindo espaço para que eles exponham suas ideias e soluções.

Existem várias maneiras de incorporar ações e ferramentas, que aos poucos auxiliam na sua transição para este novo panorama. “É preciso promover os valores e propósitos de sua empresa em todos os pontos de contato. As pessoas desejam se relacionar com sua marca através de histórias. Conseguir as informações sobre o usuário/cliente, sempre com o consentimento deles, transparecendo os objetivos destas ações com a interação de suas necessidades”, ressalta Conti.

Ele ainda destaca que utilizando um ambiente com design agradável e diferenciado, o empresário pode coletar esses dados, através de um wi-fi gratuito mediante um cadastro, por exemplo. “Com automação de marketing é possível criar programas de fidelidade, envio de promoções, mas principalmente engajar clientes com

os valores da marca, como contar mais sobre o produto e empresa, estabelecendo um relacionamento honesto”, completa o CEO.

Entender os caminhos e as necessidades do cliente é fundamental nesta jornada. Unir a comunicação com os dados captados, criando ações segmentadas para cada perfil de consumidor tem se mostrado muito mais eficaz, com maior chance de retorno positivo, do que campanhas que tentam abraçar todo o público. A tecnologia, quando utilizada como aliada, oferece um mundo de possibilidades.

Mesmo com as rápidas mudanças de mercado e hábitos de compra, o Varejo 4.0 não é um “bicho de sete cabeças”. Estar alinhado com as novas tecnologias e as utilizar a favor do crescimento e inovação da empresa, entender o perfil, a jornada de compra e expectativas do cliente, além de estabelecer uma comunicação que crie um laço com o consumidor são ações cruciais para alcançar o sucesso.

2019

Parcerias de sucesso e saúde pra dar e vender.

O ano termina. É tempo de fazer os últimos cálculos, traçar novas metas e ter disposição para novas jornadas. Reunir os colegas e unir sentimentos bons com desejos cada vez melhores, entre eles, muita saúde.

A Medical deseja a todos um Feliz Natal e um 2019 repleto de felicidade.



medical.com.br
f/medical.limeira

MEDICAL

ALAMO

Dr. Luiz Roberto de Almeida, Diretor Técnico Médico - CRM 17005/05 - Sociedade Médica
Dr. Luiz Carlos da Anunciata Lima - RPPRO 000001 - Registro Médico CRM 02370/05 - Medicina

ANS nº 360767

20 anos



CASA DAS MANGUEIRAS

Tudo em um só lugar, para facilitar a vida do trabalhador



Equipamentos de Lubrificação



Conexões Hidráulicas



Mangueiras



Componentes Pneumáticos



Rodízios

Avenida Maria Buzolin, 805 - Tel. (19) 2113-0900 - vendas2@casadasmangueiras.com.br

Rua Dr. Trajano de Barros Camargo, 565 - Fone: (19) 3444-8713
Pátio Limeira Shopping - Fone: (19) 3452-7888
Shopping Center Limeira - Fone: (19) 3442-0154

Feliz hoje é celebrar o Natal ao lado de pessoas especiais, acompanhado de sabores inesquecíveis!


Cacau Show



750g
Panettone Dreams Bem-Casado
Panettone com gotas de chocolate, recheio de doce de leite e cobertura de chocolate ao leite.
R\$ **59,90** cada



750g
Panettone Dreams Recheado Brigadeiro
Panettone tradicional com gotas de chocolate, recheio sabor brigadeiro e coberto com chocolate ao leite e granulado.
R\$ **59,90** cada



750g
Panettone Dreams Trufado Gotas
Panettone tradicional com gotas de chocolate, recheado com trufa tradicional e coberto com chocolate ao leite.
R\$ **59,90** cada



HERVI
TRANSPORTES

Cargas e Encomendas

Agilidade e rapidez nas entregas!!!



Matriz - Rua Alan Kardec, 135 - Vl. Piza - Limeira/SP - (19) 3441.1264 - 3451.4154
Filial 1 - Marginal da Via Anhanguera, Km 16 - São Paulo/SP - (11) 3836.1072 - 3836.5189
Filial 2 - Av. América do Sul, 1253 - Vl. Mariana - Ribeirão Preto/SP - (16) 3996.6445

A moderna Indústria 4.0

Os meios de produção passaram por diversas evoluções ao longo das décadas. A cada mudança, foram aperfeiçoados os mecanismos e processos para seu pleno funcionamento, aumentando a produção e diminuindo o tempo e o custo para sua realização. E com o advento das tecnologias digitais e das imensas possibilidades de comunicação proporcionadas pela internet chegamos à Quarta Revolução Industrial, mais conhecida como Indústria 4.0.

Esta é a nova fronteira da produção industrial, que tornará o modo de operação atual algo obsoleto. “Neste modelo, tecnologias ganham maior integração e há uma fusão entre os mundos físico e virtual, criando sistemas chamados

ciberfísicos. A principal diferença em relação às demais revoluções industriais está na velocidade das transformações produzidas pela digitalização”, conta Vinicius Cardoso de Barros Fornari, especialista em política e indústria pela Confederação Nacional da Indústria (CNI).

Fornari é Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), e possui experiências em pesquisas e consultorias, sobretudo, na área de Economia Industrial, com ênfase em Mudança Tecnológica. Em sua visão, esta revolução terá impactos significativos na produção, com aumento da eficiência no uso de recursos, melhor capacidade das empresas se integra-

rem, flexibilidade nas linhas de montagem, além de transformações na gestão empresarial.

“O primeiro aspecto está relacionado à estratégia para implementar tecnologias, como a cooperação entre as áreas de TI (Tecnologia da Informação) e produção. O segundo é associado aos resultados da adoção dessa tecnologia que exige o desenvolvimento das empresas e aperfeiçoamento dos modelos de negócio, principalmente no relacionamento com fornecedores, clientes e consumidor final”, aponta o especialista.

Algumas tecnologias já compõem esta nova revolução como a internet das coisas, robótica avançada, impressão 3D, manufatura híbrida, big data, computação em nuvem, inteligência artificial e simulação virtual. A combinação de todas estas, segundo o representante da CNI, abre um leque inédito de possibilidades para novos negócios e soluções de antigos problemas, como acesso remoto à saúde, cidades inteligentes, mobilidade urbana, geração de energia, entre outras.

No Brasil a Indústria 4.0 ainda está no início. Segundo a Sondagem Especial 66, uma pesquisa realizada pela CNI em 2016, mostrou que a indústria nacional ainda tem pouco conhecimento sobre as novas tecnologias e sua incorporação. “42% das empresas desconhecem a importância das tecnologias digitais para a competitividade da indústria, e mais da

A principal diferença da 4.0 em relação às demais revoluções industriais está na velocidade das transformações produzidas pela digitalização



metade delas (52%) não utilizam nenhuma tecnologia digital de uma lista com dez opções. Além disso, a maioria das médias e grandes empresas no Brasil ainda não realiza investimentos para implementação da nova Revolução”, explica Fornari. Segundo o estudo do Projeto Indústria 2027, apenas 15,1% das empresas estão executando projetos, 45,6% estão realizando estudos iniciais ou planos aprovados, e 39,4% não possuem ações previstas para o tema.

De acordo com dados do Sebrae, o Brasil ainda está em grande parte passando pela transição entre a Indústria 2.0 para a 3.0, a primeira que é caracterizada pela utilização de linhas de montagem e energia elétrica e a segunda pela aplicação da automação por meio da eletrônica, robótica e programação. Em modo de comparação, o mercado nacional precisaria instalar cerca de 170 mil robôs industriais, para que a indústria brasileira alcançasse a quantia de aparelhos instalados em solo alemão. Porém, conforme o levantamento do Sebrae, a indústria nacional pode e deve pular etapas nesta transição.

Esta mudança de cenário tem acontecido de uma maneira extremamente rápida, o que demanda certa agilidade do empreendedor da velha guarda. “Para a maioria das empresas, o processo será gradual e customizado, dependendo dos investimentos realizados e da capacitação tecnológica e produtiva já existente, podendo passar pela integração dessas tecnolo-



De acordo com dados do Sebrae, o Brasil ainda está em grande parte passando pela transição entre a Indústria 2.0 e a 3.0

gias em máquinas e equipamentos em uso, por exemplo, com a implementação de sensores e software, até a compra de novos bens de produção, como o caso da manufatura aditiva”, aponta.

Uma dica para o empresário que não está familiarizado com este novo cenário da indústria é de começar uma análise dos serviços e produtos da empresa por conta própria ou através de uma consultoria. Esta pesquisa deve levar em conta todos os objetivos, destacando as prioridades para adoção de novas tecnologias. “Em todo caso, é fundamental trabalhar em um Plano Empresarial Estratégico de Digitalização (PEED), que possibilite a implementação de uma estratégia gradual adequada à empresa”, ressalta o profissional.

Neste momento de mudança, o empreendedor precisará de to-

da a ajuda disponível e de representantes de relevância e credibilidade, que possam desenvolver e articular suas reivindicações, juntamente com alianças e parcerias estratégicas. Além disso, investimentos e capacitações tanto na empresa quanto em profissionais envolvidos (inclusive gestores e líderes) são imprescindíveis para o crescimento do setor.

Fornari finaliza apontando que as associações e entidades de representatividade possuem papel fundamental sobre o tema e podem “atuar com o apoio e proposição de programas públicos e privados para adoção dessas tecnologias nas empresas”. É o empresário quem deve decidir se cabe ou não à sua empresa uma inserção imediata a esta realidade, porém uma coisa é certa: gradativamente todos estarão envolvidos com a Indústria 4.0.



Natal premiado

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

1 FIAT MOBI OKM

+ R\$ 10 MIL

EM VALES-COMPRA

**E PRÊMIO PARA
O VENDEDOR**



Preencha seu cupom e participe!

Fim das inscrições para concorrer aos prêmios desta apuração: 25/12/2018

COMPRAS PREMIADAS é uma realização da ACIL - Associação Comercial e Industrial de Limeira, CNPJ 51.486.900/0001-21. Consulte datas de compras aplicáveis à promoção, datas de inscrição e das apurações, condições de participação, regulamento completo, endereço das lojas participantes e descrição dos prêmios em www.acillimeira.com.br.
Imagens meramente ilustrativas.

Certificado de Autorização CAIXA nº 6-5292/2018.

REALIZAÇÃO:

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

SICOMERCIO
Sindicato do Comércio Varejista de Limeira
Filial à FecomercioSP - REGIONAL LIMEIRA

Mais de R\$ 70 mil em prêmios são entregues pela campanha Compras Premiadas em 2018

Valorizar o comércio limeirense, fomentar e incentivar os consumidores a realizarem suas compras na cidade são as metas da campanha Compras Premiadas, que é desenvolvida pela ACIL em parceria com o Sicomércio há anos na cidade.

COMPRAS PREMIADAS
Preencha o cupom com seus dados e responda corretamente a pergunta abaixo:
Qual é a campanha promocional que te dá prêmios?
Resposta: Compras Premiadas Outras

Qual é o seu nome?
Qual é o seu endereço?
Qual é o seu bairro?
Qual é a cidade/UF?
Qual é o seu CPF?
Qual é o nome do vendedor?

Qual é o nome do vendedor?
Qual é o endereço do vendedor?
Qual é o bairro do vendedor?
Qual é a cidade/UF do vendedor?
Qual é o CPF do vendedor?
Qual é o CARIMBO DA LOJA?

Em 2018 cerca de 250 empresas aderiram à promoção lançada em janeiro e, desde então, iniciaram a distribuição de cupons para seus clientes nas principais datas comemorativas do ano: Dia das Mães (maio), Dia dos Namorados (junho), Dia dos Pais (agosto), Dia das Crianças (outubro), Black Friday (novembro) e Natal (dezembro).

Destaque para o sorteio da Black Friday, uma novidade deste ano, devido a crescente popularização do movimento de liquidação ocorrido mundialmente na quarta sexta-feira do mês de novembro.

Os consumidores e vendedores sorteados ao longo do ano são contemplados com vales-compra, que podem ser trocados exclusivamente nas lojas participantes da campanha. Além disso, no Natal também é sorteado o prêmio mais esperado pelos consumidores, um Fiat Mobi Zero Km. A estimativa é que mais de 100 mil cupons sejam depositados na urna da ACIL nesta edição.



Ao final da campanha de 2018, terão sido entregues para os consumidores 25 vales-compra no valor de R\$ 1.000, quatro no valor de R\$ 2.500, e um Fiat Mobi. Já para os 30 vendedores, serão entregues vales-compra de R\$ 200.

Os sorteios seguem a tradição de serem realizados na Praça Toledo Barros, onde os consumidores podem acompanhar de perto a apuração dos cupons, além de levar as crianças para se divertirem nos brinquedos e se deliciarem com a pipoca e o algodão doce distribuídos gratuitamente durante a ação.



E para aqueles que desejam garantir seu cupom no último sorteio deste ano e em outras edições da campanha Compras Premiadas, é muito fácil. Basta comprar em uma das lojas participantes, solicitar o cupom e preenchê-lo com todos os dados solicitados. A próxima etapa é depositar na urna e torcer para ser contemplado!

COMPRA NAS LOJAS PARTICIPANTES DA PROMOÇÃO COMPRAS PREMIADAS

Agências de Viagem

- CVC Centro
- Sheila Turismo

Agropecuárias, Produtos Pet e Acessórios

- Agrorossi
- Pet Ville
- Vegetal Pet

Aluguel de Roupas para Festas

- Autência Moda Festa
- Casarão das Noivas
- Fato Novo
- Ilha das Noivas

Armarinhos e Tecidos

- A Rigor Tecidos
- Casa Primavera
- Xamar Armarinhos

Artigos para Festas e Embalagens

- Brasil Embalagens
- Mais Festas

Artigos Religiosos

- Casa Cabloco Tupã

Auto Elétrica

- Auto Elétrica Cavicchia

Auto Escola

- Auto Escola São José

Auto Peças

- Auto Peças Santa Rita

Bicicletas e Acessórios

- Sport Bike

Brinquedos, Presentes e Variedades

- Chico Macaco Brinquedos
- It's Presentes
- Rosi Novidades
- Tabacaria Treze

Calçados, Bolsas e Acessórios

- A Popular Bolsas
- Andreia Araujo Calçados Femininos
- Artipé Calçados - Barão de Campinas
- Artipé Mulher
- Café Brasil Calçados
- Celly Calçados
- Dazzê
- Jô Calçados
- Kalçatodos
- Lau Lau Shoes
- Lojas Eduardo
- Lu Baila Calçados
- Santos Calçados - Barão de Campinas

- Santos Calçados - Dr. Trajano
- Scarinci Calçados
- Vall Calçados
- Vulcão dos Calçados

Cartão de Vantagens

- Alternativa Para Todos Social Card

Casa de Bolos

- Recanto da Pamonha

Casa de Carnes

- Açougue do Marquinhos
- Fast Beef Grill

Celular e Acessórios

- Águia Cell
- Junior Celulares

Cestas e Floricultura

- Café e Carinho

Clínicas de Saúde e Odontologia

- Clínica da Gente
- Odontoclinic

Colégios e Escolas de Dança

- Brink Bem
- CIP e Colégio Dinâmico
- Complexo Corpo e Arte
- Estação da Dança

Concessionárias

- Fiat Imperia
- Winner Honda

Cortinas e Persianas

- Aloha Cortinas e Persianas
- Palácio das Cortinas

Clube

- AABB

Farmácias

- Drogalim Florença
- Drogalim Graminha
- Drogalim Nova Suíça
- Drogalim Novo Mundo
- Drogalim Santa Casa
- Drogalim Santa Rita
- Drogaria Santa Eulália
- Drogaria Total Santa Fé
- Farmavip Drogaval
- Farmavip Picinini
- Farmavip Princesa
- Vitale Manipulação

Ferramentas, Ferragens, Mangueiras e Acessórios

- Anhanguera Ferramentas

- Casa das Mangueiras
- Consermaq
- Prátika Ferragens e Ferramentas
- RR Parafusos

Ferro e Aço

- Mecatti Ferro e Aço

Fogos de Artifício

- Bazar Caramuru

Fotografias e Acessórios

- Foto Yamashita
- Roveda Fotografia

Frios, Laticínios e Congelados

- Casa Pacheco
- Con-Art Congelados

Hotel

- Hotel Estrela

Informática e Acessórios

- Limertech
- Pesc House

Irrigação

- Suproser Irrigação

Jóias, Bijouterias e Acessórios

- Aliança Shopping de Brutos
- PLQ Acessórios
- Roal Acessórios
- Suíça Acessórios

Lingerie e Pijamas

- Intima Lingerie

Locadora

- Topos Vídeo

Marcenaria, Artigos para Marcenaria e Acessórios

- Gianotto Marcenaria e Acessórios
- Senhor Marceneiro

Materiais de Construção

- Amerinox
- Casa das Telhas Laranjal
- Casa das Torneiras
- Casa Nova
- Comercial MKF
- Comercial Quesada
- Comércio de Material de Construção Nova Suíça
- Construfera
- Ignea
- Nova Eldorado
- O Rei do Piso
- Rede Construir - Rua Dr. Trajano

- Rick Pisos e Azulejos
- RS Materiais de Construção
- Squadriaco

Materiais Elétricos, Lustres e

Decoração

- Elemetron Materiais Elétricos
- Elétrica e Ferragens São Miguel
- Elétrica Maio
- Gilmar Soluções
- Pontual Materiais Elétricos
- Vivane Lustres
- Walight

Mecânicas

- Machado Bosh Car Service
- Ril Assistência Automotiva

Moda Feminina e Masculina

- Absoluta Modas
- Armação Surf Shop
- Armazém da Moda
- Banana Brasil
- Bell Modas
- Bella Cor
- Belle Marie
- Casa das Camisas
- Cuki
- D' Célia Modas
- Dennys Confecções
- Destaque Modas
- Dimitri Moda Social
- Fargos
- Hangar Store
- Hpio
- Joint
- King One Outlet
- La Belle Jeans
- Lena Modas
- Lord Pop Jeans
- Marilda's Modas
- Mega Modas
- Moça Brasilis
- Primata Confecções
- Radical Vest
- Realcy's Confecções
- Red Surf
- Rose Rosa
- Rose-Rô Confecções
- Samara Modas
- Sônia Modas
- Stylus
- Substance
- Tunell Surf Shop
- Víc Modas
- Xica Magazine
- Yuzu
- Zales

Moda Infantil e Gestante

- Hortelã
- Klekar
- Peteca Calçados e Moda Infantil

Moda Praia, Dança e Fitness

- Fit Brasil

Móveis, Colchões, Decoração e Eletrodomésticos

- Atelier Angela Bertolini

- Confortto Móveis e Colchões
- Dapólito Móveis
- Directa Móveis
- Dumon Colchões
- Estilo & Jardim
- Limeira Decorações
- Magazine Luiza
- Móveis Mesiq
- R&R Design
- Sonno Colchões

Óticas, Joalherias e Relojoarias

- Cleide Joalheria
- Emporium Óptico
- Oficinótica
- Óptica Marucho
- Ótica CS Crislen
- Ótica e Relojoaria Imperium
- Ótica e Relojoaria Retrô
- Ótica Emboava
- Ótica Limeira
- Ótica Lince
- Ótica Milly
- Ótica Olho Vivo
- Ótica Visional
- Óticas Diniz
- Óticas Gazetta
- Pardal Relojoaria
- Peixinho Ótica
- Relojoaria Zezinho

Papelarias e Livrarias

- Colmap Livros
- Papelaria Lilás
- Papelaria MEC

Peixaria

- Peixaria Peixe Bom

Perfumarias e Cosméticos

- O Boticário Enxuto
- O Boticário Senador Vergueiro
- O Boticário Shopping Pátio
- O Boticário Venda Direta
- O Boticário Wallmart
- Princesa Cosméticos - Santa Cruz
- Princesa Cosméticos - Dr. Trajano

Piscinas

- Pool Home

Pneus e Acessórios

- Eduardo Pneus

Produtos de Limpeza e Acessórios

- Casa Limpa
- Ecoclean

Produtos Naturais e Diet

- Drogeria Diet Center
- Luma Produtos Naturais

Restaurantes e Lanchonetes

- Gualba Churrascaria
- Lanchonete Bonin
- Master Chicken
- Parme Grill
- Portal do Sul Churrascaria

Salões de Beleza

- Charmant Centro de Beleza
- Espaço R Beleza e Bem Estar

Sorveterias e Milk Shake

- Crazy Shake
- Gela Sorvetes Vista Alegre
- Sorveteria Sander

Supermercados

- Bolsão dos Cerais
- Supermercado Compre Mais
- Supermercado Mendes
- Supermercado Moreno
- Supermercado Paraná
- Supermercado Serafim
- Supermercados Super Bom 1 e 2
- Supermercados Zargon 1, 2 e 3

Tintas

- Casa Cor
- Casa Kühl
- Inter Tintas
- Pinta Lá
- Raul Tintas
- Tofanelli Tintas

Utilidades Domésticas

- Chama Azul

Veterinárias e Pet Shop

- Clínica Veterinária Tia Sandra

Vedações

- Brasueda

Vidraçaria

- Vidraçaria Santa Luzia

Vistorias

- Vestigijs Vistoriais



REALIZAÇÃO:

ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

SICOMERCIO

Sindicato do Comércio Varejista de Limeira

Filial do FecomercioSP - REGIONAL LIMEIRA



GREVILLE
RESIDENCIAL

A TRANQUILIDADE
QUE SEMPRE IMAGINOU
PARA A SUA VIDA



SEGUANÇA E CONFORTO
PARA VOCÊ E SUA FAMÍLIA



SUA FAMÍLIA VIVE MELHOR
EM UM LUGAR COMO ESSE



Via Luiz Varga, 1750 / Pq. Hippolyto – Limeira/SP
www.engep.com.br [grupoengepoficial](https://www.facebook.com/grupoengepoficial)




Cuidadores de Pessoas no Domicílio.

- Adultos.
- Idosos.
- Crianças.



Rua São Paulo, 36- Boa vista, Limeira -SP | www.anjosdaguardalimeira.com.br | 19 99971-8881

AOS AMIGOS, CLIENTES,
FORNECEDORES,
COLABORADORES E
PARCEIROS, DESEJAMOS
UM **FELIZ NATAL**
COM MUITA PAZ
E LUZ. QUE O **ANO**
QUE SE INICIA SEJA
REPLETO DE
OPORTUNIDADES,
CRESCIMENTO E
REALIZAÇÕES E QUE
NOSSA PARCERIA
SEJA SINÔNIMO
DE UNIÃO E
SUCESSO!

rededrogalimoficial
@rededrogalim



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

REDE
DrogaLim
FELIZ POR CADA UM DE VOÇÊ

Encurtando caminhos,
aproximando pessoas.

NETWORK.LIMEIRA

Feliz Natal!

3440.8900
www.ntelecom.com.br


NETWORK
TELECOMUNICAÇÕES

O fortalecimento das startups e o novo modo de empreender

As startups tem ganhado destaque no mundo do empreendedorismo. São diversas entidades, cursos e incubadoras à disposição dos empreendedores dispostos a trabalharem em cima de uma ideia que consideram inovadoras e que, com um bom planejamento, será capaz de obter o sucesso. Mas o que realmente compõe uma startup?

“Acredito que a melhor definição é a de que ‘uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza’. As startup surgiram no final da década de 1990 e identificavam pessoas com ideias diferentes e dispostas a ganhar dinheiro com elas”, conta Paulo Sérgio de Arruda Ignácio, Doutor em

Engenharia Civil pela UNICAMP (2010), na área de Engenharia de Transportes, e atualmente Professor Doutor da Faculdade de Ciências Aplicadas (FCA), da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP).

Primeiramente, para concretizar esta ideia, o idealizador do projeto deve possuir o conhecimento técnico necessário sobre o produto ou serviço. “A próxima etapa é pensar em um modelo de negócio que permita sua reprodução e receptibilidade ao longo do tempo, com sustentabilidade em três estratégias sobre desempenho econômico, social e ambiental”, explica Ignácio, que possui experiência em consultoria com pequenas e grandes empresas, nacionais e internacionais. Segundo o professor, um iniciante neste

mundo de empreendedorismo pode encontrar orientações em diferentes lugares, como a agência INOVA da UNICAMP Campinas ou nas incubadoras de startups presentes na região.

No mercado brasileiro, estima-se que existam mais de 5.000 startups, com a predominância por negócios de soluções e plataformas na internet, em diferentes segmentos de negócios. Porém, segundo dados do SEBRAE, mais de 50% dos pequenos negócios fecham antes de completarem dois anos de idade.

Para Paulo, alinhado a este perfil de empresário, o procedimento de abertura de empresas e a tributação penalizam esta classe no Brasil. “Não é falar sobre retirar a tributação, mas, reorganizar a sua incidência. O investimento em novas empresas deve ser motivado e identificado como benefício econômico e social, principalmente na geração de oportunidades de trabalho”, acrescenta. Novas empresas aumentam a geração de atividades econômicas, portanto, deve haver o incentivo ao empreendedorismo no Brasil para a abertura de outros modelos de negócios que irão aumentar o crescimento do PIB.

Ainda de acordo com o levantamento do SEBRAE, com base nos dados da ABStartups, baseados nos perfis cadastrados, 72% destas novas empresas são lideradas

Com uma ideia inovadora e um bom plano estratégico, é possível criar uma startup de sucesso



por jovens entre 25 e 40 anos de idade (com 87,13% comandadas por homens e 12,3% por mulheres). A pesquisa também apontou que os setores que mais se destacam na abertura de startups são os da educação, agronegócio, finanças, internet, bem-estar, comunicação e comércio eletrônico – com maior concentração destas empresas em São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

Diversas grandes marcas já consolidadas no mercado auxiliam e incentivam de alguma forma o surgimento e desenvolvimento de startups. Elas alavancam novas oportunidades de negócios através da colaboração de recursos financeiros ou com orientação, que é o caso das “aceleradoras”. Mas é preciso ter cuidado! Há perigo no desenvolvimento de negócios com total dependência destes “provedores”, pois isto limita a criação e oportunidades de inovação.

“Ter uma ideia consistente e um bom plano de negócios permite maior segurança na busca de parceiros e investidores que acreditam na proposta da startup. Creio também que todo negócio não deve ser desenvolvido sozinho, mas em redes de conexões que permitam alinhamento no abastecimento de insumos e na distribuição dos produtos e serviços vendidos”, completa Ignácio. Diversas grandes empresas, tanto nacionais quanto internacionais iniciaram suas atividades como startups, e algumas delas são a Easy Taxi, TruckPad, Cargo X, ContaAzul e Nubank.



Escritório do Nubank, em São Paulo: a startup está no topo do ranking LinkedIn Top Startups 2018

Observa-se também uma mudança destas novas empresas no que diz respeito a parcerias. Ao contrário do empreendedorismo tradicional, as startups conversam com seus concorrentes, promovendo a troca de experiências e, muitas vezes, a busca por melhorias e soluções para os desafios em comum. Estas relações fortalecem o sentimento de associativismo, e aumentam as chances de sucesso de todo o setor em que estes empresários estejam envolvidos.

O desenvolvimento de novas tecnologias contribui positivamente para o crescimento destas novas empresas. “Vejo que o modelo de negócios sobre compartilhamento de recursos físicos ou bens tem atraído grandes oportunidades para startups. As empresas tradicionais e consolidadas entram no conceito da servitização, ou seja, em agregação ao sistema produto-ser-

viço, em que a ideia não é vender o bem na forma de produto, mas o benefício proporcionado por ele”, esclarece o professor. Ele também visualiza este novo modelo para outras aplicações, como o UBER, que gerencia o compartilhamento de viagens em automóveis particulares, conectados por um aplicativo. “Pode-se observar também a criação de novos produtos eletrônicos, principalmente controladores de recursos produtivos e rastreadores de produtos”, finaliza.

Lidar com as incertezas e riscos do mercado fazem parte de qualquer empreendimento, e a abertura de uma startup lida diretamente com estes desafios. Um bom plano de ação, visão empreendedora e muita garra devem compor o perfil de quem deseja alcançar o sucesso de sua startup. Portanto, é preciso aprender com os erros e saber aproveitar as boas oportunidades.

AUTO PEÇA SANTA RITA

Peças automotivas de todas as marcas e modelos



FONE/FAX: (19) 3451-6926 / ID: 55*96*90880 / FONE: (19) 3444-3265 / (19) 3444-7723 / WHATS APP: (19) 97415-0861
AV. Professor Joaquim de Michielli, 28 / Jd. São Paulo - Limeira - SP - CEP: 13484-461 / e-mail: autopecassantarita@uol.com.br



Já encomendamos
para você o melhor

Que o ano novo traga
tudo isso e muito mais

A Jadlog Limeira
deseja Boas Festas

(19) 3441-4199 / 3703-4799
contato@jadloglimeira.com.br



f freigalvaosaude

Frei Galvão
SAÚDE

É momento de

Agradecer

ANS 31.942-2

@sanchezppg

(19) 3404.4308

R. Sergipe, 935 Vila Cristóvam | Limeira - SP
www.freigalvaosaude.com.br

Chegamos ao final de mais um ano com o coração cheio de **gratidão** à você que esteve conosco, sendo nossa maior **motivação**. Desejamos que a paz, o amor e a esperança se renovem a cada dia na sua vida. **Boas festas a todos!**

**DESCONTO ESPECIAL
DE 0KM PARA CNPJ**

FOTO: MEBAMENTE ILLUSTRATIVA @sanchezppg



VIA FRANCISCO D'ANDREA (ANEL VIÁRIO)
N° 155 (AO LADO DO SESÃO).
(19) 3404.1700 • WHATSAPP: (19) 99798-5609

WWW.FIATIMPERIA.COM.BR

FIAT **IMPERIA**

Transações, negócios pela web e outras possibilidades do Blockchain

A internet permite uma gama de alternativas para seu uso, sendo possível realizar o envio de mensagens, e-mails, fotos, videochamadas e ligações, conectando pessoas de diferentes regiões do mundo e tornando real a troca de experiências, o que inclui a formação de contatos profissionais e de negócios. Além disso, atualmente existe a possibilidade de realização de inúmeras transações financeiras somente com um clique, seja no computador, notebook ou smartphone. São facilidades que transformaram o cotidiano das pessoas proporcionando cada vez mais possibilidades.

Uma pessoa pode, por exemplo, enviar uma foto de uma nota de cem reais para outra, porém nem a foto original ou a cópia possuem

valor legal real. Mas, e se fosse possível enviar a própria cédula para a outra pessoa, para que ela possa gastá-la livremente sem a interferência de um banco, por exemplo? Esta é a questão levantada por Paulo Moraes, mestre em administração pela Universidade de São Paulo (USP), vencedor na categoria “Energia” no concurso Acelera Startup FIESP 2015 na etapa nacional, e primeiro lugar geral na etapa Osasco em 2018 com a empresa limeirense Venturança Blockchain Educacional.

“É debruçando sobre esta e outras questões, que um programador (ou um grupo de programadores anônimos) conhecido por Satoshi Nakamoto, criou em meados de 2008 uma tecnologia que está para a troca de coisas de valor assim como a internet

está para os compartilhamentos feitos o tempo todo, o Blockchain”. Moraes ainda explica que seu princípio básico é a criptografia, escrita na forma de um grande livro de registro de dados que não pode ser alterado ou adulterado.

Esta nova forma de comunicação de bens e valores abre um leque de possibilidades, em que é possível registrar escrituras de imóveis, emitir certificados de curso superior ou até mesmo criar ações de engajamento de estudantes. “Grandes bancos e empresas como o Bradesco e a IBM e instituições como a Faculdade de Tecnologia da Unicamp de Limeira, por exemplo, já trabalham com o Blockchain. Visto que com essa tecnologia é possível repensar as formas de pagamento e o câmbio de valores, além de mudar o modo como o mundo realiza atividades cotidianas, como o gerenciamento de um agronegócio e a gestão da origem dos alimentos, ou até mesmo o compartilhamento dos conhecimentos sobre saúde humana e o acesso e uso legal dos direitos de propriedade intelectual”, aponta o criador do Venturança. Segundo ele, tudo que possua um valor potencial pode ser assistido por este tipo de plataforma.

O Blockchain também é a tecnologia por trás do já conhecido Bitcoin. As criptomoedas surgiram como uma forma de transação para este tipo de negócio. Atualmente, existem centenas de criptomoedas pelo mundo

O Blockchain pode ser simplificado como uma rede de contatos que permite a troca segura de dados e valores sem interferência de terceiros





As criptomoedas são derivadas desta nova plataforma, permitindo a realização de negócios e transações, e até mesmo sua conversão para o real, através de empresas devidamente credenciadas pela lei

e uma pessoa pode comprá-las ou vendê-las no Brasil através de empresas credenciadas para realizar a troca por reais e vice-versa. “Claro que isto envolve alguns riscos, principalmente com a compra de qualquer moeda, mas existem as mais consolidadas como o Bitcoin, que são aceitas como forma de pagamento para compras em alguns sites e até mesmo em lojas físicas da capital paulista”, acrescenta Moraes.

Os criadores desta tecnologia a tornaram de uso público, o que possibilita a sua utilização para o desenvolvimento de novas soluções a partir do zero. Porém é algo mais trabalhoso do que a contratação de um serviço pronto e já consolidado, uma vez que é necessário o conhecimento correto sobre programação e uma visão de ne-

gócios para torná-lo algo viável.

Existem projetos, como o Venturança Blockchain Educacional, que trabalham a educação e o conhecimento dos jovens e crianças sobre criptomoedas e as suas possíveis aplicações. “As notas dos alunos são convertidas em criptomoedas educacionais (as chamadas Venturas) e eles podem investir nos projetos inventivos uns dos outros dentro da própria escola”, comenta o empreendedor. A tecnologia ajuda a desenvolver a educação e alfabetização financeira com os clubes de investimento para os alunos, e os auxilia a amadurecerem o processo de tomada de decisões, a administração dos projetos de protagonismo e a criatividade. “Este é um exemplo de como a tecnologia pode ajudar no

engajamento dos alunos com seus estudos para a diminuição das faltas, na melhoria do comportamento e no rendimento em sala de aula. Hoje, mais de 11 mil jovens em várias cidades fazem parte da rede Venturança”, acrescenta.

Por fim, Paulo dá como dica para quem deseja desbravar estas novas possibilidades, além de conhecer mais sobre o Blockchain e as criptomoedas, a participação em grupos sobre o assunto em redes sociais, que oferecem a troca de conhecimentos e experiências. “Para os que querem ou precisam de mais entendimento sobre o tema, já existem cursos básicos para ensinar como investir em criptomoedas, além dos mais técnicos que abordam como montar e manter redes Blockchain”, finaliza Moraes.

ELEMETRON

MATERIAIS ELÉTRICOS



"Temos o padrão elétrico pronto para sua construção ou reforma"
Faça sua cotação conosco!

☎ 19 3441-2798

☎ 19 98131-5870

@ elemetron.eletrica@bol.com.br

Av. Dr. Fabrício Vampré, 2159
Jd. São Paulo - Limeira-SP



ESCRITÓRIO TIRADENTES

ASSESSORIA E CONSULTORIA EMPRESARIAL

Há 60 anos oferecendo uma competente assessoria ao empresariado limeirense

<http://escritoriotiradentes.cnt.br/>

Rua Tiradentes, 1115, Centro - Limeira
Fones: (19) 3443-4224 / 3443-4225



Que o novo ano que se inicia, possamos viver intensamente cada momento com muita paz e esperança, pois a vida é uma dádiva e cada instante é uma bênção de Deus.

*A Home Móveis Planejados deseja a todos um
Feliz Natal e Feliz 2019*



facebook.com/planejadoshomemoveis

(19) 98197-5337

(19) 3703-4025

Rua Wilson Benedetti, 325 - JD Gloria
Limeira/SP

CASA PRIMAVERA



AVIAMENTOS, TECIDOS E CONFECÇÕES LTDA.

Feliz Natal

e um 2019 repleto de realizações

**Tecidos planos nacionais e importados
Malharias circulares e Aviamentos**

Fone (19) 3404-6080

Rua Senador Vergueiro, 304 - Centro - Limeira
contato@aviatec.com.br vendasatacado@aviatec.com.br www.aviatec.com.br

No almoço
ou jantar **vem**
pro Guaíba!



Faça sua Reserva
para confraternização
de fim de ano.

R. Santa Cruz, 1153 • Centro
(19) 3441.6684

Guaíba
CHURRASCARIA



ROMARÉLLO

Terraplenagem e Construções

(19) 3792-2444

- Terraplenagem
- Infraestrutura
- Demolição

Rua Jornalista Archimio de Barros, 396
Jd. Presidente Dutra – Limeira/SP

MNATAL. TEMPO DE
RECOMEÇAR E
CELEBRAR A
ESPERANÇA!
TEMPO DE JUSTIÇA E
VERDADE. DE
CORAGEM E UNIÃO.

BOAS FESTAS E UM
PRÓSPERO ANO NOVO!

SW
ASSESSORIA E CONSULTORIA

TMP
TEIXEIRA MARTINS E PARENTE
SOCIEDADE DE RESPONSABILIDADE LIMITADA
CNPJ 06.946.000/0001-04



SERVIÇOS REPROGRÁFICOS

**CONHEÇA Nossos SERVIÇOS
EXCLUSIVOS PARA ASSOCIADOS:**

- ▶ Cópias coloridas e PB;
- ▶ Encadernação;
- ▶ Plastificação de documentos;
- ▶ Materiais de diversos tamanhos e gramaturas.

ACIL
Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

3404 4916 | WWW.ACILLIMEIRA.COM.BR

nando-as alvos mais fáceis para ataques. Dessa forma, o desenvolvedor precisa construir esta comunicação através de técnicas seguras, como troca de tokens (dispositivos eletrônicos geradores de senhas), permissão de acessos e modelos de criptografia”, explica o profissional. Hoje normalmente é utilizado o conceito de Gateway de API, em que já existem diversos softwares por segmento, o que garante uma comunicação segura e responsável.

Também dificilmente ouve-se falar em perda de dados na utilização de APIs, uma vez que eles são simplesmente a forma como os softwares comunicam-se entre si. “Existe uma infraestrutura completa rodando o serviço, garantindo sua funcionalidade e disponibilidade. Um cenário muito comum hoje em dia está na utilização de micro-serviços, em que cada parte do sistema roda de forma independente enfileirando as informações, e caso não ocorra o processamento imediato por algum tipo de anomalia ou indisponibilidade, ela será reprocessada em determinado tempo até ser devidamente consumida”, esclarece Rodrigo. Caso esta informação não consiga ser devidamente processada, uma mensagem é enviada para ser analisada, corrigida e novamente enviada.

E engana-se quem acha que toda esta integração restringe-se a plataformas de entretenimento, pois muitas empresas podem e já utilizam esta comunicação dentro de seus setores e processos. De modo prático, uma fábrica de máquinas industriais poderia abastecer o sistema com informações a cada etapa concluída da manufatura do produto e, ao mesmo tempo, o cliente receberia em seu smartphone em que parte da



Os APIs estão presentes em praticamente todas as atividades do dia a dia, principalmente no ambiente empresarial

produção estaria seu pedido.

Esta prática pode ser utilizada também para aperfeiçoamento e aumento da produtividade de um negócio. “Na prática, se um funcionário possui 500 exclusões via *browse* (termo que serve para designar a atividade de procurar, dentro de uma base, um conjunto de dados), com o uso de APIs este processo seria minimizado para apenas uma consulta, ao executar o pedido de remoção de determinados produtos com uma simples comunicação e comando”, esclarece o desenvolvedor.

Fica claro que o Consumidor 4.0 surgiu com o advento das novas tecnologias e das facilidades que elas trazem, e cada vez mais ele irá exigir o aprimoramento das empresas para sanarem suas necessidades, e a utilização de comunicação entre plataformas, mesmo que imperceptíveis à sua experiência, é uma delas. “Hoje as APIs estão presentes em praticamente todos os softwares grandes e aplicativos de celulares, buscando sempre dados atualizados sobre o perfil do cliente/usuário. As informações utilizadas para buscas de produtos ou serviços em um smartphones,

por exemplo, são armazenadas e utilizadas por diversos softwares para traçar um perfil e oferecer promoções personalizadas”. Quem nunca pesquisou um produto e depois ficou recebendo notificações e promoções sobre ele de diversas plataformas diferentes?

Por fim, Rosa acredita que a tendência para os próximos anos seja de grande crescimento em relação a quantidade de aplicativos e informações que já estão circulando no mundo. “No Brasil o uso das APIs já é comum em grandes empresas como Cielo, Embracorp, NetShoes, bancos, entre muitas outras. Mas nosso país ainda tem muito a evoluir, pois nossa tecnologia infelizmente é muito cara. Entretanto, com a chegada da computação em ‘nuvem’, este cenário e seu custo estão sendo facilitados com imensos datacenters de velocidades absurdas, backups em lugares segmentados e grande capacidade de processamento”. Cabe ao empresário estar preparado e atualizado com as atuais tecnologias para que seu negócio acompanhe este novo movimento do mercado.

A Mesiq
MOVEIS

**AGRADECE A TODOS OS
CLIENTES E AMIGOS
POR MAIS UM ANO DE PARCERIA.
UM FELIZ NATAL!**

Av. Gumercindo Araújo, 192
Jardim Nova Itália

(19) 3442-0073
moveismesiq.com.br

A
VILAGE
deseja
um

**FELIZ
NATAL**

e um 2019 repleto
de Sucesso e Inovações.

0800 703 9009 | www.vilage.com.br

VILAGE[®]
MARCAS E PATENTES

Cleide
Joalheria e Ótica

R: Santa Cruz, 582 - Centro - T: 3441-8226
R. Visconde do Rio Branco, 343 - Centro Acima - T: 3442-7802
www.cleidejoalheria.com.br

f Cleide Joalheria
i cleide_joalheria

TEMPERE
este fim de ano
com amor

Alguns ingredientes não podem faltar nas festas, como felicidade, amor, união, prosperidade e saúde.

A Ajinomoto deseja que você compartilhe o sabor destes sentimentos em seus encontros neste fim de ano.



Eat Well, Live Well.

Aj
AJINOMOTO

DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

ACIL Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira

CAPACITAÇÕES | LOCAÇÃO DE SALAS
MISSÕES TÉCNICAS | PROJETO EMPREENDER
REDE DE NEGÓCIOS | CONSELHOS EMPRESARIAIS



WWW.ACILLIMEIRA.COM.BR



ACIL@ACILLIMEIRA.COM.BR



19 3404 4906

FEN ACIL 2019

22, 23 E 24 DE MAIO
SHOPPING NAÇÕES LIMEIRA

FEIRA DE EMPREENDEDORISMO
E NEGÓCIOS DA ACIL



REALIZAÇÃO

PATROCÍNIO MASTER



O QUE VAI ROLAR NOS 3 DIAS DE FEIRA

- ✓ 70 ESTANDES
- ✓ 4.000 PESSOAS
- ✓ APLICATIVO PRÓPRIO
- ✓ RODADA DE NEGÓCIOS
- ✓ FAST CONSULTING
- ✓ PALESTRAS
- ✓ WORKSHOPS
- ✓ ARENA STARTUP
- ✓ ARENA DEGUSTAÇÃO
- ✓ **CBN** NEWS TRUCK

VEM PRA **FENACIL**

MAIS UM ANO DE TRABALHO E COMPROMISSO COM O EMPREENDEDORISMO LIMEIRENSE!



Para os diretores e conselheiros da ACIL, 2018 se encerra com o sentimento de realização e satisfação pelo trabalho desempenhado durante esse ciclo. Mais uma vez a Associação cumpriu seu papel de representar e defender os interesses dos setores que a forma: comércio, indústria e prestação de serviços.

Parcerias foram firmadas, serviços e produtos foram aperfeiçoados, palestras e workshops com os mais diversos temas foram promovidos, tudo com o objetivo de assessorar o empresário limeirense na gestão de seus negócios com excelência.

POSSE DOS DIRETORES E CONSELHEIROS BIÊNIO 2018/2019



Em fevereiro deste ano, foi realizada a sessão solene de posse dos dirigentes eleitos para o biênio 2018/2019 da ACIL. Tomaram posse os empresários que integram atualmente a Diretoria, o Conselho Deliberativo, o Conselho Fiscal e o Conselho Consultivo da Associação. Também assumiram seus cargos os membros do Núcleo de Jovens Empreendedores (NJE) e do Conselho da Mulher Empreendedora (CME).

1ª FENACIL



A 1ª edição da Feira de Empreendedorismo e Negócios da ACIL, realizada nos dias 06 e 07 de junho pelo Núcleo de Jovens Empreendedores (NJE) foi um sucesso. Visitada por mais de 2.300 pessoas, a FENACIL promoveu encontros, palestras, workshops, além de fomentar o espírito empreendedor em todos que a prestigiaram.

Muito mais que uma simples feira, também fomentou o networking entre os participantes e os 60 expositores presentes, realizou rodada de negócios com 30 empresas, ofereceu consultoria gratuita através do Fast Consulting, e produziu uma programação de ponta para atender a necessidade do empresariado limeirense.

Além disso, marcando a abertura da 1ª FENACIL, no dia 05, aconteceu a palestra “Perspectivas do Brasil”, com o ilustre jornalista, cineasta e comentarista político, Arnaldo Jabor, que se apresentou para um público de mais de 600 pessoas. Parte da bilheteria arrecada na palestra foi revertida para a APAE Limeira.

AGENDA LIMEIRA



Também em junho, a ACIL sediou a primeira edição do Agenda Limeira, que tem o objetivo dar suporte para o empreendedorismo e desenvolvimento das cidades, tendo como tema “Vamos falar de economia?”.

Para debater sobre o assunto, um dos principais jornalistas de economia do país, George Vidor, fez uma análise da conjuntura econômica, o impacto das eleições presidenciais na economia, a greve dos caminhoneiros e as perspectivas para os próximos anos. O evento também contou com a participação do até então Governador de São Paulo, Márcio França (PSB).

DIA DA EMPRESA LIMEIRENSE



O Dia da Empresa Limeirense foi criado com o propósito de reconhecer aqueles que praticam a melhoria contínua em seus negócios, que inovam, investem, valorizam sua equipe e seus clientes, além de serem exemplos de gestão eficiente gerando emprego e renda para centenas de pessoas.

A 38ª edição do evento contou com a presença de mais de 500 convidados para premiar os destaques nas categorias Comércio, Indústria, Prestação de Serviços, Mulher e Jovem Empreendedores, Entidade, Empresa Socialmente Responsável e Personalidade do Ano.

DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL



Mais de 50 cursos e palestras foram promovidos na ACIL ao longo do ano. No total, mais de 2.600 pessoas aperfeiçoaram seus conhecimentos ao participarem dos diversos tipos de cursos realizados na Associação. As temáticas abordadas foram as mais variadas: formalização da empresa, finanças, atendimento, redes sociais, marketing, planejamento estratégico, relacionamento com o cliente, liderança, vendas, entre tantos outros assuntos essenciais para a boa gestão da empresa.

CAFÉ DA MANHÃ DO CONHECIMENTO



Em 2018, o Conselho da Mulher Empreendedora realizou várias atividades em prol da classe empresarial. Destaque para o Café da Manhã do Conhecimento, que este ano teve 10 edições com temáticas voltadas tanto para o público feminino quanto masculino.

Para todas as palestras foram convidados excelentes profissionais de diversas áreas, que compartilharam gratuitamente suas experiências.

O CME também promoveu, pela primeira vez, o “Café com Finanças”, que contou com duas edições abordando temáticas financeiras, que fazem a diferença na administração eficiente do negócio.

MELHORIA CONTÍNUA



Neste ano, a ACIL obteve a **certificação ISO 9001:2015**, através da SGS ICS Certificadora, reformulando seu sistema de gestão para atender aos requisitos da nova norma.

Além disso, se tornou uma **Autoridade de Registro (AR)** da CERTISIGN Certificadora. Com esta mudança, a qualidade no atendimento da certificação manteve a excelência, com muito mais facilidade e agilidade em seus processos.

OUTUBRO ROSA & NOVEMBRO AZUL



Um evento que já se tornou uma tradição em Limeira, o Outubro Rosa na ACIL é realizado anualmente pelo CME, trazendo esclarecimentos e informações atuais sobre o câncer de mama através de palestras com renomados profissionais da saúde.

O Novembro Azul tornou-se parte da programação de ações do grupo, que sabe da importância da conscientização sobre os cuidados e riscos que envolvem o câncer de próstata. Ambos os eventos são promovidos com o apoio da Associação Limeirense de Cuidado e Carinho (ALICC), uma parceria que traz inúmeros benefícios para a população.

ACIL CELEBRA 85 ANOS

No dia 27 de novembro, a ACIL comemorou 85 anos de atividade. A solidez e credibilidade construídas junto à comunidade ao longo desses anos, garante a ACIL a força de ser representante do empreendedor, a fim de ajudá-lo a superar os momentos de instabilidade econômica, tendo ao seu alcance o apoio necessário para que se torne um empresário de sucesso.

Sempre em busca do reconhecimento de seus associados como uma entidade de força e portadora da voz ativa, a ACIL celebrou seu aniversário com uma programação recheada de eventos totalmente gratuitos. E para abrir a semana de festividades, foi promovido no dia 22 o Café da Manhã do Conhecimento com Yeda Oswald, que falou sobre o perfil do empresário na Indústria 4.0.

ACIL ITINERANTE



No dia 24 de novembro, a Praça Toledo Barros recebeu uma edição especial do ACIL Itinerante com vários serviços gratuitos para a população, como a presença do Elektro Móvel, consultas ao SCPC, negociações de dívidas e cadastro no Banco de Currículos.

Para completar, a Banda Marcial do SENAI realizou uma linda apresentação em frente a Gruta da Paz, animando a todos os presentes, que também puderam desfrutar de pipoca e algodão doce, além dos brinquedos para a criançada.

ORQUESTRA SINFÔNICA DE LIMEIRA



Na noite do dia 26, o Teatro Vitória recebeu a Orquestra Sinfônica de Limeira para uma belíssima apresentação com a temática “Beatles”. O concerto fez parte da programação de aniversário da ACIL e contou com a presença de mais de 450 pessoas. O evento foi gratuito, com doação voluntária de um litro de leite ou pacote de fralda geriátrica. No total foram arrecadados mais de 280 litros de leite e 125 unidades de fraldas de que serão destinadas a entidades assistenciais de Limeira.

UMA GRANDE FESTA!



No dia 27, a ACIL recebeu diretores, conselheiros, parceiros e associados para celebrar o aniversário da entidade em sua sede. A Banda Marcial da APAE Limeira ficou encarregada de animar a festa com uma maravilhosa apresentação musical, seguida da soltura de balões com sementes de girassol, simbolizando o “semear do empreendedorismo limeirense” na expectativa de que o trabalho em prol da classe empresarial continue ativo e pujante!



UM MUNDO DE POSSIBILIDADES

Experiência, profissionalismo, alta tecnologia e comprometimento na entrega. É assim que a Gráfica Mundo assume com você o compromisso de um trabalho bem realizado.

Explore nossas possibilidades:

- Cartões de visita
- Folders
- Displays
- Faixas de gôndola
- Revistas
- Adesivos em BOPP e Poliéster
- Folhetos
- Catálogos
- Stoppers
- Bandeirolas
- Jornais de empresas
- Panfletos
- Cartazes
- Wobbers
- Livros
- Tags



GRÁFICA
MUNDO

WWW.GRAFICAMUNDO.COM.BR | (19) 3026-8000

MUNDO
DIGITAL
gráfica e editora

A SOLUÇÃO PARA SUA EMPRESA



CRC

Central de
Recuperação
de Crédito

Serviços oferecidos aos associados **ACIL**
para a recuperação de crédito
de clientes inadimplentes.

- COBRANÇA AMIGÁVEL
- NEGOCIAÇÃO PERSONALIZADA
- FIDELIZAÇÃO
- ALTA TAXA DE RETORNO

ACIL

Associação
Comercial
e Industrial
de Limeira



19 3404-4928



/acillimeira



crc@acillimeira.com.br

**DESENVOLVER É A
NOSSA MISSÃO**

ACIL



**DEDICAÇÃO E ÉTICA EM PROL DO DESENVOLVIMENTO
DO EMPREENDEDORISMO LIMEIRENSE.**

**AGRADECEMOS POR CONFIAR EM NOSSO
TRABALHO AO LONGO DE TODOS ESSES ANOS!**