

Jornal da Acib



www.acibarroto.com.br

Ano XIX | nº 138 | Roberto Arutim - Presidente | J.C. Firmino - Diretor | José Renato A. Pereira - Jornalista Responsável | Barretos, novembro de 2014

DICAS

Dicas do SEBRAE para Vender melhor no BLACK FRIDAY P.4

DICAS

Turbine as vendas da sua empresa com as dicas do SEBRAE P.5

ACIB

Chegado do Papai Noel será no dia 04 de dezembro P.6



Este ano temos 60 anos de Festa do Peão

EDITORIAL

Natal, é a esperança do Comércio P.2

Barretos recebe carreta da “Loja Modelo Itinerante” de 25 a 27 de novembro



INDICADORES

Movimento do comércio subiu 1,3% em setembro P.3

ACIB

Veja nesta edição o horário especial de funcionamento do Comércio durante mês de Dezembro P.6

INDICADORES

Pedidos de falências registraram queda de 3,1% P.3

INDICADORES

A inadimplência do consumidor brasileiro caiu 0,2% P.3

INDICADORES

Consumidores estão mais otimistas em relação a suas dívidas P.3



Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis



Realizando seu sonho de morar bem

RUA 26 ESQUINA AV. 31, FONE 3322-6355

www.imobiliariaroca.com.br roca@barretos.com.br



ACÁCIA

manipulação de fórmulas & homeopatia

Uma fórmula de absoluta segurança

Uma empresa do



Preserve o cuidado que o médico teve ao prescrever sua receita.

Rua 30, 1064, ao lado da Santa Casa Centro | Barretos SP | 17 3323 3178

Editorial

Natal, é a esperança do Comércio



As esperanças do comércio em geral, tanto em Barretos como em qualquer outro município do país, é o Natal que se aproxima. Todos os empresários estão apostando que as vendas no período do Natal vão minimizar os efeitos negativos que vivemos e sofremos durante todo o ano de 2014.

Com certeza absoluta, o ano de 2014 não foi bom para o comércio e a indústria. Tivemos um ano atípico, quando a atenção estiveram voltadas para a Copa do Mundo de Futebol e as eleições. Para nós, barretenses, tivemos nesse intervalo uma festa do peão, onde não dá para ficar de fora.

Claro que não foram todos que gastaram suas economias indo assistir os jogos da Copa. Mas a cada jogo do Brasil ou de alguma seleção que chamasse a atenção era uma reunião de amigos ou familiares e sempre havia um gasto a mais. Em seguida começou a festa do peão e os gastos extras foram inevitáveis.

Passada essas fases, vivenciamos a campanha eleitoral. A incerteza do futuro político do Brasil também forçou os consumidores a criarem receio em relação a assumir compromissos financeiros. Ninguém sabia o que ia acontecer. Outro fator que passa despercebido mas vem tirando espaço do comércio lojista, são as vendas pela Internet, que cresce cada dia.

Diante de todos esses fatos, o comércio em geral começou a sentir os efeitos negativos, com queda nas vendas. Reflexos que atingiram todos os setores da economia brasileira.

Mas com a chegada do Natal, que sempre foi a melhor época para ao comércio, as esperanças se renovam. O Natal já pode ser considerado como a "Cereja do Bolo". O Natal encerra um ciclo de um ano de previsões e metas que todos os empresários traçam.

Mas para que o Natal possa compensar os fracassos do ano, é necessário que o empresário esteja atento e não cometa erros, o que pode piorar ainda mais a já drástica situação.

Temos que planejar, investir em produtos de qualidade que atendam as necessidades dos consumidores, fixar preços reais, de acordo com o mercado que atuamos, oferecer formas de pagamento condizentes com o poder aquisitivo dos clientes e oferecer vantagens para atrair cada vez mais os consumidores.

Nós, da ACIB, possuímos diversas ferramentas que podem ser utilizadas pelos comerciantes em geral.

Na nossa campanha, vamos sortear entre os consumidores um carro zero km e sete motocicletas. Estamos programando ainda outros eventos, tudo no sentido de atrair os consumidores não só para a região central da cidade, mas para os polos comerciais de todos os bairros da cidade.

Temos a certeza de que trabalhando juntos, vamos fechar o ano com chave de ouro, mantendo a força e a tradição do comércio barretense.

Um ótimo Natal a todos nós.

Roberto Arutim
Presidente

Ponto de Vista

Jaqueline Maria Alves Ramos
NEW SOLUTIONS



Jaqueline Maria Alves Ramos é proprietária da New Solutions, nascida em Barretos, é filha de Benedito da Cruz Alves e Lucia Helena Ramos Rocha Alves, casada com o também proprietário Marco Alexandre Ramos é mãe de Camille e Rafaella. A empresária, é formada em Técnico em Contabilidade, trabalhou no Grupo Joia como vendedora e crediária por 6 anos, logo ingressando como vendedora autônoma de Semijóias da marca Bruna Semijóias. Atualmente dedica-se totalmente à New Solutions.

A New Solutions foi criada oficialmente no dia 30/05/2011, mas o casal, já trabalhava nesta área de

antenas e segurança há mais de 10 anos em uma sociedade familiar. No ano de 2011, Jaqueline e Marco realizaram o sonho de caminhar só, tornando-se mais uns empreendedores na cidade de Barretos.

Em 3 anos a New Solutions vem oferecendo para Barretos e região, serviços especializados na área de antenas em geral, câmeras (CFTV), portões automáticos, interfonia, alarmes, cercas elétricas e também informática.

“Temos trabalhado com custo benefício muito bom, nos destacando principalmente na área de segurança, tendo como diferencial e prioridade um atendimento de excelência, e assim a satisfação de nossos clientes”, acrescenta a empresária.

Sob seu ponto de vista sobre a cidade, ela diz que “Barretos é uma cidade tranquila e boa de viver e tem melhorado muito nos últimos anos, crescendo e criando empregos. O comércio em geral tem crescido e atraído novas empresas, grandes e de médio porte. O Shopping tem dado muito certo. Na minha opinião falta melhorar muito a saúde, educação e os políticos se empenharem mais em fazer para quem precisa!”, comenta.

Acredito muito na cidade. Barretos é um campo pronto para ser colhido. Acredito na nova administração de Barretos e faço votos que eles trabalhem muito pelo crescimento de nossa cidade”, finaliza a empresária.

A New Solutions fica na Rua 18 nº 918, atende pelo fone (17) 3325-8515.

EXPEDIENTE

Giovane Barroti
2º Vice-Presidente

Roberto Arutim
Presidente

José Carlos Abrão Miziara
2º Tesoureiro

Marco Aurélio Domingues
3º Vice-Presidente

Domingos Sávio S. Freitas
Baston
1º Vice-presidente

Edson Takashi Abe
1º Secretário

José Luiz da Silva
1º Tesoureiro

Diretores

Rodrigo Sanches de Oliveira
2º Secretário

Luiz Carlos Silva, André Luiz Peroni Ângelo, Reginaldo Humberto Queiroz

Conselho Consultivo

José Marcelo Abrão Miziara, José Jesus Aparecido Faria, Antônio Carlos Dal Porto, Benedito Habib Jajah, Renato Peghim, Carlos Orestes Pereira, Laerte Henrique Chiqueto, Paulo Sérgio Soprano, Carlos Henrique Nunes, José Francisco Alves Junior, Odair de Moura e Silva, Luiz Carlos Almado, Chade Rezek Neto, Renato Reis, José Carlos Ribeiro, Antônio Roberto Filisbino, Edson Berger Zactiti

Diretorias

Diretor Departamento Indústria
Sérgio Murad Carneiro Filho
João Bosco de Oliveira
José Eduardo Aníbal
Nilberto Andrade
José Muzetti Junior

Diretor Departamento Comércio
Antônio Roberto Esteves
Caio Lemos Miziara
José Carlos Dalbo
Luiz Carlos Silva Junior
Renato Cardoso Serradela Telles

Diretor Departamento Serviços
Marco Antônio Duarte Froner
Orlando Carlos de Carvalho
Renato Alves Date
Joaquim Antônio de Souza
Marcos Roberto Ferro

Diretor Departamento Shopping

André Luiz Peroni Ângelo, Luiz Carlos Silva, José Luiz da Silva, Mussa Calil Neto, Fernando Henrique Tomé de Oliveira

Conselho Fiscal

Renato Peghim, Antônio Carlos Dal Porto, Paulo Sérgio Soprano

JORNAL DA ACIB

Diretor Responsável: José Carlos Firmino da Silva
Jornalista Responsável: José Renato Alves Pereira Mtb 24.492
Redação: Camila Marçal Vieira Souto
Diagramação: Camila Marçal Vieira Souto
Fotolitos e Impressão: Gráfica Barretos

Publicação Oficial da Associação Comercial e Industrial de Barretos-ACIB

Os artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores, não cabendo nenhuma responsabilidade sobre o Jornal

Eventos

Eventos: IV Fórum Empresarial do Varejo
Data: 24/11
Horário: das 19h00 às 22h00
Local: ACIB - Rua 20, 725
Informações: (17) 3323 2899

Eventos

Eventos: 1º Semana do Comércio de Barretos
Data: 24, 25, 26 e 27/11
Horário: das 19h00 às 22h00
Local: ACIB - Rua 20, 725
Informações: (17) 3323 2899/0800 570 0800

Eventos

Eventos: LOJA MODELO ITINERANTE
Data: 25, 26 e 27/11
Horário: das 09h00 às 17h00
Local: ACIB - Rua 20, 725
Informações: (17) 3323 2899/0800 570 0800

Palestras

Palestra: Alavanque sua empresa em tempos de turbulência
Data: 24/11
Horário: das 19h00 às 23h00
Local: ACIB - Rua 20, 725
Informações: (17) 3323 2899/0800 570 0800

Palestras

Palestra: Empresa organizada tem melhor desempenho
Data: 26/11
Horário: das 20h00 às 22h00
Local: ACIB - Rua 20, 725
Informações: (17) 3323 2899/0800 570 0800

Palestras

Palestra: Por dentro dos custos, despesas e preço de venda
Data: 27/11
Horário: das 20h00 às 22h00
Local: ACIB - Rua 20, 725
Informações: (17) 3323 2899/0800 570 0800

Indicadores Econômicos

O movimento do comércio subiu 1,3% em setembro, comparado com agosto de 2014, de acordo com dados nacionais do varejo apurados pela Boa Vista SCPC. No acumulado em 12 meses (out/13 a set/14 contra out/12 a set/13) houve aumento de 4,7%. Na variação interanual (set/14 contra set/13) o indicador registrou alta de 5,2%.

O setor de "Móveis e Eletrodomésticos" apresentou alta de 2,6%, descontados efeitos sazonais. No valor acumulado em 12 meses, houve elevação de 7,8%, enquanto na variação interanual (setembro/2014 contra setembro de 2013) o indicador cresceu 7,0%.

A atividade do setor de "Supermercados, Alimentos e Bebidas" subiu 1,1% em setembro, na série dessazonalizada. A variação acumulada em 12 meses acelerou 0,4 p.p., atingindo alta de 2,2%. Na análise interanual houve alta de 3,7%.

O segmento de "Combustíveis e Lubrificantes" subiu 0,7% na variação mensal dos dados, com ajuste sazonal. No acumulado em 12 meses, o setor apresentou alta de 6,7%, e na análise interanual o aumento foi de 10,1%.

Por fim, a categoria de "Tecidos, Vestuários e Calçados" apresentou queda de 1,7% no mês, expurgados efeitos sazonais. No acumulado em 12 meses a alta foi de 3,7%. Já na comparação contra setembro de 2013 houve forte elevação de 9,9%.

Boa Vista

Os consumidores estão mais otimistas em relação a suas dívidas, de acordo com a Pesquisa Perfil do Inadimplente realizada pela Boa Vista SCPC, referente ao 3º. Trimestre de 2014. A pesquisa mostrou queda de 22% para 16% na fatia dos que consideram que sua situação financeira piorou no trimestre, enquanto 41% afirmaram que a situação está melhor. Segundo o levantamento, 25% dos entrevistados disseram que suas dívidas diminuíram e 40% afirmaram que o nível de endividamento está igual.

Boa Vista

A inadimplência do consumidor brasileiro caiu 0,2% na comparação mensal (out/14 contra set/14), em todo o país, de acordo com dados da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). No acumulado do ano (jan/14 a out/14) os registros de inadimplência aumentaram 2,2% em relação ao mesmo período de 2013. Na comparação interanual (out/14 contra out/13) o indicador apresentou queda de 2,4%.

Boa Vista

O número total de títulos protestados aumentou 11,4% no acumulado de janeiro a outubro de 2014, em comparação ao mesmo período de 2013, em todo o país, de acordo com dados da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). Na separação entre protestos de pessoa jurídica e de pessoa física, houve crescimento de 10,5% e 12,9%, respectivamente.

Boa Vista

Os pedidos de falências registraram queda de 3,1% no acumulado de janeiro a outubro de 2014, quando comparados ao mesmo período do ano anterior, de acordo com dados nacionais da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). Na comparação mensal (out/14 contra set/14), os pedidos recuaram 23,5%, e na comparação interanual (out/14 contra out/13), a queda foi de 19,2%.

As falências decretadas apresentaram retração de 0,6% no acumulado do ano, na comparação com o mesmo período de 2013. Na comparação mensal (out/14 contra set/14) as falências decretadas recuaram 31,3% e na comparação interanual (out/14 contra out/13) houve queda de 2,1%.

Boa Vista

Cursos (SENAC)

Cursos de Pós Graduação

- . Design Instrucional - a distância
- . Docência do Ensino Técnico - a distância
- . Docência no Ensino Superior - a distância
- . Educação Ambiental para a Sustentabilidade - a distância
- . Gestão Cultural: cultura, desenvolvimento e mercado - a distância
- . Gestão Empreendedora - a distância
- . Gestão Empresarial - a distância
- . Gestão Escolar - a distância
- . Gestão Estratégica em EAD - a distância
- . Gestão da Segurança de Alimentos - a distância
- . Gestão de Marketing - a distância
- . Gestão de Pessoas - a distância
- . Gestão do Relacionamento com o Cliente - a distância
- . Gestão do Varejo - a distância
- . Gestão e Governança da Tecnologia da Informação - a distância
- . Sistemas de Gestão Integrados da Qualidade, Meio Ambiente, Segurança e Saúde no Trabalho e Responsabilidade Social - a distância
- . Tecnologias na Aprendizagem - a distância

Cursos

- . Recepcionista
 - . Excel 2013 - Avançado
 - . Formação AutoCAD 2014 - 2D, 3D e Recursos Adicionais
 - . Operador de Computador
 - . Técnico em Informática
 - . Doceiro(a)
 - . Maquiador
 - . Editor de Projeto Visual Gráfico
 - . Recreator
 - . Auxiliar de Cozinha
 - . Técnico em Administração
 - . Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços de Supermercados
 - . Técnico em Segurança do Trabalho
 - . Técnico em Massoterapia
 - . Como Falar em Público
 - . Certificação Linux LPI Nível 1 - LPIC1
 - . CCNA 1 Exploration 4.0 - Fundamentos de Redes
- Informações e inscrições:** (17) 3312.3050
Local: Senac | Barretos - Av. 21, nº 87
Funcionamento: De segunda a sexta-feira, das 8 às 21 horas, e aos sábados, das 8 às 15 horas.

Alfa ORGANIZAÇÃO ALFA
 (17) 3322-2755
 www.alfabarretos.com.br
 aqui é mais fácil

. IMOBILIÁRIA . DESPACHANTE . CONTABILIDADE
 Rua 32 nº 1.252 (Av. 19x21)

Shopping do Amigão
 Clínica Veterinária | Banho e Tosa
 Hotel p/ cães e gatos | Petshop
 Farmácia | Pet-táxi

Avenida 9 esq. Rua 4
 (17) 3322-3668 | 3043-6789

Dicas do SEBRAE para Vender melhor no BLACK FRIDAY



O Black Friday no Brasil é uma oportunidade de aumentar as vendas cobrando preços que não são encontrados nem em camelô. Este ano o Black Friday acontece no dia 29 de novembro, e você não pode deixar de planejar esta data com muito cuidado, e para isto o SEBRAE dá algumas dicas.

Como planejar sua Black Friday

Defina o mix de produtos que serão ofertados;

Nesta data, os consumidores buscam oportunidades pontuais, mais esperam realizar sonhos de consumo antigos também. Pesquisar os itens mais desejados em cada ramo de atividade poderá ser um bom diferencial;

Outra oportunidade para o dia é de queimar itens de menor giro e liberar capital para as compras de Natal;

Não crie falsas promoções e descontos, não engane o consumidor, faça boas ofertas;

Aumente a quantidade de mercadorias à mostra.

Vitrine para o Black Friday

É **COMPROVADO**, que uma vitrine adequada pode aumentar suas vendas em até 30%.

DICA: Se sua loja fica na rua, as chances de que um consumidor se distraia é grande, por isso a vitrine deve ter poucos detalhes e chamar a atenção pelo conjunto. Fica mais fácil vender o que está exposto, do que o que não está.

PRODUTO: Ele nunca deve ficar no chão, sempre em uma base elevada.

CORES: muito cuidado ao usar o tom preto, ele pode causar um efeito espelho. Cores quentes como amarelo, laranja e vermelho são mais indicadas para vitrines de verão ou em lojas destinadas a crianças e adolescentes. Já as cores mais frias, como verde, azul e violeta, são melhores para vitrines de inverno ou para segmento masculino.

LUZ: Trabalhe um ponto de luz em cima e em baixo.

CURIOSIDADE: A tendência natural das pessoas é o primeiro para o lado **DIREITO**, e depois para o lado esquerdo, seus principais produtos devem ficar a direita de quem entra e também não esconda objetos menores atrás dos maiores.

Divulgue a Black Friday para sua Loja Física

Você deve se diferenciar dos demais concorrentes, então faça, jornalzinho com suas ofertas, carro de som, folhetos, faixas, muros, placas, encartes, cartazes, mala direta e outros.

Planeje um bom visual merchandising

No Black Friday seja ágil para repor as mercadorias que já foram vendidas, lugar de mercadoria é na área de vendas, não no estoque;

Mude o visual do ponto de venda;

Facilite para o cliente, deixe as mercadorias o mais fácil possível de serem manuseadas.

Atendimento ao cliente

Ofereça conforto e qualidade no atendimento. O cliente valoriza tudo que facilita a compra, como preço justo, ar-condicionado, estacionamento, porém o bom atendimento vem sempre em primeiro lugar. Além de sempre oferecer um lugar agradável ao seu consumidor.

Barretos recebe carreta da “Loja Modelo Itinerante” de 25 a 27 de novembro



De 25 a 27 de novembro a carreta da “Loja Modelo Itinerante” do Sebrae-SP estará estacionada na Praça Francisco Barreto. A ação faz parte da 1ª Semana do Comércio de Barretos, os atendimentos são gratuitos, e acontecem das 9h às 17h.

A Loja Modelo Itinerante trará ao público local e da região os principais conceitos e tendências do varejo. Com 55m² e 15m de comprimento, a carreta tem a missão de ensinar o lojista a organizar e deixar o ponto de venda mais atraente.

No local, será possível ver a disposição de roupas e acessórios, organização de produtos, iluminação ideal para valorizar as mercadorias, e conceitos como visual merchandising. Um das novidades da loja é a identificação de etiquetas por radiofrequência (RFID, do inglês "Radio-Frequency IDentification"). A tecnologia é usada como alternativa ao código de barras e permite rastrear o produto durante todo o processo, do estoque à venda ao cliente. O veículo é totalmente adaptado para receber portadores de deficiência.

Segundo o Consultor de Marketing da Regional do Sebrae – SP, Rafael Matos do Carmo, a Loja Itinerante apresenta informações e orientações para uma loja de varejo. "Iremos orientar os empresários e funcionários locais e da região sobre as principais técnicas de ambientação, o visual merchandising e a tecnologia da automação do ponto de venda. É uma oportunidade para o visitante aprender de forma prática sobre as melhores soluções sobre a fachada, vitrine, displays, disposição de produtos, comunicação visual, itens de segurança e tecnologias para

lojas que já estão disponíveis, e ao alcance dos pequenos negócios do varejo.", explica o Consultor de Marketing do Sebrae-SP.

Ainda de acordo com o consultor do Sebrae-SP, é importante que os lojistas conheçam as novas tecnologias e estratégias do visual merchandising aplicadas atualmente no varejo de moda.

"Algumas estratégias apresentadas aos visitantes não necessitam de investimentos altos. Pequenas alterações na disposição dos produtos e na organização da loja, na vitrine faz com que os produtos sejam valorizados e, conseqüentemente, mais vendidos. A inovação dentro da empresa, em especial no processo de gestão, atendimento, é uma forma de diferenciar o estabelecimento e torná-lo mais competitivo no mercado.", finalizou.

Durante os três dias a carreta irá receber missões de empresários das cidades de Bebedouro, Guaíra, Monte Azul Paulista e Viradouro.

Mais informações sobre como participar da ação podem ser obtidas pelo telefone (17) 3323 2899, ou ir pessoalmente até o Escritório Regional do Sebrae - SP em Barretos, localizado na Rua 14, nº 735, Centro.



Neste Natal “turbine” as vendas da sua empresa com as dicas do SEBRAE



Inovar no varejo é fundamental

Não existe um momento especial para inovar, é um processo contínuo e um conjunto de ações simples. Não exige grandes

investimentos, e sim promover uma melhoria ainda que pequena e discreta, seja nos produtos, processos de produção, distribuição, marketing, e outros.

A época do Natal é boa, as pessoas estão mais dispostas a comprar, então ofereça a elas novas alternativas de produtos e serviços.

Inove na fachada, vitrine, usando cores, faixas, iluminação tematizadas com o Natal, isso garante diferenciação com a concorrência.

A diferença esta no visual

Não deixe o cliente pensar no concorrente, faça-o vivenciar o espírito de Natal dentro de sua loja.

Estimule o contato do cliente com a mercadoria.

Vitrine e interior da loja bem caprichados ajudam a encantar os clientes. Cuidado com o volume de peças expostas mostre preços, qualidades e benefícios.

Com uma boa iluminação os produtos ganham cores.

Faça promoções e aproveite para vender mercadorias que não estão girando na empresa.

Tenha cadeiras extras, brinquedos ou revistas para as crianças em um local mais reservado.

Evite repetir a vitrine ou mesmo elementos do Natal anterior.

Fique atento à escolha de cores ao elaborar a sua vitrine, estudos comprovam que as cores têm influência direta no comportamento humano de acordo com as sensações que transmitem. Algumas dicas:



Presentes por faixa etária e sexo

Como o Natal está cada vez mais próximo, sendo uma data de muita comemoração e correria, todas as pessoas adoram presentear aqueles que amam e que são especiais em sua vida, de alguma forma.

PRESENTEANDO MULHER

Simplicidade é a palavra chave dos presentes, que acima de tudo, devem ser algo que lembre algum momento especial. Monte um kit combinando vários produtos, e para diferenciar, coloque também chocolates diversos, para aquelas pessoas que não gostam de chocolates, lembranças da cultura indiana, japonesa e chinesa. Enfim, invista em algo que chame a atenção. Uma embalagem bonita e criativa pode fazer uma grande diferença.

PRESENTEANDO HOMENS

Se você trabalha com roupa masculina, que tal sugerir um kit de calça e camisa e junto uma carteira, um porta-retratos artesanal ou um relógio de parede com foto, um perfume, etc.?

PRESENTEANDO CRIANÇAS

Em geral, elas não gostam de ganhar livros e roupas de presente, já que estão em busca de diversão e ambas as coisas não podem proporcionar grandes aventuras.

Normalmente, quando é lançado um novo brinquedo, as propagandas de TV deixam as crianças totalmente doidas para comprá-lo.

É uma ótima alternativa para sua loja sugerir este brinquedo como presente de Natal, expondo-o de forma a aproveitar o efeito deixado pela propaganda.

Para os meninos, sugira kits prontos, como bicicleta com squeeze ou videogame com um jogo. Para crianças pequenas, um carrinho de controle remoto ou um brinquedo educativo. Vale a sua criatividade para inventar. Em estações mais quentes, aposte em piscinas plásticas infláveis, uma diversão garantida para a criança.

Para as meninas o ideal é apostar em bonecas (sugira um casal), além de joguinhos de panela junto com fogãozinho ou maquiagem (kits completos). Aproveite e faça cartões ou blocos de recados da sua loja para que as crianças possam escrever o bilhete para o Papai Noel dizendo o que querem ganhar de presente.

LELA'S MANIA

CONVENIÊNCIA E VIDEOLOCADORA

***A PRIMEIRA CONVENIÊNCIA DE BARRETOS**

***A PRIMEIRA E ÚNICA LOCADORA DE VÍDEOS E DVD 24 HORAS DA CIDADE!!!**

AV. ENGENHEIRO PECKER C. CAMARGOS, 2250
FONE: 3322-4985

CARTÃO FIDELIDADE
www.arlete.com.br

SE JÁ É BOM SER NOSSO CLIENTE
AGORA VAI FICAR AINDA MELHOR!

Arlete Magazine Arlete Boutique Nova Arlete Arlete in shopping biabelamore 33M BIABELAMORE

Siga-nos nas Redes Sociais e Fique Sabendo das Novidades

17 3325.3023 / 3043.3424

CRIS BonBom

ACEITAMOS ENCOMENDAS

Acessórios para Festas Aniversários, Casamentos e Formaturas

CRIS Fantasias

Hawai, Natal, Country, Junina, Heróis, Halloween e Personagens

Av.15 nº 881 (Esq. Rua 22), Centro, Barretos/SP



Chegada do Papai Noel

A Acib realiza Chegada do Papai Noel no dia 4 de dezembro. Serão percorridos todos os bairros da Cidade.

A Acib já está planejando a decoração de Natal do calçadão e adjacências. Muitas surpresas estão por vir!!

Horário de funcionamento do comércio durante o mês de Dezembro

O Comércio funcionará no período natalino de 4 a 23 de Dezembro:

- segunda à sexta

(Dias 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 22 e 23 das 9h00 às 22h00);

- sábados (Dias 6, 13 e 20 das 9h00 às 18h00);

- domingos (Dias 7, 14 e 21 das 9h00 às 18h00);

- 26 de dezembro abre 12h00.

- 02 de janeiro abre 12h00.

Promoção de Natal do Comércio “O Natal da História”



Começou no dia 4 de novembro a promoção de Natal no Comércio de Barretos “O Natal da História”. Serão sorteados 1 automóvel Novo Uno 0Km entre os cupons de todas as promoções do ano, e 7 motos, para todas as zonas barretenses, sendo, 1 moto para a zona norte, 1 para a zona sul, 1 para zona leste, 1 para a zona oeste 1 para o centro, 1 moto para um funcionário e 1 moto para uma empresa participante. Não poderão participar dos sorteios os proprietários, funcionários e seus parentes até 3º grau com cupons retirados na própria empresa, para sorteio do consumidor.

A promoção é válida até o dia 31 de dezembro e os cupons estarão sendo distribuídos gratuitamente nas lojas participantes. O sorteio será no dia 13 de janeiro de 2015.

netbarretos
Tecnologia e Comunicação

Internet
via rádio
de qualidade!

ACEITAMOS CARTÕES:
VISA, MasterCard, American Express

BARRETOS/SP Rua 18 n° 1124 | Centro
17. 3321.0030

COLINA/SP Rua Manoel P. Fernandes n° 370 Centro
17. 3341.9530

www.netbarretos.com.br

Faculdade Barretos
www.faculdadebarretos.com.br

ENTRE E JÁ
ACONTECERÁ!

PROCESSO SELETIVO CONTINUADO

PROVA AGENDADA

MATRÍCULA PAGA APENAS
NO 1º ANO DO CURSO

ADMINISTRAÇÃO
CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DIREITO | ENFERMAGEM
HISTÓRIA | NUTRIÇÃO
SISTEMAS DE INFORMAÇÃO

Informações: 17 | 3321.1200 | www.faculdadebarretos.com.br

VIASA

Sempre oferecendo conforto e segurança aos usuários

Concessionária do Transporte Coletivo de Barretos | Rua João Machado de Barros, 1151
Tel. 17 3332 4377 - Barretos - SP | www.viasa.com.br

Gráfica União Fone 17 3322-1574
53 Anos de Bons Serviços

Promoção

100 a 300 Cartões - Impressão em Preto - R\$ 35,00
500 - Cartões - Impressão em Preto - R\$ 50,00
1000 - Cartões - Impressão em Preto - R\$ 60,00
1000 - Cartões Colorido - R\$ 80,00

Rua 20 n.º 416 - Avs. 25x27 - Barretos - SP

PURICAMPO
AGROPECUÁRIA - PET SHOP - BANHO E TOSA

Guabi

Disk Rações
(17) 3322.1335

Rua 30 n.º 559^A
Em Frente a Prefeitura

Fala Diretor



A ACIB contribui muito para o crescimento do comércio de Barretos e região, é uma grande parceira oferecendo vários serviços, eventos, palestras, cursos, incentivando também a geração de empregos para a população. As promoções e sorteios em datas comemorativas com ótimos prêmios durante todo o ano agradam ao público, movimentando ainda mais o setor comercial.

O trabalho feito pela associação é de suma importância, pois defende os interesses dos associados e a classe que representa.

Reginaldo Humberto Queiróz
Diretor

Fala Associado



A Acib é uma entidade atuante dentro de Barretos, desempenha um papel de grande valor em nosso comércio, sempre preocupada em dar o suporte necessário para seus associados, desenvolvendo promoções que ajudam a alavancar as vendas. Além dos vários serviços, palestras que são oferecidos aos associados.

Acredito apenas que falta planejamento em relação aos horários de funcionamento do comércio, deveria haver um estudo para que pudesse ser padronizado o horário tanto aos fins de semana como durante a semana, para que ninguém pudesse ser prejudicado, consumidores e comerciantes.

José Luiz Dias de Oliveira
Óptica Realce

Dados Técnicos Acib

EMPRESAS QUE MAIS CONSULTARAM EM OUTUBRO

LOJAS DE BARRETOS UMA ÚNICA LOJA

- 1 - BROOKSTORE
- 2 - CASA BARONI
- 3 - ARLETE MAGAZINE
- 4 - KORPO & KOR
- 5 - BARREPEL
- 6 - MP FASHION
- 7 - MP SPORTS
- 8 - BBM
- 9 - A IMPERIAL
- 10 - LÍDER COMERCIAL
- 11 - CISNE
- 12 - JULINHA MODAS
- 13 - 100% VÍDEO
- 14 - ARLETE BOUTIQUE
- 15 - ÓTICAS CAROL
- 16 - RECAUC. BARRETOS
- 17 - TAMANKIM
- 18 - PROTERRA
- 19 - DURVAL MOTOS
- 20 - CAMA DE GATO

MAIS DE UMA EMPRESA

- 1 - GRUPO JOIA
- 2 - LAVRADORES
- 3 - ÓTICAS SANTA LUCÍA
- 4 - DROGADADA

CONCESSIONÁRIAS

- 1 - META VEÍCULOS
- 2 - CANNES PEGEOUT
- 3 - BAVEP
- 4 - FORD CABRERA
- 5 - VOLKS DAHER

CASA DE CONSTRUÇÃO

- 1 - RIOMAR
- 2 - A CONSTRUTORA
- 3 - LOJÃO
- 4 - CONSTRURIBEIRO
- 5 - CONSTRUAMERICA

IMOBILIÁRIAS

- 1 - RENATO PEGHIM
- 2 - ROCCA
- 3 - FLAGUI
- 4 - DEJAIR VICENTE
- 5 - LAEL

ENTRADA E SAÍDA DE ASSOCIADOS EM OUTUBRO

ENTRADAS DE ASSOCIADOS

- 1 - CLOSET 487
- 2 - FREITAS CONTABILIDADE
- 3 - TELEMAQ
- 4 - CONCREPANISSI
- 5 - ROSAS DE SARON

SAÍDAS DE ASSOCIADOS

- 1 - SIMÕES MAT. CONSTRUÇÃO

Inclusões no SPC

Outubro / 2014 819

Exclusões no SPC

Outubro / 2014 646



Ateliê da Pizza®

A Arte em fazer pizza!

Av. 31 nº 1537 - 34x36 Delivery: 17.3321-2000 | 3322-1067

Artigos do Dia e Ofertas para toda família

FAÇA SUAS COMPRAS COM O CONFORTO, PRATICIDADE E O ATENDIMENTO QUE VOCÊ MERECE

LOJA 1 Rua 32, Esq. Av. 43

LOJA 3 Rua C-13, 480 / Cristiano Carvalho



Jornal da Acib



www.acibarretos.com.br

Barretos Tem

Barretos, novembro de 2014

North Shopping Barretos

Conheça a partir desta edição algumas lojas do North Shopping



FITTA CÂMBIO



GLAD



GOLFE CLASS



HERING STORE



JOÃO MARIA



KAKÁ KIDS



LIA ROSA BOUTIQUE



LIKA BIJUTERIAS



LINDA LUZ



LOJAS AMERICANAS



LOJAS AVENIDA



LUPO



M.OFFICER



MAGAZINE LUIZA



MARAN CALÇADOS

TÚNEL DO TEMPO SUPERBOATE
OS MELHORES SUCESSOS DOS ANOS 60 À 90

06.DEZ
ESPAÇO DE LAZER
a partir das 23:00 hs

dj.wesley **VJOS**

MAD'S AMBIENTE DECORADO • SOM • TELÕES • TVS DE PLASMA • CLIPS • CANNÔES DE LASER
MOVING PROJETER • MÁQUINA DE FUMACA • SUPER ILUMINAÇÃO

sócios GRATIS

Se você ficou sem carro,
a Localiza vai com você.

R\$ 39,90*
Dêja a partir de + R\$ 0,45 por km rodado

Pagamento à vista ou em até **10x** sem juros no cartão.**

Em Barretos:
Av. Pedro Vicentini, 90
Tel.: (17) 3324-4900

Em São Sebastião do Paraíso:
Av. Monsenhor Mancini, 1.188
Tel.: (35) 3558-8620

Localiza Aluguel de Carros

Reservas 24h:
0800 979 2000
www.localiza.com

Disponível para iPhone
App Store

FIND NEW ROADS

BAVEP, 20 ANOS DEIXANDO AS RUAS BARRETENSES MAIS CHARMOSAS.

BAVEP 20 ANOS

www.bavep.com.br