

Jornal da Acib


www.acibarretos.com.br

Ano XIX | nº 132 | Roberto Arutim - Presidente | J.C. Firmino - Diretor | José Renato A. Pereira - Jornalista Responsável | Barretos, maio de 2014

CURSOS E PALESTRAS

Venha atualizar-se com os Cursos, Oficinas e Palestras do SENAC e do SEBRAE para o mês de Junho em Barretos **P.3**

VOCÊ SABIA

As vendas do comércio para o Dia das Mães, em 2014, cresceram 2,7% em comparação a 2013 **P.3**

VOCÊ SABIA

Mais da metade dos consumidores brasileiros, 52%, fez alguma compra descontrolada nos últimos três meses **P.3**

VOCÊ SABIA

Brasileiros estão usando mais cartões de débito e crédito e deixando de lado o talão de cheques **P.3**

VOCÊ SABIA

Um pesquisador desenvolveu uma caneta que pode diminuir os casos de falsificação de assinatura **P.3**

Promoção do Dia das Mães do Comércio foi um sucesso e sorteou 6 vales compra no valor de R\$1.000 e 12 pacotes para a Festa do Peão


P.7
PONTO DE VISTA

Conheça nesta edição o Posto de Molas Barretos TruckMac **P.2**

CURSOS NA ACIB

Conheça as Profissões Designer Gráfico e Engenheiro de Alimentos **P.5**

BARRETOS TEM

Barretos possui mais de 9 loteamentos implantados nos últimos 3 anos

Saiba quais são estes loteamentos nesta edição **P.8**

Empresário do Ano será anunciado no Dia 20 de junho

O resultado da Pesquisa deste ano será divulgado no dia 20 de junho e a Homenagem ao empresário do Ano 2014 e as Empresas Destaques em Preferência e Popularidade será no dia 26 de julho


EDITORIAL

2014: Um ano de cautela e planejamentos

“O começo de 2014 já vem mostrando o que a maioria dos empresários já previa. Um ano atípico que requer muita cautela e planejamento na economia, nos projetos para crescimento e, principalmente, nos investimentos planejados. Não fique sozinho. Venha até a Acib. Juntos superaremos”. **P.2**

CURSOS NA ACIB

ACIB oferece Cursos de Capacitação

- Copeiro
- Recepcionista
- Auxiliar de Escritório
- Promotor de Vendas **P.6**

CRÔNICAS

Programa Venda Melhor - Dia dos Namorados

SEBRAE da algumas dicas e idéias que podem ajudar você a se preparar e aproveitar melhor as vendas no Comércio para o Dia dos Namorados **P.5**

INDICADORES ECONÔMICOS

Pagamento de dívidas cresce 0,2% em abril, diz Boa Vista SCPC **P.4**

INDICADORES ECONÔMICOS

Percentual de cheques devolvidos recua em abril e atinge 2,07%, diz Boa Vista SCPC **P.4**



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

2014: Um ano de cautela e planejamento



O começo de 2014 já vem mostrando o que a maioria dos empresários já previa. Um ano atípico que requer muita cautela e planejamento na economia, nos projetos para crescimento e, principalmente, nos investimentos planejados.

Não se pode negar uma queda nas vendas em relação aos anos anteriores, em praticamente todos os setores do comércio. O Dia das Mães, que é a segunda maior data para o comércio, ficando atrás apenas do Natal, mostrou a necessidade de cautela nas ações relacionadas aos investimentos, formação de estoque e planos para crescimento, porém conseguiu um bom resultado. É necessário estar atento a todos os fatores que podem influenciar na economia.

O ano de 2014 é totalmente atípico. O Carnaval já ficou abaixo das expectativas de vendas e, em seguida, o país conviveu com uma série de feriados que provocaram pontes que desestabilizaram o calendário e as projeções de vendas.

Já estamos a poucos dias da Copa do Mundo e até o momento não se viu ainda a euforia dos anos anteriores, quando o país inteiro se enfeitava de verde e amarelo para torcer pela nossa seleção.

Terminada a Copa do Mundo, os barretenses estarão voltados para a Festa do Peão, que promete ser mais um sucesso de público e deverá, como sempre, alavancar o setor hoteleiro, souvenirs e de alimentação. Para os demais setores as previsões continuam incógnitas.

Junto com a Festa do Peão, já começaremos a viver o clima das próximas eleições, quando estaremos elegendo os deputados estadual e federal, senadores, governador e o presidente da República. O voto é um ato democrático que todos devem praticar. E todos nós estaremos com as atenções voltadas para as eleições.

Durante todos esses importantes eventos, o comércio estará vivendo datas importantes, como o Dia dos Namorados, o Dia dos Pais e Avós e o Dia das Crianças. São datas que normalmente impulsionam as vendas, mas neste ano requerem maior cautela nos investimentos. A incerteza que a população vive quanto ao futuro político do país deve refletir no comportamento dos consumidores.

Após todos esses eventos que vão marcar 2014 como um ano totalmente atípico, vamos estar no clima do Natal, cujo desempenho comercial vai depender destes vários fatores que estão por acontecer e estarão interligados, ou seja, o sucesso da seleção brasileira de futebol estará influenciando no comportamento do povo. Um comportamento que vai refletir nas eleições que vem em seguida. E o resultado das eleições deverá refletir no comportamento do brasileiro em relação ao Natal.

E em meio a todos esses importantes fatos e acontecimentos, o comércio é o que estará sentindo os reflexos negativos ou positivos.

Nós da Acib estaremos atentos a todos esses acontecimentos e definindo as promoções de acordo com o comportamento do mercado. (Leia-se dos empresários e dos consumidores). Aos empresários em geral resta à cautela para que a festa da Copa do Mundo e a festa democrática com as eleições não se tornem em fracasso nas vendas.

Não fique sozinho. Venha até a Acib. Juntos superaremos.

Roberto Arutim
Presidente

Ponto de Vista

Selma Raquel de Oliveira



Selma Raquel de Oliveira nasceu em Campo Mourão – PR. É filha de Odonel Procópio de Oliveira (em memória) e Rosa Garcia de Oliveira. Veio com seus pais e irmãos para Barretos em 1980 e estudou na Escola Fausto Lex, e fez o curso de Técnico em Contabilidade no antigo Ateneu Municipal.

Trabalhou em algumas lojas do comércio barretense, sendo a Dinâmica Seguros uma delas onde ficou por alguns anos. No ano de 2008 desligou-se da empresa para abrir seu próprio negócio, junto com o marido, o Posto de Molas TruckMac. Casada há 21 anos com Marco Aurélio de Oliveira, é mãe de Amanda Raquel e Bruno Aurélio.

O Posto de Molas TruckMac iniciou suas atividades em Junho de 2008, com uma loja em Barretos e outra em Colina. A ideia da abertura da empresa surgiu do conhecimento de Marco Aurélio na área, que

trabalhava nela há mais de 30 anos, sendo seu único trabalho em 45 anos de vida na empresa Posto de Molas Barretos, onde hoje funciona sua empresa.

Atualmente a empresa possui loja apenas em Barretos. “Após 2 anos com as duas lojas, percebemos que concentrar tudo em uma loja só seria bem mais viável para nós. Optamos então pela loja localizada em Barretos”, contou a empresária.

O Posto de Molas Truckmac atua no ramo de prestação de serviços de Mecânica Pesada para caminhões, ônibus, camionetes, utilitários e alguns veículos de passeio que usem o molejo em lâminas. Além da venda de peças relacionadas à mecânica pesada e seus componentes em sua loja.

“Procuramos atender sempre bem nossos clientes, oferecendo a eles serviços e peças de qualidade, fidelizando nosso cliente, para que ele sempre retorne”, destaca Selma.

“Vejo Barretos como uma cidade promissora, pois ela movimentava vários setores durante quase o ano todo. Isto aquece o comércio em geral, as empresas maiores e as indústrias instaladas aqui e nas proximidades aquecem meu ramo de trabalho”, afirma.

“Entre os altos e baixos de cada setor, temos que estar atentos e abertos a mudanças, realizando um trabalho de dedicação e honestidade aos nossos clientes e concorrentes, pois há espaço para todos. Olhando para Barretos, percebemos o tanto que ela cresceu em todos os setores, principalmente o comercial. Nota-se que as pessoas estão confiando no potencial da cidade” acrescenta a empresária.

Selma se considera uma barretense, pois aqui constituiu família. “Tenho grandes amigos, e é do meu comércio que tiro o sustento da minha família e os meus funcionários o sustento de suas casas”, considera.

“Só tenho a agradecer, primeiramente a Deus, por guiar meus caminhos, à minha família por estar sempre ao meu lado e a cidade de Barretos que foi muito acolhedora com todos os meus familiares, desde quando chegamos aqui e até os dias de hoje. Desejo a esta cidade muita prosperidade e sucesso, porque sempre se tem mais a fazer” finaliza Selma.

O Posto de Molas Truckmac fica na Avenida 43 nº 1095, Fone (17) 3322.4395.



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 Nova Era

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

Palestras

Palestra: Como se tornar Micro-Em-
preendedor Individual

Data: 04/06

Horário: das 15h00 às 17h00

Informações e inscrições: (17) 3323
2899 / 0800 570 0800

Local: SEBRAE – SP Barretos

Programas

Programa: PRÓPRIO - Programa de
Orientação ao Candidato Empresário

Data: 13/06

Horário: das 18h00 às 22h00 e das
19h00 às 21h00

Informações e inscrições: (17) 3323
2899 / 0800 570 0800

Local: SEBRAE – SP Barretos

Palestras

Palestra: Como Criar e Manter uma
Equipe Motivada

Data: 17/06

Horário: das 19h00 às 21h00

Informações e inscrições: (17) 3323
2899 / 0800 570 0800

Local: SEBRAE – SP Barretos

Programas

Programa: PRÓPRIO - Programa de
Orientação ao Candidato Empresário

Data: 20/06

Horário: das 18h00 às 22h00

Informações e inscrições: (17) 3323
2899 / 0800 570 0800

Local: SEBRAE – SP Barretos

Oficinas

Oficina: SEI Planejar

Data: 24/06

Horário: das 18h30 às 21h30

Informações e inscrições: (17) 3323
2899 / 0800 570 0800

Local: SEBRAE – SP Barretos

Palestras

Palestra: Aumente suas Vendas

Data: 25/06

Horário: das 18h30 às 21h30

Informações e inscrições: (17) 3323
2899 / 3321 3200 / 0800 570 0800

Local: Acib

Programas

Programa: PRÓPRIO - Programa de
Orientação ao Candidato Empresário

Data: 27/06

Horário: das 18h00 às 22h00

Informações e inscrições: (17) 3323
2899 / 0800 570 0800

Local: SEBRAE – SP Barretos

Você Sabia?

Um pesquisador da Universidade de São Paulo (USP) em São Carlos (SP) desenvolveu uma caneta que pode diminuir os casos de falsificação de assinatura. A tecnologia capta o som emitido na hora da escrita e o armazena. Ainda não há previsão de quando esse sistema estará disponível no mercado.

A nova tecnologia é composta por um microfone que é colocado dentro da caneta. As frequências predominantes no áudio são enviadas ao sistema central de um computador, onde são armazenadas. Cada vez que for feita uma assinatura, o programa mostrará se a escrita foi realizada com a mesma frequência, ou seja, pela mesma pessoa. *G1*

As vendas do comércio para o Dia das Mães, em 2014, cresceram 2,7% em comparação a 2013, de acordo com dados nacionais da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito).

Em 2014, o crescimento das vendas nesta mesma data comemorativa foi menor do que o observado em 2013, quando superaram em 4,5% as vendas de 2012.

A redução do ritmo do crescimento das vendas em 2014 segue a tendência do movimento do varejo no ano, que deve ter um crescimento inferior ao ano de 2013. *Boa Vista*

Mais da metade dos consumidores brasileiros, 52%, fez alguma compra descontrolada nos últimos três meses, aponta o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil).

A conclusão é de um estudo realizado nas 27 capitais pelo portal de educação financeira Meu Bolso Feliz, em parceria com o SPC Brasil.

O levantamento também procurou identificar com quais produtos os brasileiros mais gastaram desnecessariamente nos últimos 90 dias. Roupas (29%) e calçados (19%) lideram a lista, seguidos por eletrônicos/celulares (18%) e perfumes/cosméticos (12%).

Entre as mulheres, a preferência por roupas e calçados é ainda maior e atinge 33% e 19% dos casos, respectivamente. Do lado masculino, além das despesas com roupas (24%), a aquisição de produtos eletrônicos ganha mais destaque (26%).

A principal justificativa dada pelos consumidores para comprar por impulso são os descontos e promoções, mencionados por 50% da amostra. *G1*

Brasileiros estão usando mais cartões de débito e crédito e deixando de lado o talão de cheques. O número de cartões de débito ativos em 2013 apresentou crescimento de 9,8%, terminando o último ano em 106,2 milhões, informou o Banco Central, que divulgou dados estatísticos de 2013 sobre pagamentos de varejo e canais de atendimento. No fim de 2012, os cartões de débito ativos somavam 96,7 milhões de unidades.

A quantidade de transações com cartões de débito, segundo o BC, foi de 4,9 bilhões no ano passado, o que representa um crescimento de 18,9% em comparação com 2012. A bandeira Visa representou 50,6% do total e a bandeira MasterCard, 43%.

O número de cartões de crédito ativos em 2013 também apresentou crescimento, registrando alta de 7,3%. No final do último ano, o número de cartões de crédito ativos era de 87,5 milhões, sendo 41,8 milhões da bandeira Visa e 36,7 milhões da bandeira MasterCard. *G1*

O interesse do consumidor pelos smartphones impulsiona a procura por acessórios como películas, capas coloridas e adesivos. E num país com mais de 270 milhões de celulares – um dos maiores mercados do mundo – os pequenos negócios apostam com força neste segmento. *G1*

Cursos na ACIB

Informações e inscrições: (17)
3321-3200. Inscrições na ACIB
Inscrições: até 10 de junho
Local: ACIB

Curso: Copeiro

Idade: à partir de 18 anos, sem limite de idade

Duração: 90 dias

Dias: segundas, quartas e sextas-feiras

Valor: GRATUITO - 30 vagas

Curso: Recepcionista

Idade: à partir de 16 anos, sem limite de idade

Duração: 90 dias

Dias: segundas, quartas e sextas-feiras

Valor: GRATUITO - 30 vagas

Curso: Auxiliar de Escritório

Idade: de 14 a 21 anos

Duração: 90 dias

Dias: terças e quintas-feiras

Valor: GRATUITO - 30 vagas

Curso: Promotor de Vendas

Idade: à partir de 16 anos, sem limite de idade

Duração: 90 dias

Dias: terças e quintas-feiras

Valor: GRATUITO - 30 vagas

Cursos

Cursos:

- . Administração de Conflitos
- . Confeccionador de Bijuterias
- . Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços Administrativos
- . Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços de Supermercados
- . Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços de Vendas
- . Editor de Projeto Visual Gráfico
- . Técnico em Segurança do Trabalho
- . Manicure e Pedicure
- . Maquiador
- . Auxiliar de Recursos Humanos
- . Recepcionista
- . Salgadeira
- . Técnicas de Liderança
- . Contabilidade Geral
- . Como Falar em Público
- . Auxiliar Administrativo
- . Técnico em Meio Ambiente

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.



ORGANIZAÇÃO ALFA
(17) 3322-2755
www.alfabarretos.com.br

aqui é mais fácil

. IMOBILIÁRIA . DESPACHANTE . CONTABILIDADE

Rua 32 nº 1.252 (Av. 19x21)



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

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

Percentual de cheques devolvidos recua em abril e atinge 2,07%, diz Boa Vista SCPC

O número de cheques devolvidos (segunda devolução por falta de fundos) como proporção do total de cheques movimentados atingiu 2,07% em abril de 2014, apresentando um recuo em relação a março, quando a proporção atingiu 2,16%, conforme apuração da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). Em abril de 2013, o percentual foi de 2,04%.

Os cheques devolvidos diminuíram, assim como os cheques movimentados, apresentando quedas de 5,5% e 1,0%, respectivamente, o que contribuiu para o recuo do índice no período.

Número de cheques devolvidos

Dados da Boa Vista SCPC mostram que no acumulado em 2014, contra o mesmo período anterior, os cheques devolvidos (segunda devolução) recuaram

8,9%, enquanto os cheques movimentados diminuíram 9,5%. Separando os cheques devolvidos de pessoas físicas e jurídicas, na mesma base de comparação, observamos que a devolução foi 10,9% menor para as pessoas físicas e 3,4% inferior para as pessoas jurídicas.

No acumulado do ano, o percentual de cheques devolvidos sobre os cheques movimentados atingiu 2,06%, ante 2,05% registrado no período equivalente em 2013.

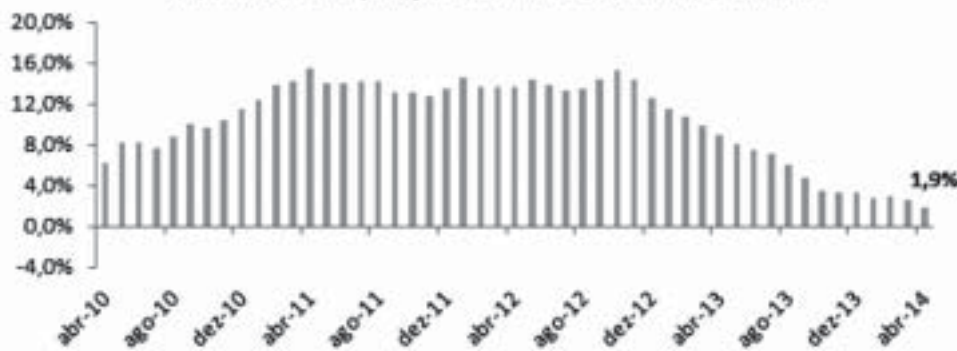
Tabela 1 - Cheques

Período	Devolvidos (2ª devolução)	Compensados (Trocados)	Movimentados	Devolvidos/Movimentados
Abr 2014	1.325.105	62.795.820	64.120.925	2,07%
Mar 2014	1.402.759	63.390.630	64.793.389	2,16%
Abr 2013	1.542.689	73.917.070	75.459.759	2,04%
Acum. 2014	5.335.248	253.364.900	258.700.148	2,06%
Acum. 2013	5.859.533	279.952.980	285.812.513	2,05%
Acum. 2012	6.297.135	306.779.960	313.077.095	2,01%
Acum. 2011	6.437.431	335.474.860	341.912.291	1,88%
Acum. 2010	7.135.685	373.752.920	380.888.605	1,87%

Pagamento de dívidas cresce 0,2% em abril, diz Boa Vista SCPC

O indicador de recuperação de crédito – obtido a partir da quantidade de exclusões dos registros de dívidas – avançou 0,2% em abril, na comparação com março deste ano, de acordo com dados nacionais da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). Este leve aumento, porém, não desviou o indicador de sua trajetória de desaceleração no acumulado em 12 meses (comparação entre mai/13 até abr/14 e mai/12 até abr/13), que passou de 2,6% em março para 1,9% em abril. No acumulado do ano, o mês de referência registrou alta de 0,4%.

Indicador de Recuperação de Crédito - Var. acum. 12 meses



Desde o ano passado, o indicador de recuperação de crédito segue em desaceleração. Seu atual ritmo de crescimento é condizente com a conjuntura econômica: desaquecimento do mercado de trabalho, a queda recente da taxa de inadimplência, menor concessão de crédito e melhor qualidade dentro das linhas atualmente ofertadas, entre outros fatores. Com todos os aspectos mantidos constantes, para este ano, espera-se uma desaceleração, mantendo ainda um crescimento próximo de 1%.

Regiões

Na comparação mensal dos dados dessazonalizados, houve elevação de 1,9% na região Sudeste, principal peso dentre as regiões, puxando para cima o indicador. Nas outras regiões, houve queda no período, destacando-se a região Norte com recuo de 5,0%. Nas regiões Nordeste, Sul e Centro-Oeste as quedas foram um pouco mais moderadas, 1,9%, 1,7% e 0,9%, respectivamente, mantida a base de comparação.

Quando confrontados os últimos doze meses contra o mesmo período anterior, a região Sudeste é a única que acumula queda (-0,6%). Na região Centro-Oeste, o indicador acumula alta de 6,7%, no Norte 5,6%, no Nordeste 4,8% e no Sul 5,0%, sendo esta a única região a registrar aceleração em 12 meses acumulados, tendo em vista que o resultado de março fora de 4,8%.

Varejo

O indicador que considera a recuperação de crédito no setor varejista aponta uma queda ainda maior no mês de abril (-1,8%). Na variação acumulada em 12 meses, o indicador passou de -4,6% em março para -6,5% em abril.

Mantida a base de comparação anterior, foi observada a mesma tendência em todas as regiões. Nordeste e Sul registraram as variações mais intensas, de -9,9% e -6,8%, respectivamente. No Sudeste a queda foi de 5,4%, no Norte de 5,3% e no Centro-Oeste de 4,5%.

Tabela 1 - Recuperação de Crédito

	Recuperação de Crédito							
	Acum 14/13		abr-14 / abr-13		abr-14 / mar-14*		12 meses	
	Geral	Varejo	Geral	Varejo	Geral	Varejo	Geral	Varejo
Centro Oeste	5,9%	-16,6%	0,1%	-23,1%	-0,9%	-1,6%	6,7%	-4,5%
Norte	1,9%	-17,7%	-4,6%	-22,8%	-5,0%	-3,6%	5,6%	-5,3%
Nordeste	1,0%	-22,4%	-2,4%	-24,5%	-1,9%	-3,1%	4,8%	-9,9%
Sul	5,2%	-14,8%	4,5%	-13,6%	-1,7%	1,4%	5,0%	-6,8%
Sudeste	-1,7%	-12,7%	-5,9%	-15,0%	1,9%	-1,9%	-0,6%	-5,4%
Brasil - Geral	0,4%	-15,6%	-3,5%	-18,0%	0,2%	-1,8%	1,9%	-6,5%

*Séries Dessazonalizadas
Fonte: Boa Vista SCPC

Conheça as Profissões

DESIGNER GRÁFICO

Podemos definir o design gráfico como o processo de programar, projetar, coordenar, selecionar e organizar uma série de elementos para produzir objetos visuais destinados a comunicar mensagens específicas a determinados grupos.

A função principal do design gráfico será então transmitir uma informação determinada por meio de composições gráficas, que chegam ao público destinatário através de diferentes suportes, como folhetos, cartazes, etc.

O design gráfico busca transmitir as ideias essenciais da mensagem de forma clara e direta, usando para isso diferentes elementos gráficos que deem forma à mensagem e o façam facilmente entendível pelos destinatários do mesmo.

O design gráfico não significa criar um desenho, uma imagem, uma ilustração, uma fotografia. É algo mais que a soma de todos esses elementos, embora para conseguir comunicar visualmente uma mensagem de forma efetiva o designer deve conhecer a fundo os diferentes recursos gráficos a sua disposição e ter a imaginação, a experiência, o bom gosto e o sentido comum necessário para combina-los de forma adequada.

ENGENHEIRO DE ALIMENTOS

Está sob as responsabilidades de um Engenheiro de Alimentos manter contato com a diretoria, preencher relatórios, controlar a qualidade, participar do desenvolvimento de produtos, utilizar subprodutos e o conhecimento em matérias primas, fazer processos e equipamentos visando fornecer os subsídios necessários para o lançamento de um novo produto, propor argumentação de vendas, realizar bases para cálculos de custos, fazer análise sensorial dos alimentos, avaliando acessibilidade de determinados produtos, cumprir a norma de segurança relacionada ao desenvolvimento do seu trabalho, planejar, coordenar, orientar e controlar a ação própria de um setor de fabricação, relacionado ao fluxo de material e ao processo industrial na área de alimento, encaminhar o produto para a avaliação física, química e microbiológica em laboratório externo, manusear o instrumento e o equipamento de laboratório específico para a análise de volume e a análise sensorial no alimento, supervisionar o processo, a condição higiênica, sanitária e toda a etapa da industrialização e da distribuição no mercado, acompanhar a entrega a com a equipe de treinamento, baseado no princípio de boa prática de fabricação e o pré-requisito do APPCC, disposto na legislação vigente, atuar no controle de qualidade do processamento de alimento, otimizando o recurso financeiro, humano, material e de tecnologia disponível.

Programa Venda Melhor - Dia dos Namorados

SEBRAE

Algumas dicas e idéias que podem ajudar você a se preparar e aproveitar melhor o apelo do Dia dos Namorados para vender mais.

Vitrinismo

- 1- A vitrine é o cartão de visitas da loja. Invista no visual para atrair os impulsivos.
- 2- A vitrine deve fazer menção ao Dia dos Namorados, deve difundir o clima de amor, carinho, erotismo, sensualidade. Os enfeites mexem com o estado de espírito das pessoas e, nessa época, é a emoção que faz a compra.
- 3- Aposte nas vitrines e na comunicação visual para ganhar clientes e maior competitividade, mas lembre-se: o cenário precisa ser adaptado ao produto e ao espaço da vitrine, nunca deve ser o elemento principal.
- 4- Organize todos os preços, mantendo-os do mesmo lado em todas as mercadorias para neutralizar a sua interferência.

Promoção

- 1- A propaganda continua sendo a "alma do negócio" no varejo. Portanto, convém separar uma verba para essa finalidade, principalmente para divulgar as ofertas.
- 2- Analise os desejos de consumo da sua clientela realizando pesquisas de mercado junto ao seu público-alvo. Crie condições seguras e favoráveis para que os clientes possam adquirir o que desejam, mesmo não tendo todo o dinheiro naquele momento.
- 3- Preocupe-se com a beleza das embalagens. Em momentos de crise econômica, os presentes tendem a ficar mais simples e as embalagens elaboradas, requintadas são uma forma encontrada pelos consumidores de valorizar as "lembrancinhas".
- 4- Não se esqueça de que os concorrentes estão de olho no mesmo cliente que você. É preciso, portanto, chamar mais atenção, atrair mais, lançar mão de chamatizes.

Atendimento ao cliente

- 1- A quantidade de coisas que as pessoas adquirem está relacionada ao prazer que sentem no ato da compra. Conforto e bom atendimento são decisivos nessa hora. Capriche nos detalhes que cercam o atendimento.
- 2- Estes são alguns itens odiados pelo público: música alta, balcão bagunçado, propaganda enganosa. Esses são obstáculos que podem ser superados com planejamento e organização.
- 3- Não se esqueça: o consumidor valoriza tudo o que facilita o momento de compras. Entretanto, ele valoriza, em primeiro lugar, a qualidade do atendimento. Só depois é que vêm produto e preço.

EQUIPE TURBINA



SOM

Contatos: 3322-0096 | 8123-2113 | ID 120*44196

CARTÃO FIDELIDADE

www.arlete.com.br

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

Arlete Registra Arlete Sorvete Nova Arlete Arlete in shopping biobelamore 33m BIABELAMORE

Siga-nos nas Redes Sociais e Fique Sabendo das Novidades



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, 2230
FONE: 3322-4985



SOS animal

Clínica Veterinária SOS Animal LTDA
Rua 18 esq. 09 nº 2111, 14783-248
Telefone: (17) 3322-5362
Barretos - SP

Crônicas Crônicas Crônicas Crônicas Crônicas Crônicas Crônicas

Carta de uma senhora de 84 anos ao Estadão

Estou com vergonha do Brasil. Vergonha do governo, com esse impatriótico, antidemocrático e antirrepublicano projeto de poder.

Vergonha do Congresso rampeiro que temos, das Câmaras que dão com uma mão para nos surrupiar com a outra, políticos vendidos a quem dá mais.

Pensar no bem do País é ser trouxa.

Vergonha do dilapidar de nossas grandes empresas estatais, Petrobrás, Eletrobrás e outras, patrimônio de todos os brasileiros, que agora estão a serviço de uma causa só, o poder. Vergonha de juízes vendidos. Vergonha de mensalões, mensalinhos, mensaleiros. Vergonha de termos quase 40 ministros e outro tanto de partidos a mamar nas tetas da viúva, enquanto brasileiros morrem em enchentes, perdendo casa e familiares por desídia de políticos, se não desonestos, então, incompetentes para o cargo.

Vergonha de ver a presidente de um país pobre ir mostrar na Europa uma riqueza que não temos (onde está a guerrilheira? era tudo fantasia?).

Vergonha da violência que impera e de ver uma turista estuprada durante seis horas por delinquentes fichados e à solta fazendo barbaridades, envergonhando-nos perante o mundo. Vergonha por pagarmos tantos impostos e nada recebermos em troca - nem estradas, nem portos, nem saúde, nem segurança, nem escolas que ensinem para valer, nem creches para atender a população que forçosamente tem de ir à luta.

Vergonha de todos esses desmandos que nos trouxeram de volta a famigerada inflação.

Agora pergunto: onde estão os homens de bem deste país?

Onde está a Maçonaria? OAB? CNBB? LYONS? Onde estão os que querem lutar por um Brasil melhor?

Porque os congressistas, ao invés de instituírem Pena de Morte para assassinos e estupradores, lhes concedem gorda Bolsa Presidiário? Enquanto isso, grande parte do povo brasileiro, trabalha honestamente, pra pagar impostos absurdos e ganhar bem menos do que aqueles que mataram e estupraram. Isso, somente estimula a marginalidade!

Estou com muita vergonha do Brasil!

Por que tantos estão calados? Tenho 84 anos e escrevo à espera de um despertar que não se concretiza.

Até quando isso vai continuar? Até quando veremos essas nulidades que aí estão sendo eleitas e reeleitas?

Estou com muita vergonha do Brasil.

RUTH MOREIRA

Cidadã Brasileira – 84 anos

Sorteio da Promoção Dia das Mães do Comércio de Barretos

Aconteceu no último dia 15 o sorteio da promoção do Dia das Mães. Foram sorteados 12 pacotes para a Festa do Peão e seis vale-compras no valor de 1 mil Reais cada.



Ateliê da Pizza®

A Arte em fazer pizza!

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

Viagem

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.viagem.com.br

PURICAMPO

AGROPECUÁRIA - PET SHOP - BANHO E TOSA

Disk Rações

(17) 3322.1335

Rua 30 nº 559^A
Em Frente a Prefeitura

Gráfica União

52 ANOS DE BONS SERVIÇOS

Convites de Casamento | Cartões de Visita e Boas Festas | Cartões Coloridos | Cartazes | Impressos Fiscais | Carimbos de Borracha

Fone/Fax 3322-1574

g.uniao@globo.com.br

IMPRESSOS OFF-SET | RAPIDEZ

Rua 20 nº. 416 - Avenidas 25 e 27

Fala Diretor

Conselho Consultivo



“A ACIB tem um papel fundamental no comércio de Barretos não só na organização das promoções em datas sazonais, com o objetivo de alavancar vendas e também proporcionar benefícios aos consumidores, mas no trabalho oferecido aos associados para promover qualificação e oferecer assessoria em diversas áreas. Há uma preocupação constante em ajudar os empresários, juntamente com suas equipes, na questão de treinamentos, cursos de profissionalização e opções para os próprios empresários ampliarem os seus negócios e melhorarem o seu estabelecimento comercial como um todo. Nós temos uma Associação Comercial ativa e totalmente disponível, isso conforta tantos os pequenos, como os médios e grandes empresários da nossa cidade, pois sabemos que todos trabalham em uma só direção.

O comércio de Barretos muda a cada ano, cresce e moderniza a uma velocidade grande. As fachadas das lojas são bonitas, os ambientes são climatizados e convidativos, a variedade de produtos satisfaz os nossos consumidores locais e atrai os consumidores das cidades vizinhas e conseguimos atender esta demanda com qualidade, preços acessíveis, promoções convidativas e muita organização – tudo isso com a ajuda da ACIB”.

Dr. Chade Rezek Neto - *Diretor Geral do Colégio e Faculdade Barretos*

Fala Associado



A Associação é uma Entidade que busca sempre incentivar os empresários de Barretos, e vem realizando um trabalho exemplar, o que impulsiona o nosso comércio, suas promoções e seus produtos são de extrema importância neste sentido.

Percebo que a Associação é o braço direito do empresário barretense, e esse apoio Acib é muito importante.

Os serviços prestados também são destinados aos nossos funcionários, através de palestras, cursos e treinamentos.

Através de suas ações todos ganham, pois nós empresários nos sentimos seguros, e nossos funcionários estarão sempre motivados e bem treinados.

Waldir Vieira Junior - *Branco no Branco*

Dados Técnicos Acib

EMPRESAS QUE MAIS CONSULTARAM EM ABRIL

LOJAS DE BARRETOS UMA ÚNICA LOJA

- 1 - BROOKSTORE
- 2 - ARLETE MAGAZINE
- 3 - BARREPEL
- 4 - CASA BARONI
- 5 - BIABELAMORE
- 6 - FACTORING E FOM. MERC
- 7 - ARLETE BOUTIQUE
- 8 - CISNE
- 9 - KORPO & KOR
- 10 - MP FASHION
- 11 - MP SPORTS
- 12 - JULINHA
- 13 - A IMPERIAL
- 14 - DURVAL MOTOS
- 15 - PNEU CENTER
- 16 - 100% VÍDEO
- 17 - MAD. PADROEIRA
- 18 - DIST. SIMÕES
- 19 - CAMA DE GATO
- 20 - TAMANKIM

MAIS DE UMA EMPRESA

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

CONCESSIONÁRIAS

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

CASA DE CONSTRUÇÃO

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

IMOBILIÁRIAS

- 1 - ROCA
- 2 - RENATO PEGHIM
- 3 - FLAGUI
- 4 - FIGUEIRA IMÓVEIS
- 5 - DEJAIR VICENTE

ENTRADA E SAÍDA DE ASSOCIADOS EM ABRIL

ENTRADAS DE ASSOCIADOS

- 1 - TOLEDO TRATORES
- 2 - GRÊMIO BENEFICIENTE DA SANTA CASA
- 3 - S.O.S GÁS E ÁGUA
- 4 - AGILE TECNOLOGIA EM SISTEMAS
- 5 - PRIMA CLEAN LAVANDERIA
- 6 - R.M. PRESENTES
- 7 - CITRINE

SAÍDAS DE ASSOCIADOS

- 1 - CASA DE CARNES GAÚCHA
- 2 - NILZA CONTABILIDADE
- 3 - GF MODAS
- 4 - NORA OPÇÃO ETIQUETAS
- 5 - PURIAGRO

Inclusões no SPC

Abril / 2014 859

Exclusões no SPC

Abril / 2014 622



Adquira sua "Honda"

CAIOBÁ - BARRETOS - Rua 20, nº 1375 - Centro - Barretos / SP

* Plano do Consórcio Nacional Honda de POP 100 em 72 meses

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



Loteamentos em Barretos



Setor imobiliário de Barretos

O setor imobiliário de Barretos tem acompanhado o desenvolvimento da cidade. Nos últimos três anos muitos loteamentos foram implantados aqui, e a tendência para o futuro é que novos sejam lançados para atender a demanda crescente de imóveis residenciais e comerciais. Barretos vem experimentando uma espécie de explosão no setor de construção civil com o surgimento de loteamentos e condomínios. O crescimento pode ser observado em todas as regiões da cidade através dos novos bairros e outras áreas residenciais.

Conheça os Loteamentos de Barretos dos últimos 3 anos.

Loteamentos Abertos:

Loteamento Jardim Planalto, com um total de 186 Lotes

Loteamento San Diego, com um total de 778 Lotes

Loteamento Jardim Anastácio, com um total de 540 Lotes

Loteamento Santa Rita, com um total de 160 Lotes

Loteamento Nova Barretos II, com um total de 871 Lotes

Loteamento Jardim dos Coqueiros, com um total de 677 Lotes

Loteamento Jockey, com um total de 253 Lotes

Loteamentos Fechados:

Condomínio Campos do Conde, com um total de 252 Lotes

Jardim Botânico, com um total de 264 Lotes

Parque das Flores, com um total de 219 Lotes

QUADRILHA VAI QUEM QUER!

MESAS - R\$ 40,00 (COM 1 CESTA DE DOCES)

DJ SUPER BOATE juninho osires

sócios grátis

luiz waldo show

FESTA JUNINA

PIPOCA | QUENTÃO | VINHO QUENTE E CHOCOLATE QUENTE - GRÁTIS

14 DE JUNHO ESPAÇO DE LAZER a partir das 20:30 hs

PARA CRIANÇA : MULTI PARK / TOBOGÃ GIGANTE / PULA PULA DAS 21 AS 23:59 HS (GRÁTIS)



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

R\$ 39,90* + R\$ 0,45 por km rodado

Dê para a partir de

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

Aluguel de Carros Localiza

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.

ONIX

www.bavep.com.br

BAVEP 20 ANOS

BARRETOS - Loja I (17) 3321 3100 Av. Pedro Vicentini, 90 | Loja II (17) 3043 6663 Av. Engenheiro Necker Carvalho de Camargo, 2330

www.facebook.com/bavep

