

Jornal da Acib



www.acibarretos.com.br

Ano XX | nº 140 | Roberto Arutim - Presidente | J.C. Firmino - Diretor | José Renato A. Pereira - Jornalista Responsável | Barretos, fevereiro de 2015

ACIB

Rodada de Negócios 2015 acontece dia **29 de abril**
 Informações e Inscrições pelo **3321-3200**

ACIB

Feirão de Saldos, Negócios e Oportunidades será no **Berrantão** durante a **Festa do Peão 2015**

Parceria SEBRAE e OS INDEPENDENTES

ACIB

ACIB começa a estruturar a **Lista Telefônica de Barretos** à partir de abril, a distribuição tem início em janeiro de 2016

P.4

Promoção de Páscoa irá sortear 50 ovos de páscoa de 750g



85% dos consumidores da classe C controlam orçamento e nível de endividamento, revela Pesquisa



P.6

INDICADORES

Recuperação de crédito do consumidor abre o ano com alta de 4,0%

P.6

ACIB

Pesquisa Empresário do Ano e empresas destaque 2015 têm início em março

P.4

ACIB

Acib irá distribuir 5 mil calendários com horário de funcionamento do comércio gratuitamente

P.4

ACIB

Associação irá confeccionar 5 mil mapas de Barretos grandes e pequenos

P.4

DICAS

8 ERROS que desviam a sua rota

P.5

Orientações do PROCON

- COMO AFIXAR OS PREÇOS EM VENDAS NO VAREJO?
- QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DEVE CONTER E O QUE É O CÓDIGO REFERENCIAL?
- COMO DEVE SER A AFIXAÇÃO DE PREÇOS ATRAVÉS DE CÓDIGO DE BARRAS?
- COMO DEVE SER A DISPOSIÇÃO DOS LEITORES ÓTICOS?

P.4

Negative seus devedores!



A negativação dos devedores é de suma importância, pois mostra o conagraçamento empresarial. A falta de negativação dos devedores tem aumentado muito a inadimplência

P.4

IMOBILIÁRIA ROCA **COMPRA | VENDE | ADMINISTRA**

Realizando seu sonho de morar bem!

3321-6655
 www.imobiliariaroca.com.br
 RUA 26 ESQUINA AV 31 - BARRETOS/SP

ACÁCIA manipulação de fórmulas & homeopatia

Uma fórmula de absoluta segurança

Uma empresa do **GLT**

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

2015: Um verdadeiro desafio



Com tantos acontecimentos de destaque no País no início deste ano, principalmente na área política, não é necessário ser um vidente para prever um ano cheio de desafios e superações pela frente.

Nas atribuições de começo de ano, já estamos no mês de fevereiro e a cada semana somos surpreendidos por novas revelações e fatos na política brasileira. Fatos que atingem em cheio o Comércio e a Indústria, pois sempre estão intimamente ligados à Economia, que vive um alto grau de instabilidade, nos deixando a incerteza do que vai acontecer no futuro.

As reformas já anunciadas pelo Governo, com aumento dos combustíveis e de taxas e impostos, nos impõem a necessidade de agirmos com cautela em relação a investimentos. Isso porque entre as medidas anunciadas, a classe trabalhadora - que tem o maior potencial de consumo - também foi atingida, deixando no ar a incerteza do futuro. É um verdadeiro efeito dominó que envolve todas as cadeias, desde a produção até o consumo final.

O mês de Fevereiro começou com os novos Deputados Federais assumindo suas cadeiras. Os Deputados Estaduais assumem em março. Muitos acordos dominam as ações iniciais dos parlamentares, visando às eleições das Mesas Diretoras. São nossos legisladores assumindo seus postos. Apesar das novas posses de Deputados serem motivo suficiente para a renovação das esperanças, a maioria dos brasileiros está descrente e não veem melhores perspectivas para o futuro.

Nossa função é a de produzir e gerar empregos e rendas. Este trabalho, vamos continuar fazendo todos os dias, pois esse é o nosso ramo de negócio.

São sempre nesses momentos de crise, que surgem grandes negócios.

Nós - quero dizer, a Acib -, estaremos sempre ao lado dos produtores e comerciantes, orientando, apoiando e incentivando. Sabemos que temos um grande desafio pela frente, mas juntos vamos superar todas as barreiras que surgirem.

Roberto Arutim
Presidente

Ponto de Vista

Livia Souza Ribeiro Barros Manipulart Farmácia de Manipulação e Drogaria

Livia Souza Silveira de Barros e Gustavo Arantes Barros são proprietários da Manipulart em Barretos. A Manipulart Farmácia de Manipulação e Drogaria vêm ao longo dos anos de firmando como uma excelente alternativa para quem busca bem estar, saúde e qualidade de vida.

Com instalações modernas, ambiente aconchegante e bem localizada (próxima a Santa Casa, consultórios, clínicas médicas e odontológicas) a Manipulart está totalmente estruturada para atender com qualidade e precisão os clientes de Barretos e Região.

Com equipamentos de última geração e profissionais formados, experientes e dedicados, aliados a uma estrutura que atende todas as normas exigidas pela ANVISA, a Manipulart Farmácia de Manipulação garante o mais alto nível de qualidade na manipulação de medicamentos, desde o produto mais simples ao mais complexo. Tudo isso somado, resulta em produtos confiáveis.

Quem opta pelo medicamento manipulado consome quantidades personalizadas, o produto é prescrito por um profissional da saúde na quantidade correta para seu tratamento.

São mais acessíveis financeiramente e com eficiência atestada e comprovada. Todos os dados da medicação constam no rótulo, seguindo o que foi prescrito pelo médico, para evitar riscos como consumo inadequado, dentre outros.

“A parceria com a rede de drogarias MULTIDROGAS, nos compete total apoio, suporte, condições de compra e venda diversidade de convênios, preços baixos e tudo que uma farmácia de grande porte precisa ter. É mais uma garantia ao cliente de que está levando medicamento de qualidade sempre”, acrescenta Livia.

Na Manipulart você encontra uma completa linha de medicamentos genéricos, aplicações no local e a domicílio, aferição de pressão arterial, perfumaria, linha bebê, higiene pessoal, manipulação de medicamentos e farmacêutico presente no local.

Diferenciais que o cliente encontra na Manipulart: Ações de responsabilidade social e programas de educação continuada para a população; Manipulação e drogaria tudo em um só lugar; Linha de produtos alopáticos, dietéticos, fitoterápicos, homeopáticos, cosméticos, nutricionais, dermatológicos, veterinários, odontológicos e perfumaria completa; Condições de pagamentos de modo a facilitar a compra de medicamentos com prazos especiais e cartões de créditos.

A Manipulart fica na Avenida 28 nº 900, esquina Av. 27, telefone 3322.6015.



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

Rodrigo Sanches de Oliveira
2º Secretário

Diretores
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

Cursos SENAC

Cursos Técnicos

Beleza e Estética

. Técnico em Estética

Comunicação e Artes

. Técnico em Publicidade

Gestão e Negócios

. Técnico em Administração

. Técnico em Recursos Humanos

Meio Ambiente, Segurança e Saúde no Trabalho

. Especialização Técnica em Segurança do

Trabalho na Construção

. Técnico em Segurança do Trabalho

Saúde e Bem-estar

. Técnico em Enfermagem

. Técnico em Farmácia

. Técnico em Massoterapia

. Técnico em Nutrição e Dietética

. Técnico em Podologia

Tecnologia da Informação

. Técnico em Informática

Programa Aprendizagem

Desenvolvimento Social

. Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços

Administrativos

. Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços

de Supermercados

. Aprendizagem Profissional Comercial em Serviços

de Vendas

Cursos Livres

Beleza e Estética

. Depilador

Certificações em Tecnologia

. CCNA 1 Exploration 4.0 – Fundamentos de Redes

Comunicação e Artes

. Como Falar em Público

Gastronomia

. Auxiliar de Cozinha #bolsas de estudo

. Salgadeiro

Tecnologia da Informação

. Certificação Linux LPI Nível 1 - LPIC1

. Excel 2013 - Avançado #novo

. Instalador e Reparador de Redes de Computadores

. Operador de Computador

Pós Graduações

. 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

. Logística Empresarial - a distância

. Sistemas de Gestão Integrados – SGI (QSMS) - a

distância

. Tecnologias na Aprendizagem - a distância

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.

Orientações do PROCON

Afixação de Preços e Fiscalização

2. COMO AFIXAR OS PREÇOS EM VENDAS NO VAREJO?

NO COMÉRCIO EM GERAL

Por meio de etiquetas ou similares afixados diretamente nos produtos expostos à venda, no interior da loja, em araras ou manequins, por exemplo, e com sua face principal voltada ao consumidor. Da mesma forma nos produtos expostos em vitrines.

ONDE O CONSUMIDOR TENHA ACESSO DIRETO AOS PRODUTOS, SEM A NECESSIDADE DE INTERVENÇÃO DO COMERCIANTE

Afixação direta ou impressa na própria embalagem. Uso do código referencial ou de código de barras.

AFIXAÇÃO DE RELAÇÃO DE PREÇOS

A relação de preços é uma exceção, porém deve seguir os mesmos critérios de correção, clareza, legibilidade, precisão e ostensividade impostos às demais modalidades, como descritos anteriormente.

Nas entradas de restaurantes, bares, casas noturnas e similares, a relação de preços deverá ser também afixada externamente, com a face principal voltada ao consumidor.

IMPORTANTE

É considerado similar à etiqueta, qualquer meio físico que esteja unido ao produto e gere efeitos visuais equivalentes, tais como letreiros e rótulos. Nos casos de utilização de código referencial ou de barras, o comerciante deverá expor, de forma clara e legível, junto aos itens expostos, informação relativa ao preço à vista do produto, suas características e código na faixa de gôndola, por exemplo.

Independentemente da forma de afixação estabelecida, o objetivo principal da lei é garantir que o consumidor visualize o preço sem ajuda do comerciante.

No caso de divergência de preços para o mesmo produto entre os sistemas de informação utilizados pelo estabelecimento, o consumidor pagará o menor dentre eles.

3. QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DEVE CONTER E O QUE É O CÓDIGO REFERENCIAL?

CÓDIGO REFERENCIAL

É um conjunto de números ou cores que tem o correspondente de preço em tabela específica. Deve ser utilizado da seguinte forma o código referencial deve estar fisicamente ligado ao produto em contraste de cores, se for o caso, e em tamanho suficientes para a sua imediata identificação.

A TABELA QUE RELACIONA OS CÓDIGOS AOS SEUS RESPECTIVOS PREÇOS DEVE:

Estar visualmente unida e próxima dos produtos a que se refere. Ser imediatamente evidente ao consumidor, sem a necessidade de qualquer esforço ou deslocamento de sua parte. Garantir a imediata identificação do preço ao consumidor.

4. COMO DEVE SER A AFIXAÇÃO DE PREÇOS ATRAVÉS DE CÓDIGO DE BARRAS?

O preço à vista, as características (nome, quantidade e demais elementos que o particularizem) e o código deverão estar visualmente unidos ao produto, garantindo a imediata identificação pelo consumidor (na faixa de gôndola, por exemplo).

Independentemente de o estabelecimento comercial adotar o código de barras como forma de afixação de preços, as informações deverão também estar disponíveis para identificação precisa nas gôndolas ou junto aos itens expostos, com caracteres visíveis e em cores de destaque em relação ao fundo.

Deve haver a disponibilização de leitores óticos (aparelhos que identificam o preço do produto pela leitura do código de barras), na área de vendas, para consulta de preços pelos consumidores.

5. COMO DEVE SER A DISPOSIÇÃO DOS LEITORES ÓTICOS?

Os **EQUIPAMENTOS DISPONIBILIZADOS** deverão:

Estar em perfeito estado de funcionamento. Ser indicados por cartazes suspensos que informem sua localização e que possam ser lidos de ambos os lados. Ser colocados na área de vendas, observada a distância máxima de 15 metros entre qualquer produto e o leitor ótico mais próximo.

PARA EFEITO DE FISCALIZAÇÃO

Os fornecedores deverão prestar as informações por meio da disponibilização de um croqui (um desenho) da área de vendas, com a identificação clara e precisa da localização dos leitores óticos e a distância que os separa, demonstrando graficamente o cumprimento da distância máxima de 15 metros entre qualquer produto e o leitor ótico mais próximo, considerando a disposição das gôndolas e demais obstáculos no percurso.

Acib Serviços - CONHEÇA

NEGATIVAÇÃO DE DEVEDORES

A negativação dos devedores é de suma importância, pois mostra o conagraamento empresarial. A falta de negativação dos devedores tem aumentado muito a inadimplência. *VOCÊ NEGATIVA SEU DEVEDOR, OUTRA EMPRESA VENDE. CADA EMPRESA QUE NÃO NEGATIVA ABRE ESPAÇO PARA MAU PAGADORES COMPRAREM E GERAREM PREJUÍZO NO SETOR.*

VOCÊ PODE NEGATIVAR:

- Cheques devolvidos;
- Contratos;
- Nota promissória;
- Letras de câmbio;
- Confissão de dívida;
- dentre outros.

A negativação é uma forma de cobrança do seu devedor, pois antes de se colocar o nome no SCPC, é enviada à pessoa uma notificação de negativação, com AR.

NEGATIVAÇÃO DE DEVEDORES

A ACIB possui um banco de dados Boa Vista, com consultas para pessoa física e pessoa jurídica.

PESSOA FÍSICA

Você consulta dados do varejo (SCPC, cheques, protestos, ações judiciais de cobrança, dentre outras consultas).

PESSOA JURÍDICA

Você consulta SCPC, cheques, contratos, protestos, execução fiscal, ações judiciais de cobrança, balanço, quadro societário, capital empresarial, situação da empresa, e outros.

VEÍCULOS

Todos os dados dos veículos, documentação, chassi, multas, proprietários.



O associado da ACIB pode utilizar de alguns expedientes que podem colaborar com a divulgação de seus produtos e negócios. EX: 800 Etiquetas para envios de correspondências, 800 emails comerciais, facebook, dentre outros.

ACIB irá distribuir Mapas atualizados da Cidade

A Acib irá confeccionar 5 mil mapas atualizados da cidade de Barretos, com distribuição gratuita para toda a população, neste ano de 2015.



Lista Telefônica de Barretos com distribuição gratuita

A Acib também irá confeccionar a partir de abril a Lista Telefônica de Barretos, para serem distribuídas em janeiro de 2016. Serão confeccionadas 40 mil exemplares, distribuídas gratuitamente na cidade.

Calendário de Promoções do Comércio 2015

A Acib, Associação Comercial e Industrial de Barretos, divulga seu calendário de promoções de 2015. Serão as seguintes promoções Feirão de Oportunidades, Promoções de Páscoa, Mães, Namorados, Avós e Pais, Festa do Peão, Crianças e finalizando o ano de 2015 a grande Promoção de Natal, que promete mais um grande prêmio para a população.

Empresário do Ano 2015

Pesquisa tem início em março



A Pesquisa Popular para indicação do EMPRESÁRIO DO ANO 2015, e as EMPRESAS DESTAQUES em Preferência e Popularidade em seus segmentos começa em março. A homenagem acontece no dia 18 de Julho, no Espaço Berrantão.

CONVENIÊNCIA E VIDEOLOCADORA

***A PRIMEIRA CONVENIÊNCIA DE BARRETOS**

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

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

PURICAMPO

AGROPECUÁRIA - PET SHOP - BANHO E TOSA

Disk Rações

(17) 3322.1335

Rua 30 nº 559^A
Em Frente a Prefeitura

netbarretos
Tecnologia e Comunicação

Internet **via rádio** de qualidade!

ACEITAMOS CARTÕES:

BARRETOS/SP Rua 18 nº 1124 | Centro
17. 3321.0030

COLINA/SP Rua Manoel P. Fernandes nº 370 Centro
17. 3341.9530

www.netbarretos.com.br

Prêmio Sucedido pelo ANATEL

ACT FRANCA

Os 8 erros que desviam sua rota

1 CRENÇAS LIMITANTES

Pensamentos de certeza que desestimulam o processo e ocorrem sempre que a pessoa vai sair da zona de conforto ou enfrentar grandes desafios.

Exemplos: “não temos tempo para isso”, “sempre fazemos desse jeito, para que mudar agora?”, “não temos recursos”, “aqui não muda...”, “isso não tem jeito”, “vamos tocando assim mesmo, ano que vem a gente faz”!.

5 PERDA DE FOCO

As ações do planejamento estratégico começam bem, mas logo, por falta de constância e pela correria do dia-a-dia, perde-se o foco e as metas que levarão ao objetivo final são abandonadas. O empresário jamais deve abandonar o olhar do seu objetivo.

2 FALTA DE CONHECIMENTO E USO DO CONCEITO DE “S.W.O.T”

Inimigo do planejamento estratégico é a falta de uma análise S.W.O.T (Força, Fraqueza, Oportunidade e Ameaça) do seu negócio para destacar as suas potencialidades.

6 FALTA DE AVALIAÇÃO E MONITORAMENTO

O empresário precisa cercar-se de uma equipe de apoio ao planejamento estratégico, formada por colaboradores e líderes de sua confiança. Reuniões periódicas devem acontecer para avaliação e monitoramento do que foi combinado no início do ano.

7 PROCRASTINAÇÃO

Adiar as ações também pode atrasar a conclusão do seu planejamento. Para combater a procrastinação basta ter uma postura proativa, comprometimento com os cronogramas e monitoramento de datas e prazos.

3 MICROGESTÃO X MACROGESTÃO

Fator que ameaça a execução do planejamento estratégico é acultura de microgestão, os líderes ocupam seu tempo e potencial em pequenas tarefas que poderiam ser executadas por algum colaborador. O pensamento estratégico depende da macrogestão, que gera estratégias que a microgestão vai se encarregar de operacionalizar.

8 FALTA DE RESILIÊNCIA

A Resiliência se refere à propriedade de que são dotados alguns materiais, de acumular energia quando exigidos ou submetidos ao estresse sem ocorrer ruptura. No ser humano é a combinação de fatores que propiciam condições para enfrentar e superar problemas e adversidades. Ao errar ou sofrer algum acidente de percurso, o líder resiliente aprende rápido com o erro, se recupera e continua.

4 FALTA DE VISÃO PERIFÉRICA

Um líder quando é microgestor o seu foco fica unidirecional e ele perde a visão periférica, o que se planeja no início do ano não sai da gaveta.

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

CARTÃO FIDELIDADE

www.arlete.com.br

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



Siga-nos nas Redes Sociais e Fique Sabendo das Novidades



ORGANIZAÇÃO ALFA

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

aqui é mais fácil

. IMOBILIÁRIA . DESPACHANTE . CONTABILIDADE

Rua 32 nº 1.252 (Av. 19x21)



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

PÓSGRADUAÇÃO

Matrículas Abertas

Áreas para 2015

- Administração
- Negócios
- Educação
- Informática
- Jurídica
- Saúde

Faculdade Barretos

Descontos especiais para egressos da Faculdade Barretos.

Faça sua pré-matricula online:
www.faculdadebarretos.com.br

tel: (17) 3332-4377

Recuperação de crédito do consumidor abre o ano com alta de 4,0%

O indicador de recuperação de crédito do consumidor em todo o país – obtido a partir da quantidade de exclusões dos registros de inadimplência – apontou elevação de 4,0% em janeiro de 2014, contra o mês anterior, após ajustes sazonais, de acordo com os dados da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). O resultado inicia 2015 melhor que do que em 2014, quando o indicador obteve queda de 0,6%, mantida a mesma base de comparação. Na comparação interanual (jan/15 contra jan/14) também houve alta, mais amena, de 0,3%. Já na comparação acumulada em 12 meses (fev/14 a jan/15 contra os 12 meses antecedentes) o indicador apresentou queda de 2,9%.

A expectativa de queda no indicador de recuperação de crédito anunciada ao final do ano de 2013 acabou se consolidando em 2014. Contudo, a despeito da piora esperada dos indicadores macroeconômicos, a Boa Vista SCPC estima que



Boa Vista

o indicador apresente melhora na comparação com o ano passado, devendo encerrar 2015 estável. Alguns fatores como o aumento do crédito – ainda que em menor magnitude – e a relativa estabilidade no mercado de trabalho contribuem para que o cenário da inadimplência não se deteriore. Ademais, tanto por parte do consumidor quanto por parte das empresas concedentes de crédito, tem se observado maior cautela nas transações, fator que influencia diminuições nos indicadores de inadimplência como, por exemplo, as quedas dos atrasos registrados no sistema financeiro, nos últimos meses.

85% dos consumidores da classe C controlam orçamento e nível de endividamento, revela pesquisa



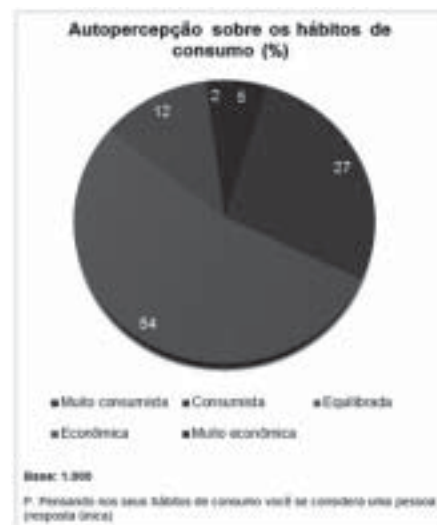
Uma pesquisa inédita da Boa Vista SCPC em parceria com o programa Finanças Práticas revelou que 85% dos consumidores da classe C entrevistados têm o costume de controlar o quanto ganham e gastam no mês. O levantamento eletrônico realizado com mil consumidores em todo o Brasil buscou mapear a classe C em seus hábitos de consumo e controle das finanças.

Dentro desse universo da classe C, 79% avaliam o quanto do orçamento já está comprometido até o pagamento da última parcela, antes de efetuarem uma nova dívida, 94% realizam pesquisa de preço antes de uma compra, e 72% levam em consideração se o valor da parcela caberá no orçamento.

Conscientes em relação às compras, 57% afirmam que as ofertas não influenciam de forma determinante na aquisição de um bem ou produto, além do planejado. Dos respondentes, 67% costumam ler tabloides e folhetos de lojas e supermercados em busca de ofertas, e declaram que a maior parte dos produtos adquiridos é decorrente de promoções, 83% preferem qualidade a preço, e 69% optam por lojas com variedades, mesmo que tenham que se deslocar para isso.

Na autopercepção sobre os hábitos de consumo, 54% da classe C declaram-se equilibrados, 12% econômicos e 27% consumistas. As mulheres e os consumidores sem filhos são os que se declaram mais consumistas, com 35% e 29% das menções, respectivamente. “Os consumidores estão cada dia mais atentos ao seu orçamento e à importância de cultivar hábitos financeiros saudáveis. O programa de educação financeira da Visa, o Finanças Práticas, vai ao encontro desta necessidade, trazendo conteúdo relevante com uma linguagem simples e direta, e consequentemente ajudando o consumidor a se organizar melhor”, explica Rogério Signorini, diretor sênior de Produtos da Visa do Brasil.

Para o diretor de Sustentabilidade da Boa Vista SCPC, Fernando Cosenza, “a pesquisa revela um amadurecimento do consumidor, preocupado com planejamento e controle dos gastos, o que pode ser um reflexo, entre outras coisas, dos picos de inadimplência registrados em anos anteriores. Assim, o consumidor que nos últimos cinco anos passou a ter mais acesso ao crédito e descontrolou-se, está aprendendo gradativamente que o crédito é bom, se usado com disciplina e controle”.



Porcentagem quanto aos hábitos de consumo (%) - POR SEXO	Total	Masc.	Fem.	Com Filhos	Sem Filhos
Muito consumista	5	4	6	4	6
Consumista	27	24	30	26	29
Equilibrada	54	57	47	54	54
Econômica	12	12	12	13	10
Muito econômica	2	3	0	3	1

Porcentagem quanto aos hábitos de consumo (%) - POR IDADE	Total	18-24	25-34	35-44	45-54
Muito consumista	5	4	4	5	6
Consumista	27	22	23	31	26
Equilibrada	54	52	55	48	57
Econômica	12	22	14	10	9
Muito econômica	2	0	0	3	2



Questionados sobre as taxas de juros cobradas nos parcelamentos, 58% dos respondentes da pesquisa afirmam ter conhecimento disso em cada compra, e 66% consideram mais importante a taxa de juros do que o valor da parcela (34%). A pechincha, antes de comprar um produto ou bem, continua em alta: 80% possuem esse hábito.

Compartilhar informações de gastos pessoais com familiares é importante para 86% dos pesquisados. Quando precisam parcelar alguma compra, 77% optam pelo menor número de parcelas, e quando não possuem dinheiro para aquisição à vista de um produto, 54% preferem efetuar a compra no mês seguinte.

“Segundo o levantamento, 55% dos consumidores buscam informações sobre como controlar os gastos e receitas em sites e materiais disponíveis na Internet, reforçando a estratégia da Boa Vista SCPC e Finanças Práticas em continuar investindo em ferramentas digitais gratuitas e de qualidade”, finaliza Signorini.



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

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

☎ 17 3325.3023 / 3043.3424

CRIS

Bonhô **ACEITAMOS ENCOMENDAS**
Accessórios para Festas
Aniversários . Casamentos e
Formaturas

Hawai . Natal
Country . Junina . Heróis
Halloween e Personagens

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

Fala Diretor



Há muitos anos, a Acib vem prestando excelentes serviços ao comércio, aos comerciantes e a comunidade. As promoções tem um calendário extenso e muito bem elaborado, que é cumprido à risca pelas diretorias, oferecendo bons prêmios aos consumidores.

O ótimo relacionamento da Acib com todas as Instituições da cidade tem trazido um avanço para todos, com ideias e parcerias constantes, alcançando resultados excelentes.

Por tudo isso, a Acib tem se tornado um veículo de comunicação, atendimento, e de resultados importantes para o comércio, seus associados e à população em geral.

Caio Lemos Miziara - *Diretor Departamento de Comércio*

Fala Associado



Nós do GRUPO AMAS, temos um apreço muito grande, pelo trabalho exemplar e de fidelidade da Associação Comercial. Somos privilegiados por ter em nosso Município uma equipe capacitada para nos atender com tanto carinho e compreensão. A Acib contribui para um comércio favorável, movimentando a economia de Barretos e consequentemente uma melhor qualidade de vida. Buscamos isto sempre no decorrer de nossa história, para formação de uma cidade melhor e satisfação pelo nosso viver. Obrigada a todos que fazem parte da Acib de Barretos.

Caio Vinicius Chiesa Ribeiro
AMAS

Dados Técnicos Acib

EMPRESAS QUE MAIS CONSULTARAM EM JANEIRO

LOJAS DE BARRETOS UMA ÚNICA LOJA

- 1 - ARLETE MAGAZINE
- 2 - BROOKSTORE
- 3 - CASA BARONI
- 4 - KORPO & KOR
- 5 - RECAUCHUTADORA BARRETOS
- 6 - BIABELAMORE
- 7 - 100% VÍDEO
- 8 - BARREPEL
- 9 - MP SPORTS
- 10 - MP FASHION
- 11 - CISNE
- 12 - BBM
- 13 - A IMPERIAL
- 14 - BARRETOS FACTORING
- 15 - ÓTICAS CAROL
- 16 - ARLETE BOUTIQUE
- 17 - JULINHA MODAS
- 18 - BOM PREÇO TÊXTIL
- 19 - TAMANKIM
- 20 - LÍDER COMERCIAL

MAIS DE UMA EMPRESA

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

CONCESSIONÁRIAS

- 1 - META VEÍCULOS
- 2 - CANNES PEGEOUT
- 3 - VOLKS DAHER
- 4 - MARK'S VEÍCULOS
- 5 - BAVEP

IMOBILIÁRIAS

- 1 - ROCA
- 2 - RENATO PEGHIM
- 3 - FLAGUI
- 4 - FIGUEIRA
- 5 - LAEL

CASA DE CONSTRUÇÃO

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

ENTRADA E SAÍDA DE ASSOCIADOS EM JANEIRO

ENTRADAS DE ASSOCIADOS

- 1 - DROGARIA NOSSA SENHORA DAS GRAÇAS
- 2 - APCD REGIONAL BARRETOS
- 3 - FREITAS CONTABILIDADE
- 4 - SWP CABELO E ESTÉTICA
- 5 - AGRELI DIGITAL

SAÍDAS DE ASSOCIADOS

- 1 - SUPERTEC ENGENHARIA
- 2 - FALCONS FOTOGRAFIA
- 3 - VIA LUNNE
- 4 - FRANCO VILELA ADVOCACIA
- 5 - IGREJA DO EVANGELHO QUADRANGULAR
- 6 - SAÚDE PLENA FISIOTERAPIA
- 7 - ALI COLCHÕES

Inclusões no SPC

Janeiro / 2015 610

Exclusões no SPC

Janeiro / 2015 653



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



Barretos - Polo Educacional

São mais de 40 cursos em Barretos



A Educação é o fator fundamental para formação e desenvolvimento de uma comunidade. É através dela que se formam cidadãos atentos e participativos na construção de uma nação melhor. Barretos pode ser considerado um polo comercial, tornando-se um dos mais importantes Centros Educacionais da Região.

A cidade conta com cinco instituições de Ensino Superior: Centro Universitário do UNIFEB, Faculdade Barretos, ISEB – Instituto Superior de Educação de Barretos, além do Instituto Federal, FISO – Faculdades Integradas Soares de Oliveira e da Faculdade de Medicina - Faculdade de Ciências da Saúde de Barretos Dr. Paulo Prata - FACISB .

O Centro Universitário do UNIFEB oferece os cursos bacharelados em Administração, Agronomia, Ciências Contábeis, Direito, Educação Física, Engenharia de Alimentos, Engenharia Ambiental, Engenharia Civil, Engenharia de Produção, Engenharia

Elétrica Computação e Automação, Engenharia Elétrica Energia e Automação, Engenharia Mecânica, Engenharia Química, Farmácia, Física Médica, Gastronomia, Química Tecnológica, Odontologia, Serviço Social, Sistemas de Informação e Zootecnia. Além das licenciaturas em Biologia, Educação Física, Física, Matemática, Pedagogia e Química.

A Faculdade Barretos possui graduação em Administração, Ciências Contábeis, Direito, Enfermagem, Nutrição, Sistemas de Informação e Licenciatura em História.

A FISO possui graduação em Pedagogia e Ciência Contábeis.

O ISEB oferece graduação em Letras Português/Inglês e Pedagogia.

O Instituto federal oferece Licenciatura em Ciências Biológicas, Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas e Tecnologia em Gestão de Turismo. Além do curso de Medicina da Faculdade Dr. Paulo Prata.



7º TORNEIO DE PESCA
PREPARA A TRAIÁ PESCADÔ DE LAMBARI
15 DE MARÇO
PESQUE & PAGUE - SEDE DE CAMPO • DAS 08h AS 12h
INSCRIÇÕES ABERTAS NA SECRETARIA DA SEDE CENTRAL DO CLUBE PARA SÓCIOS E VISITANTES



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

R\$ 39,90* a diária 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

Reservas 24h:
0800 879 2000
www.localiza.com



BAVEP, 20 ANOS DEIXANDO AS RUAS BARRETENSES MAIS CHARMOSAS.

BAVEP 20 ANOS

www.bavep.com.br