

ACEAN

Jornal
Associação Comercial e Empresarial de Artur Nogueira



Ano V - Edição 32 - Setembro/Octubre de 2021

www.acean.com.br - 19 3877.2727/ 3877.2729

Distribuição Gratuita

SORTEIO DIA DAS CRIANÇAS

Baixe o aplicativo **ACEAN ARTUR NOGUEIRA** e concorra a 2 vales compras no valor de R\$ 500,00 cada - para serem utilizados no comércio associado.

ATENÇÃO o valor de R\$500,00 é **válido APENAS** para artigos infantis.



Página 02

Banco de currículos da ACEAN é disponibilizado para todas as empresas de Artur Nogueira



Página 03

Semana de Negócios e Empreendedorismo



Página 03

AW
STUDIO ARCHWEB
ARQUITETURA E INTERIORES

ARQ. VALQUIRIA SALLES
DINT. ARIELLE SALLES

☎ 19 99677-1388
STUDIOARCHWEB.COM.BR

DO PROJETO À EXECUÇÃO DA OBRA

CONTABILIDADE BUREAU

Marcos Capelini

ABERTURA DE FIRMA - CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO PESSOAL
IMPOSTO DE RENDA - ESCRITÓRIO RURAL

Contador: MARCOS DANIEL CAPELINI - CRC 15P1473310-9 - CRC CONTABILIDADE 259625025/0-0

ARTUR NOGUEIRA

Rua Monteiro Lobato, 422 - Jd. Wada
19 3877.2923 / 📞 9 9771.8656

ENGENHEIRO GOELHO

Rua Jair Roberto Mulla, 81 - Jd. Amélia
19 3857.9305 / 📞 9 9771.8529

COSMÓPOLIS

Rua Moacir do Amaral, 219 - Centro
19 3872.2928 / 📞 9 9771.4675



SOLICITE O SEU ORÇAMENTO!

NOVA STAMP
CAMISETAS PERSONALIZADAS

☎ (19) 99260-7254

✉ novastamp@gmail.com

RUA: ADEMAR DE BARROS - 1727 - JD. WADA - ARTUR NOGUEIRA-SP



ALQUÍMICO

FARMÁCIA DE MANIPULAÇÃO & DROGARIA

Ricardo Rieli Duzzi
Farmacêutico CRF-SP 28.813

Tel.: (19) **3877.2902**
3877.1445
e-mail: alquimicofarma@hotmail.com

Av. Dr. Fernando Arens, 530 - Centro - Artur Nogueira / SP

A Diretoria da Acean no Biênio 2021/2023

Presidente: Ricardo Rieli Duzzi;

Vice-Presidente: Amadeu Carlos Baffi;

1º Secretária: Luciana Cristina D. Machado;

2º Secretário: Roberto Carlos da Silva;

1º Tesoureiro: Luciano Lázaro;

2º Tesoureiro: João Francisco Conde.

Diretores

Vagner Cristiano L. Ribeiro;

Fábio Alexandre dos Santos Lima;

Rafael Augusto da Silva;

Luiz Gustavo R. Hespangnola;

Paulo Henrique Sia Cargo: Diretor;

Rodrigo P. Nistal.

Conselho Fiscal Titular

Alexandre Scandolaria;

Priscila Graciola de Faria;

Guilherme da Silva.

Conselho Fiscal Suplente

Eddy Carlos Berton;

Silisy Coimbra Lemos;

Valter Alexandre Silva.

Expediente

Editoração e Diagramação

Fábio José Bueno

Jornalista Responsável - Fábio

José Bueno MTB 0080978/SP

Publicidade - (19) 9.9686.1420

Tiragem - 2.000 exemplares



SORTEIO DIA DAS CRIANÇAS

Baixe o aplicativo **ACEAN ARTUR NOGUEIRA** e concorra a 2 vales compras no valor de R\$ 500,00 cada - para serem utilizados no comércio associado.

ATENÇÃO o valor de R\$500,00 é **válido APENAS** para artigos infantis.

FILIADA A FACESP
ACEAN
Associação Comercial e Empresarial de Artur Nogueira

O dia das crianças está chegando e pra comemorar a loja Castelinho Brinquedos e Presentes está realizando um sorteio de uma piscina inflável de 1000L.

Para concorrer basta entrar no APP da ACEAN ARTUR NOGUEIRA na opção **SORTEIOS** e clicar em **QUERO PARTICIPAR**.

O sorteio vai acontecer no dia 11/10 as 13h e o prêmio será entregue no mesmo dia a partir das 15, o ganhador terá que retirar o prêmio direto na loja.

BOA SORTE A TODOS!

SORTEIO DIA DAS CRIANÇAS

A Castelinho Brinquedos e Presentes estará sorteando 1 piscina inflável de 1000L neste dia das crianças.

O sorteio será realizado através do APP ACEAN ARTUR NOGUEIRA, para participar basta ir em sorteios e clicar em **QUERO PARTICIPAR**.



O dia das crianças está chegando e pra comemorar a ACEAN está fazendo sorteio de 2 vales compras de R\$500,00 cada.

O ganhador poderá gastar o valor nos comércios associados mas **ATENÇÃO** o vale poderá ser usado apenas para comprar **ARTIGOS INFANTIS**.

Para concorrer basta entrar no APP da ACEAN ARTUR NOGUEIRA ir em **SORTEIOS** e clicar em **QUERO PARTICIPAR**.

O sorteio vai acontecer no dia 11/10 as 13h e o prêmio será entregue no mesmo dia a partir das 15h.

BOA SORTE A TODOS!

ACEAN - Nossos Números
Informações Gerais
Fax 3877-2727

Administração/ Fax 3877-2729
Atendimento/ Fax 3877-1572
E-mails - Atendimento Interno
atendimento@acean.com.br

Financeiro
financeiro@acean.com.br
Gerência
gerencia@acean.com.br
Presidente
presidente@acean.com.br
Consulta 24 hs (atendente)

0800-707-4024 | 0800-777-4024

www.acean.com.br
acean@acean.com.br

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO DA ACEAN
2ª a 6ª das 8hs às 18hs

Rua Duque de Caxias, 2204 - Santa Rosa - Artur Nogueira/SP

Banco de currículos da ACEAN é disponibilizado para todas as empresas de Artur Nogueira



Empresário que tiver interesse deve entrar em contato com a Associação Comercial para receber as informações necessárias referentes aos cargos que a empresa está precisando.

Fonte: Correio Nogueirense

A Associação Comercial e Empresarial de Artur Nogueira (ACEAN) disponibilizou o banco de currículos para todas as empresas do município, associados ou não. Centenas de pessoas já foram contratadas através da ferramenta, e para que as pessoas consigam o tão desejado emprego, a ACEAN está disponibilizando os currículos.

O empresário que tiver interesse receberá da Associação Comercial as informações necessárias referentes aos cargos que a empresa está precisando.

A ACEAN está localizada na R. Duque de Caxias, 2204, bairro Santa Rosa, em Artur Nogueira. O telefone para contato é (19) 3877-2729.

Banco de Talentos

Com a ferramenta, quem tiver interesse em trabalhar no comércio pode cadastrar o currículo gratuitamente. Os dados atendem mais de 300 empresas do município. Além de cadastrar seu currículo, você pode conferir as vagas disponíveis no município e se candidatar para a que você tiver interesse. Em tempos difíceis é sempre bom ter uma opção a mais para ajudar.

Acesse o site www.acean.com.br e cadastre seu currículo, ou pelo aplicativo da Acean, que está disponível IOS e Android. A próxima vaga de emprego pode ser sua!




Dr. Thiago Resck
ODONTOLOGIA
CRO-SP 96855

Reabilitação Oral
Implantes
Próteses
Cirurgias

19 3877.1720 **19 98171.9607**

Rua 24 de Outubro, 1037 - Sala 7 - Centro - Artur Nogueira/SP



AW
STUDIO ARCHWEB
ARQUITETURA E INTERIORES

ARQ. VALQUÍRIA SALLES
DINT. ARIELLE SALLES

19 99677-1388
STUDIOARCHWEB.COM.BR

DO PROJETO À EXECUÇÃO DA OBRA

Semana de Negócios e Empreendedorismo



VOCÊ É O NOSSO CONVIDADO PARA A TRILHA QUE IRÁ MOVER PESSOAS E ORGANIZAÇÕES AO SUCESSO EMPRESARIAL!

O Ano de 2020 foi atípico, não é mesmo? Não tivemos uma das principais trilhas de atualização sobre negócios e empreendedorismo da região. Mas muita calma nessa hora: **ELA ESTÁ DE VOLTA!**

Uma oportunidade única e imperdível para adquirir todo conhecimento e experiência dos maiores nomes do mercado, que atuam nos mais diversos segmentos e geram grandes resultados com suas empresas.

Entre os dias 26 e 28 de outubro teremos palestras com o que mapeamos de mais relevante e transformador na atualidade, por isso, garanta a sua vaga para esse evento online e gratuito.

Inscreva-se na Semana de Negócios e Empreendedorismo através do site: <https://semanane.com.br/>



DIA DAS CRIANÇAS

Com muita diversão, monitores e lanchinho
AGENDAMENTO OBRIGATÓRIO
ATÉ DIA 11 AS 18H
(19) 97132-2539
(19) 99226-9416

TERÇA E QUINTA - DIAS 12 E 14
DAS 14:30H AS 17:30H
VALOR 38,00

CRIANÇAS DE 3 A 12 ANOS
endereço
RUA ADEMAR DE BARROS
N 1615
Artur Nogueira

BLACK FRIDAY

Mesmo com o consumidor cauteloso, ACSP projeta crescimento de 10% na data. Mas, além de promoções atrativas e efetivas, é preciso reforçar a segurança antifraude das operações on-line

Fonte: dcomercio.com.br

Em 2020, a **Black Friday**, data mais importante do varejo on-line, completou uma década no Brasil em meio à pandemia.

Mesmo assim, as vendas do e-commerce na data (considerando somente quinta e sexta-feira) superaram R\$ 4,7 bilhões, alta de 25% comparada a igual período de 2019, segundo a consultoria Ebit/Nielsen. Para a temporada de vendas de fim de ano em 2021, que começa com o esquentar para a data promocional e termina no Natal, as expectativas são positivas.

E não só para o e-commerce, mas para o comércio total, afirma Marcel Solimeo, economista, que projeta alta de 10% na Black Friday deste ano.

Faltando menos de dois meses para a data, que será no próximo dia 26 de novembro, o lojista tem de se preparar para oferecer promoções atrativas e efetivas para um consumidor que tem na palma da mão a possibilidade de realizar pesquisas e comparações no varejo físico e no on-line antes de comprar.

“Esse consumidor está com a renda achatada, mais cauteloso para gastar devido à queda na renda, e por isso tem valorizado muito mais suas compras”, destaca o economista

Pedro Guasti, diretor de expansão global da startup argentina Nubimetrics, que diz que a Black Friday virou um evento “quase impossível de se ignorar”, cita números de agosto, que apontam que nove em cada 10

consumidores (92%) pesquisam preços de produtos e serviços antes de comprar na Black Friday.

Os dados, que fazem parte do levantamento da unidade de pesquisa do UOL Publicidade, também mostram que, do total, 57% começam a pesquisar pelo menos dois meses antes da data, e 21% um mês antes.

Além da intenção de compra estável, segundo o especialista, com ligeira queda de 69% para 67% de 2020 para 2021, o índice de entrevistados que declarou ter comprado no ano passado e vai comprar agora é de 89%. “É um bom sinal, pois esses consumidores, mais os novos, criarão um ambiente perfeito de alta nas vendas.”

Guasti menciona outros dados que o consumidor considera antes de comprar on-line na Black Friday, como frete grátis (55%), prazo de entrega (29%), credibilidade ou segurança no site ou app (27%), o cashback (25%), que é uma modalidade nova nesse tipo de pesquisa, e facilidade de pagamento (24%).

De novo, entre as categorias de produtos com mais preferência de compra na data, estão os smartphones (46%), eletroeletrônicos (43%) e informática (35%), produtos de maior valor agregado que trazem eventuais descontos de, no mínimo, 10%, 15%. “Isso faz uma grande diferença no bolso”, reforça Guasti.

Mesmo sendo uma data que nasceu na internet, todos os setores aproveitam a ocasião para alavancar vendas, de bancos, seguradoras, shoppings e lojas de rua, a postos de combustível, imóveis e turismo. Nesse último item, a flexibilização das regras de isolamento provocou um aumento de 4% na intenção de compra de viagens, passagens e hospedagens na Black Friday - o que serve

como indicativo de retomada do setor de Turismo, fortemente atingido pelas medidas restritivas, destaca o especialista. Um último dado mostra que 47% pretendem comprar apenas pela internet, número 6% maior do que em 2020. Já 38% pretendem comprar tanto on-line como nas lojas físicas.

Guasti lembra que todo o varejo, e principalmente os serviços, altamente prejudicados com o isolamento, buscam não só oportunidades, mas também recuperação. Portanto, a data promete. “Com as promoções e ações certas, essa provavelmente será a maior Black Friday da história”, acredita.

TRANSMITA CREDIBILIDADE

Em tempos de golpes no **Pix**, oferecer ao consumidor uma percepção de segurança para comprar sem perder dinheiro, nem ter os dados ameaçados, é o mínimo para o e-commerce ter sucesso. Em especial em uma data que registra, somente na sexta-feira, oito vezes mais compras on-line, em média, do que em um dia comum.

Como exemplo de práticas fraudulentas nesses períodos está o *phishing*, em que sites falsos se passam por lojas famosas ou terceiros para roubar senhas e dados financeiros de consumidores desavisados. Por isso, para aumentar a confiança e dar mais segurança ao consumidor não só na Black Friday, mas o ano todo, uma dica de Pedro Guasti para as lojas virtuais é sempre agregar orientações no ambiente de compras, como não pagar boletos ou fazer transferências sem análise prévia da confiabilidade daquele site.

Outra dica do especialista é orientar o consumidor a pagar, de preferência, com

cartão de crédito, para dar uma segurança a mais na compra on-line. Em caso de fraudes, boletos ou dinheiro se perdem facilmente, mas sempre dá para pedir reembolso na operadora de cartão, destaca.

“Segurança é o terceiro item mais importante depois de preço e frete. Portanto, essas práticas têm de ser espalhadas - principalmente aos consumidores inexperientes ou com menos habilidades em tecnologia.”

VEM AÍ : Super Black Friday Artur Nogueira

O Programa Artur Nogueira Mais Empreendedora, desenvolvido pela Prefeitura Municipal e articulado com Sebrae e a Associação Comercial (Acean), lançou a Super Black Friday, que acontecerá de 25 a 28 de novembro. A ação é voltada aos comerciantes locais, e visa fomentar a economia municipal e ainda alavancar as compras de fim de ano. A ação promete vantagens aos consumidores, com descontos imperdíveis e produtos de qualidade; e aos empresários, que terão seus negócios amplamente divulgados por cerca de um mês em redes sociais e outras mídias, e a nível regional.

As inscrições terão início na próxima segunda-feira (04), e se estenderão até o dia 22 de outubro via internet (<https://forms.gle/UkW9tAsU5BHwtHQh9>). Todos os comércios, de todos os ramos, poderão aderir à iniciativa.

Para tanto, os participantes receberão um selo de identificação da campanha, que deverão fixar na frente do estabelecimento. Dessa forma, os consumidores poderão ter noção de quais lojas oferecem descontos durante a Super Back Friday.

> Implantes
> Cirurgia de siso
> Estética
> Próteses
> Clínica em geral



Dr. Sebastião Reis Alves
CIRURGIÃO DENTISTA

(19) 3827-1116 / 9 9822-4121
Rua Rui Barbosa, 1108 - Vila Queiroz
Artur Nogueira-SP

SUPERMERCADO



BELA VISTA

Padaria e Açougue
Aceitamos todos os cartões de crédito
Fone: (19) 38271721

Rua XV de Novembro, 2028 - Bela Vista II

**COMPARE E COMPROVE:
AMARO CENTER MELHOR OPÇÃO
PARA SUA CASA**

Fone: 19 3877.1202 / 3877.3100
amarocenter@uol.com.br

AMAROCENTER
MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Rua Rui Barbosa, 469 - Centro - Artur Nogueira/SP



ótica bandeirante

Promoção!
ARMAÇÕES
ÓCULOS DE SOL
NÃO DEIXE DE CONFERIR

Av. Fernando Arens, 355A - Centro
Artur Nogueira/SP - Fone: 19 3877.2272

Gerenciando equipes e recursos na escassez



sim, abordar formas criativas de gerenciar esse contexto de escassez, transformando em um quadro de oportunidades de desenvolvimento, crescimento e melhorias, tanto internas quanto no que cada um de nós, como cidadão ou instituição, oferecemos para a sociedade.

O mais relevante numa situação como a que estamos vivenciando é aprender a identificar rapidamente os recursos que estão em baixa e as prioridades para se manter no mercado com inteligência. Não é porque se tem pouco que não se pode fazer nada.

Em mudanças drásticas de cenários, com riscos flutuantes e recursos escassos, elencar o que é relevante e pensar em estratégias fora da caixa é determinante para a sobrevivência. A assertividade no planejamento e condução da gestão de 'crise' é fundamental. Por isso, vou listar aqui algumas medidas práticas a serem adotadas:

Conhecer profundamente o seu negócio, o mercado em que está inserido e as perspectivas de curto e médio prazo. Se você não conhece o seu negócio e as necessidades essenciais para subsistir ativo em meios às adversidades, a chance de fechar as portas é grande. E conhecer o seu negócio envolve não apenas o seu produto final ou serviços, mas todos os custos e processos relacionados, bem como as expertises e talentos imprescindíveis ao mesmo;

Para lidar com o racionamento de recursos, defina um escopo de requisitos essenciais, decompondo as entregas e prazos com estimativas pertinentes sobre o período em que consegue manter a empresa ou instituição funcionando, com quais prioridades e orçamento;

Pense fora da caixa! Olhe os recursos disponíveis ao seu redor e desenhe estratégias que podem potencializar o que você tem. Busque parceiras que agreguem valor para ambas as partes, incentive ações inovadoras por parte de seus colaboradores e clientes, mobilize seus clientes a se tornarem 'embaixadores' do seu negócio. Busque conexões relevantes para o seu mercado de atuação, afinal, ninguém sobrevive isolado. Estude tendências do mercado e analise se o seu negócio tem aderência; Por último, mas não com intenção de esgotar esse tema, foque na gestão das pessoas. Ser empático com o outro, com os desafios de novo formato de trabalho e de vida dos colaboradores contribui muito para que bons resultados sejam alcançados. Não estou dizendo que o gestor é responsável por resolver os problemas de todos, não é isso. Mas uma postura compreensiva e solidária, ao mesmo tempo que responsiva para com as equipes, coopera para que todos possam dar o seu melhor e o ambiente de trabalho inspire a produtividade. O investimento em capacitação, tanto por parte da empresa quanto por parte dos profissionais diretamente é fundamental. Novas habilidades têm sido

exigidas no novo mercado e cada um tem sua própria parcela de responsabilidade quanto a se tornar alguém melhor.

Sinto-me privilegiado pela oportunidade de ter estudado Economia. De uma maneira simplista, posso afirmar que o estudo da Economia nos permite acessar um conjunto de conhecimentos estratégicos para análise de dados e tomadas de decisões. A Economia nos proporciona trabalhar de forma lógica sobre os ajustes organizacionais, pautando-nos, sempre, no melhor aproveitamento dos escassos. Não obstante, e não somente agora à frente de um grande Instituto, mas também quando conduzia complexos processos em grandes empresas e projetos com marcas e produtos globais, consolido meu conhecimento e aprendizado na construção de legados que promovam transformações positivas em nossa sociedade.

Para exemplificar com uma experiência recente, no Livres, a partir de 2020 vimos uma queda drástica de mais de 80% na receita advinda de doações, contudo, e apesar de todos os fatores adversos, não apenas mantivemos nossas operações, como ampliamos o número de pessoas e comunidades diretamente beneficiadas em mais de 42%, bem como nos deparamos com parceiros incríveis, que abraçaram conosco a causa e a missão, a fim de sermos agentes efetivos de transformação em nossa sociedade.

PlantãoPet
Clínica Veterinária

Dr. Luiz Carlos F. Sia
MÉDICO VETERINÁRIO
CRMV. 08957

Cel. (19) 99774.5885 Tel. (19) 3877.2904
luizcarlossia@hotmail.com
facebook.com/plantaopetluizcarlos

Rua Nossa Senhora das Dores, 764,
D. José Capello - Artur Nogueira - SP

Exames Laboratoriais
Raio X e Ultrassonografia

Internação
Odontologia
Vacinação
Cirurgia
Banho & Tosa

BILLO 44 anos
AUTO ESCOLA E DESPACHANTE

EMIÇÃO DE LICENCIAMENTOS
TRANSFERÊNCIA DE VEÍCULOS
1º EMPLACAMENTO
RENOVAÇÃO DE CNH
PROCESSOS ISENÇÃO IMPOSTOS

(19) 3877-2139
(19) 98155-7675

Rua São Sebastião 226 - Artur Nogueira/SP

PROMOÇÃO
Mês das Crianças

MATERIAL DIDÁTICO
GRÁTIS*

Presente do CNA para o futuro do seu filho.
Matricule e ganhe!

Quantidade limitada aproveite!
Mais informações e regulamento em cna.com.br ou pelos canais de atendimento das escolas CNA participantes.

WhatsApp
(19) 99200-1425
Rua 7 de Setembro, 1386
Centro - Artur Nogueira

CNA
Inglês Definitivo



Ter energia em casa é bom, mas ter Solarprime é muito melhor.

Reduza em até 95% a sua conta de luz e valorize o seu imóvel de um jeito sustentável.

Simule sua economia gratuitamente!

Unidade Artur Nogueira

 (19) 99983-5262

solarprime

A maior rede de franquias de energia solar do Brasil.



Otimize
SEUS
ESPAÇOS

RESIDÊNCIA
RESIDÊNCIA
RESIDÊNCIA

Móveis
Planejados

Siga nossas páginas
nas redes sociais

WWW.IGUANADecOR.COM.BR

 Iguana DECOR
 @iguana_decor

R. JAGUARIÚNA, 284 - JD. BLUMENAU
ARTUR NOGUEIRA-SP
FONE: 19 3827.1559

TUDO PARA SEU LAZER !



PISCINAS E LAZER

A Loja mais completa da região

Vendas (19) 1998241 5549 Rua Adhemar de Barros - 751 Loja - Centro, Artur Nogueira-SP



CONSORCÍOS

A alternativa que facilita as suas conquistas.

- Automóveis
- Imóveis
- Máquinas e Equipamentos
- Serviços
- Sustentável
- E muito mais

Seja qual for o seu objetivo, a gente **realiza junto.**



Simule em sicredi.com.br/consorcios e contrate em sua agência.

sicredi.com.br

