

parceiro



Amor, podia ser um iPhone 7 pra gente curtir um som, né? 🎧👉👈👉👈

Vc já preencheu os cupons daquela loja de roupa? 🙄👉👈👉👈



Filho, imagina se fosse um iPhone 7 aqui pra mamãe! 🙄👉👈👉👈

iPhone 7

Qual a cidade que te presenteia com iPhones 7?

BIRIGUI

OUTRAS

AMOR EM DOBRO
DIA DAS MÃES - DIA DOS NAMORADOS

AMOR EM DOBRO: SORTEIO SERÁ NO DIA 18 DE JUNHO

AMOR DE COMÉRCIO

FUNCIONAMENTO EM HORÁRIO ESPECIAL NOS DIAS 09 E 10 DE JUNHO

VENDAS POTENCIALIZADAS

CÉSAR FRAZÃO ENCERRA CICLO DE PALESTRAS SOBRE VENDAS

ARTIGO DE FÁBIO FERREIRA

SAIBA A IMPORTÂNCIA DA CONCORRÊNCIA PARA OS NEGÓCIOS

PREPARAÇÃO PARA O DIA DOS NAMORADOS

O Dia dos Namorados aquece o comércio, por isso os empresários de Birigui devem preparar suas lojas e equipes de atendimento e vendas para aproveitar esta data comemorativa, que é importante para vários segmentos.

A recepção nos estabelecimentos deve ser muito bem pensada pelo lojista, pois o consumidor provavelmente não vai deixar a data passar em branco. Por isso, a equipe de profissionais do comércio deverá estar alinhada para atender às necessidades dos clientes, para que isso se converta em lucro.

É importante lembrar que a Acib está realizando para o Dia dos Namorados a campanha “Amor em Dobro”, na qual serão sorteados dois iPhones 7. Para ter a chance de ganhar os prêmios, os consumidores devem aproveitar para depositar os cupons nas urnas das lojas participantes.

Notícias sobre as principais ações realizadas pela associação e do comércio em geral, assim como dicas e orientações para consumidores e empresários podem ser conferidas nesta edição do nosso informativo. Boa leitura!



Décio Marchi Júnior
Presidente da Acib

COLABORADORES DA ACIB EM AÇÃO NO COMÉRCIO

Colaboradores da Acib realizaram ações de divulgação da campanha “Amor em Dobro” no comércio de Birigui nos dias 12 e 13 de maio, quando as lojas da cidade funcionaram em horário estendido por conta do Dia das Mães, comemorado no último dia 14.



Fantasiado de iPhone – prêmio oferecido pela campanha – um personagem visitou diversas lojas que aderiram à promoção e que estavam abertas no horário especial, acompanhado de palhaços e dos profissionais da Acib. Juntos, eles interagiram com os consumidores nos estabelecimentos, com o objetivo de divulgar a campanha e estimular as compras por parte dos clientes.

Esta foi a primeira vez que a associação realizou ação do tipo. Foram visitados estabelecimentos das ruas Barão do Rio Branco, Saudades, Siqueira Campos, Bento da Cruz e avenida Nelson Calixto.

SORTEIO DA CAMPANHA “AMOR EM DOBRO” SERÁ NO DIA 18

Os ganhadores dos dois iPhones 7 sorteados na campanha “Amor em Dobro”, promovida pela Acib, serão conhecidos no dia 18 deste mês. O sorteio ocorrerá às 20h, na praça Doutor Gama, no centro de Birigui, e será aberto ao público, com animação da Banda Marcial de Birigui (Bamabi).

A promoção é realizada em comemoração ao Dia dos Namorados e das Mães. Para concorrer aos prêmios, os consumidores têm o direito de preencher cupons da campanha ao realizar compras em uma das 272 lojas participantes. Cada uma recebeu uma urna para o depósito dos cupons.

HORÁRIO ESPECIAL

Para atender os consumidores que ainda não compraram o presente da pessoa amada, as lojas de Birigui abrirão em horário especial na semana que antecede o Dia dos Namorados. Na sexta-feira (9), o comércio ficará aberto até as 22h. No sábado (10), os estabelecimentos abrirão até as 16h. A abertura diferenciada visa dar mais comodidade e atender quem não tem disponibilidade para realizar compras no horário tradicional. De acordo com a Acib, o comércio da cidade oferecerá opções para todos os gostos e bolsos. Com o objetivo de estimular os consumidores a comprarem, aquecendo a economia do município, a associação realizará ações de divulgação da campanha nos estabelecimentos comerciais da cidade nos dias 9 e 10.

PROMOÇÃO
AMOR em DOBRO
DIA DAS MÃES | DIA DOS NAMORADOS

Concorra a 2 iPhones 7

COMPRE NO COMÉRCIO DE BIRIGUI E PARTICIPE DO SORTEIO!

PEÇA SEU CUPOM!
SORTEIO:
18 DE JUNHO,
ÀS 20H, NA
PRAÇA DR. GAMA

APÓIO:
TRAFIX

FILIADA FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL INDUSTRIAL ACIB BIRIGUI

PROMOÇÃO AUTORIZADA
CA
4-0230/2017
CAIXA

IMAGENS ILUSTRATIVAS

DISCIPULADO

Two iPhones are shown side-by-side, displaying chat messages. The left iPhone shows a message from a woman: "Filho, imagine se fosse um iPhone 7 aqui pra mamãe! 😍👉👈". The right iPhone shows a message from a man: "Amor, podia ser um iPhone 7 pra gente ouvir um som, né? 😍👉👈". A coupon for the promotion is shown in the bottom left corner. The background is a gradient of pink and blue.

TREINAMENTO GRATUITO PARA ASSOCIADOS

A Acib promoverá nos dias 27, 28 e 29 de junho o treinamento “Atendimento ao cliente e técnicas de vendas”, oferecido gratuitamente às empresas associadas à entidade. Podem participar tanto empresários quanto funcionários.

Ministrado pelo consultor empresarial da associação, Fábio Ferreira, o treinamento tem duração total de 12 horas, ocorrendo das 8h às 12h por dia, no salão social da Acib. A entidade oferece todo o material utilizado. O empresário contribui apenas com o coffee break, oferecido aos participantes no intervalo das aulas.



O último treinamento deste tipo realizado pela Acib ocorreu nos dias 29, 30 e 31 de maio, com a participação de diversos estabelecimentos: Carla Calçados, Le Postiche, Só colchões, Talude Bermudas, Center Baby, Drogaria Pérola e Supermercados Paulista 1, Lajes Concreart, Bruna Costa Hair, Cores & Flores, Móveis Amorim, Rand Surf, Autoescola Volante e Altas Modas, do Território das Fábricas.



SECULTUR RECEBE DOAÇÃO DE VIOLÕES DA ACIB

O Centro de Atividades Musicais da Secretaria de Cultura e Turismo de Birigui (Secultur) recebeu seis novos violões da Acib. Os violões foram entregues no dia 24 de maio pelo presidente e pela gestora da associação, Décio Marchi Júnior e Josiane Mendes, respectivamente, ao secretário da pasta, Elder Scanferla, ao diretor Rafael Zago e ao coordenador do centro, Mário Bonfim.

Além de incentivar a cultura, a doação dos instrumentos musicais visa suprir a demanda de alunos que aguardam por uma vaga no curso de violão oferecido gratuitamente pelo órgão. De acordo com Zago, há cerca de 80 pessoas, entre crianças, adolescentes, adultos e idosos, na fila de espera dos cursos de violão e teclado. Segundo ele, a falta de instrumentos não é o único problema do centro. Também faltam professores para atender à demanda.

Atualmente, conforme o diretor, Bonfim e outros dois professores ministram os cursos, que visam ensinar aos alunos a iniciação instrumental. Além de violão e teclado, no órgão são ministradas aulas de acordeom, flauta doce, trompete, trombone, percussão e teoria musical.



DOAÇÕES

Empresários interessados em realizar doações de instrumentos musicais ao centro podem entrar em contato com a Secultur. O órgão fica na praça Raul Cardoso, 300, Jardim Pérola (antiga Estação Ferroviária). O telefone é (18) 3638-2109.

ACIB PROMOVE SEGUNDO CAFÉ EMPRESARIAL

A Acib realizou em maio a segunda edição do seu Café Empresarial, que visa reunir mensalmente tanto associados recentes quanto antigos, com o objetivo de aproximá-los da associação. Enquanto o primeiro encontro foi promovido com os sócios mais novos, o segundo reuniu aqueles ligados à entidade há mais tempo.



Desta vez, 25 associados participaram do café, realizado no dia 23 no salão social da associação, proporcionando que conhecessem as novidades e serviços recentes implantados pela Acib. Na ocasião, o presidente e o consultor empresarial da instituição, Décio Marchi Júnior e Fábio Ferreira, respectivamente, discursaram sobre as ações desenvolvidas pela associação.

ENCONTRO REÚNE LOJISTAS NO TERRITÓRIO DAS FÁBRICAS

Com a proposta de formar um grupo de trabalho focado no comércio realizado no Território das Fábricas, centro comercial na região central de Birigui, que reúne 18 lojas de fabricantes de calçados, acessórios e alimentação, a Acib realizou um encontro com parte dos lojistas no dia 25 de maio.



“O foco do encontro foi apresentar o serviço de consultoria empresarial que a associação oferece e a possibilidade de montar um grupo de trabalho com ações voltadas para os lojistas do Território, direcionadas para as suas necessidades”, explicou a gestora da Acib, Josiane Mendes.

Além disso, Décio Marchi Júnior e Fábio Ferreira, presidente e consultor empresarial da entidade, respectivamente, apresentaram os demais serviços prestados pela Acib e as vantagens de ser associado.

CONCORRA A UM
ÓCULOS DE SOL
PARA VOCÊ E OUTRO
PARA O SEU AMOR

MEU PRIMEIRO
Ray-Ban

N
A
M
O
R
A
D
O
S
M
Ê
S
D
O
S

01 A 30 DE JUNHO

SOLARES RAY-BAN A PARTIR DE

12x
DE
28'91



Ótica
Vendrame
É BOM TE VER FELIZ

(18) 3642-4119 (18) 99680-0382

Rua Barão do Rio Branco, 456 - Centro - Birigui/SP

CÉSAR FRAZÃO ENCERRA CIRCUITO DE PALESTRAS SOBRE VENDAS

Com o tema “Planejamento financeiro pessoal para vendedores”, o especialista em vendas, César Frazão, encerrou o Circuito de Palestras promovido ao longo de quase um ano pela Acib. A última palestra foi realizada no dia 16 de maio, na associação.



Esta foi a primeira vez que a entidade promoveu evento do tipo, voltado às empresas associadas e não associadas, bem como seus funcionários. “Desde o começo do Circuito as dicas passadas nas palestras foram muito práticas e algumas mudanças não requerem nem investimento. Foram aulas mesmo e quem conseguir colocar em prática, com certeza, terá benefícios”, destaca Josiane Mendes, gestora da associação.



ETAPAS

Ela ressalta que o Circuito passou por todas as etapas do processo de vendas, desde o comportamento até o planejamento financeiro pessoal para vendedores. O Circuito teve início em agosto do ano passado, com a palestra “Comportamento dos campeões de vendas”, passando pelos temas “Atendimento a clientes”, “Contratação de vendedores”, “Treinamento de vendas”, “Motivação”, “Prospecção”, “Negociação” e “Técnicas de fechamento”.

“Desde o começo do Circuito as dicas passadas nas palestras foram muito práticas e algumas mudanças não requerem nem investimento.”

Josiane Mendes, gestora da Acib

Frazão é graduado em Administração de Recursos Humanos, tem especialização em vendas para mercados competitivos pela Bell South of Atlanta (EUA) e em formação de instrutores de treinamento pela Universidade de São Paulo (USP). É autor de diversos livros que abordam técnicas de vendas, entre eles o “Como formar, treinar e liderar equipes de vendas”.

ABRB SE REÚNE COM INSTITUIÇÕES DE ENSINO DE BIRIGUI

A Associação de Bares e Restaurantes de Birigui e região (ABRB), em parceria com a Acib, reuniu-se com instituições de ensino do município em maio. O evento, que ocorreu na Acib, foi realizado para apresentar a nova entidade às escolas e discutir possibilidades de parcerias, por meio dos cursos e serviços oferecidos em cada uma delas.



“Nosso objetivo foi mostrar a associação e saber como as instituições podem contribuir com ela”, informa Fábio Ferreira, diretor-executivo da ABRB e consultor empresarial da Acib. Participaram da reunião representantes do Serviço Social da Indústria (Sesi), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), Faculdade de Tecnologia de Birigui (Fateb) e Escola Técnica Estadual (Etec) Doutor Renato Cordeiro – Centro Paula Souza.

“Nosso objetivo foi mostrar a associação e saber como as instituições podem contribuir com ela.”

Fábio Ferreira, diretor-executivo da ABRB

Para os representantes que não puderam comparecer, uma nova reunião será marcada. Atualmente a ABRB conta com 18 empresas associadas.

ModusCOM

Sistema para Comércio e Prestação de Serviços

O Modus COM é um sistema completo para gerenciamento de comércio e prestadores de serviço. Possui característica de ser multiempresas, multifiliais, multidepósitos e controle financeiro multidocumentos. Possibilidade de customização e gestão remota.



Parceiros



ACIB MARCA PRESENÇA EM EVENTO PROMOCIONAL DA LOJA É D + DE BIRIGUI

Representantes da Acib prestigiaram em maio o evento promocional da loja É D+, associada à entidade. Em comemoração ao seu aniversário de um ano na cidade, ocorrido no dia 5 do mesmo mês, o estabelecimento realizou promoções relâmpago, sorteio de 15 vale-compras no valor de R\$ 200 cada e trouxe o garoto propaganda da marca, o cantor Giovani, da ex-dupla Gian e Giovani.



No horário de abertura da loja, às 9h, o artista recepcionou os consumidores, deu autógrafos e tirou fotos. Também houve sorteio de brindes e recepção especial dos clientes que foram realizados pelos colaboradores da loja, que comercializa produtos de cama, mesa e banho e moda masculina e feminina.



COMÉRCIO

“Nós decidimos trazer o Giovani para comemorar o aniversário de um ano da loja na cidade neste evento para fortalecer o nosso comércio. Birigui é uma cidade maravilhosa e este é o primeiro ano de muitos que vêm pela frente”, informa o proprietário do estabelecimento, Davi Oliveira de Araújo, que é sócio do Grupo É D+ há 25 anos, junto à esposa, Keila Silvestre dos Santos.

“É muito importante a promoção deste tipo de evento, pois atrai novos consumidores, movimentando nosso comércio, no qual a *Loja É D +* é ícone.”

Décio Marchi Jr., presidente da Acib

“Eu agradeço o carinho de todos aqui de Birigui e da loja que vieram para aproveitar as ofertas. Eu faço parte desta família com muito carinho. São mais de 70 lojas do grupo em todo o País e ser o garoto-propaganda me orgulha muito, pois é uma loja de família”, agradeceu Giovani.

“É muito importante a promoção deste tipo de evento, pois atrai novos consumidores, movimentando nosso comércio, no qual a loja É D+ é ícone”, destaca o presidente da Acib, Décio Marchi Júnior, que participou do evento acompanhado do secretário e da consultora de vendas da associação, Fábio Franzói e Sueli Benhossi, respectivamente. A loja É D+ fica na rua Sete de Dezembro, 502, no centro de Birigui.

A IMPORTÂNCIA DA CONCORRÊNCIA

POR FÁBIO FERREIRA, CONSULTOR EMPRESARIAL



Ao ler este título, num primeiro momento, muitos devem se perguntar se o articulista que vos escreve ficou louco. De fato, inicialmente, temos esta impressão, pois fomos condicionados a viver em um ambiente competitivo onde, em muitas situações, alguns players fazem de tudo para obter lucros, sem se preocupar com os outros. Mas o contexto que quero apresentar é que o concorrente não deve, em hipótese alguma, ser um inimigo e que a concorrência pode ocupar um papel extremamente importante em nosso negócio. Mas como? Quando aproveitamos as ações de nossos concorrentes para sair de nossa zona de conforto, por exemplo. Trata-se de uma grande oportunidade para criarmos estratégias para competir no mercado, investindo em qualidade, criando estratégias comerciais diferenciadas, aproveitando as ameaças para transformá-las em oportunidades.

Existem algumas formas de concorrência, a saber: Concorrência de Marca: quando uma empresa vê seus concorrentes como outras empresas que oferecem produtos e serviços similares aos mesmos consumidores a preços também similares. Ex.: Fiat Palio x Chevrolet Celta; Concorrência Industrial: quando uma empresa vê seus concorrentes como todas as empresas que fabricam o mesmo produto ou classe de produtos. Ex.: Fiat - concorrendo com todos os outros fabricantes de automóveis; Concorrência de Forma: ocorre quando uma empresa vê seus concorrentes como todas as empresas que fabricam produtos que prestam o mesmo serviço. Ex.: Fiat - concorrente com vários segmentos: motocicletas, bicicletas, caminhões; Concorrência Genérica: ocorre quando uma empresa vê seus concorrentes como todas as empresas que concorrem pelo dinheiro do consumidor. Ex.: Fiat – o bar da esquina, o supermercado e etc. (KOTLER, 1998).

Baseado nos tipos de concorrência, o que nos leva a competir pelo mercado e obter sucesso é a forma de gestão que empregamos em nosso negócio, ou seja, cada vez mais temos que buscar o melhor atendimento, com preços convidativos e bem elaborados, com um estabelecimento que gere prazer em nossos clientes. Obviamente todas estas ações têm que ter foco nas necessidades, desejos e demandas de nossos clientes.

Para ilustrar o conteúdo ao lado mencionado e levá-los a uma reflexão mais profunda, concluo este artigo convidando-os a refletir sobre o texto abaixo, a respeito da fábula do Milho Premiado:

“Esta é a história de um fazendeiro bem-sucedido. Ano após ano, ele ganhava o troféu “Milho Gigante” da feira da agricultura do município. Entrava com seu milho na feira e saía com a faixa azul recobrando seu peito. E o seu milho era cada vez melhor. Numa dessas ocasiões, um repórter de jornal, ao abordá-lo após a já tradicional colocação da faixa, ficou intrigado com a informação dada pelo entrevistado sobre como costumava cultivar seu qualificado e valioso produto. O repórter descobriu que o fazendeiro compartilhava a semente do seu milho gigante com os vizinhos. “Como pode o Senhor dispor-se a compartilhar sua melhor semente com seus vizinhos quando eles estão competindo com o seu em cada ano?” - indagou o repórter. O fazendeiro pensou por um instante, e respondeu: “Você não sabe? O vento apanha o pólen do milho maduro e o leva através do vento de campo para campo. Se meus vizinhos cultivam milho inferior, a polinização degradará continuamente a qualidade do meu milho. Se eu quiser cultivar milho bom, eu tenho que ajudar meus vizinhos a cultivar milho bom”. Ele era atento às conectividades da vida. O milho dele não poderia melhorar se o milho do vizinho também não tivesse a qualidade melhorada. Assim é também em outras dimensões da nossa vida. Aqueles que escolhem estar em paz devem fazer com que seus vizinhos estejam em paz. Aqueles que querem viver bem têm que ajudar os outros para que vivam bem. E aqueles que querem ser felizes têm que ajudar os outros a encontrar a felicidade, pois o bem-estar de cada um está ligado ao bem-estar de todos. Que todos vocês consigam ajudar seus vizinhos a cultivar milho cada vez melhor”. (Autor desconhecido)

Convidamos você a participar de nossas reflexões a respeito deste e outros temas que são imprescindíveis para gestão do seu negócio. Entre em contato com a Acib e participe!

TEMAS MAIS FREQUENTES EM DEMANDAS TRABALHISTAS

POR ELYANDRA RIBEIRO OAB/SP 339.651



O Tribunal Superior do Trabalho (TST) divulgou recentemente estatísticas referentes ao primeiro trimestre de 2017 quanto aos temas que possuem maior volume de demanda na Corte. Para tal apuração foram considerados os 249.237 processos que chegaram para análise até 31/03/2017 no TST, exclusivamente, sem mensurar as ações em instâncias inferiores.

Notório que temos um volume grande de demandas e dentre tantas está em primeiro lugar o tema horas extras, que aparece em 45.938 processos no período e é abordado das mais variadas formas, seja por falta de pagamento, erro de apuração ou pagamento inferior.

Outro assunto bastante citado é o intervalo intrajornada, presente em 30.187 processos e que diz respeito ao momento de pausa para repouso e alimentação que o trabalhador tem direito. A discussão permeia em maioria a supressão total ou parcial deste intervalo. Entre as principais demandas também estão os pedidos de indenização por danos morais, como assédio moral, assédio sexual e dispensa discriminatória.

No total são vinte temas que fazem parte da estatística produzida pela Coordenadoria de Estatística e Pesquisa do Tribunal que, além dos já mencionados, constam também responsabilidade solidária/subsidiária, salário/diferença salarial, terceirização, adicional de insalubridade e periculosidade, ajuda/tíquete alimentação, entre outros. Ao observar a divulgação de tais dados devemos reforçar atenção às práticas adotadas em nossos estabelecimentos para evitar discussões. Assim, temos alguns itens que merecem atenção e podem auxiliar o empregador:

- Mantenha as anotações quanto à jornada sempre atualizada. Pode ser por livros ou por relógio quando exigido pela lei. Havendo realização de horas extras, sempre realize o pagamento em folha ou inclua no banco

de horas, se permitido para a categoria. É importante que estas informações sejam sempre claras entre empregado e empregador. Caso seja questionado e haja necessidade de demonstrar o horário de trabalho, terá em mãos a documentação válida.

- O descanso deve ser respeitado, seja para os intervalos durante a jornada (para descanso e refeição), ou entre o final de um dia de trabalho e o início do outro e também para as férias. Com organização prévia, é possível conceder todo descanso necessário ao trabalhador sem que haja impacto no fluxo de trabalho e não se torne um transtorno e uma oneração.

- Muita atenção com a forma de fala. Claro que nesta relação muitas vezes será necessário cobrar o trabalhador sobre suas atribuições, mas para tudo há uma forma apropriada. Lembre-se sempre que o trabalhador pode estar na empresa há vários anos, mas isso não permite que a intimidade o exponha de forma alguma.

- Mantenha a formalidade, seja em relações da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), prestador de serviços ou terceirizados. Independentemente da forma, a organização e documentação são essenciais. Isto também vale para trabalho temporário, para o período de experiência e para alterações posteriores no contrato de trabalho.

- Tenha conhecimento da convenção coletiva que representa a categoria, pois normas específicas podem ter sido negociadas e precisam de cumprimento.

- Forneça ao trabalhador todas as informações necessárias para conhecer suas funções e as normas que regem a empresa. Isto é importante e evita discussões posteriores sobre como deveria acontecer a relação de trabalho.

Estas orientações são premissas básicas que, se seguidas, poderão evitar um grande número de questionamentos, assim como podemos notar pelos dados divulgados pelo TST e, claro, conte com orientações de profissionais de sua confiança, pois a prevenção é sempre o caminho mais indicado.

EMPRESAS ASSOCIADAS À ACIB EM ABRIL E MAIO

A ECONÔMICA MODAS
ATAPEÇAS
AUTOMECÂNICA BAHIA
AVMS PLANEJADOS
BIA FERNANDES
BRINKEDURAS
BRITO & BRITO COBRANÇAS
BRUNA COSTA HAIR
CAFÉ COM LEITE CALÇADOS
CASA DE RAÇÕES RECANTO DOS PÁSSAROS
CENTER CARNES
CERÂMICA SANTA MARIANA
COAL REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS
DOURADINHO PNEUS
DR. MÁRCIO DENTISTA
DRA. FLÁVIA DENTISTA
DRA. MARILIZE MOTERANI
EDITORA FUTURA
ELETRÔNICA DO BAL
EMPÓRIO DO BEBÊ/ESPAÇO FITNESS
FOGÃO À LENHA
FRICO
FUZZY CALÇADOS
GÊNESIS ARTIGOS RELIGIOSOS CATÓLICOS
GRÁFICA IMPRIMA
ILDA DE LIMA DIAS - ME
J A AMBIENTAL
JS SERRALHERIA
JUCAR FUNILARIA E PINTURA
KOLLANGELI MODA MASCULINA E FEMININA
LOOSE MODA FEMININA
MECÂNICA FERRARI
NATÁLIA PULZATTO
ONIX TECNOLOGIA
R. P. DOS SANTOS COSMÉTICOS
RAND SURF
RODRIGO MOTOS
SHOPPING TERRITÓRIO DAS FÁBRICAS
SINCCOMM
SOLUTEC SOLUÇÕES TÉCNICAS EM ENERGIA
TOP-K FOOD IN BOX
TRAJE PERFEITO
TROVATA
VITÓRIA NOIVAS
W SABER
WORLD FASHION
ZAAP KID'S

EXPEDIENTE

**PUBLICAÇÃO MENSAL DA ACIB VOLTADA AO
COMÉRCIO E À INDÚSTRIA DE BIRIGUI**

**ADMINISTRAÇÃO:
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E
INDUSTRIAL DE BIRIGUI (ACIB)**

Avenida Governador Pedro de Toledo, 262, Centro
Birigui/SP - Telefone: (18) 3649-4222.

PRESIDENTE

Décio Marchi Júnior

Lillian Batoni Ferraz

Marcelo Risson Theodoro

Marcos Luiz Gibran

1º VICE-PRESIDENTE

Maurício Pazian

Osmar Bruno

Silas de Aguiar Gaeti

Wilson Cesar Flamarini

Umberto Vignardi Filho

2º VICE-PRESIDENTE

Elcio Cleber F. Sanches

1º SECRETÁRIO

Fábio Franzói

MEMBROS SUPLENTE

Antonio Carlos Esperança

Edmilson Cesar Catarin

Francisco C. dos Santos

Marcos Minoru Moriyama

Seiji Takada

2º SECRETÁRIO

Sérgio Luiz Marquette

1º TESOUREIRO

Osmar Biassi

CONSELHO FISCAL

MEMBROS EFETIVOS

Altamir Mafizoli

Elias Gimaiel

Marcelo Teixeira Duarte

2º TESOUREIRO

Rosângela Monteiro Lima

DIRETOR

ADMINISTRATIVO

Hélio Galera Filho

MEMBROS SUPLENTE

José Hamilton Villaça

Sergio Sanches Costa

Youssef Elias Nakad

CONSELHO

DELIBERATIVO

MEMBROS EFETIVOS

Agnaldo José Rossetto

Amauri Nakad

Ana Maria S. Peruzzo

Filha

Antonio Carlos Vendrame

Aroldo Branco

Elizio Pereira

José Carlos Taldivo

José Francisco P. Sevioli

REDAÇÃO

PROJETO GRÁFICO

FOTOGRAFIA

Dls/ Comunicação

dlscomunicacao.com.br

IMPRESSÃO

VRA Brasil - Birigui/SP

TIRAGEM

1.000 Exemplos

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

NÃO JOGUE ESTE FOLHETO EM VIAS PÚBLICAS

COM BIRICARD, VOCÊ TEM NOSSO CRÉDITO.

MAIS DE 300 EMPRESAS EM BIRIGUI ACEITAM O BIRICARD.

ENTRE EM CONTATO:

18 3649 4222
WWW.ACIBIRIGUI.COM.BR
facebook.COM/ACIBIRIGUI

AV. GOVERNADOR PEDRO DE TOLEDO, 262
CENTRO - BIRIGUI/SP



Av. Governador Pedro de Toledo, 262
Centro - Birigui/SP

18 3649 4222
www.acibirigui.com.br

facebook.com/acib.birigui

