

RELACIONAMENTO: O PONTO DE PARTIDA PARA GANHAR A FIDELIDADE DO CLIENTE

Cuidar dos clientes é tão importante quanto outros aspectos do negócio. Fidelizar começa com o bom relacionamento.

Não tem segredo, cliente feliz volta sempre. Porém, essa relação deve ir além do bom atendimento. Afinal, não se trata de um diferencial, mas é o mínimo que se espera de qualquer negócio. Criar uma relação de fidelidade entre uma empresa e o consumidor garante que seu público enxergue a marca como a única opção para determinado tipo de compra ou serviço, não importa o segmento de mercado que atue. É esse processo que começa da maneira mais simples: entenda quem são seus clientes e saiba como se destacar.

"Cuidar dos clientes é tão importante quanto outros aspectos do negócio. Fidelizar começa com o bom relacionamento", explica o gerente de Inteligência de Mercado do Sebrae-SP, Eduardo Pugnali. "O pequeno negócio tem a vantagem de estar muito próximo do seu público. Então, comece por entender quem são, como se comportam e quais as preferências de seus clientes."

Pugnali explica que o primeiro passo para um plano vencedor pode ser uma simples planilha de controle, acessível para qualquer empreendedor. "Controle o cadastro de todos os clientes. Se tem uma loja de roupas, por exemplo, saiba as cores e modelos que a pessoa gosta de comprar", afirma.

Sabendo dos gostos e informações sobre o comportamento de cada cliente, o empre-

endedor tem a possibilidade de tocar cada pessoa pelas suas preferências. "Conheço uma loja de discos que sabe exatamente o gosto de cada cliente. Chegando as novidades o dono liga e informa a pessoa. Tudo de maneira exclusiva, para que ele se sinta único. Ele faz isso usando apenas um banco de dados e a disposição de manter um serviço diferenciado", diz Pugnali.

Contudo, vale o alerta. Estar próximo não significa ser chato. Bombardear seu público com ações que não lhe interessam pode afastá-lo. "Relacionamento não é spam. Não erre por tentar colocar todos no mesmo saco. Faça com que cada cliente se sinta exclusivo", observa Pugnali.

Uma das técnicas para reter clientes é lançar mão do plano de fidelidade. Companhias aéreas, postos de gasolina, cartões de crédito, cada um tem sua estratégia, mas sempre buscando premiar a fidelidade dos clientes. Porém, pequenas empresas também podem ter seu próprio plano.

O cliente fiel pensa mais de uma vez antes de trocar o serviço ou produto. Ele reclama quando alguma coisa está errada porque acredita que a empresa vá se corrigir e continuar a atender com qualidade. Indica o local e volta a usar o produto. Já para o cliente satisfeito é indiferente. Ele aproveita o produto/serviço, mas está

aberto à concorrência.

Fidelizar é um processo construído a longo prazo e é muito diferente de satisfação. Uma pessoa pode entrar em uma farmácia e ficar satisfeita com a sua compra naquele momento. No entanto, apenas uma relação construída entre o estabelecimento e o comprador o faria voltar todas as vezes que este necessitasse de produtos farmacêuticos.

"Não existe fidelização sem inteligência. São diversos sistemas de relacionamento disponíveis no mercado. Porém, se ele não for operado conforme a necessidade do negócio, nada vai adiantar. Só será possível ter sucesso quando o empreendedor conhecer o seu cliente", diz Eduardo Pugnali, do Sebrae-SP.

Para quem nunca se preocupou em reter seus clientes, de acordo com especialistas, há estudos mostrando que manter um comprador fiel é de cinco a sete vezes mais barato do que buscar novos públicos.

Muitos não fazem nada por acreditar que os gastos vão aumentar, mas um cliente fiel não tem preço. Os resultados virão a médio e longo prazo. Fidelizar não é promoção.

Fonte: Com informações do Jornal de Negócios - Sebrae / SP - Junho 2014.



VIGAMENTO EM EUCALIPTO
PEROBA DO NORTE E CAMBARÁ
PLACAS DE MADEIRITE
FORRO DE PINUS / FORRO DE PVC
LAMBRIL DE CEDRINHO
PORTAS E BATENTES

3583.1066

palue.madeiras@yahoo.com.br
Avenida Antonio Garbuio, 85



PQEC
PROGRAMA DE QUALIDADE DE EMPRESAS CONTÁBEIS
SESCON-SP | 2013
CERTIFICADO

IVANIO
Contabilidade e Assessoria Financeira

Tel: 3583.3015 / Fax: 3583.3431

Rua Paula Carvalho, 113 - Centro
www.ivaniocontabilidade.com



PALAVRA DA DIRETORIA

Campanhas promocionais a todo vapor

Nesse ano de 2014 entramos no período que ocorrem a maioria das campanhas promocionais realizadas pela ACID, as campanhas de Dias das Mães e Dia dos Namorados já foram realizadas com extremo sucesso, uma boa premiação foi dada, o que agradou em muito os participantes e principalmente os ganhadores. Agora entramos com a campanha do Dia dos Pais, nela já será feita alguns testes em relação ao sorteio, objetivando buscar a presença de mais pessoas durante o sorteio, ganhando mais abrangência nas campanhas desenvolvidas. Como de costume a campanha de Dia das Crianças será realizada junto com a Ação Social, e nela também vamos buscar trazer novidades. Vale lembrar que em todas essas campanhas promocionais os associados participam gratuitamente, desde que tenham participado da campanha de natal.

Sidnei Aparecido Siberi – Diretor Comercial

**Diretoria Executiva
Biênio Março/2014
Fevereiro/2016.**

Presidente: Henrique Geraldo Fava Spessoto
Vice - Presidente: André Luis Martins Kastein
1º Tesoureiro: Rodrigo Traldi dos Santos
2º Tesoureiro: Alessandro Alves Rizzi
1º Secretária: Waldir Bortoletto
2º Secretária: Paulo Cesar Peripato Guerra
Diretor de Patrimônio: Orlando Sebastião Venturini
Diretor Comercial: Sidnei Aparecido Siberi
Diretor Industrial: Luis Antonio Pavan
Diretor Social: Carlos Henrique Tonéis



agenda de **CURSOS &
PALESTRAS**



OFICINA: PLANEJA FÁCIL

Data: 28/07/2014 - **Horário:** 19:00 horas

Local: Associação Comercial e Industrial de Descalvado (ACID)

Objetivo: O Planeja Fácil é um quadro de apoio ao planejamento, desenvolvido pelo Sebrae em São Paulo, para ajudar o empresário a atingir os objetivos da sua empresa. É um passo a passo para empreendedores de todos os setores (indústria, comércio, serviços e agronegócios). Nele, estão os tópicos que não podem faltar em um bom planejamento empresarial.

Público-alvo: Empreendedores Individuais, Empresários de Micro e Pequenas Empresas e demais interessados.

Instituição: SEBRAE-SP - **Investimento:** Gratuito

SERRALHERIA BISPO

**3583.6937
99667.0551**

Orçamento sem compromisso

Rua Antônio Garbuio, 56
Bosque do Tamanduá
E-mail: helen_spido@hotmail.com

Grades
Portões
Portões Eletrônicos
Vitruax
Manutenção
Soldas em Geral



3583.2403 / 3583.5141
Rua Cel Arthur Whitacker, 1924



NOSSOS
PARCEIROS:

CAIXA



Boa Vista



SICOOB



Unimed



Descalvado NEWS
A informação ao cidadão!



SÃO FRANCISCO



DUNODONTO



Unimed



NOVOS ASSOCIADOS

(26/05 a 25/06)

Instituto de Beleza Ana Paula
Rua Cel. Arthur Whitacker, 572 - Sala A
Centro
Telefone: 3583-3782

Lena Modas e Presentes
Rua Antonio Romantini, 471
Jardim Colonial
Telefone: 3583-2509

Salgatería e Sorveteria Gigantão
Rua Cel. Arthur Whitacker, 569
Centro
Telefone: 3583-2191

Loja Titi II
Rua José Bonifácio, 624
Centro
Telefone: 3583-3602

Apport Nutrição Animal
Rua Cel. Arthur Whitacker, 1842
Novo Jardim Belém
Telefone: 3583-5114

Hoje somos 293 associados. Nossa meta é atingir 400 associados até Janeiro de 2016.

Campanha de Dia dos Pais

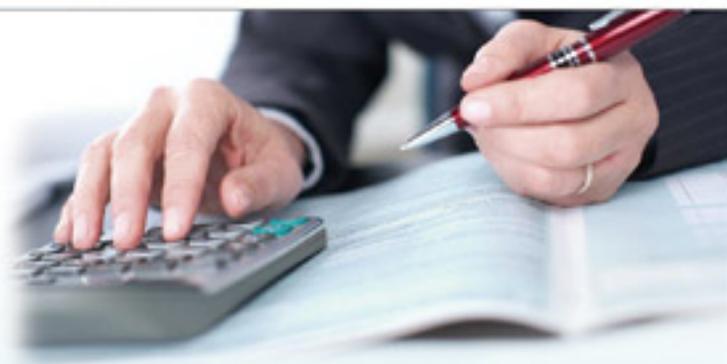
A partir da primeira quinzena de julho tem início a Campanha Promocional de Dia dos Pais, este ano o sorteio será realizado na Praça de São Benedito, com som ao vivo e sorteio de brindes para o público presente. O evento será no dia 09 de agosto e terá início às 13:00 horas, o sorteio será realizado às 16:00 horas. Estarão participando de forma gratuita todos os associados que participaram da campanha do final de ano de 2013.

Confira a premiação da campanha:

- 1º Prêmio - 1 Micro System;
- 2º Prêmio - 1 Kit com Furadeira e Acessórios;
- 3º Prêmio - 1 Kit com Furadeira e Acessórios;
- 4º Prêmio - 1 Kit de Ferramentas;
- 5º Prêmio - 1 Kit de Ferramentas;
- 6º Prêmio - 1 Churrasqueira Bafo em Aço Inox;
- 7º Prêmio - 1 Churrasqueira em Aço Inox com Grelha;
- 8º Prêmio - 1 Kit Pesca (Vara com Molinete e Caixa com Apetrechos);
- 9º Prêmio - 1 Kit de Espetos de Alumínio para Churrasco;
- 10º Prêmio - 1 Kit para Churrasco;



**Sua contabilidade
em boas mãos!**



ASSOCIADOS

- Altoé & Rissi Assessoria Contábil e Fiscal Ltda.
Eden Rogério Rissi - 3583.1315
- Comando Assessoria Contábil e Fiscal
Helen Gaspar Salvador - 3583.3844
- Controller Mod. Emp. & Sist. Contábeis Ltda.
Antonio José da Silva - 3583.3812
- Dominium Assessoria Contábil e Fiscal
Luiz Carlos Rosa Vianna - 3583.2198
- Escritório de Contabilidade Albizati
Sebastião Pedro Albizati - 3583.1583
- Escritório Otacil Contabilidade e Despachante
José Armando Belli - 3583.1814
- Ivanio Contab. e Ass. Financeira Ltda.
Ivanio Paulo Belli - 3583.3015
- Izepe Contabilidade Ltda.
Geraldo Magela Izepe - 3583.1264 | 3583.5005
- José Carlos Pulici Jr. Contabilidade Ltda.
José Carlos Pulici Junior - 3583.1022
- Organização Contábil Visual
Luiz Antonio Ribeiro - 3583.6973
- Padrão Escritório de Contabilidade
Larissa A. Angelo de Souza - 3583.4413
- SIAB Contabilidade e Assessoria
Izildinha Aparecida Bozi - 3593.2680

Planos Preventivos

A diretoria da Associação Comercial vem trabalhando constantemente para proporcionar aos associados vantagens e benefícios para seus negócios, e que também podem ser estendidos para os seus colaboradores. Desde o início desse ano a ACID firmou uma parceria junto a Uniprev e desenvolveu dois novos serviços:

Uniprev Diagnósticos:

- Desconto de 35% na realização de qualquer tipo de exames laboratoriais;
- Pagamento dos exames junto com a fatura da ACID;

Plano Uniprev Empresarial:

O plano Uniprev Empresarial foi pensado para que as empresas possam obter o acesso a toda rede de serviços Uniprev, garantindo todo o cuidado e assistência aos associados, seus colaboradores e dependentes, seja nos menores contratempos do dia-a-dia até as mais sérias emergências.

- Acesso a rede convênios na área da saúde;
- Equipamentos de apoio ao convalescente;
- Uniprev Casa - (pequenos reparos);
- Atendimento funerário personalizado;

DICA DO COMERCIAL

Silvio Lopes - 3594.1105
vendas1@acidescalvado.com.br

CAMPANHA DE NATAL 2014

APROVEITE, ESSE É O ÚLTIMO MÊS PARA ADQUIRIR COM DESCONTO E PARCELAMENTO ESPECIAL.



Com o intuito de facilitar a participação do associado na Campanha de Natal, e não acumular gastos no final de ano já estão sendo comercializados planos para a compra de cupons com **desconto** e **parcelamento especial**. Os associados participantes da Campanha de Natal de 2014 participarão das campanhas promocionais de 2015 (Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças) sem nenhum custo.

Confira a tabela de preços para pedidos até 30 de Julho:

R\$ 350,00 em 7 x R\$ 50,00
vencimentos de 12/08 a 12/02/2015

R\$ 550,00 em 7 x R\$ 78,60
vencimentos de 12/08 a 12/02/2015

R\$ 1.300,00 em 7 x R\$ 185,70
vencimentos de 12/08 a 12/02/2015

R\$ 1.050,00 em 7 x R\$ 150,00
vencimentos de 12/08 a 12/02/2015

R\$ 850,00 em 7 x R\$ 121,45
vencimentos de 12/08 a 12/02/2015

Agende agora mesmo uma visita do nosso departamento comercial: Pelo telefone 3594.1105 ou pelo e-mail vendas1@acidescalvado.com.br

Campanha do Dia dos Namorados

No dia 14 de junho, na Praça da Matriz foi realizado o sorteio da campanha promocional em comemoração ao Dia dos Namorados.

Confira os ganhadores dos prêmios.

1º Prêmio - Uma viagem para casal com pensão completa para Poços de Caldas - Hotel Village Inn + ajuda de custo de combustível de R\$ 100,00;

Ganhador: Odete C. Gomes - Empresa: Via Armenia

2º Prêmio - Um almoço para casal com bebida inclusa na Cabana Churrascaria e 1 buque de rosas;

Ganhador: Sandra C. Lima Castro - Empresa: Hidra Sol

3º Prêmio - Um jantar para casal com bebida inclusa na Pizzaria Tropical e 1 buque de rosas;

Ganhador: Laurinda Xavier Zanatta - Empresa: Casa Popular

4º Prêmio - Uma pizza para casal com bebida inclusa na Pizzaria Pedágio e 1 buque de rosas;

Ganhador: Aparecido D. Patracon - Empresa: Dulcy Modas

5º Prêmio - Uma porção de filet com fritas para casal com bebida inclusa na Choperia CP e 1 buque de rosas;

Ganhador: Terezinha AP. C. Traldi - Empresa: Doce & Lar

6º Prêmio - Uma pizza delivery e 1 garrafa de vinho na Pizzaria Zé Ricci e 1 buque de rosas;

Ganhador: Roberto C. F. Gomes - Empresa: Junior Vidros

7º Prêmio - Uma pizza para casal com bebida inclusa na Esquina da Pizza e 1 buque de rosas;

Ganhador: Jéssica Regina da Silva - Empresa: Ótica Rubi



ACID e Caixa Federal, uma parceria para um melhor atendimento.

CAIXA

Um atendimento diferenciado agora é oferecido para os associados, toda quarta segunda-feira do mês o gerente prestará atendimento das 14:00 as 17:00 horas na sede da ACID, neste mês de julho o atendimento será no dia 28.

Com a parceria firmada entre a Caixa Federal e a ACID os associados terão acesso a projetos do banco federal que visam impulsionar os negócios. Fique atento a data e compareça.



Café
com empresários

Sinta-se convidado para um delicioso café da tarde composto de opinião e informação em boa companhia.

24. JULHO | A PARTIR DAS 15:00 H - NA ACID

Esperamos por você!

Aumente sua rede de contatos

Denúncia de Ambulantes



Associado, você pode ajudar a Prefeitura Municipal a fiscalizar o comércio de ambulantes. O telefone para denúncias é:

(19) 3583.9320 (Prefeitura, dias úteis)

(19) 99296.7564 (24 Horas)

Lutz Antonio Fiocho Bianchi - Fiscal

ACID assina convenio com Senac São Carlos para curso de capacitação profissional.

A diretoria da ACID com o apoio da Secretaria de Educação do Município, assinou um convênio com o Senac São Carlos para a realização do PET (Programa Educação para o Trabalho), um curso de capacitação e formação de profissionais. O curso será ministrado pela equipe do Senac para uma turma de 30 pessoas (homens e mulheres) acima de 17 anos, que estejam estudando.

O objetivo do curso é contribuir para o desenvolvimento pessoal e profissional de jovens socialmente desfavorecidos, auxiliando-os no desenvolvimento de competências que ampliem suas possibilidades de inserção no mercado de trabalho, geração de renda e participação na sociedade.

Em breve serão divulgadas mais informações sobre a seleção dos candidatos, dias e horário do curso.



POR DENTRO DA LEI

VÍCIO, DEFEITO E VÍCIO OCULTO



Conhecer a diferença entre vício, vício oculto e defeito em produtos e serviços pode ser uma ferramenta para evitar que o consumidor procure um órgão público de defesa para tentar solucionar a questão. Esse conhecimento pode se constituir também em diferencial às empresas que querem atender bem seus clientes em suas demandas e, de sobra, conquistá-los, pois cada vez mais o consumidor não procura só preço e qualidade no que adquire, mas uma relação de confiança com seus fornecedores. Ao resolver a questão diretamente com seu cliente, a empresa preserva ainda sua imagem, visto que reclamações sobre vícios ou má qualidade de produtos e serviços ocupam a quarta colocação entre os assuntos mais demandados nos Procons de todo o País.

DEFINIÇÕES: Quem define cada termo é o Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Vício é quando o produto não atinge o fim a que se destina. São considerados vícios as características de qualidade ou quantidade que tornem os produtos ou serviços impróprios ou inadequados ao consumo a que se destinam ou lhes diminuam o valor. São também considerados vícios os decorrentes da disparidade havida em relação às indicações constantes do recipiente, embalagem, rotulagem, oferta ou mensagem publicitária; o **defeito** é o vício acrescido de um problema extra que causa dano maior que simplesmente o mau funcionamento. O defeito vai além do produto ou serviço para atingir o consumidor em seu patrimônio jurídico material e/ou moral. Um item com defeito pode causar acidente de consumo. Já **vício oculto**, é aquele que só aparece algum tempo após o uso e/ou que, por estarem inacessíveis ao consumidor, não podem ser detectados na utilização ordinária. Um exemplo é uma trinca na barra de direção de um veículo zero quilômetro, que se quebra após um tempo de uso. Mas não necessariamente o vício oculto pode causar danos físicos ao consumidor.

O que diz o Código Defesa do Consumidor (CDC):

Artigo 18: Os fornecedores de produtos de consumo duráveis ou não duráveis respondem solidariamente pelos vícios de qualidade ou quantidade que os tornem impróprios ou inadequados ao consumo a que se destinam ou lhes diminuam o valor, assim como por aqueles decorrentes da disparidade, com as indicações constantes do recipiente, da embalagem, rotulagem ou mensagem publicitária, respeitadas as variações decorrentes de sua natureza, podendo o consumidor exigir a substituição das partes viciadas.

§ 1º Não sendo o vício sanado no prazo máximo de trinta dias, pode o consumidor exigir, alternativamente e à sua escolha:

- I - a substituição do produto por outro da mesma espécie, em perfeitas condições de uso;
- II - a restituição imediata da quantia paga, monetariamente atualizada, sem prejuízo de eventuais perdas e danos;
- III - o abatimento proporcional do preço.

Artigo 26: O direito de reclamar pelos vícios aparentes ou de fácil constatação caduca em:

- I - trinta dias, tratando-se de fornecimento de serviço e de produtos não duráveis;
- II - noventa dias, tratando-se de fornecimento de serviço e de produtos duráveis.

§ 1º Inicia-se a contagem do prazo decadencial a partir da entrega efetiva do produto ou do término da execução dos serviços.

Dr. Maurício De Marco
OAB/SP - 181.803

creci 232241



BORTOLETTO
Imóveis

VENDA - LOCAÇÃO - AVALIAÇÃO

(19) 3583.8074 - (19) 98117.1800

www.bortoletto.com.br

e-mail: wbortolettoimoveis@hotmail.com

Rua 24 de Outubro, 148 - Centro - Descalvado - SP



SUPERMERCADO

TAMANDUÁ

Açougue, Padaria, Hortifruti,
Utilidades Domésticas

3583.1617

Av. Antonio Garbui, 120 - Bosque do Tamanduá

Produtores rurais de Descalvado e região visitaram a 21ª Hortitec



No dia 29 de maio, um grupo de produtores descalsvadenses e região participaram da maior feira de horticultura da América Latina, a Hortitec, realizada entre os dias 28 e 30 de maio em Holambra.

A missão foi resultado da ação do Sebrae-SP, por meio do Posto de Atendimento ao Empreendedor de Descalvado (PAE).

Cerca de 30 produtores visitaram a Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas, que chegou a sua 21ª edição em 2014 e levou aproximadamente 25 mil visitantes ao pavilhão da Expoflora. A feira tem um papel fundamental de multiplicar conhecimento sobre a tecnologia existente para a horticultura, contribuindo de forma decisiva para tornar a atividade cada vez mais produtiva, sustentável e ecologicamente viável.

O intuito do Sebrae-SP com este tipo de ação é proporcionar conhecimento técnico ao grupo, que travou contato com as tendências do mercado de flores, frutas, hortaliças, além de ter a chance da troca de experiências e a oportunidade de fazer negócios e programarem investimentos futuros.

Constantemente o PAE em parceria com o Sebrae-SP realiza missões para diversas feiras e tem uma agenda repleta de capacitações. Conheça o Posto, que funciona dentro da ACID. Para mais informações, ligue (19) 3594-1109.

Belem

SOLUÇÕES GRÁFICAS

Rua José Bonifácio, 266
Descalvado - SP - CEP: 13690-000
Fone: (19) 3594-1660

www.graficabelem.com.br
graficabelem@terra.com.br

- Revistas • Catálogos • Folders
- Etiquetas • Formulários



COBRIMOS QUALQUER ORÇAMENTO

DÚVIDA DO EMPREENDEDOR

PEQUENA EMPRESA PODE REGULAR O USO DE CELULAR PELOS FUNCIONÁRIOS?



A comunicação ganhou, com o celular, uma ferramenta importante, cada vez mais presente na vida das pessoas e das empresas. Segundo a Anatel, em novembro de 2013 o Brasil registrava 270,5 milhões de celulares. Embora algumas leis e recomendações regulamentem o uso do aparelho em locais como entidades culturais e educacionais, bancos, aeronaves ou postos de gasolina, há controvérsia quando o tema é a utilização no ambiente de trabalho.

Enquanto alguns gestores radicalizam e chegam a proibir seu uso, os mais sensatos estabelecem critérios para sua utilização racional. Na pequena empresa, deve-se considerar o impacto da ferramenta pela ótica da produtividade, segurança e da "etiqueta" profissional. O próprio empregado precisa considerar essas questões, ponderando a necessidade, conveniência e urgência ao atender suas chamadas durante o expediente.

É fundamental existir bom senso entre as partes. A restrição de uso pela empresa pode se apoiar no poder diretivo do empregador, mencionado no artigo 2º da CLT, que consiste no direito de dirigir a prestação pessoal de serviço dos seus empregados; elaborar regulamento interno e aplicar penalidades, se necessárias, à manutenção da ordem interna da empresa. Lembro que proibições desmotivam e podem custar caro ao negócio; é preciso ponderação.

Se a comunicação particular for um problema em sua empresa analise o uso e avalie o impacto; integre o assunto no regulamento interno de trabalho e divulgue. Faça campanha interna informando como usar o celular. Nas situações de emergência, seja flexível e dialogue com o empregado. Lembre a seu pessoal que profissionalismo exige atitude adequada, e que o mau uso do celular prejudica a produtividade e a imagem do profissional.

Reinaldo Messias, consultor do Sebrae-SP
Jornal de Negócios - Abril/2014

"Só existe um chefe: O CLIENTE. E ele pode demitir todas as pessoas da empresa, do presidente ao faxineiro, simplesmente levando o seu dinheiro para gastar em outro lugar."

Sam Walton

Perfil Jacqueline de Cássia Lopes

Coordenadora
de Vendas



Jacqueline é responsável pelo administrativo de vendas, contratos de campanhas promocionais, cotações e compras, ela também atua em outras atividades administrativas da entidade. Jacqueline está junto com a equipe de colaboradores da associação há aproximadamente sete meses.

Expediente ACID:

Segunda a Sexta-feira
das 08:00 as 18:00 horas.

Contato - 3594.1100

E-mail: vendas@acidescalvado.com.br

Dados

01 a 31 de Maio/2014

ASSOCIAÇÃO

Consultas - 4291

Negativações - 215

Exclusões - 145

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Notificações - 25

Acordos - 12

BANCO DO POVO

Contratos - 11

PAT

Vagas abertas - 29

PAE

Atendimentos - 29

EXPEDIENTE

O informativo "EQUIPE" é uma publicação mensal de caráter informativo mostrando algumas atividades desenvolvidas pela ACID

Tiragem: 1000 exemplares

Edição: 1ª Edição - Descalvado - Julho/2014

Contatos, sugestões ou dúvidas: acidesc@terra.com.br

Rua Madre Cecília, 397 B - Descalvado - SP / Fone (19) 3594.1100

A Associação Comercial e Industrial de Descalvado não tem responsabilidade editorial pelos conceitos emitidos nos artigos assinados e informes publicitários.



3583.6666 / 3583.1116
Rua Anastácio Viana, 1030 - Centro



3583.8381
Rua Cel. Arthur Whitacker, 626 - Centro



3583.3678
Rua Paula Carvalho, 520 - Centro



3583.8588
Rua Cel. Arthur Whitacker, 670-A - Centro