

FILIADA À FACESP

**ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL**

ACIAS

SALTO

(11) 4602-6767 - [www.aciasalto.com.br](http://www.aciasalto.com.br)

Revista Digital

# ACIAS

Abril 2022



# PENSOU RENAULT, PENSOU VALEC



CONDIÇÕES ESPECIAIS E AS MELHORES  
FORMAS DE PAGAMENTO

 **VALEC**

[www.valecrenault.com.br](http://www.valecrenault.com.br)



CAMPINAS | (19) 3037-3200

JUNDIAÍ | (11) 2152-3200

SOROCABA | (15) 2102-3200

VALINHOS | (19) 3849-0225

# Palavra do Presidente

Já estamos em abril, o primeiro trimestre do ano já se foi, assim como aquela sensação de incerteza e apreensão que rondava a todos nesse início de 2022.

Dessa forma entramos nesse novo mês mais renovados de boas expectativas, aos poucos o comércio vem se recuperando e mostrando sua força e sua capacidade em vencer desafios.

E aproveitando sobre o mês de abril é bom lembrar que se trata de um mês de feriados importantes, onde acontece um aquecimento das vendas no comércio. A páscoa impulsiona diversos setores de forma direta e indireta, gerando um ânimo na economia.

Então é hora de arregañar as mangas e fazer dessa páscoa uma grande oportunidade de crescimento.

Feliz Páscoa a todos nós!



Wladimir Lara - Presidente



## Calendário de Feriados ABRIL

2022

D	S	T	Q	Q	S	S
					1	2
					8	9
3	4	5	6	7	15	16
10	11	12	13	14	22	23
17	18	19	20	21	29	30
24	25	26	27	28		



**Dia 15**  
**Sexta Feira Santa**

**Dia 17**  
**Páscoa**

**Dia 21**  
**Tiradentes**

# Encontros

Saiba um pouco mais sobre as reuniões e encontros que ocorreram no mês de março

## Café das Mulheres Empreendedoras ACIAS 2022

08/03/2022



# Encontros

Saiba um pouco mais sobre as reuniões e encontros que ocorreram no mês de março



# Encontros

Saiba um pouco mais sobre as reuniões e encontros que ocorreram no mês de março



# Encontros

Saiba um pouco mais sobre as reuniões e encontros que ocorreram no mês de março

## Roda Bem Caminhoneiro:

Em 25/03/2022, sexta-feira, o Presidente da ACIAS, Wladimir Lara, Vice-Presidente Paulo Takeyama, Jurídico Regina Veloso e membro da Diretoria Francisca Lima, participaram do evento Roda Bem Caminhoneiro, que foi realizado pela COOTABS Transportes de Salto/SP, contou com a presença do Ministro da Cidadania: João Roma e Ministro da Infraestrutura: Tarcísio Gomes de Freitas, entre outras autoridades, para a realização da entrega do Posto de Abastecimento e do Container Escritório.





# 18 de Abril Dia do amigo

Data para vender em dose dupla  
Já pensou nas ações para sua loja?

O Dia do Amigo é celebrado no dia 18 deste mês e é uma ótima oportunidade para colocar em ação campanhas de marketing com ofertas para comemorar as boas amizades – e você, as vendas. É possível usar o Dia do Amigo para atrair novos clientes, engajar o seu público e fortalecer a marca da sua empresa.

A amizade é um dos pilares que fortalecem as relações pessoais e se torna suporte emocional para todos os momentos da vida, felizes ou difíceis. Por isso muita gente tem o hábito de prestar homenagens e presentear as pessoas queridas em forma de reconhecimento e agradecimento por tanto tempo de companheirismo ou para celebrar uma nova amizade que surge.

Você pode estimular essa ideia aos clientes criando campanhas em dose dupla, como por exemplo, indique e ganhe. Nessa modalidade, o cliente que levar um amigo para comprar em sua loja ou fechar um plano

de assinatura, ganha desconto.

Outra forma interessante de aumentar a audiência é fazendo collabs com outras marcas nesse dia. Encontre empresas que falem com o mesmo público que você, mas que não sejam suas concorrentes e convide essas marcas para que as duas empresas realizem algo juntas. Pode ser um sorteio, um evento, uma promoção em conjunto ou o que for mais vantajoso para ambas.

Outra ideia interessante é fazer concurso de dia dos amigos, sendo essa uma ótima oportunidade de manter seus clientes engajados. Você pode oferecer prêmios a quem fizer a melhor foto com o amigo ou o melhor vídeo e marcar sua loja nas redes sociais.

Independente do segmento, sempre há uma lista de oportunidades para vender mais em datas comemorativas. Aproveite o Dia dos Amigos para aplicar essas dicas de marketing e estar à frente da concorrência.

# Páscoa

Um das melhores datas para impulsionar as vendas

A Páscoa está chegando! E, por isso, os gestores não devem deixar de planejar ações para essa data tão simbólica. Por mais que a Páscoa esteja ligada aos chocolates e alimentação, também é uma ótima oportunidade para ações de marketing no comércio em geral.

Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), nos próximos dias as vendas de Páscoa devem movimentar R\$ 2,160 bilhões no varejo. Por isso, separamos algumas dicas de como abordar a páscoa em diferentes tipos de comércio. Mesmo que seu negócio não venda ovos de chocolate, é possível envolver seu cliente nesta comemoração e atraí-lo para sua loja:

Se você vende itens diretamente ligados à Páscoa, o primeiro passo a se fazer é colocá-los em destaque dos demais.

Os itens mais diretamente ligados à páscoa são:

Chocolate: ovos de chocolate, cestas de chocolate e tabletes de chocolate.

Gêneros alimentícios: colombas e bolos, uvas passas e frutas secas, azeite, vinho, bacalhau, peixes e carne branca em geral;

Presentes e decoração: cestas, coelhos de pelúcia, guirlandas, artigos religiosos e cartões temáticos.

Viagens: Por se tratar de um feriado prolongado, as pessoas aproveitam para relaxar e viajar.

Mas se você trabalha com outro tipo de produto, saiba que outra tradição da Páscoa é a reunião em família e a troca de presentes. E há uma grande gama de produtos que podem ser bons presentes, por isso, o varejo pode apostar em produtos que dialogam com ocasiões de descontração e leveza, típicos de um feriado. Capriche na vitrine com decoração comemorativa, decore sua loja, ofereça brindes relacionados com a data, faça promoções e até mesmo sorteio de cesta de chocolate para seus clientes.

Ações bem trabalhadas podem render um bom número de vendas, independente do ramo que você atua. Aproveite essa data tão especial para apresentação dos seus produtos.

# Indicadores econômicos

Você sabe o que são indicadores econômicos e qual a importância deles para o seu comércio?

Os indicadores econômicos são fundamentais para que as empresas tenham um planejamento estratégico que ajude a conduzir as suas atividades no dia a dia. Acompanhe alguns índices importantes para o comércio varejista.

## ICC

Índice de Confiança do Consumidor



O Índice de Confiança do Consumidor teve uma leve queda em março. Isso reflete uma piora das avaliações sobre a situação atual.

**74,8 PTS**

## Geração de empregos



Houve um resultado muito positivo de 2,013 milhões de contratações e 1,685 milhão de desligamentos. Esse foi o melhor resultado para o mês da série iniciada em 2010, perdendo apenas para 2021. Pela primeira vez passou-se a marca de 2 milhões de contratações.

## IPC

Índice geral de preços ao consumidor - Março / 2022



O Índice de Preços ao Consumidor (IPC), teve alta na taxa, ficando em 0,86% em março

As maiores taxas foram puxadas por:

- Alimentação: 2,26%
- Vestuário: 1,02%
- Transportes: 0,58%
- Habitação: 0,57%
- Saúde: 0,41%
- Despesas Pessoais: 0,22%
- Educação: 0,13%

## Icec

Índice de confiança do empresário do comércio



A confiança da indústria caiu em 22 dos 29 setores em março. O motivo principal foi a piora na percepção do empresariado do momento atual da economia e do setor industrial. Apesar da queda, o índice de todos os setores permaneceu acima da marca 50 pontos que separa a confiança da falta de confiança.

# Sua empresa é digital?

Muitos acreditam que ser digital é estar nas redes sociais. Pensar dessa forma é como acreditar que comprar um carro te faz um motorista.

Não basta ter todos os recursos se você não colocar em prática. É necessário um movimento.

Ser digital é uma necessidade para todo e qualquer negócio, não importa o tamanho ou segmento. A presença digital já está incorporada no dia a dia.

Quem souber tirar melhor proveito disso vai conseguir melhores resultados. É hora de pensar os meios digitais como investimento, como recursos que trazem bons resultados.

Uma simples mensagem de WhatsApp pode virar um negócio fechado.

Ser digital é mais que possuir um perfil no Instagram, ter um site e usar o WhatsApp.

Se você tem um Instagram mas não gera conteúdo, se você tem um site mas não o atualiza, se você tem um WhatsApp mas não responde mensagens, desculpe, mas você não é digital.

Ser digital é ter consciência de que essas ferramentas são importantes para seu negócio. É interagir e se relacionar de forma adequada com seu público, usando todos os canais disponíveis da maneira correta.

Ser digital é perceber e agir. O digital é movimento e constância.

Você tem usado o digital a seu favor?

Ou ele ainda é uma barreira nos seus negócios?

## Ser digital não é privilégio de grandes empresas.

Micros, pequenos, médios e grandes negócios tem a mesma oportunidade quando o assunto é se comunicar.

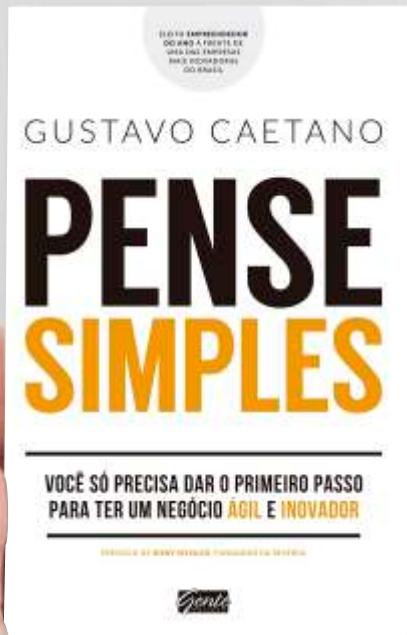
O que determina seu sucesso é a sua postura.

# Novo associado

Seja  
bem  
vindo



BARBERSHOP MR. DAVIS



## Dica de Leitura

Pense Simples.

Quando se quer alguma coisa que não existe é porque tem demanda e possivelmente um mercado. Hoje temos milhares de empresários que sonham em fazer uma única coisa: INOVAR! Gustavo Caetano aprendeu a enxergar problemas pequenos, mas que precisam de solução imediata, e a mudar o rumo do seu negócio para continuar crescendo. Quem ler este livro vai descobrir que, ao contrário do que se pensa e diz por aí, inovar é SIMPLES.



# Associado do mês

Esse espaço é dedicado a conhecer todos os meses um pouquinho da história de nossos associados. Histórias que inspiram e constroem todo o valor do comércio Saltense.



## Auto Elétrica e Mecânica Dellegá



R. Quintino Bocaiúva, 371  
Vila Ideal, Salto/SP

Hoje vamos conhecer um pouquinho da Auto Elétrica e Mecânica Dellegá, uma história que começou seus primeiros passos com muito aprendizado.

Admilson Dellegá, proprietário, conta que desde os 15 anos já trabalha no ramo, sempre aprendendo e aperfeiçoando os conhecimentos, essa jornada começou lá pelos anos 80, quando trabalhou na Auto Elétrica Nicolai e posteriormente exercendo a função de eletro mecânica por 14 anos na Concessionária Ford Taperá em Itu.

Como todo negócio de família, no decorrer dos anos, muitos foram os desafios e dificuldades, mas todas elas foram superadas com o apoio de várias pessoas, meu sogro Enio Favaretto, principal incentivador, meu pai José Maria Dellegá e o mecânico Silvano, sempre ao meu lado na oficina.

Com todos esses anos de experiência e muitas boas recordações, nossa oficina segue sempre firme no propósito de atender nossos clientes com muita competência e honestidade acima de tudo.

### O que te motiva a abrir as portas todos os dias?

Os resultados positivos, o agradecimento e a confiança de todos os nossos clientes.

### Qual seu maior orgulho?

É poder exercer a profissão com dignidade e respeito aos clientes, oferecendo qualidade e comprometimento na realização de nossos serviços.

### O que é ser comerciante na cidade de Salto?

É motivo de muito orgulho, participar do crescimento e da história de Salto. Fazer parte da família saltense.

# Venda seu peixe!

A quinta e sexta-feira Santa para os mercados



A proximidade da Quinta e Sexta-feira Santa é de grande importância para os católicos, que por tradição não comem carne vermelha nessa data. O gesto que já tem séculos se mantém firme, e garante o impulsionamento nas vendas de peixes nos supermercados e peixarias.

Para aproveitar a ocasião, separamos algumas oportunidades para que o seu supermercado também tenha uma alta de vendas na Páscoa:

Você pode usar a quinta e sexta-feira santa, por exemplo, para criar ofertas no setor de peixes, que como dito, é uma tradição que segue firme há anos e rende boas vendas. Uma opção é também colocar em oferta produtos relacionados, como azeites, temperos e vinhos.

Outra opção popular é a degustação. Essa tática pode funcionar principalmente para

produtos que forem lançamentos.

Existem outras oportunidades que também podem contribuir para melhorar suas vendas, como os chocolates. A busca por esses produtos é maior durante esses dias, por isso busque investir em ofertas e mantenha-os próximo dos setores relacionados com a páscoa.

Colocar enfeites nas gôndolas e etiquetas de preço também são outras opções para você utilizar, e fazem toda a diferença na atração de seu cliente. A sua decoração também pode partir desde os canais de comunicação online até outros meios como camisetas dos funcionários e cartazes de ofertas.

Uma ação diferenciada ou um serviço específico no período festivo pode trazer bons resultados para sua loja. Por isso fique atento nas datas comemorativas e se planeje com antecedência.

# Seja visto!

Visibilidade é a receita para todo o negócio.

Nossa revista mudou e com isso surgiu uma ótima oportunidade para que os associados divulguem seus negócios.

**Entre em contato com nosso departamento comercial e saiba mais!**

☎ (11) 4602-6767

📞 (11) 94337-7005



## VENHA FAZER SUA DECLARAÇÃO ANUAL DO MEI!

**PRAZO: DE JANEIRO À 31 MAIO 2022**

**Não necessita de agendamento**

**Sebrae Aqui Salto  
Atendimento:  
Segunda à  
sexta-feira:  
Das 8h às 18h**



**(11) 4602-6764 Érica Fernanda  
(11) 4602-6765 Taynara Miranda**

**Rua 9 de Julho, 403, Centro, Salto/SP  
Nas dependências da Associação Comercial.**



**Jurídico**

# **DIA DA ÁGUA E O NOSSO TIETÊ, TEMOS O QUE COMEMORAR?**



No dia 22 de março comemoramos o dia Mundial da Água, momento propício para discutir temas relevantes a respeito deste recurso natural, tais como saneamento, saúde, qualidade e quantidade de água no planeta, e o uso da água para a fabricação de energia. E como este é o principal recurso para a sobrevivência humana temos de assumir a responsabilidade e buscar sempre que o mundo e a disposição deste recurso sejam feitos de forma mais “Humana, Justa, Inclusiva, Responsável e Sustentável”. Mas, como as águas do Rio o lixo também tem um fluxo constante.

Neste debate de ideais, voltamos a incorrência do exemplo mais comum, que é a escassez de água doce potável e ao mesmo tempo poluição dos nossos recursos hídricos, talvez, a água seja um dos componentes da natureza mais afetados pela ação humana e pela urbanização. A crise hídrica que enfrentamos em 2014 e agora em 2021 podem ser mais uma vez considerados ALERTA. Há clara contradição de se ter falta de água potável para consumo e ao mesmo tempo enchentes e transbordo constante do Rio Tietê arrasando o patrimônio de cidades como Salto e Itu.

Por certo, se o Rio Tietê não tivesse seu leito e águas com nível elevado de toxidade é provável que se solucionasse a questão central à vida e à viabilidade hídrica da região.

Após décadas de uma poluição que inutiliza o Rio Tietê durante o seu curso pela Região Metropolitana e em boa parte à jusante, não é necessário diagnóstico minucioso ou relatório extenso para afirmar que quaisquer medidas que estejam sendo adotadas, não vêm sendo suficientes, qualitativa e quantitativamente. E, não há perspectiva de atingimento de um nível sequer razoável na despoluição do Rio na área metropolitana, que vive no caos, na morte e liberação de esgoto e lixos há 50 anos.



Indubitável a responsabilidade civil e criminal do Estado De São Paulo pelo estado de deterioração e poluição do Rio Tietê, que apesar de ser o maior Rio do Estado, não atinge o pressuposto de sê-lo interestadual.

Não se pode mais usar como justificativa a implantação e obras do “Projeto Tietê”, já que este projeto que visa a despoluição do Tiete foi lançado no ano 1992, durante a Rio 92. Sendo planejado para ser construído em quatro etapas, com a conclusão das obras definida para o ano 2015, postergado para o ano 2018. Assim, hoje já deveríamos ter o rio totalmente despoluído. Mas não é possível identificar melhoria visíveis, especialmente para nossa região do Médio Tiete, que ainda é atingida com a liberação do lixo das represas da EMAE.

As Políticas de Saneamento Básico e da Exploração dos Recursos Hídricos, adotadas pelos governantes do Estado ao Longo dos anos caracterizam pela adoção de critérios injustos, sem bases na racionalidade, que buscam beneficiar, a sub-região do Alto Tietê onde se localiza a Região Metropolitana de São Paulo, no uso das águas e na proteção ao meio ambiente. E ainda ao avaliar a linha do tempo dos projetos envolvendo a recuperação do Tiete e os valores que já foram absorvidos fica claro o problema da governança e que a preocupação com o recurso hídrico “água” não foi prioridade. E este problema não pode ser deixado para amanhã, é uma questão relevante que gera bem e é de relevância importância na sociedade, e cada vez mais demanda a participação da Sociedade, principalmente nas cidades e seus centros poluidores e suas demandas ecológicas. E este trabalho exige tempo, conhecimento, trabalho e dedicação e participação de todos.

---

**Acesse o artigo na íntegra em  
nosso site:  
[www.aciasalto.com.br](http://www.aciasalto.com.br)**

**Regina Celia de Souza Veloso**  
Presidente da Comissão do  
Meio Ambiente de Itu – OAB/SP

# Mulheres

MAIS DO QUE  
INSPIRAR  
CANÇÕES, AS

FAZEM O SUCESSO ACONTECER!

08 DE MARÇO - DIA INTERNACIONAL DA MULHER

**Você, mulher  
empreendedora,  
sabe que atrair mais  
clientes é o segredo  
do sucesso.  
Mas você sabia que  
o rádio pode te  
ajudar com isso?**



**da população  
brasileira  
ouve rádio**

Seja no carro, no trabalho,  
em casa ou na academia\*.  
Este é um ótimo meio de  
comunicação para anunciar  
seus produtos e serviços.

**Então, conte com quem entende de sucesso para vender mais:  
anuncie na FM 90 e alcance seu público onde ele estiver!**



FM 90, de bem com o sucesso!

(11) 4028-0459 | (11) 93096-6928 @  
comercial@fm90.com.br  
www.fm90.com.br  
@/fm90.9 @/radiofm90

# Aniversariantes

## Abril



09/04

**Eduarda Duarte**

Colaboradora ACIAS

11/04

**Vera Souza**

Colaboradora ACIAS



**ANABELLE<sup>®</sup>**  
COSMÉTICOS

E-mail: [contato@anabelecosmeticos.com.br](mailto:contato@anabelecosmeticos.com.br)  
Telephone: (11) 4021-2294



# O cartão cheio de vantagens!

**Sendo uma empresa participante, você contribuirá para o fortalecimento e crescimento do comércio local.**

Com mais 200 usuários ativos, essa é uma ótima oportunidade para aumentar seus clientes e seu faturamento.

Você também pode oferecer o cartão Accredito aos seus funcionários, com um limite máximo de 30% do salário, é uma ótima ferramenta de vantagens.

## O que é:

É um cartão convênio com o objetivo de fortalecer o comércio local.

Com esse cartão os usuários poderão utilizar o limite disponível em compras nas redes credenciadas.

Os valores da utilização poderão ser debitados diretamente da folha de pagamento ou ser dado como benefício pela empresa ao funcionário.

**Para ter acesso ao Cartão Accredito, basta sua empresa ser filiada à ACIAS.**

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL**

ACIAS

SALTO

Entre em contato conosco e saiba mais:  
**Rua 9 de Julho, 403, Centro, Salto/SP**  
**(11) 4602-6767**  **(11) 9 4337-7005**