| REVISTA ACIVIVA - O informativo mensal da ACIVA | Nº 82 | Maio 2020 | Exemplar Gratuito - Proibida a venda |

Impresso

ACIVIVA

EXCLUSIVO

ADAPTE SEU NEGÓCIO PARA ATENDER SEUS CLIENTES ONLINE

DESTAQUE

Pode contar com a ACIVA

facebook.com/acivarj

www.acivarj.com.br

instagram.com/aciva.rj

EXPEDIENTE

PRESIDENTE
Luiz Henrique Miranda Magalhães | Cia do Livro

VICE-PRESIDENTE
Solange Maria Fagundes de Souza Carvalho | Pion-G

SECRETÁRIO
Leandro Raider dos Santos |Raider Academia

TESOUREIRO
Paulo Fernando de Oliveira | Estacionamento Carrão

DIRETORES DE ASSUNTOS CORPORATIVOS
Taniele de Souza Vaz Tabet de Almeida | Tabet Corretora
Alexandre Barroso Barreto | Inov Led
Marcelo Magalhães Lago | Cervejaria Mascates

CONSELHO FISCAL
Katia Tabet Barros
Paulo Roberto Amedeu Ferreira
Wellington Conceição Elias
Sebastião Roberto Vieira
José Mauro Ramos de Moraes
Levi de Ávila Filho
Waldir José Coelho Junior

EQUIPE DE TRABALHO ACIVA
Alessandra M. Ielpo
Naomi Ana Horita
Julsemara de Andrade Pereira
Lucas Moreira de Andrade
Renato Vicente Pereira

REPORTAGENS
Daniel Luiz Beduschi

Endereço da ACIVA
Av. Nilo Peçanha, 319 | Centro
Valença | RJ | CEP: 27 600 000
Tel.: (24) 2453 4727 | contato@acivarj.com.br
www.acivarj.com.br | acivarj

EXPEDIENTE
Esta é uma publicação da ACIVA
Associação Comercial e Industrial de Valença-RJ

Produção Executiva e Projeto Gráfico
ACIVA e YellowBird Marketing & Design

Tiragem: 1000 exemplares
Impressão: Gráfica Duboc

ACIVIVA

EDITORIAL

Durante esses dias em que o comércio está fechado, a revista ACIVIVA está disponível apenas em formato digital

Olá querido leitor.

Neste mês de maio, com o comércio paralisado pelo estado de Calamidade Pública, decretado pela Prefeitura Municipal de Valença, optamos em disponibilizar a revista apenas em formato digital, fazendo valer nossa missão de contar todos os meses com matérias de interesse de nossos associados, parceiros e da população em geral de Valença e região. Nosso objetivo sempre será proporcionar uma leitura agradável, informativa e descontraída. Nos acompanhe nas redes sociais. Estamos no facebook e instagram. Outras informações da ACIVA, além desta revista em formato digital, você encontra no nosso website.

Acesse: www.acivarj.com.br

Boa leitura!

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE VALENÇA - RJ

ACIVA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE VALENÇA - RJ

HORÁRIO ESPECIAL de Funcionamento da ACIVA:
De segunda à sexta das 9h às 15h.

ÍNDICE

MINHA EMPRESA — 4
Deixe seu negócio online.

MULHER EM FOCO — 8
Inovação que vem da cozinha

ESPAÇO DO EMPREENDEDOR — 10
Prepare sua oficina mecânica para a retomada

ESTAÇÃO CULTURA — 12
Poema do escritor Victor Gomez

ACIVA PARCERIA — 14
08 passos para implantar um delivery de sucesso

NOVO CONVÊNIO

SICOOB

VENHA PARA O SICOOB

Vantagens **exclusivas** para associados da Associação Comercial de Valença

Condições diferenciadas em:

Financiamentos
Capital de Giro
Crédito Pessoal
Cartão de Crédito
e muito mais...

Agência em Valença:
Rua Padre Luna, 99, Loja 1
Centro - Valença/ RJ
(24) 2453-4966 | 2453-6567

SICOOB

Aniversariantes de Maio

Os membros da Diretoria e do Conselho Fiscal da ACIVA parabenizam os aniversariantes do mês de maio. Parabéns!!!

01 – *Maria da Conceição da Silva Dias – Chale San Thomaz*
02 – *Geraldo Magela Vieira – Magela's*
05 – *Eunice Nogueira – Emar Calçados*
Maria Regina Mancebo da Silva – Valença Inspeções
Douglas da Silva Guimarães – Valença Inspeções
06 – *Bruno Argolo Peixoto – Pousada Luar do Sertão*
07 – *José Carlos Dantas – Toque Mágico*
Carlos Everton Dias Reis – Valenciana Empreendimentos
08 – *Everton Guimarães Matos – Empório Rural*
Otto Ramos Alvim – Gaia Farmácia de Manipulação
10 - *Herlan Luiz Figueiredo da Costa – Casa do Frango*
Alessandra M Lleiroz toledo – Café do Shopping
11 – *Isabel Cristina Guida Maia – Vidraçaria Princesa da Serra*
José Fernando F. Barbosa – Viação Princesa da Serra
Carlos Alexandre da silva Oliveira
12 – *Reginaldo Nogueira da Cunha – Emar Calçados*
13 - *Guilherme Dutra de Oliveira*
14 – *Paulo Demarchi Gomes Filho – Restaurante Bem Feito*
15 – *Antonio Felipe Flutt – Colégio LAF*
16 – *Alvaro Cabral da Silva – Centro Educacional Caminho do Saber*
17 – *Edilene Miranda Ferreira – Serrana Corretora*
18 – *Rosangela Machado de Oliveira – Dejun Auto Peças*
Vitor Stivanin Leite – Clube do Tiro
20 – *Pedro Henrique M Pereira – Casa das Tintas*
21 – *Claudia Lucia Gemellaro M da Cunha – Spaccio*
22 – *Neide Cristina de Oliveira – Meninas Chics*
23 – *Maria Helena Rodrigues Miragaia – Ortovale*
Lourenço de Almeida Capobianco – Futura Informática
25 – *Marlene Settimi Sohler – Sovan*
27 – *Jamila Aymee Bernardes Salameh – Miliartes*
28 – *Karine Lopes Pereira – N K M Imoveis*
Barbara Eliza Silva Pinto – Padaria do Bebeu
29 – *Richard Guedes Rodrigues - Alphatec*
30 – *Rosangela de Fatima de M. O Batista – Moda Casual*
30 – *Carlos José Mussolini – Barbearia do Lampião*
Aldecy Rodrigues – Auto Posto Valença

TABET CORRETORA DE IMÓVEIS

Venda - Locação - Administração
Avaliação de Imóveis

Visibilidade e segurança para seu negócio

Tel.: (24) 2453-1820
(24) 98816-7013

www.tabetcorretora.com.br

CRECI nº 53.500
CNAI nº 11.917

contato@tabetcorretora.com.br
Rua dos Mineiros, 111/201 - Centro - Valença - RJ

LAPAV
Laboratório de Análises Clínicas Valença

CNPJ 29.285.434/0001-67
(24) 2453-4801 (24) 98819-0162
lapav.valenca@gmail.com
Rua Domingos Mariano, 151 -Centro Valença - Rj

www.lapav.com.br

minha EMPRESA

Fonte: SEBRAE

DEIXE SEU NEGÓCIO ON-LINE

MUITAS EMPRESAS ESTÃO VENDO NA PRESENÇA DIGITAL UMA MANEIRA DE MANTER AS VENDAS. VEJA ALGUMAS SOLUÇÕES PARA ADOTAR NO SEU EMPREENDIMENTO.

Adaptação é a palavra-chave para a sobrevivência dos pequenos negócios durante a crise provocada pelo novo coronavírus. Com as medidas de isolamento social tomadas para evitar a transmissão da doença, as empresas precisam aprender a lidar com os consumidores no ambiente virtual, ter uma presença digital mais forte e entender que esse pode se tornar um modelo de atuação por muito tempo.

A vida virtual não é novidade. Antes da pandemia, já estávamos conectados em uma grande rede. Assim como você, seus clientes e seus concorrentes acessavam e-mails diariamente, conversavam com amigos nas redes sociais, visitavam diversos sites, pesquisavam produtos e compravam em lojas virtuais.

Contudo, agora, são esses os canais que vão conectar o seu negócio com o seu público. E para que o relacionamento a distância funcione, é preciso trabalhar a sua atuação no meio virtual.

A SUA EMPRESA ESTÁ PREPARADA PARA OS NOVOS TEMPOS?
VAMOS DESCOBRIR COMO COMEÇAR ESSA NOVA VIDA.

Apresente sua nova casa

O primeiro passo para migrar o seu negócio para o meio digital é avisar os seus clientes. Divulgue bastante que, embora as portas do seu estabelecimento estejam fechadas, você continua na internet.

Você pode começar colocando um aviso na porta da sua loja com todas as informações que seu público precisa saber. Isso serve para que qualquer desavisado que vá até o local onde fica seu empreendimento saiba onde encontrar seu negócio de agora em diante.

Redes sociais

Nelas, você deve apostar em divulgar as novidades, como horário de funcionamento, canais de atendimento, se está entregando em domicílio, promoções, além, é claro, de expor seus produtos e serviços. Invista em mensagens diretas do Instagram e do Facebook para contar as novidades e também faça postagens frequentemente para relembrar as pessoas.

Para isso, a presença digital do seu negócio precisa ser impecável, para alcançar o máximo de pessoas possível. Então, separamos 10 dicas que vão revolucionar as redes sociais da sua empresa.

Softwares de atendimento

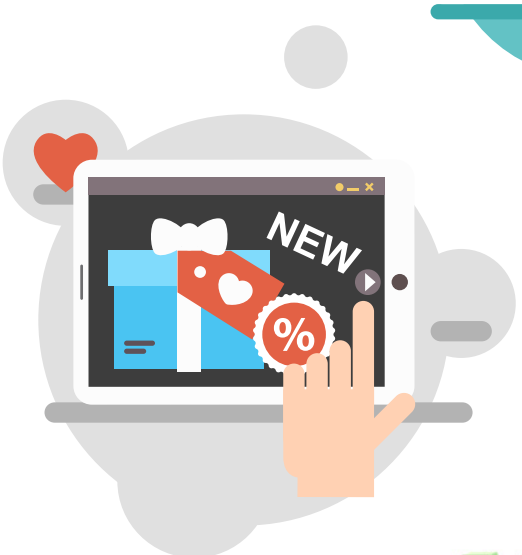
Atualmente, há inúmeros softwares que atuam na organização do relacionamento da sua empresa com o público. São plataformas que reúnem todos os dados de contato dos seus clientes, possibilitando mandar mensagens personalizadas e automáticas, o que não só ajuda na comunicação como também orienta a equipe de atendimento.

Dessa maneira, você consegue evitar ao máximo deixar uma pessoa sem resposta e garante para o seu negócio mais agilidade no atendimento, o que é uma peça-chave na satisfação do cliente.

Diversifique os canais

Os canais de relacionamento são o ponto de contato com seu público, é por meio deles que os clientes vão encontrar sua empresa. E a importância deles está justamente na ampliação da sua comunicação com os consumidores, o que pode acabar significando também um aumento das vendas (ou pode pelo menos as manter no mesmo patamar).

Uma ferramenta que muitos empresários estão adotando a fim de ampliar para além das redes sociais seu relacionamento com os clientes é o WhatsApp Business. Esse aplicativo de troca de mensagens vai além dos memes e dos bons-dias de seus familiares e pode ajudar a atender os clientes.



Guia Valença

Sua presença Digital
24 horas por dia, 7 dias por semana

guia.valença.net

Site & Aplicativo

para inclusão digital do seu negócio!

Destacando em computadores, tablets e celulares

Alcançamos milhares de pessoas todos os dias

- Um público fiel e engajado, com forte conexão. Inspiramos confiança e credibilidade;
- Despertamos o gatilho mental da prova, dizemos com todas as letras que a sua marca é boa;
- Elevamos o seu ROI e damos visibilidade para sua marca;

AS MAIORES EMPRESAS DA CIDADE ESTÃO AQUI!

24 99977 9982
guiavalenca.net
guia.valenca

akvonet.com

FORTALECE VALENÇA

TODOS JUNTOS, PODEMOS MAIS

Cadastre seu negócio no Guia Comercial e divulgue seu produto ou serviço

ACESSE: www.**acivarj**.com.br

VANTAGENS PARA SÓCIOS DA ACIVA

QUANDO TUDO SE REGULARIZAR, OS ASSOCIADOS PODERÃO TER DESCONTOS ESPECIAIS PARA UTLIZAREM O SALÃO E AUDITÓRIO DA ACIVA

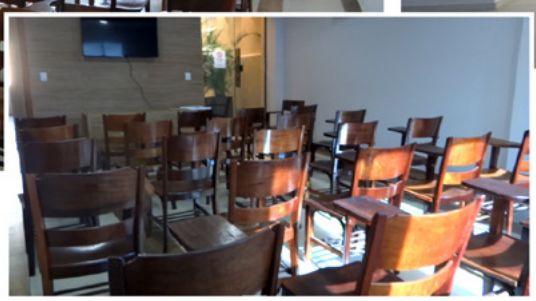
Dentre as várias vantagens de ser associado ACIVA, destacamos a utilização dos espaços físicos da nova sede recém inaugurada. Com uma estrutura completa para atender seus associados, é disponibilizado acesso à internet gratuitamente, bem como a sala da diretoria e o auditório, este com capacidade para 30 pessoas, com TV 50".

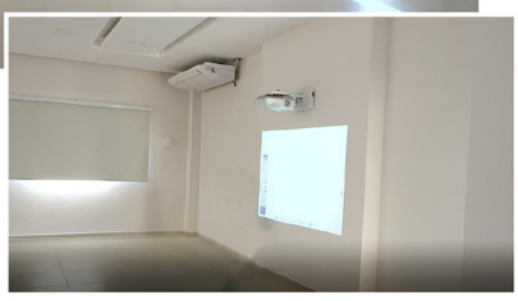
Caso sua empresa não possua um local confortável para realização de reuniões, palestras, ou treinamentos, entre em contato conosco e agende uma data. Teremos o imenso prazer de oferecer nossa estrutura para o crescimento e capacitação do seu empreendimento. Ligue (24) 2453-4727 e faça seu agendamento.

TAXAS

• Salão de Eventos:
Desconto Especial para Associados
(consultar datas e horários)

• Auditório: **Grátis para sócios**
(mediante agendamento prévio)





Fonte: SEBRAE

INOVAÇÃO VEM DA COZINHA

INOVAÇÃO ABERTA PODE GARANTIR A VIRADA DE CHAVE NO RAMO DE ALIMENTAÇÃO

O futuro está incerto, mas todos nós sabemos que a vida dos consumidores não será mais a mesma. Os estilos de vida sofreram impactos, e algumas das mudanças já sinalizam como será o "novo normal".

As pesquisas concordam que o consumidor está atento à solidariedade das marcas com a sociedade e com o planeta. Como os serviços de alimentação estão garantindo um impacto positivo?

Dados indicam, também, que o principal receio do consumidor no momento de escolher onde se alimentar é com a saúde e segurança. Os cuidados no preparo e nos serviços de entrega já foram redobrados?

Delivery e take-out são uma opção viável. Mas nem todos os consumidores são adeptos de aplicativos ou estão atentos às suas redes sociais. O que os serviços de alimentação estão fazendo para se aproximarem do cliente?

É preciso aproveitar que, segundo a Kantar, 65% dos consumidores querem jantar fora de casa com outras pessoas como uma das primeiras atividades quando a crise acabar. E, enquanto isso não acontece, é o momento de começar a se reinventar.

A disrupção está batendo à porta, e as empresas mais inovadoras têm saído na frente nessa batalha. São inúmeras as frentes que demandam inovação no ramo de alimentação, e alguns dos problemas que estão em busca de solução, são:

Reduzir os custos o máximo possível e ter fluxo de caixa:

Como renegociar prazos e valores de contratos com firmeza e consistência;

Como reduzir a equipe por meio de férias, banco de horas, redução de jornada e suspensão de contratos, permitidas pela MP 936;

Como otimizar a operação;
Como obter crédito.

Como gerenciar o estoque de alimentos:

Como gerenciar os perecíveis (realizando pré-preparos e porcionamentos congelados para ganhar prazo de validade);

Como rever o cardápio ofertado e facilitar a escolha do consumidor, comunicando com clareza seus produtos e serviços;

Como dar foco em segmentos compatíveis com a demanda do seu cliente: combos para jantares especiais (compra ocasional); refeições familiares de baixo custo (compra do dia-a-dia); alimentos congelados (ex. marmitas, sopas); e produtos do tipo rotisserie (ex. assados, massas, tortas).

Reforçar as boas práticas de fabricação:

Como estender esses cuidados fornecedores e entregadores;

Como comunicar esses cuidados com o cliente e demonstrar higiene no contato pessoal e nas embalagens.

Conhecer as modalidades de compra e venda:

Como compreender os meios que seu cliente está disposto a utilizar;

Como utilizar plataformas ou aplicativos especializados;

Como fazer uso canais mais convencionais (como WhatsApp e telefone);

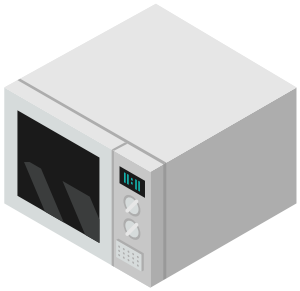
Como avaliar se atuará com entrega via aplicativo, parceiro logístico local ou equipe própria, prezando pela economia e segurança.

Reforçar Parcerias

Como se unir a fornecedores, como pequenos produtores locais;

Como sensibilizar clientes sobre a importância de apoiar o pequeno negócio;

Como agregar produtos diferenciados de parceiros locais ao cardápio.



Atrair a clientela:

Como realizar venda antecipada (vouchers), como paliativo de curto-prazo;

Como realizar parcerias com empresas visando descontos no delivery/retirada para os funcionários;

Como oferecer promoções de fidelização;
Como personalizar o produto e incluir mimos para os clientes;

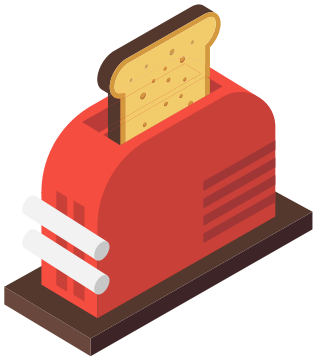
Como oferecer pacotes para aniversários e outras datas especiais;

Como realizar novas formas de interação (ex. redes sociais e materiais compartilháveis), para manter um relacionamento com o consumidor.

Replanejar o negócio:

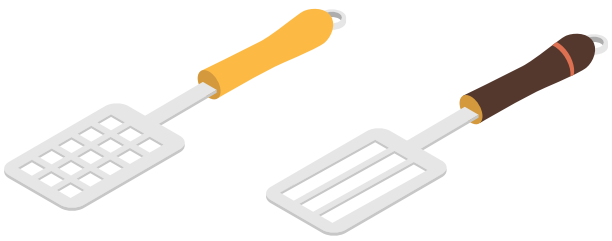
Como avaliando qual é o maior diferencial competitivo do negócio;

Como antecipar qual deverá ser o modelo de atuação no pós-crise.



Não é fácil para o empreendedor parar suas atividades do dia-a-dia e exercitar a inovação em tantas frentes. Para isso, existe a inovação aberta: os desafios são lançados, e pessoas que amam resolver problemas se unem para encontrar as soluções! Depois, cabe ao empreendedor ficar atento a essas oportunidades e sair à frente com as inovações propostas. Maiores informações, clique no link abaixo:

https://cer.sebrae.com.br/inovacao-aberta-entenda-o-conceito-e-como-impacta-a-educacao/



Fonte: SEBRAE

PREPARE SUA OFICINA PARA A RETOMADA

HORA DE SE PLANEJAR E REVER ALGUNS PROCESSOS INTERNOS PARA PROTEGER SUA EQUIPE E SEUS CLIENTES.

O ano de 2020 mal começou e chegou a crise do Coronavírus. Desde então, empreendedores devem se atentar ao mercado e aos novos comportamentos do consumidor. Ainda que as medidas restritivas sejam flexibilizadas, o consumidor irá preferir aquelas oficinas que promoverem medidas seguras e demonstrarem claramente os cuidados tomados para reduzir a chance de contaminação.

Para responder a essa demanda, seguem algumas dicas que ajudarão a garantir a proteção da sua equipe e de seus clientes:

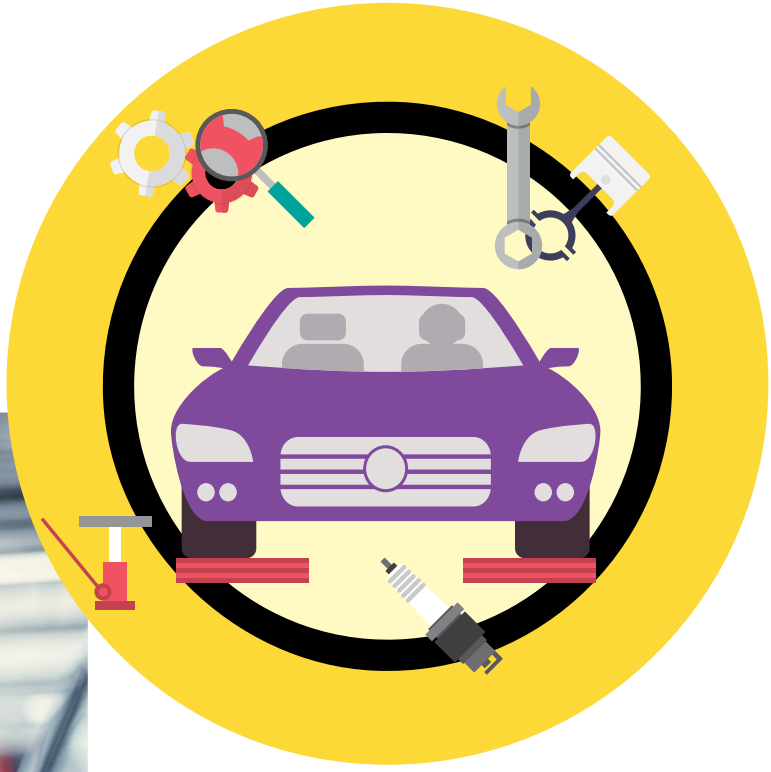
Se for possível, crie e sinalize um local para o cliente parar/deixar o veículo, garantindo o distanciamento mínimo recomendado (entre 1,5 e 2 metros);

O funcionário que for receber o veículo deverá estar com todos os EPI (equipamentos de proteção individual) necessários: Colete, óculos, máscaras, luvas, etc;

Defina procedimentos para higienização do veículo. Importante utilizar borrifador com álcool para limpar os pontos críticos de contato, como: maçaneta externa, chaves, interior da porta, volante, câmbio, freio de mão, encosto de braço, cinto de segurança;

Depois de limpo, plastifique itens de maior contato, como volante, câmbio, alavanca e freio de mão. Importante também forrar os bancos com plástico;

Se a sua empresa tiver um local de convivência, sala de espera, ou similar, sinalize o local reforçando a importância do distanciamento mínimo recomendado



Durante o atendimento, mantenha uma distância segura, entre 1,5 e 2 metros, para o cliente e mantenha o local limpo (incluindo mesas e cadeiras). Caso seja necessário o cliente utilizar uma caneta, esta deve ser higienizada antes de entregar ao cliente e também quando a receber de volta;

No caixa, crie uma sinalização respeitando o distanciamento mínimo recomendado para o processo de pagamento, sempre reforçando a importância da higienização dos utensílios como canetas, máquinas de cartão, etc.

Na entrega do veículo, o funcionário deve explicar o serviço que foi realizado e retirar os plásticos do volante, do câmbio, freio de mão e bancos, além de fazer mais uma vez a higienização, de preferência na presença do cliente.

Divulgue sua oficina GRATUITAMENTE.

ACIVIVA

NOITES SERÃO MAIS ESTRELADAS

por Vicor Gomez

poemapoesiapoeta

Poesia

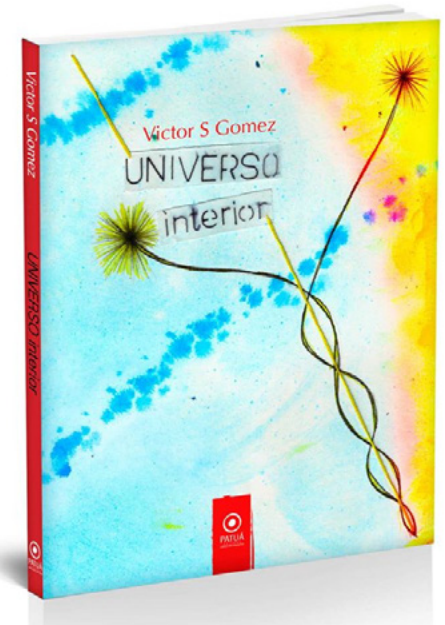
A revista ACIVIVA recebeu do escritor e poeta Victor Gomez um texto sobre o difícil momento que estamos passando, e que expressa sua sensibilidade em encarar a vida com otimismo e auto-estima.

“Virou Pó de Estrela
Inerte em morte,
inerte em tudo,
sem dar sinal de vida,
inanimado,
totalmente parado.
Tentou aprender,
não conseguiu,
só o que não prestou absorveu.
Não mais aspira
nem sente o cheiro,
e não inala nada,
agora exala somente mau cheiro.
Passou pelo mundo,
nem ao menos notou.
Se viu em prantos,
perdeu seu tempo?
Ninguém sabe dizer.
E quando tentou tomar atitudes,
foram todas erradas.
Se deixou consumir,
pensando estar consumindo.
Teve o destino em suas mãos,
pensou estar certo,
o tempo lhe mostrou que não.
Partiu sem nem mesmo notar
e nem deram por sua falta.
Em vida caiu em ostracismo,
teve tudo,
e não teve nada.
Se foi como folha caindo,
balançando,
e depois que secou ao sol,
esturricou até virar pó de estrela.”

Mas quem sabe um dia acordaremos e o sol estará mais brilhante, o ar mais respirável, nossa água mais saborosa, e quando a noite chegar elas serão muito mais estreladas. E talvez o homem se torne mais solidário, é nisso que quero acreditar.

O esctiror, já foi premiado com seu Livro ”Universo Interior”, classificando-se em 1° lugar no Prêmio “Olho Vivo” de Volta Redonda, RJ no ano de 2014.

O autor já prepara sua príoxima obra “Sentado na Beira do Tempo”, que deve sair em breve pela Amazon.



Livro ”Universo Interior”
1° lugar no Prêmio “Olho Vivo” 2014

Mascates
CERVEJARIA
Tenha nossos chopes em growlers
de 1l no conforto da sua casa!
Agora também pelo app
Guia Valença
Mascates
CERVEJARIA
cervejariamascates.com.br
/cervejamascates
/mascatescervejaria
(24) 98106 8304

Qualidade CCAA
agora online
AULAS 100%
AO VIVO
CCAA
NOVAS TURMAS
A PARTIR DE JULHO
2453 4140
Valença
2443 3535
Barra do piraí
99251 3949
Rio Preto

Fonte: SEBRÆE

8 PASSOS PARA IMPLANTAR UM DELIVERY DE SUCESSO

DICAS PARA INICIAR OU IMPULSIONAR O SERVIÇO DE ENTREGA EM DOMICÍLIO

O momento atual exige que estabelecimentos de alimentação repensem totalmente seu modelo de negócio. As pessoas estão mais recolhidas, em casa, e isso impulsiona o delivery, que já se movimenta a passos largos. Você já conhece todos os segredos e particularidades do delivery? Implantar e sustentar essa forma de venda pode ser bem desafiadora, e bastante diferente de uma operação convencional. Confira agora 08 de dicas para você iniciar um delivery e ter sucesso garantido

Divulgue seu negócio através das redes sociais da ACIVA. Oferecemos este serviço GRATUITAMENTE.

Envie um email para:

contato@acivarj.com.br

1. Pense no que te diferencia para o seu público: como seu cliente vai te encontrar e como você vai mantê-lo próximo?

2. Olhe para a sua oferta: veja como avaliar o que vende bem, tem uma boa margem e viaja bem.

3. Reforce os processos de higiene e divulgue: garantir a segurança dos alimentos é fundamental e existem algumas maneiras extras de fazer o cliente perceber esses cuidados.

4. Avalie as embalagens: o que é mais importante na hora de escolher uma embalagem para delivery?

5. Faça testes de entrega: saiba como e por que você precisa avaliar seus pontos de melhoria.

6. Promova seu restaurante: veja as diversas formas que o cliente tem para chegar até seu estabelecimento e como você pode garantir esse fluxo.

7. Elementos de hospitalidade: veja sugestões para ser cordial e melhorar a experiência do seu cliente.

8. Foco no resultado: saiba que custos você precisa avaliar para decidir se é melhor fechar temporariamente ou fazer delivery.

Nossos Convênios

Ensino & Educação

UNIFAA *(24) 2453-0700*
Descontos de 30% nas mensalidades dos cursos de Administração, Direito, Enfermagem, Odontologia, Recursos Humanos e Veterinária e ***50%*** no curso de Pedagogia bem como nas mensalidades do Colégio São José Valenciano de Aplicação para associados, funcionários e dependentes.

COLÉGIO LÍDER *(24) 2453-0700*
Descontos de 30% para associados

DAMÁSIO EDUCACIONAL *(24) 2452-2222*
Descontos de 30% para associados

C.E. PASSO A PASSO *(24) 2453-3764*
Desconto de 50% na Educação Infantil e Ensino Fundamental

CCAA INGLÊS E ESPANHOL *(24) 2453-4140*
Desconto de 5% (além dos descontos ofertados no balcão), válido a partir da segunda mensalidade, para novos alunos.

Exames & Laboratórios

LAB CLIN *(24) 2453-6458*
Descontos de 10% para associados

LAPAV *(24) 2453-4801*
Descontos de 15% para associados

ALVIM *(24) 2458-4587*
Descontos de 15% para associados

MARQUÊS DE VALENÇA *(24) 2453-4678*
Descontos de 10% para associados

Saúde& Estética

CONSULTÓRIO INTEGRADO *(24) 2453-1366*
Ginecologia e Obstetrícia: Dr. Afonso G. Muzitano
Ortopedia e Traumatologia: Dr. Paulo Jannuzzi
Fisioterapeuta: Amarílio Sérgio de Azevedo Machado
Clínica Médica/ Geriatra/ Nefrologia: Dr. Ricardo Rocco
Dermatologia: Dr. Samuel de Souza Costa

CARDIOLOGISTA
Vitor F. M. Torres
(24)2453-4314

NUTRICIONISTA
Daniella Maria Penstagna Guarini
(24) 2453-3128

ATELIÊ DO CORPO
Descontos de 5% para associados
(24) 2453-6326

CIRURGIÃ DENTISTA
Monica Alves de Almeida
(24) 98110-0178

CLÍNICA CUIDAR MAIS
Descontos em exames e consultas
(24) 2453-4935

CIRURGIÃO DENTISTA
Flávio Rodrigues Maia
(24) 98110-0178

MEGA IMAGEM
Descontos de 15% para associados
(24) 2452-1979

ORTOPEDISTA
Dr. Orotavo Lopes da Silva
(24) 2452-6216

OFTALMOLOGISTA
Dr. Carlos Alberto Amorim
(24) 2453-4945

PSICÓLOGA | PSICOPEDAGOGA
Soraia Lameira
(24) 99201-6192

ORTOVALE
Dr. João Miragaya
(24) 2453-4191

MM ODONTOLOGIA
Desconto de 10 a 20% para associados
(24) 2438-3051

DINIZ IMAGEM
Desconto de 10% para associados
(24) 2453-4191

ORTOPEDIA / JOELHO
Dr. Gustavo Lopes
(24) 2452-6216

FISIOTERAPIA
Dr. Antônio Gomes
(24) 2453-2649

CEVO CLÍNICA DENTÁRIA
Desconto de 15% para associados
(24) 2453-4689

ULTRAMED
Desconto de até 25% para associados
(24) 2453-4878

GAIA MANIPULAÇÃO
Desconto de 10% para associados
(24) 2438-8740

SICOOB
Vantagens Exclusivas para associados ACIVA
(24) 2453-4966

MULTISAÚDE BENEFÍCIOS
Desconto de 35% para Pessoa Jurídica e ***e Desconto de 5%*** para Pessoa Física
(24) 2453-8853

Outros Convênios

MILIARTES DIGITAIS
Descontos de 15% para associados
(24) 2453-3123

SERRANA SEGUROS
Descontos de até 25% para associados
(24) 2453-4207

FERNANDA XAVIER
Especialista Direito Ambiental
(24) 2455-4795

AC CONSULTORIA
Descontos de 30% ,
(24) 2453-6326

ESCOLA DANÇA VIVARTE
Descontos de 10% para associados
(24) 2453-3332

CHALÉS ST TOMAZ
Descontos de 30% para associados
(24) 2458-0260

EX CAPITAL ANÁLISES
Descontos de 25% para associados
(24) 2438-3177

CLUBE COROADOS
Descontos de 15% para associados
(24) 2453-4551

CACTUS GRÁFICA
Descontos de até 20% para associados
(24) 2453-6326

HOUSE CREATIVITY
Descontos de 10% para associados
(24) 2453-6326

Nossos Serviços

ERMIDA & MARTINS ADVOGADOS *(24) 2452-4042*
Consultoria jurídica verbal nas áreas Cível: Contratos, responsabilidade civil, obrigações, atos jurídicos, sucessões e imobiliário), tributário, relações de consumo e administrativo.
Primeira Consulta GRATUITA

MEDICINA DO TRABALHO *(24) 2453-4727*
Médico do trabalho: Dr. Paulo Cesar Ielpo Jannuzzi
Atendimento aos associados com preço diferenciado
ASO: Atestado de Saúde Ocupacional
Associados: R$ 30,00 | Não-associados: R$ 48,00

PCMSO: PROGRAMA DE CONTROLE MÉDICO DE SAÚDE

AUDIOMETRIA OCUPACIONAL *(24) 2453-4727*
Dra. Viviane Dias: realização de exame complementar de audiometria para funcionários de empresa que possuem ruído como risco ocupacional