

VENDADIRETA

Direitos do consumidor são os mesmos. Confira.

A cada dia que passa o consumidor quer mais comodidade e praticidade na hora de efetuar sua compra. A falta de tempo, problemas com segurança, estacionamento e lojas cheias são só alguns detalhes que estão fazendo com que ele procure outras opções para obter o que deseja.

Uma delas é a venda direta (fora do estabelecimento comercial), mais conhecida como venda porta a porta ou venda por catálogo. Isso sem falar na venda pela internet, que representa uma verdadeira revolução no comércio varejista.

Para se ter uma idéia do crescimento desse mercado, segundo a Abevd (Associação Brasileira de Empresas de Venda Direta), o volume de itens comercializados nesse segmento pulou de 799 milhões em 2001 para 817 milhões em 2002 – ou 2,2% a mais.

MESMOS DIREITOS – Como na venda tradicional, os direitos do consumidor na venda direta estão garantidos pelo Código de Defesa do Consumidor. Segundo o Procon de São José dos Campos, nada muda em relação a esse tipo de venda.

O diretor do órgão no município, Sérgio Werneck, explica que o consumidor pode, por exemplo, desistir do negócio no prazo de sete dias a contar de sua assinatura ou do ato de recebimento do produto ou serviço. “O direito de arrependimen-



to está previsto no código”, diz ele.

“Da mesma forma, os valores eventualmente pagos neste prazo devem ser devolvidos de imediato e atualizados. E a garantia de 90 dias para produtos e serviços duráveis e de 30 dias para não duráveis deve ser respeitada”, enfatiza.

Consumidor se torna fiel à marca

Difícil encontrar quem não tenha encomendado sequer uma mercadoria por catálogo, seja um perfume, um batom, um creme, uma lingerie, um enfeite para casa ou mesmo um pote de plástico para guardar o que sobra na geladeira.

“Eu, sempre que posso, encomendo algum produto. Os preços são bons e ainda tenho a facilidade de pagamento. Confesso que sou cliente assídua de algumas marcas. Não posso ver um catálogo”, diz a consumidora Silene Silva de Andrade.

“Geralmente, quando o consu-

midor faz a primeira compra e sente satisfeito com o produto acaba se tornando fiel à marca, o que o faz comprar sempre”, diz o economista Roberto Koga, de São José dos Campos. Essa fidelidade, segundo ele, tem como explicação alguns atrativos.

“O primeiro deles é mesmo a praticidade, tanto do pedido quanto da entrega da mercadoria. Em seguida vem a questão do marketing indutivo utilizado pelas empresas. As representantes são bem treinadas para convencer o consumidor a fazer o pedido”, ressalta.

Setor gera emprego para muita gente em todo o mundo

de representantes ativos no mercado, que atingiu 1,17 milhão de pessoas, cerca de 7% a mais do que o registrado em 2001.

Para se ter uma idéia da quantidade de pessoas que estão fazendo das vendas diretas seu sustento, a Avon, líder mundial em venda direta de produtos e artigos de beleza, tem cerca de 3,4 milhões de revendedoras autônomas em 140 países.

Já a Tupperware, uma das maiores empresas de venda direta do mundo, possui uma equipe de vendas com mais de 500 revendedoras só em São José dos Campos.

ATRATIVOS – O treinamento gratuito, a possibilidade de ganhos ilimitados e a flexibilidade de horário são alguns dos atrativos. “Além disso, as vendas diretas também podem complementar o orçamento da revendedora”, explica Valéria Fonseca, distribuidora da Tupperware no Vale do Paraíba.

Este é o caso de Lília da Silva Pinto, que há mais de três anos é revendedora de cinco marcas em São José dos Campos. “No meu caso esse tipo de venda é ótimo, pois não prejudica minha rotina como dona de casa e ainda me traz bons lucros, explica”.

Estudos da Abevd indicam que o segmento de venda direta não tem atraído somente consumidores, mas também pessoas interessadas em trabalhar como vendedores, representantes ou revendedores (nomenclatura utilizada).

A entidade acredita que o crescimento das vendas diretas no ano passado também foi impulsionado pelo aumento do número

Revendedores não têm vínculo empregatício

Vale lembrar que revendedores de venda direta não têm vínculo empregatício com as empresas as quais representam, como carteira de trabalho assinada ou décimo terceiro salário. Os ganhos são baseados nas comissões do total de vendas que realizam, geralmente de 20%.

Além disso, no caso de inadimplência dos compradores, quem paga é o representante, desistindo o prejuízo de sua própria comissão.

• MERCADO DE TRABALHO

• EMPREGOS

CURSO PRÉ-VESTIBULAR é importante para quem pretende cursar uma faculdade

Quem já passou ou vai enfrentar as aflições do vestibular dificilmente sabe que o Dia do Vestibular é comemorado em 24 de maio. E apesar de parecer desnecessário para alguns, o vestibular é uma etapa que precisa ser cumprida para quem quer entrar na faculdade.

Dependendo da área na qual pretenda se formar, mesmo o aluno com excelentes notas não dispensa a realização de um bom curso pré-vestibular. Afinal, ele representa muito mais que um reforço de tudo aquilo que já foi aprendido. É como se o estudante estivesse realizando um novo curso antes da faculdade.

Em geral, o curso pré-vestibular é oferecido por escolas particulares que já têm outros cursos regulares ou escolas constituídas só para esse fim. A maioria tem professores especializados e outras modernidades que se aproximam cada vez mais do ambiente universitário.

“O curso com enfoque para o vestibular é importante na preparação para entrar na faculdade, mas o sucesso depende muito do esforço e da mudança de visão do aluno”, diz o diretor do Casd Vestibulares, José Maria Cipriano Torres, aluno do ITA e professor de português do cursinho, que atende somente estudantes carentes.

ONDE FICA: Avenida Nelson D'Ávila, 1202, Centro (Das 17h30 às 22h30)
Telefones: 3947-7147 e 3913-3068
Internet: www.casdvest.org.br
E-mail: casdvestibulares@yahoo.com.br



Casd Vestibulares atende aluno carente

Mesmo representando uma necessidade para quem pretende cursar uma faculdade, o curso pré-vestibular particular não tem um custo acessível para todos os bolsos. Alunos da rede pública, por exemplo, geralmente encontram dificuldades em tornar realidade o desejo de realizar um curso desses.

A solução para esse público pode ser o Casd Vestibulares, uma associação civil sem fins lucrativos dirigida por alunos do ITA (Instituto Tecnológico de Aeronáutica), que oferece cursinho pré-vestibular a estudantes carentes. O Casd funciona desde 1997 e já atendeu até agora mais de mil alunos.

PARCERIA – O curso tem parceria com a Prefeitura de São José dos Campos e tem atualmente 225 alunos, que estudam em es-

paço cedido pelo Colégio Cassiano Ricardo-Anglo Vestibulares. Os alunos pagam mensalidades de apenas R\$ 32 para custear gastos administrativos.

O curso tem duração de um ano e as aulas ocorrem de segunda a sexta-feira no período noturno e aos sábados na parte da manhã e da tarde. Ao todo são 60 voluntários que prestam serviço no Casd, entre professores e auxiliares.

VESTIBULINHO – O vestibulinho é a primeira etapa no processo de admissão ao curso do Casd. O exame de seleção consiste de uma prova de conhecimentos gerais e uma entrevista de avaliação socioeconômica com os aprovados (para selecionar os candidatos comprovadamente carentes). As inscrições ocorrem em outubro.

Evento marca início de campanha para construção de prédio próprio

O Casd Vestibulares está realizando uma campanha para a construção do prédio próprio e como primeira atividade promoverá no dia 1º de junho, no Parque da Cidade, um evento que terá como tema “Juntos por uma Educação Melhor”.

O encontro será realizado no período das 13 às 21 horas e terá exposições, feira de livros, espetáculos de dança e artes marciais, palestras e concerto de música. Além de recreação infantil,

também será realizada uma competição de futebol entre as universidades.

A diretoria está em busca de apoio financeiro em 4 frentes: ór-

gãos públicos, empresas privadas, contribuições de pessoas físicas e financiamento de fundações internacionais. O Casd também abriu uma conta no Banco do Brasil para doações. O número é 8488-3, da agência 3443-6.

O terreno onde será construído o prédio do Casd foi doado pela prefeitura e fica na Rua Tsunessaburo Makiguti, no Jardim Satélite, próximo ao Cephas (Centro de Educação Profissional Hélio Augusto de Souza).

PAT e Poupatempo oferecem vagas para barman e garçom

O PAT (Posto de Atendimento ao Trabalhador) e o Poupatempo estão oferecendo vagas para profissionais que queiram trabalhar na área de serviços em bares.

Uma delas é para *barman*, com experiência de 6 meses em bebidas quentes e que more na região sul da cidade. A outra é para garçom que tenha experiência em choperia.

A terceira é para garçom *freelancer*, mais especificamente para trabalhar junto à diretoria de uma empresa. O profissional precisa ter experiência de 2 anos em serviço à francesa.

Vagas oferecidas nos dias 13 e 14 de maio de 2003

- Assistente de vendas • Auxiliar administrativo • Auxiliar de estoque
- Auxiliar de estoque • Barman • Cabeleireiro • Camareira • Contato publicitário • Contato publicitário (para TV) • Corretor de imóveis • Eletricista de comando • Eletricista de manutenção • Engenheiro mecânico
- Enrolador oficial • Estagiário de contabilidade • Estagiário de técnico de segurança do trabalho • Esteticista • Garçom • Garçom de diretoria • Garçonete • Gesseiro • Instalador de acessórios de carro • Instalador de som • Instrutor de culinária • Mecânico de automóveis • Motoboy • Meio oficial eletricitista enrolador • Padeiro • Planejador de controle de produção • Podólogo • Professor de artes • Professor de escrita fiscal • Rebobinador de motores elétricos • Representante comercial • Retificador de virabrequim • Serigrafista • Técnico de enfermagem • Técnico de segurança do trabalho • Vendedor • Vendedor de automóveis • Vendedor externo • Vendedora externa de aquecedor solar

ONDE FICA

• **PAT**
Avenida Nelson D'Ávila, 688, Centro.
De segunda a sexta, das 8 às 17 horas.

• **POUPATEMPO**
Avenida São João, 2200, Shopping Colinas. De segunda a sexta, das 9 às 21 horas. Sábado, das 9 às 15 horas

• EXPEDIENTE



• JORNAL DO CONSUMIDOR - PUBLICAÇÃO SEMANAL DA PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS • TEXTOS: AGNES PEREIRA ROGERIO, CLÁUDIO FERREIRA RIBEIRO E SOLANGE MORAES • EDIÇÃO: AVELINO ISRAEL • DIAGRAMAÇÃO: HUGO NOZAKI
• CHEFE DE DIVISÃO DE IMPRENSA: JOSÉ FRANCISCO PEREIRA FILHO • CONSULTOR JURÍDICO: SÉRGIO AUGUSTO WERNECK DE ALMEIDA • PROCON: RUA VILAÇA, 681 - CENTRO • E-MAIL: procon@sjc.sp.gov.br • TELEFONES: (12) 3922-1134 e 3922-1044 • IMPRESSÃO: GRÁFICA MUNICIPAL DA PMSJC AMPOS • TIRAGEM: 45 MIL EXEMPLARES • O JORNAL DO CONSUMIDOR PUBLICA ARTIGOS ASSINADOS, QUE SÃO DE RESPONSABILIDADE DOS AUTORES.

• SAL SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO LEITOR

• PAÇO MUNICIPAL: RUA JOSÉ DE ALENCAR, 123, CENTRO. CEP: 12209-530 • TELEFONES: (12) 3947-8067, 3947-8072, 3947-8298, 3947-8235 • FAX: 3947-8039
• E-MAIL: jconsumidor@sjc.sp.gov.br

VIDA SIM, DROGAS NÃO!

ERGONOMIA

Assunto está relacionado com saúde do trabalhador

Quantas vezes você já ouviu alguém pronunciar a palavra ergonomia ou falar sobre este assunto? Difícil responder, não é? Mas, se a conversa for, por exemplo, a respeito de como se sentar corretamente numa cadeira é bem provável que você já tenha dado algum palpite ou pelo menos tenha procurado se informar um pouco mais.

Pois bem, fique sabendo que ergonomia é uma palavra de origem grega (ergo, que significa trabalho, e nomos, que significa regras) e que, basicamente, define a relação entre o homem e seu ambiente de trabalho, equipamentos e mobiliário, visando oferecer soluções para o máximo de conforto, segurança e eficiência.

Quando procura realizar menos esforço físico e mental nas atividades diárias, o trabalhador está colocando em prática a ergonomia, que também pode ser aplicada no lar, no transporte, no lazer e em muitas outras atividades cotidianas.

VÍCIOS DE POSTURA - As grandes organizações têm buscado adaptar o mobiliário e melhorar as condições dos equipamentos do ambiente profissional. O objetivo é eliminar vícios de posturas (que podem diminuir a produtividade, entre outros problemas).

"As posturas inadequadas podem levar ao aparecimento de doenças relacionadas com as atividades repetitivas, como as lombalgias e tendinites de pulso e de cotovelo", alerta o médico Carlos Jemil Rabelo, especialista em medicina do trabalho em São José dos Campos.

Ele ressalta que isso pode ocorrer tanto nas tarefas administrativas como na linha de produção. "As grandes empresas têm tomado atitudes para oferecer condições ergonômicas adequadas recomendadas pelo serviço médico ou de segurança do trabalho", salienta Jemil.

Muitas organizações já dispõem de mesas sem quinas, cadeiras com espaldar, posicionamento do monitor e do teclado do computador conforme normas de ergonomia.

POSTURAS CORRETAS

EM CASA

- Dormir sempre de lado com as pernas encolhidas
- O travesseiro deve ficar na altura do ombro, não muito macio
- Colchão de estrado firme, mas com uma camada superior macia

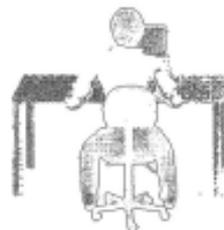


- Ao levantar pesos do chão, abaixe-se como um halterofilista



NA RUA

- Para quem executa serviços de limpeza, como varrição, procure manter a coluna ereta, não se apoiando em cima da vassoura ou do rodo
- Não carregue bolsas pesadas inutilmente durante todo o dia



NO TRABALHO

- Ao sentar-se para escrever, você deve se inclinar ligeiramente para frente, permanecendo com o tronco ereto, porém relaxado
- Ao digitar, incline-se ligeiramente para trás
- A altura da cadeira deve permitir que os pés fiquem apoiados totalmente no chão
- Caso utilize apoio, é importante que ele seja grande e sólido



MAIS INFORMAÇÕES

Fonte: Supervisão de Treinamento da Prefeitura de São José dos Campos.

• www.abergo.org.br • www.aergonomiaquefunciona.com.br • www.dcaergonomia.com.br • www.ergonomia.com.br

• PESQUISA DE PREÇOS

Todos os supermercados pesquisados registraram aumento de preços no dia 14

Todos os cinco supermercados pesquisados no dia 14 pela Divisão de Abastecimento da prefeitura apresentaram aumento no valor totalizado dos produtos, em relação à pesquisa anterior, feita no dia 7.

O supermercado Pão de Açúcar foi o que teve a maior diferença de uma semana para outra, de + R\$ 10,92. As demais diferenças fi-

caram em + R\$ 4,72 (Carrefour), + R\$ 3,63 (Ema), + R\$ 3,12 (Wal Mart) e + R\$ 0,89 (Coop Santana).

A pesquisa feita pela prefeitura é semanal e identifica os menores preços de 31 produtos de primeira necessidade em cinco supermercados da cidade. O objetivo é orientar o consumidor em suas compras nesse tipo de estabelecimento.

DIA/ MÊS	SUPERMERCADOS/VALORES TOTALIZADOS EM R\$				
	Wal Mart	Coop Santana	Carrefour	Pão de Açúcar	Ema (VI. Ema)
7 de maio	69,77	70,35	68,66	64,76	73,77
14 de maio	72,89	71,24	73,38	75,68	77,40
DIFERENÇA	+ 3,12	+ 0,89	+ 4,72	+ 10,92	+ 3,63

• SAÚDE

Feira reunirá adolescentes em torno de vários temas

Moda, estética, bate-papo, meio ambiente e prevenção contra drogas. Estes e outros assuntos serão abordados durante a feira "Crescer e Adolescer, de Adolescente para Adolescente", que acontecerá dia 21 de maio na Escola Municipal de Ensino Fundamental Possidônio José de Freitas, no Galo Branco. O evento será realizado das 11 às 16 horas e estará aberto ao público.

Os temas serão conduzidos pelos próprios adolescentes, com apoio e coordenação de

profissionais da saúde. Todos são participantes do Proaisa (Programa de Atenção Integral à Saúde do Adolescente), desenvolvido pela Secretaria de Saúde em parceria com a Secretaria de Educação.

DEZ ANOS - O Proaisa foi implantado no município há cerca de 10 anos, com a capacitação de profissionais. Inicialmente, foi desenvolvido em quatro unidades básicas de saúde. Atualmente, todas as unidades de saúde da prefeitura realizam algum tipo de trabalho com esse público, visando promover a saúde preventiva.

ONDE FICA: EMEF Possidônio José de Freitas. Rua Felício Jabour Nasser, 935, Galo Branco. Telefone: 3905-1911.

• EDUCAÇÃO

HORA DE ESTUDAR

Como alcançar melhor desempenho na escola?

Você já parou para pensar que, muitas vezes, a dificuldade de aprendizado de um aluno pode estar relacionada com a forma como ele acompanha as aulas na escola ou estuda em casa?

Afinal, sempre esperamos que a escola ensine e o aluno aprenda. Porém, não é só isso que importa. Outras condições são necessárias para que o aluno tenha um bom desempenho escolar.

“A escola deve ter sempre profissionais bem preparados e motivados, método de ensino e material didático adequados, além de um ambiente propício à aprendizagem”, afirma a orientadora educacional da rede municipal de ensino, Maria das Graças de Oliveira Gonçalves.

“Além disso, o aluno deve ter assiduidade e adaptação à escola, vontade de aprender, disciplina, bom relacionamento com todos e o hábito de estudar”, explica a orientadora.

MOSTRAR INTERESSE – Ainda segundo Maria das Graças cabe à família, aos pais ou responsáveis (veja quadro) acompanhar o desempenho dos alunos oferecendo condições para o estudo diário. “O essencial é mostrar interesse pela escola do filho e visitá-la sempre que possível”.

Nas escolas municipais e em algumas particulares os pais podem contar com a ajuda do orientador educacional, que está apto a orientar o aluno e sugerir encaminhamentos, caso sejam necessários, inclusive para atendimento nas próprias unidades escolares com um psicopedagogo.

DICAS PARA OS PAIS

- Reforce a importância do estudo para a vida pessoal, profissional e social do aluno.
- Ofereça local adequado para estudo, com ambiente arejado e iluminado.
- Ajude o aluno a organizar seu tempo. Além do estudo diário, ele deve ter tempo para outras atividades diárias, inclusive recreação.
- Incentive o aluno a usar a agenda para que crie o hábito de cumprir compromissos, entrega de trabalhos, pesquisas, avaliações etc.
- Coloque-se à disposição, mesmo que por alguns minutos, para ajudar o aluno ou simplesmente observar e dar apoio.
- Saiba que o horário de estudo deve ser usado não só para a realização da lição de casa, mas também para rever o conteúdo trabalhado.
- Se observar que seu filho está com baixo rendimento escolar, verifique se não há problemas de visão ou audição.
- Procure a escola para ver a necessidade de um reforço escolar.
- Converse sempre com seu filho para saber quais as dificuldades que ele está encontrando e, acima de tudo, mostre que acredita no potencial que ele tem para enfrentar desafios e vencer obstáculos.

DICAS PARA OS ALUNOS

- Busque sua melhor forma de estudar. Não importa como. Você é quem escolhe: sozinho (lendo em voz alta ou silenciosamente) ou em grupo, discutindo com os colegas o conteúdo de cada matéria.
- Leia com atenção tudo que foi anotado na aula anterior.
- Refaça os exercícios propostos em sala de aula, até que tire todas as dúvidas.
- Levante dúvidas e na aula seguinte encaminhe-as ao professor.
- Organize seu material verificando o horário das aulas.
- Olhe sua agenda para se certificar de que não está esquecendo nada.
- Vá para a aula com disposição e vontade de aprender, ficando sempre atento às explicações do professor.
- Nunca tenha vergonha de perguntar o que não sabe.

• RECREAÇÃO

São José sediará etapa do Campeonato Paulista de Pipas

No dia 25 deste mês São José dos Campos sediará uma etapa do Campeonato Paulista de Pipas e Papagaios. A prova será realizada a partir das 10 horas no Parque da Cidade. Na ocasião também haverá uma revoada educativa: pipas com segurança.

Há alguns anos o município recebe a revoada educativa, mas esta será a primeira vez que São José sediará uma etapa contando pontos para o ranking do campeonato estadual. As pipas serão avaliadas por sua engenhosidade, beleza, criatividade e tamanho.

Além dos “pipeiros” profissionais, os amantes de pipas também poderão mostrar suas habilidades numa categoria criada exclusivamente para eles. O evento é aberto ao público e é gratuito.

REVOADA – A revoada educativa tem como objetivo principal ensinar como se solta pipas com segurança. Serão distribuídas pipas com regras de segurança estampadas, gibis educativos e outros materiais orientando sobre a forma correta de se divertir com a brincadeira.

Mais informações pelo telefone 3921-4555 (Secretaria de Esportes) ou no site www.pipas.com.br.

CURSOS

MAIO DE 2003

ARTESANATO: Fuxico – Dia 26, às 14h30. Vagas limitadas. Sesc. Avenida Adhemar de Barros, 999, Vila Ady Ana. Telefone: 3904-2013.

BORDADOS EM GERAL: Ponto Cruz, Crochê, Tricô e outros - Inscrições abertas. Av. Andrômeda, 1288, Jardim Satélite. Telefone: 3937-6460.

CULINÁRIA: Caixas de chocolate – Dia 27, às 14 horas. Microondas – Dia 29, às 14 horas. Rua Cassiopéia, 902, Jardim Satélite. Telefones: 3931-1278 e 3934-9938.

FINANCEIRO: Matemática financeira – Dia 24 e 31, das 8h30 às 17h30. Rua Francisco Paes, 56, Centro. Telefone: 3904-4044 e 3904-4029.

PROFISSIONAL: Garçon e garçonete – Inscrições abertas. Dia 20. Rua Dolzani Ricardo, 788, Centro. Telefone: 3921-7450.

AGENDA

MAIO DE 2003

AULAS: Sabedoria oriental – Dia 21, às 20 horas. Avenida Mário Galvão, 420, Bela Vista. Telefone: 3942-6089.

CINEMA: Amadeus – Gratuito. Dia 20, às 19 horas. Sesc. Avenida Adhemar de Barros, 999, Vila Ady Ana. Telefone: 3904-2000.

CÍRCULO DE AMIGOS: Constituição septenária do ser humano – Dia 21, às 20 horas. Avenida Mário Galvão, 420, Jardim Bela Vista. Telefone: 3942-6089.

ESPORTE: 2º Festival de voleibol adaptado – Gratuito. Dia 24, a partir das 9 horas. Sesc. Avenida Adhemar de Barros, 999, Vila Ady Ana. Telefone: 3904-2013.

FESTA Junina – Dias 24 e 25, às 16 horas. Obras Assistencial Irmã Clara. Rua Maria Adolfini Tomás, 145, Paraiso do Sol. Telefones: 3907-1089 e 3921-1554.

INFANTIL: Todo Mundo Tem um Sonho – Dia 24, às 16 horas. Sesc. Avenida Adhemar de Barros, 999, Vila Ady Ana. Telefone: 3904-2000.

INSTRUMENTAL: Lanny Gordin e Grupo Alfa – Dia 23, às 20h30. Teatro Univap (Praça Cândido Dias Castejón, 116, Centro).

MEIO AMBIENTE: Dia da Família na Escola – Escola Municipal de Ensino Fundamental Jacyrá Vieira Baracho. Rua Florença, 81, Jardim Veneza. Telefone: 3933-0650.

MÚSICA: Léu Mar e João Bata – Dia 23, às 19 horas. Cida e Marcílio Lima – Dia 30, às 19 horas. Gratuito. Vale Sul Shopping.

PALESTRA PARA IDOSOS: Os 40 anos do trabalho social com idosos no Sesc – Gratuito. Dia 20, às 15 horas. Sesc. Avenida Adhemar de Barros, 999, Vila Ady Ana. Telefone: 3904-2013.

PALESTRA: Acupuntura, tradição e ciência – Dia 24, às 10 horas. Rua Humaitá, 484, Centro. Telefones: 3921-4406 e 3921-9587.

PALESTRA: Administração e planejamento financeiro na pequena empresa – Dia 21, às 14h30. Plano estratégico de negócios – Dia 23, às

14h30. Sebrae. Rua Santa Clara, 690, Vila Ady Ana. Telefone: 3922-2977.

PALESTRA: Lanche natural e pães integrais. Dia 19, às 19h30. Rua Armando Couto Magalhães Rodrigues, 97, Vila Betânia. Telefone: 3921-4928.

PALESTRA: Network, a ferramenta do homem digital – Dia 22, às 19 horas. Rua Francisco Paes, 56, Centro. Telefone: 3904-4044 e 3904-4029.

PALESTRA: Reeducação alimentar – Dia 24, às 9h30. Avenida Cidade Jardim, 1780, Satélite. Telefone: 3933-2761.

TEATRO: Diálogo Noturno – Gratuito. Dia 21, às 20h30. Sesc. Avenida Adhemar de Barros, 999, Vila Ady Ana. Telefone: 3904-2000.

