

informaci^{ar}

Órgão de informação da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro

Dezembro 2022

Campanha Minha Empresa É Show premia com 8 mil em vales-compras



Entrega das Premiações: Os ganhadores já iniciaram o ano planejando como irão investir o valor dos prêmios, no dia 3 de janeiro eles receberam os vales-compras, a entrega foi na ACIAR.

Confira o depoimento dos premiados.

Pág. 7

Liderança FACESP: A Associação Comercial de Santos – ACS sediou o evento de formação e confraternização das Associações Comerciais do Vale do Ribeira e Baixada Santista em dezembro, fechando 2022 com chave de ouro.

Pág. 9

CERTIFICADO DIGITAL COM DESCONTO? SÓ NA ACIAR!

Você só tem vantagens ao adquirir seu
CERTIFICADO DIGITAL na ACIAR:

- ✓ Até 25% de desconto;
- ✓ Pagamento em até 12 vezes no cartão;
- ✓ Atendimento rápido: apenas 20 minutos para ter o seu certificado pronto!

OFERTAS COMO ESSA:
E MUITO MAIS!!!

Certificado Digital A1
E-CNPJ MEI

~~R\$204,00~~ por R\$169,90

INFORMAÇÕES:

(13) 3828-6800 

(13) 99757-7699 



credenciada

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
REGISTRO



Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobreloja 1
 Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
 Tel.: (13) 3828.6800
 Site: www.aciar.com.br
 Facebook: aciar.registro
 Instagram: aciar.registro
 YouTube: ACIAR - Registro

**Órgão de informação oficial da
 Associação Comercial, Industrial e
 Agropecuária de Registro**

DIRETORIA BIÊNIO 2022/2024

PRESIDENTE:

Jane Campos Duquinha Soares (Cred Já)

1º VICE-PRESIDENTE:

William Rodrigues de Sá (Ilustrativa)

2º VICE-PRESIDENTE:

Hélio Borges Ribeiro (Rima de Contabilidade)

1º SECRETÁRIO:

Sueli Tiomi Okamoto (Tibiko's)

2º SECRETÁRIO:

Manoel Kenji Chikaoka (Imobiliária Embaúba)

1º TESOUREIRO:

Renato Zacarias dos Santos (Rainha do Vale)

2º TESOUREIRO:

Ana Paula Nogueira de Carvalho (URB Incorporadora)

CONSELHO DELIBERATIVO

Alexsandro Silva Soares (Cred Já)

Almir Gonçalves Correa (Almir Materiais)

Andre Marques Pedro (Dual Tech Informática)

Benedito Gregório dos Santos (Willirô Modas)

Carolina Ongarato Pontes Bilezikdj (Carol Ongarato)

Clarissa Luiza Camillo (Armazém dos Presentes)

Diogo Grothe Petronilho (HP Veículos)

Emerson Tamasia (DJ Emerson Produções)

João Del Bianco Neto (Auto Posto Mel)

Neander Oliveira de Almeida (Easy Soft Informática)

Noemi Ap. Lara Pereira Bortone (Bortone Contabilidade e Imobiliária)

Roger Rodrigues Martins (Infovale Participações)

Rosana Carravieri de Almeida (HP Motos)

Valdeci de Jesus Leite (Vavel Veículos)

CONSELHO FISCAL

Presidente: Daniel Muniz de Paulo (Rabispel)

1º Secretário: Edson Kenji Tsunoda (Ciclo Ribeira)

2º secretário: Rafael Mota Bortone Junior (Bortone Contabilidade e Imobiliária)

Suplente: Edgard Cesar Ronko (Rima Imobiliária)

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda

Eliane Bastos

Jodély Dias

TEXTOS E EDIÇÃO:

Jodély Muniz Dias

DIAGRAMAÇÃO:

Osiel de Oliveira Gomes

PALAVRA DA PRESIDENTE

Novo Ano, 365 novas oportunidades



Estamos iniciando o ano de 2023, que seja bem-vindo! Há poucos dias, viramos mais uma página e iniciamos um novo calendário. É uma época em que as pessoas ficam mais cheias de vida, esperança, de amor e alegria, tivemos a oportunidade de fazer um balanço do ano que se encerrou, e pensar sempre em dias melhores para o ano novo que acabou de começar! Penso com gratidão principalmente no meu primeiro ano de atuação na presidência da ACIAR, quantas atividades foram desenvolvidas, quantos projetos foram tirados do papel, eu só tenho a agradecer o apoio de todos!

Parabenizo a atuação do comércio neste Fim de Ano, foi um momento de aproveitar o aquecimento das vendas e temos a certeza que foi um sucesso. As lojas estavam preparadas, com lindas decorações, estoque cheio e vitrines chamativas, nessa época mais lucrativa do comércio brasileiro. E para coroar tudo isso, tivemos o encerramento da Campanha Minha Empresa é Show, que foi sensacional! Foram mais de 144 mil cupons cadastrados, a campanha digital foi amplamente aceita pelos lojistas e pelos clientes. Toda mudança gera dúvidas, mas a participação do público superou as nossas expectativas.

Queremos agradecer a adesão dos empresários e o esforço para que a campanha fosse divulgada e que os clientes pudessem participar! Parabenizamos aos ganhadores das premiações, tanto os consumidores quanto aos colaboradores das empresas, que foram os mais votados pelo seu bom atendimento. Por mais um ano conseguimos cumprir nossa missão de apoiar o comércio com essa ação promocional que já é tradição, sempre esperada pelo público. Por isso, vamos trabalhar para que a campanhas desse ano sejam cada vez mais atrativas

e possam dar suporte ao crescimento das vendas e dos negócios. A ACIAR agradece a participação de todos!

Temos que estar atentos ao planejamento das metas e objetivos para o novo ano, pois todo empresário deve ter um bom planejamento para alcançar o sucesso em todos os âmbitos: empresarial, profissional e familiar. A ACIAR está com um calendário de ações recheado de eventos, parcerias e atividades. Vamos seguir cuidadosos com os anseios da classe empresarial, e batalhar, em todas as nossas atitudes e ações, pelo crescimento e desenvolvimento do comércio e de novos negócios.

Apesar das incertezas do cenário econômico e político, precisamos manter a fé, a esperança, a perseverança e, principalmente, fazer a nossa parte. Mais do que nunca precisamos estar unidos. Por isso, eu convido os empresários a estarem junto com a ACIAR, a conhecer os nossos serviços, a participarem das nossas ações e eventos. Que em 2023 possamos realizar ainda mais ações comerciais, sociais e de treinamento e desenvolvimento. Acreditamos que esse seja o caminho para elevar a qualidade das nossas ações empresariais e impactar positivamente na qualidade de vida da nossa região.

Despeço-me aqui desejando aos meus caros colegas do ramo empresarial, votos de boas vendas, e a todos associados desejo um Feliz Ano Novo com muita paz, saúde, fé e sabedoria e que este ano estejamos todos juntos em busca dos nossos sonhos e projetos. Gostaria de agradecer imensamente a todos que nos apoiam, principalmente aos colaboradores, diretores, associados e empresas parceiras da ACIAR.

Muito Obrigado!

Novo Ano, Novos Tempos!

Jane Duquinha
Presidente da ACIAR

Curtas do mês



No dia 6 de dezembro foi a vez do Núcleo Imobiliário da ACIAR realizar a confraternização de final de ano. O encontro foi na Churrascaria Turismo Grill. A presidente Jane, a gerente Valda Arruda e a consultora de núcleos, Damárys, se reuniram com os representantes de imobiliárias e corretores de imóveis, para celebrar as conquistas de 2022.



O mês de dezembro foi especial também para a presidente do Sincomerciários de Registro, Rosemeire Novaes, pela comemoração de seus 50 anos. No dia 8 de dezembro, ela reuniu família e amigos em uma linda festa no Estoril Palace Hotel e foi prestigiada também pela presidente da ACIAR, Jane Duquinha.

Parabéns à Meire, muitos anos de vida e saúde!



De casa nova! A Academia Pró Forma, do empresário Guilherme Ibrahin, está em novo endereço, a inauguração das novas instalações foi no dia 13 de dezembro. O diretor Manoel Chikaoka esteve no evento e parabenizou a equipe Pró Forma. O Studio está agora na Avenida Toshikatsu Kawaguchi, 87, na Cecap.



Em dezembro, Registro ganhou mais um espaço que vai atrair os amantes de um excelente café. A empresária Laura Martins Barbosa abriu o Café Laus, no Shopping Plaza, que funciona das 10h às 19h. Jane e Valda estiveram na nova cafeteria, para desejar sucesso ao novo empreendimento. Vale a pena conferir!



A equipe da ACIAR teve muitos motivos pra comemorar as realizações de 2022. Foram dois encontros, o primeiro aconteceu no dia 12 de dezembro, Jane reuniu o time para jantar e celebrar na Chopparium. Já o segundo momento foi um almoço de confraternização no Restaurante Turismo Grill, para fechar o ano, no dia 16/12.

ACIAR promove curso “Show de Vendas no Natal” para o comércio

Os participantes aprenderam dicas valiosas para obter o “sim” de seus clientes

Colaboradores das empresas Anna Bella Fashion, Cotton Company e Agência CIX tiveram a oportunidade de aprender dicas e estratégias para arrasarem nas vendas nesse final de ano! O curso “Show de Vendas no Natal” foi promovido pela ACIAR, com a consultora Damárys Macedo. O conteúdo foi elaborado pensando principalmente nessa época de Natal e Ano Novo, em que as lojas e empresas querem alavancar as vendas e aumentar o faturamento, não esquecendo a excelência no atendimento.

Uma dinâmica inicial ajudou os participantes a se conhecerem melhor, foi um momento de reflexão para que eles pudessem escrever e compartilhar com os colegas quais foram as principais conquistas de 2022, quais foram as dificuldades superadas e contarem um pouco das novidades para o novo ano.

Na sequência, a discussão foi em torno do livro “Os quatro compromissos”, do autor Don Miguel Ruiz. Nesta obra, Ruiz revela a fonte de crenças autolimitantes que nos roubam a alegria e criam sofrimentos desnecessários. Baseado na sabedoria ancestral tolteca, este livro nos oferece um poderoso código de conduta que pode rapidamente transformar nossas vidas em uma nova experiência de liberdade, verdadeira felicidade e amor, por meio dos seguintes compromissos: seja impecável com sua palavra; não leve nada para o lado pessoal; não tire conclusões/ não presuma nada e dê sempre o melhor de si.

Quanto às vendas, Damárys falou sobre quatro importantes dicas para vender



muito mais: **1)** Faça uma linda decoração de Natal na loja/ empresa; **2)** Explore sua lista de contatos; **3)** Estude seus produtos e estoque; e **4)** Trabalhe em equipe. Ela também explanou sobre os quatro P's da Carta de Vendas – Promessa, Pintura, Prova e Push (empurrão).

1) Promessa – Sua abordagem precisa começar com uma grande, corajosa, clara e atraente promessa.

2) Pintura/Picture (imagem) - Agora que você prometeu algo, é hora de fazer com que o cliente sinta o que vai acontecer. É hora de levá-lo a imaginar em sua mente o que seu produto ou serviço vai fazer por ele, fazendo-o viver na imaginação a promessa que lhes foi oferecida.

3) Prova - Nessa fase, você inclui fatos,

figuras, números, estatísticas, depoimentos, palavras de especialistas e tudo o mais que possa convencer de que você tem um bom produto genuíno e funcional.

4) Push (impulso) - Chegamos à última parte, o push, em tradução livre, “impulso” ou “empurrão”. É o impulso que faz a pessoa agir e dar a você o dinheiro em troca do seu produto ou serviço.

“Com as técnicas de certas de vendas, o colaborador saberá exatamente como se aproximar do cliente, despertar seu interesse, estabelecer uma relação de confiança e, ao final, ajudá-lo em sua tomada de decisão, ganhando assim mais uma venda! A ACIAR agradece às empresas que incentivaram suas equipes a se capacitarem, dessa forma, todos saem ganhando”, enfatizou a consultora.

Chega ao fim a Campanha Minha Empresa É Show com o sorteio de prêmios

Os vencedores foram revelados na quarta-feira, dia 28/12, na sede da associação

O momento tão esperado pelos empresários e clientes do comércio de Registro, aconteceu no dia 28/12, o sorteio da Campanha Minha Empresa é Show, na sede da ACIAR, às 16h. A campanha foi lançada em outubro e, pelo primeiro ano, foi realizada por meio digital, pelo aplicativo da ACIAR. A cada QR-Code cadastrado, um cupom era impresso automaticamente na urna da ACIAR. No total foram mais de 8 mil downloads do aplicativo, 368 mil cupons da campanha “Minha Empresa é Show” distribuídos e 5.666 votos no “Meu Atendimento é Show”, entre as 84 empresas participantes.

O sorteio foi acompanhado por empresários, diretores e equipe da ACIAR e público em geral. A apresentação ficou por conta da Presidente da ACIAR, Jane Duquinha. Foram sorteados R\$ 8 mil em vales-compras, sendo 1 prêmio de R\$ 1.000,00, 1 prêmio de R\$ 2.000,00 e 1 prêmio de R\$ 5.000,00. Os sorteados da campanha e os ganhadores da votação do melhor atendimento receberam os vales-compras com o valor do seu prêmio no dia 3 de Janeiro/2023, às 17h, na sede da ACIAR e poderão gastá-los nas lojas participantes da campanha. Confira os ganhadores:

- 1º Prêmio 1 mil reais - João G. de A. - CPF: 087.xxx.xxx-30 - Cupom da empresa **CICLO RIBEIRA**

- 2º prêmio 2 mil reais - Irineia C. V. C. - CPF: 159.xxx.xxx-37 - Cupom da empresa **SUPERMERCADO SUPREMO**

- 3º Prêmio 5 mil reais - Millena R. de O. M. - CPF: 519.xxx.xxx-96 - Cupom da empresa **ANNA BELLA FASHION**

Com o objetivo de incentivar e valorizar o atendimento do comércio local, mais uma vez a ACIAR inovou, promovendo a



votação “Meu atendimento é Show”. Os colaboradores das empresas participantes da campanha se candidataram pelo aplicativo da ACIAR e foram votados por seus clientes, que se sentiram bem atendidos por eles. Serão entregues 3 vales-compras totalizando R\$ 2.000,00 aos ganhadores.

1º) Primeiro Lugar - um Vale-Compras no valor de R\$ 1.000,00 (mil reais)

Nome do funcionário: Janaina Antunes de Souza

Empresa: **SUPERMERCADO MAGNÂNIMO VILA TUPY**

2º) Segundo Lugar, um Vale-Compras no valor de R\$ 700,00 (setecentos reais)

Nome do funcionário: Simone Adrienne Costa

Empresa: **LOJA FOFUXOS**

3º) Terceiro Lugar - um Vale-Compras no valor de R\$ 300,00 (trezentos reais)

Nome do funcionário: Débora Regina de Freitas Santos

Empresa: **ANNA BELLA FASHION**

A proprietária da Loja Fofuxos, Simone Costa, participou pela primeira vez da campanha e usou toda a criatividade para

atrair os clientes e promover a ação promocional e sua empresa: “Para a maioria dos clientes que iam à loja, eu apresentava o aplicativo, ensinava como a baixar, a fazer o cadastro, como cadastrar o cupom, então eu digo que foi um trabalho de formiguinha. Eu usei a criatividade, sempre postando um chamariz nas redes sociais, para que todos valorizassem a campanha. Eu acho que eu fiz um trabalho legal e as pessoas gostaram. Agradeço a todos os meus clientes que votaram em mim, pelo carinho, por terem me ajudado a conquistar esse segundo lugar da votação”, comemorou.

A presidente da ACIAR agradeceu a todos pela participação e parabenizou os vencedores. Ela ainda reforçou o pedido para que os clientes não desinstalem o aplicativo, somente porque acabou a campanha, pois a ACIAR seguirá com novidades no App durante o ano todo. “Continuem acompanhando a ACIAR pelo aplicativo, nós vamos promover mais ações e vocês podem conferir as novidades de serviços, notícias, cursos e eventos. Agradeço a todos os empresários que aderiram à nossa campanha e incentivo a todos a estarem conosco em 2023”, finalizou Jane.

Premiações entregues na ACIAR

Melhor que receber a notícia que foi sorteado, é a hora de receber o prêmio em mãos! No dia 3 de janeiro, os ganhadores da Campanha Minha Empresa é Show estiveram na ACIAR para retirar os vales-compras. A entrega foi feita pela Presidente, Jane Duquinha, e os diretores, Noemi Bortone e Edson Tsunoda. Parabéns aos empresários das lojas que tiveram o cupom premiado e às empresas vencedoras do “Meu Atendimento é Show”. Confira os depoimentos!



Foi o primeiro ano que eu participei desta ação, eu me empenhei para atender bem meus clientes e motivá-los a participar da campanha. Eu explicava que seria para sorteio e pedia para que votassem em mim, fiquei feliz, porque é sinal que eles gostaram do meu atendimento.”

1º Lugar - Janaína Antunes de Souza
Supermercado Magnânimo Vila Tupy



“Eu usei a criatividade, fiz um trabalho de formiguinha, sempre postando um chamariz nas redes sociais, orientando os clientes de como participar. Eu acho que eu fiz um trabalho. Agradeço o carinho de todos que votaram em mim, por terem me ajudado a conquistar o segundo lugar da votação.”

2º Lugar - Simone Adrienne Costa
Proprietária da Loja Fofuxos



“Sou grata a todos os clientes, amigos e a minha família por me escolherem como melhor atendimento na campanha da Aciar. Me sinto honrada por representar a loja onde trabalho, o momento é de satisfação em saber que tenho feito com eficiência minha função. Esse ano de 2023 vamos continuar trabalhando para conseguir o 1º lugar!

3º Lugar - Débora Regina de Freitas Santos - Ger. da Anna Bella Fashion



Eu moro em Cananéia, mas sou cliente da Ciclo Ribeira há muitos anos. Eu fiz uma compra em dezembro, de vestuário para ciclismo, fui renovar o meu armário para o verão. Eles me entregaram os cupons e falaram que era para a campanha da ACIAR, eu baixei o aplicativo e achei muito simples de cadastrar. Fiquei muito feliz em ganhar!

1º Prêmio 1 mil reais - João Gonçalves
Cupom da empresa CICLO RIBEIRA



Eu faço compras no Supremo praticamente todos os dias. Eu já participava das campanhas da ACIAR, mas nunca tive sorte. Quando minha amiga me avisou “você ganhou 2 mil reais”, eu nem acreditei! Fiquei tão emocionada que até chorei, esse dinheiro veio em ótima hora, fiquei muito feliz.

2º prêmio 2 mil reais - Irineia Vieira de Campos - Cupom da empresa SUPERMERCADO SUPREMO



Eu sou cliente antiga da Anna Bella Fashion e sempre estou comprando lá. Quando me ligaram da ACIAR, eu não acreditei, só depois com a divulgação que eu confirmei. É a primeira vez que eu ganho em uma promoção. Quero gastar esse dinheiro de uma forma consciente, vai me ajudar muito nesse começo de ano.

3º Prêmio 5 mil reais - Millena Oliveira Martins - Cupom da empresa ANNA BELLA FASHION

Papai Noel da ACIAR encanta público pelas ruas de Registro

O “Bom Velhinho” desfilou em um carro antigo pelas avenidas do comércio

O Papai Noel da ACIAR fez um passeio pelas ruas centrais de Registro no sábado (10/12) levando a magia do Natal para comerciantes e clientes pelas principais avenidas do comércio local. Ele provocou muitos sorrisos e saudações do público, especialmente das crianças! “Foi uma forma de levar um pouco alegria para os nossos lojistas e para os clientes que estavam pelas ruas, fazendo suas compras de final de ano, vimos que muitos saíam nas portas das lojas para dar um tchauzinho e tirar foto ou filmar o Papai Noel”, comentou a presidente, Jane Duquilha.

ACIAR agradece o apoio do empresário Gilson Fantin, pelo transporte do Papai Noel em seu carro antigo, e a parceria do DJ Emerson.



RA-5 celebra a formação do Programa Liderança FACESP em Santos

Entrega de certificados e confraternização das Associações Comerciais do Vale do Ribeira e Baixada Santista

No dia 13 de dezembro, a Associação Comercial de Santos – ACS sediou o evento de formação e confraternização das Associações Comerciais do Vale do Ribeira e Baixada Santista no projeto da FACESP - Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo RA5 / Sebrae-SP. O Programa Liderança FACESP teve por objetivo a profissionalização e capacitação dos líderes e equipes que exercem o papel fundamental dentro das Associações Comerciais, contemplando as entidades do Vale do Ribeira e da Baixada Santista, regiões pioneiras no Programa.

Os participantes foram recepcionados pelo anfitrião, Mauro Sammarco, presidente da ACS e o vice-presidente da FACESP, Júpter Furquim. “Nosso profundo agradecimento ao diretor técnico Ivan Hussni do Sebrae-SP, que não mediu esforços para tornar realidade esse projeto ao qual tive a honra de idealizar, aos gerentes dos escritórios regionais, Marco Aurélio (Baixada Santista) e Michelle Santos (Vale do Ribeira), por todo suporte, e aos queridos consultores Cesar, Claudio e Regiane, pela estruturação e emprego dos ensinamentos compreendidos no programa”, elogiou o VP.

Mais do que uma formatura, o evento se tornou uma grande confraternização de fim de ano. E como local escolhido, a Associação Comercial de Santos, entidade centenária, e primeira do estado de São Paulo. “Toda a confiança e apoio ao nosso trabalho nos entusiasma e mostra que estamos no rumo certo, com ações dinâmicas, promovendo a união e implantando inovações com muito trabalho. Sempre digo que pensar no futuro é agir no presente, não apenas desejamos melhorias, mas lutamos, plantamos e semeamos, e é isso que norteia a nossa dedicação com



emprego determinado para sempre alcançarmos melhores resultados”, reforçou Furquim.

“Parabenizo o Sebrae por essa iniciativa, precisamos construir grandes líderes para podermos entregar um excelente trabalho e honrar a responsabilidade que temos perante a sociedade”, comentou o presidente Sammarco.

A presidente da ACIAR, Jane Duquinha, e a gerente administrativa, Valda Arruda, representaram todo o time da ACIAR na entrega dos certificados. “Eu como empresária sempre fiz muitos cursos de capacitação e aperfeiçoamento pelo Sebrae e eu procuro repassar esses ensinamentos para a minha equipe. Fiquei muito feliz quando eu vi que o Cesar e o Claudio acabaram reforçando tudo que eu já falava para eles, por isso que eu brinco, o que eu falo não tem segredo, tem Sebrae!”, disse Jane.

“A RA-5 representa muito na nossa FACESP, ela consegue ter protagonismo dentro de uma entidade protagonista, vocês



podem ter certeza que a nossa região está muito bem representada e o Júpter faz isso com maestria”, elogiou Eliseu Braga, conselheiro da FACESP.

“É um momento de celebrarmos o encerramento dessa primeira fase e estabelecer essa relação de confiança das nossas regionais com as associações comerciais e pra gente planejar o 2023, para entregar o melhor que a gente tiver, para que vocês possam liderar essas instituições e apoiar as suas equipes a estar em constante desenvolvimento”, comentou a gerente do Sebrae-SP/ ER Vale do Ribeira, Michelle Santos.

PFOR será aperfeiçoado em 2023 para enfatizar a sustentabilidade das ACs

O Plano de Fortalecimento (PFOR) da Rede de Associações Comerciais da Facesp será aperfeiçoado em 2023. O objetivo será adequar o programa para enfatizar o desenvolvimento sustentável das ACs.

O PFOR foi criado em 2020 para oferecer condições econômicas e estruturais para que as Associações Comerciais pudessem crescer e se desenvolver. Se nas duas primeiras fases, o PFOR apoiou as ACs com a oferta de infraestrutura, com o suporte para uma gestão eficiente e na facilitação para a implementação de novos produtos e serviços, em 2023, a performance, para o aumento e a diversificação da receita da entidade, será o foco central a ser perseguido por toda a rede.

O aperfeiçoamento do Plano foi definido durante a reunião dos Conselhos Diretor e Gestor da Facesp, realizada de forma on-line, na manhã desta segunda-feira (19/12). Os vice-presidentes, conselheiros e diretoria executiva voltarão a se reunir no começo do próximo ano para discutir e analisar as possíveis adequações.

“Estamos muito satisfeitos com os resultados que o nosso Plano de Fortalecimento tem alcançado. Nos dois primeiros anos, o PFor foi determinante para o fortalecimento, a fidelização e a união da nossa rede. Agora, com as ACs organizadas, vamos trabalhar, em 2023, para conquistarmos resultados ainda melhores”, afirmou o superintendente-geral da Facesp, Natanael Miranda dos Anjos.



RESULTADOS EXPRESSIVOS

Mais de 300 Associações Comerciais já foram diretamente beneficiadas. Cerca de 90% das ACs em atividade no Estado já tiveram algum benefício originário do PFOR. Todas as Regiões Administrativas (RAs) da Facesp contam com a atuação de um agente de desenvolvimento. O PFor também foi diretamente responsável pela implantação de mais de 1.000 novos serviços nas ACs atendidas.

Associações Comerciais que estavam fechadas, foram reativadas ou regularizadas, com o apoio do PFOR. Além do apoio na gestão e na implementação de novos serviços e produtos, PFor desenvol-

veu um importante trabalho de busca de potenciais novos associados e na consolidação da parceria com os empreendedores do município.

“O PFOR é um sucesso e tem contribuído de forma significativa com o crescimento da nossa rede. As adaptações para 2023 passam a ser muito importantes, para prepararmos as nossas ACs para um ano que poderá ser muito difícil, mas de grandes oportunidades”, disse o vice-presidente da Facesp, Roberto Matheus Ordine.

Fonte: Assessoria de Comunicação FACESP

Campanha Acertando Suas Contas teve a participação de 38 empresas

Pela quarta campanha consecutiva, a ACIAR contou com o patrocínio da UNISEPE para a realização da ação



A Associação Comercial de Registro - ACIAR, em parceria com o Serviço Central de Proteção ao Crédito - SCPC Boa Vista, realizou a Campanha Acertando Suas Contas, no período de 5 a 9 de dezembro. Com a participação de 38 empresas, foram realizadas centenas de consultas de nomes no Balcão de Atendimento da ACIAR, tendo também como parceira a Faculdade UNISEPE, patrocinadora da ação. A campanha permite a negociação entre credor e devedor sem intermediários, possibilitando que o devedor limpe seu nome e volte a ter crédito, tornando-se um consumidor positivo.

Apesar do bom número de adesões das empresas participantes, este ano houve uma redução de 40% nas negociações comparadas com 2021. O endividamento dos consumidores pode ter sido um dos fatores que influenciou no resultado de 2022. Outro fato foi o conflito de agendas com a programação dos jogos do Brasil na Copa do Mundo, que aconteceram na mesma semana da campanha. “As pessoas estão com outras prioridades e os débitos ficaram pra depois”, comentou a coordenadora Mara Valdoski, responsável pelo departamento de SCPC da ACIAR.

Como ponto positivo, Mara explicou que os associados que compartilharam

a divulgação da campanha, feita pela ACIAR, conseguiram ter uma recuperação de crédito maior “As empresas que apoiaram na divulgação tiveram bastante procura para negociações”. A campanha ainda deu a possibilidade de cada empresa definir o tipo de acordo, podendo ser oferecido ao inadimplente desconto à vista, abaixamento ou isenção dos juros e da multa e flexibilização das parcelas, por exemplo. Ao reestabelecer o acesso ao crédito, o cliente pode voltar a consumir.

Para a representante da UNISEPE, a empresária Celma Florindo Guimarães, da Celebra Negociações Jurídicas – empresa terceirizada da Unisepe, esse foi um ano atípico também, devido aos jogos da copa, o que causou atraso no fechamento das negociações, mas ela faz questão desse contato pessoal com os clientes. O lema da empresa “Um bom acordo é quando todos ganham”. “Nós realizamos a parte de cobranças e recuperações de crédito e ainda contamos com um profissional da área que nos dá suporte jurídico e temos a filosofia que cada cliente pode se multiplicar em outros. Observamos o perfil de cada pessoa para realizarmos uma negociação da forma justa e equilibrada, fazemos todos os cálculos pensando sempre na recuperação do ex-aluno, para que possa retornar ao seu sonho de concluir



uma faculdade junto à Unisepe ou em caso de aluno já formado, a recuperação de crédito comercial”, explicou.

Durante a campanha, a ACIAR também realizou a distribuição de cartilhas de educação financeira, contendo informações que permitirão ao consumidor o equilíbrio, evitando sujar o nome novamente.

EMPRESAS PARTICIPANTES DA CAMPANHA

A ACIAR agradece às empresas que aderiram à campanha: Agropel, Alpha e Ômega Vídeo, Anna Bella Fashion, AngloRH, Art's Móveis Registro, Auto Elétrica Power, Bicudo Motos, Brazanell Ciclo Pedal, Casa Sul Materiais para Construção, Casteles Materiais para Construção, Ceará Materiais de Construção, Centro Educacional Vale do Ribeira, Comercial Del Rei, Enkaza Alimentos, Garota Chamosa, Imperatriz, Instituto Sorocabano de Ensino, Jô Star Modas, Loja Momoyo, Loja Senaga, Lojas Mil, Mafer - Locação de Equipamentos, Marbor Store, Marilar Móveis e Eletro, Martins Pneus, Mercearia Toyama, Microvip, Opção Cestas Básicas, Óticas Ribeira, Paulista Tecidos, Pingo de Ouro, Rede de Óticas Mercado dos Óculos, Regisom, Splash Surf Wear, Toyo Joya Materiais para Construção, Unisepe, Útil Paulista e Wizard Registro.

As avaliações imobiliárias



Rafael Bortone

Gestor Imobiliário, Especialista em Avaliações Imobiliárias, palestrante e escritor – Professor de ensino técnico na área de Gestão de Negócios.

Estamos nos aproximando do final do ano, e gostaria primeiramente agradecer a oportunidade que me foi concedida mensalmente poder expressar nestas páginas, trazendo aos leitores um pouco de esclarecimentos a respeito da minha profissão, neste último artigo do ano trago um breve relato sobre um assunto que é objeto de controvérsias no município de Registro.

As transações imobiliárias no Brasil mostraram seus primeiros sinais no período da colonização, mais precisamente nas sesmarias. A coroa portuguesa determinou que fosse dividida a nova terra e a distribuiu entre os selecionáveis do reino, criando enfim o regime de Capitania Hereditárias, que tinha por objetivo efetivar a colonização do litoral brasileiro, bem como obter arrecadação fazendária e tributação na exploração dos produtos. Nesse tempo, a propriedade era adquirida pela Tradição, que era a transferência de posse... Houve uma época obscura, em que as transações imobiliárias se caracterizaram como uma atividade marginalizada, não reconhecida por governantes, sem respaldo financeiro de nenhum órgão legal.

Foi nesse período que agentes imobiliários aprenderam a lidar com a avaliação imobiliária e com escolhas de empresários que decidiam investir no setor. No decorrer dos anos o assunto avaliação de imóveis esteve totalmente ligado aos profissionais da área de engenharia. Fato é que a maioria das bibliografias que tratam do assunto geralmente é voltada para o engenheiro. Podemos conceituar a avaliação imobiliária como o estudo sistematizado das condições de preservação, posicionamento espacial, dimensionamento e aproveitamento do imóvel como fatores determinantes de sua valorização, de seu valor mercadológico.

O assunto é tão complexo que foi criada uma normatização: a NBR 14.653/2001 regulamenta os procedimentos a serem seguidos durante uma avaliação mercadológica. Para realizar esse trabalho, o avaliador deverá conter algumas informações, como as características da operação a que se destina a avaliação, o tempo de vida útil dos bens imóveis e o conhecimento dos componentes do bem a ser avaliado, bem como seu entorno. A relação da norma técnica com as transações imobiliárias é que os processos

avaliatórios dos bens imóveis estão especificados nelas. Elas trazem em seus cadernos a metodologia apropriada para cada tipo de avaliação e seus conteúdos trazem amplos subsídios para que os especialistas em avaliação possam nortear seu trabalho.

O conhecimento do padrão construtivo estabelecido na NBR é fundamental para o selecionamento de um método com a finalidade de se avaliar um determinado imóvel. A aplicação adequada dos métodos indicados pelas normas técnicas exige que o agente tenha conhecimento sobre as diversas áreas como arquitetura, direito, matemática entre outras, possibilitando que ele seja considerado um especialista na gestão dos negócios imobiliários. Contrate sempre profissionais credenciados e habilitados para te assessorar em alguma transação que envolva os bens imóveis.

Desejo a todos um ano repleto de harmonia e prosperidade!

Autor: Rafael Bortone

Não importa se
a sua empresa
é **grande**
ou pequena



Faça já o
plano de saúde
empresarial
Unimed

Plano empresarial a partir de 2 pessoas.*
Quer saber mais, ligue (13) 3828-6800.
www.aciar.com.br/unimed

A saúde da sua empresa cabe aqui.





Debora Amaral
Psicóloga/ Consultora
em Gestão de Pessoas

dmoreiraamaral@uol.com.br
Instagram: [deboraamaral.psicologia](https://www.instagram.com/deboraamaral.psicologia)

Uma Marca que você precisa amar.

Você. É como projetar seu nome, sua imagem em um outdoor, fazendo a venda de uma marca, onde o produto é exclusivamente o que você é. Não se trata apenas em emprestar a imagem para a venda de um produto. Neste caso, você é o produto.

Marketing Pessoal é todo o conjunto de ações que deverão ser tomadas para projetar e fortalecer a você mesmo. Então fazer a venda de uma imagem sólida é antes de tudo conhecer profundamente o produto (autoconhecimento), fazer investimentos para aprimoramento (currículo), cuidar da embalagem (criar seu próprio estilo), mas sem esquecer-se do fator primário que solidifica o produto: o conteúdo (habilidades intelectuais e emocionais).

Antes de tudo você precisa se amar, gostar do que vê, ter ânimo diante dos objetivos traçados, entender as limitações existentes e fortalecer as habilidades encontradas. Você precisa ter uma motivação genuína que faça os outros entenderem o quanto a sua pessoa é importante e primordial para aquela ação e merecedora

daquele investimento.

A combinação entre os fatores cognitivos e emocionais que compõem você é que criará o diferencial. Vale a pena se perguntar: porque você é único? Qual é o seu diferencial?

Ninguém é insubstituível, mas há pessoas que realmente criam um diferencial porque se apresentam através de uma marca muito bem elaborada.

Você é:

- **Uma embalagem:** Verdadeira a frase “a primeira impressão é a que fica”. O primeiro contato é feito através da visão, daquilo que olhamos demonstrar competência através de sua postura, vocabulário, aparência e atitudes no ambiente é importante.

- **Um conteúdo:** se não houver conteúdo não há marca que sobreviva pela propaganda enganosa feita pela embalagem. Sua formação, suas atitudes, seu caráter formam o seu conteúdo.

Aplicamos muitas vezes 100% do tempo na empresa com a qual temos um contrato de trabalho. Vestir a camisa da empresa é realmente comprarmos a idéia do produto vendido, é fazer valer o nome, a marca. É como se lembrar da frase “sou brasileiro e não desisto nunca”, vendendo a imagem de que a grande característica dos brasileiros é a persistência. E é verdadeira.

Então porque não vender a própria marca? Porque não entende-la na sua íntegra e fazer dela a maior fonte de renda que possa existir? Porque as pessoas se esquecem de cuidar de si mesmas em pró de algo que está fora de si?

Contrate um diretor de marketing. E neste caso, somente pode e deve ser VOCÊ. Não haverá profissional mais dedicado do que você em construir a sua marca.

Apareça. Defina o que estará projetado em seu outdoor hoje e sempre. Ser e nunca apenas esteja.

Feliz 2023

SIGA A ACIAR NAS REDES SOCIAIS



/ACIAR.REGISTRO



WWW.ACIAR.COM.BR



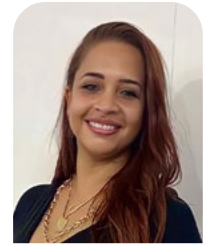
@ACIAR.REGISTRO



ACIAR REGISTRO



Seja a mudança que espera na sua empresa em 2023!



Leidy Silveira

*Administradora de Empresas

*MBA em Liderança, Inovação e Gestão 4.0

Instagram - [@leidyfssilveira](https://www.instagram.com/leidyfssilveira)

Concordamos que uma empresa gira em torno de Pessoas, sejam clientes, colaboradores, fornecedores, proprietário ou sócios e, também, seus familiares que, normalmente, estão envolvidos ou muito presentes na rotina da organização quando trata-se de empresa familiar.

Temos sim que considerar e olhar para Gestão de Pessoas com muito zelo num cenário com tantos interessados (*stakeholders*), para iniciarmos os planos de 2023.

É necessário reconhecer que liderar pessoas não é a tarefa mais simples, entre tantas que um empresário precisar executar, ao contrário, requer habilidade e sensibilidade no trato com as pessoas, com os liderados, com os clientes e até mesmo com os “pares que sentam na mesma cadeira”.

Uma das principais habilidades de uma liderança está em gerir conflitos, porém, antes de avaliar o cenário, é importante a liderança ter maturidade profissional para não se envolver nas situações conflituosas nem “disse me disse” e deixar a situação muitas vezes ainda mais crítica.

Não é incomum, infelizmente, ver líderes fomentadores de discórdia entre os integrantes da própria equipe. Tem líderes

que ao invés de apaziguar e gerenciar o conflito, acaba, por falta de competência em gestão de pessoas, deixando o clima pior, especialmente nas empresas em que existem a “cultura do favoritismo”.

Empresário, se você tem dificuldades para gerir pessoas e principalmente gerir conflitos, tente aplicar, no seu dia a dia aproveitando esse novo ano que se inicia, alguns princípios de relações humanas a partir da obra A Lei do Triunfo de Napoleon Hill, considerado desde 1908, uma das grandes referências mundiais na área e um dos livros mais lidos do mundo.

Seguem alguns desses princípios para aplicar na gestão de pessoas no seu dia a dia:

- 1) Foque primeiro em algo de bom nas pessoas.
- 2) Pare de tentar modelar os outros. (*Desenvolver pessoas não é modelar pessoas*)
- 3) Controle a crítica (*Saiba dar feedbacks que ajudarão na construção dos novos passos*)
- 4) Tenha um sorriso no rosto. (*Seja leve*)
- 5) Preste atenção aos detalhes (*Às vezes o que seu colaborador espera é apenas um reconhecimento, um simples “parabéns,*

ficou muito bom”).

6) Evite apontar erros de forma ríspida; jamais envergonhe a outra pessoa.

7) Permita que a outra pessoa tente novamente.

8) Estimule quando houver progresso, elogie o desempenho.

9) Admita que você também tem erros. (*Às vezes o funcionário só precisa de um gesto de empatia*)

10) Lembre-se dos 3 “R”s: Respeito pelo próximo; Respeito por si mesmo; Responsabilidade pelas suas ações.

11) Seja cordial com as pessoas.

12) Seja simpático às ideias da outra pessoa.

13) Se for preciso, recue. (*Apure bem os fatos antes de abordar um funcionário por um assunto que você não tem certeza do que aconteceu realmente*)

14) Lembre-se: bronca é ferramenta de despreparado. (*Use a técnica do feedback*)

A única maneira de ganhar uma discussão é evitando-a.” Dale Carnegie.

Espero que tenha feito sentido para você nossa 1ª interação do ano.

Sucesso e Feliz 2023!!!

A ACIAR é agente de integração de estágios

Empresário

Dê a oportunidade para o jovem entrar no mercado de trabalho.

Contribua com a formação profissional, tenha uma experiência com a nova geração que possui o espírito de inovação.



Saiba mais →

PERSPECTIVAS 2023

Inicialmente, quero fazer um agradecimento especial à Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro (ACIAR). Capitaneada pela presidente Jane Duquinha e pela gerente administrativa Valda Arruda, a ACIAR sempre esteve ao lado da classe empreendedora e das micro e pequenas empresas. Seja na defesa dos interesses destes que são os maiores geradores de emprego ou com a oferta de produtos e serviços que auxiliam no desenvolvimento dos negócios. É com o entusiasmo e a dedicação encontrados na Associação Comercial, que iremos superar os desafios de 2023. Um ano que se

vislumbra ser de muitas dificuldades, mas, na mesma proporção, se apresenta com grandes oportunidades. Tenha a certeza, meu caro empreendedor e minha cara empreendedora, que tanto a Associação Comercial de Registro, quanto a Facesp e toda a nossa Rede, permanecerão dispostos, atentos e não medirão esforços para seguir te apoiando e te protegendo. A força, a representatividade e os valores inerentes ao nosso sistema associativista se tornaram ainda mais importantes neste processo em curso de retomada do emprego e da renda, e de recuperação da nossa economia. Vamos em frente!



Alfredo Cotait Neto
Presidente da CACB e da Facesp

Enfim, mais um ano se inicia, as lembranças do ano que passou ainda pairam sobre nossos pensamentos. Para uns, 2022 foi um ano de tristeza e dor, para outros, um ano de vitórias e conquistas. Com fé em Deus, seguimos firmes e fortes na certeza de que com a guia do Nosso Senhor Jesus, tudo de melhor podemos alcançar neste novo ano. Momento de reflexão, e de auto avaliação.

O balanço que fazemos sobre os avanços das nossas Associações Comerciais é muito positivo, com investimentos nas entidades e capacitações para diretores e funcionários. Dia após dia, desfrutamos de entidades mais fortes, unidas e profissionalizadas. Essa nova etapa vivenciada entre as associações, junto a mola propulsora da geração de emprego e renda nas cidades, os comerciantes, é fruto de ações pensadas que estimulam a união empresarial, produtos e serviços inovadores, visando sempre o favorecimento empreendedor. Muito foi feito, mas temos a plena consciência que ainda muito mais podemos e vamos realizar.

Mundialmente a passagem de ano novo é marcada pelo senti-

mento de renovação. Trago um afetuoso abraço do nosso presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo - Facesp, e da Confederação das Associações Comerciais do Brasil – CACB, Alfredo Cotait, com votos de muita prosperidade comercial para nossa região.

Como Vice-Presidente da Facesp, reafirmamos nosso compromisso de luta e busca de direitos aos nossos micros e pequenos empreendedores. Nossa região é próspera e produtiva, temos a certeza que a biodiversidade, potencial turístico, bem como o corredor comercial que oportuniza grandes experiências logísticas, atrelado a união e fortalecimento comercial devidamente encaixado, produzirão desenvolvimento ascendente em médio e longo prazo. Contem sempre conosco! Desejamos a todos um próspero ano novo, com muito amor, paz e fraternidade. Que o nosso Senhor Jesus possa cobrir nossas cidades, nosso estado e nosso país, com as benignidades dos céus. Feliz 2023!



Júpter Darwin Furquim
Vice-Presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo – Facesp



“Registro está crescendo cada vez mais. A Capital do Vale, mesmo com as dificuldades dos últimos anos, conseguiu gerar novas oportunidades, criando uma lei mais moderna e de incentivo ao desenvolvimento econômico da nossa cidade e à chegada de novas empresas, consolidando como o maior centro comercial da região.

Queremos que Registro continue sendo protagonista no setor de comércio e serviços.

Se hoje conseguimos fortalecer esse status, também foi graças à atuação do empresariado e comerciante local. Tenho certeza que 2023 será um ano ainda melhor. Sucesso e prosperidade a todos.”

Nilton Hirota

Prefeito de Registro



“Estou assumindo esse novo desafio em 2023, a presidência da Câmara Municipal de Registro. Este ano que se inicia, temos boas perspectivas. A retomada da economia pós-pandemia e as mudanças que esse período trouxe para a economia. Acredito muito na determinação dos empresários registrenses, que estão sempre dispostos a investir em Registro, para juntos retomarmos e escrevermos o futuro.

No papel de presidente, pretendo continuar com o trabalho do meu antecessor, estreitando diálogos, colaborando com a construção de pontes entre a Câmara e a ACIAR, criando caminhos que possam contribuir efetivamente com o crescimento do Município, apoiando ações que acelerem o desenvolvimento econômico e social, valorizando o empreendedorismo e promovendo iniciativas conjuntas de forma a estimular o empresário, considerando o mercado atual e suas inovações, dando visibilidade as pessoas e suas idéias. A todos um ótimo e próspero 2023!

Heitor Sansão

Presidente da Câmara Municipal de Registro



“A ACER agradece a todos os amigos, parceiros e associados que estiveram conosco nesse ao que passou, que foi de tantos desafios. Agradecemos pela confiança, parceria e apoio. Seguimos mais fortes para viver o ano novo que se inicia.

Que você celebre com o coração cheio de gratidão, assim como nós da ACER por termos você como nosso associado.

Desejamos prosperidade, união, sabedoria e muita saúde. Um Feliz e Próspero Ano Novo”

Marco Antônio C. de Andrade

Presidente da ACER - Associação Cultural e Esportiva de Registro



Que em 2023 todos nós tenhamos saúde, paz, empatia e amor ao próximo.

Que tenhamos mais oportunidades de debate e conscientização sobre autismo e saúde mental. Que tenhamos como prioridade a inclusão, que a saúde e a educação sejam de qualidade. Que venham mais parcerias, para que o trabalho da AMAR continue!!!

Mariéli Magário

Presidente da Associação Amar

Expectativas otimistas para 2023

Pensando de forma simples, o otimismo é considerar que a soma dos bens supera a dos males, mesmo em cenários incertos e inconstantes.

Se cada um de nós refletir sobre os anos anteriores e mais precisamente em 2022, mais uma vez, temos a oportunidade de checar o que de negativo podemos transformar em positivo e o quanto a neutralidade pode acomodar e nos manter numa zona de conforto improdutivo. Mas, se pensarmos prioritariamente em manter tudo que foi positivo, pode ser uma estratégia relevante para começar um ano novo em folha.

Muito falamos em oportunidades de melhoria, mas o convite para esta reflexão é para os líderes: Como potencializar os nossos pontos fortes e também das pessoas que convivemos?

Lideramos melhor quando temos objetivos bem definidos e conhecidos por todas as equipes, quando reconhecemos a importância de cada tarefa de cada colaborador, quando entendemos que o óbvio deve ser repetido gentilmente e constantemente, quando conhecemos muito bem nossos concorrentes e seus diferenciais, quando cuidamos do clima organizacio-

nal tanto quanto das nossas metas, quando conectamos e inspiramos sentido ao que estamos delegando, quando todos são recompensados pelos resultados positivos, quando formamos outros líderes para nós e para o mercado, quando nunca paramos de aprender a como liderar melhor ainda, quando temos a consciência do nosso propósito de vida e trabalhamos nessa direção.

Se cada pessoa que compõe nossa estrutura de negócios estiver conectada, atualizada, desafiada, remunerada, comprometida e com seu propósito alinhado com a sua atividade, os resultados chegam para todos.

Com algumas reflexões, podemos iniciar um novo ano, com um novo planejamento, com novas metas, com novos comportamentos, com novas perspectivas e com novos desafios.

O Vale do Ribeira cresce sistematicamente em abertura de novas empresas, geração de empregos, em faturamento, em práticas sustentáveis, em inovação e tecnologia, em profissionais capacitados, em novos segmentos, em pensamento crítico, me jovens vislumbrando oportunidades locais e reconhecendo suas riquezas e seus



diferenciais.

Vamos investir na autoestima como base do autoconhecimento, assim, mais comprometimento e visão de futuro se viabilizam a todos os valentes, tornando a jornada da vida, o legado que sonhamos a todos os nossos.

E que sempre seja imponente confirmar o quanto Dá Gosto Ser do Ribeira!

Feliz 2023 !

Michelle Raimundo dos Santos - Empreendedora, Psicanalista, Gerente Regional do Sebrae Vale do Ribeira

VOCÊ SABIA?

- QUE O SCC - Serviço Central de Cobrança Está disponível para todos os nossos associados?

- Que 51,3% dos devedores pagam nos 1º 30 dias e 26,6% pagam nos 1º 10 dias?

- E que você associado não terá custo algum com esse serviço?

- Que quanto antes for realizada a inclusão melhor sua recuperação?

Você também pode cobrar seus clientes sem pagar nada!
Está esperando o que? Venha conhecer!

Para aderir ao SCC ligue:
(13) 3828-6800



Cantata de Natal e chegada do Papai Noel têm sucesso de público

A Prefeitura de Registro fez uma rica programação com atrações musicais na Praça dos Expedicionários, de 9 a 11 de dezembro

O encanto e a magia do Natal tomaram conta de Registro no domingo (11/12). Começou com a chegada do Papai Noel, na Praça dos Expedicionários e finalizou o dia com lindas apresentações na Cantata de Natal. A programação da Cantata de Natal começou na sexta-feira, dia 9 de dezembro, com a inauguração da decoração de Natal da Praça dos Expedicionários e atrações musicais.

Já no sábado, dia 10/12, houve apresentação da Banda Municipal de Registro, o Natal da Companhia das Mãos e a participação do Coral da Igreja Presbiteriana e Coral da Igreja Batista. Já no domingo, 11/12, além da esperada chegada do Papai Noel, também houve apresentação do músico Sesary, atração especial do Biscoitão de Natal e a participação especial dos músicos mirins da equipe da ISET Music, Ana Júlia, Guilherme Fortes e Heloísa Gibertoni.

Espectáculo Arena Encantada 2022

Com uma produção de encher os olhos e um elenco formado por importantes artistas de Registro e Vale do Ribeira, o

Arena Encantada – projeto idealizado pela Prefeitura Municipal de Registro, por meio da Secretaria Municipal de Cultura, Turismo e Economia Criativa, e que conta com a produção do Grupo Caixa Preta de Teatro, por meio da Associação Companhia das Artes, traz esse ano o tema “Todos os Sonhos do Mundo”. As apresentações foram realizadas no Ginásio Mário Covas, nos dias 21, 22 e 23/12, às 20h30.

Escrito por Fabiano Muniz, o espetáculo ainda conta com coreografias de Emerson Trankas, figurinos de Jane Klitzke e um talentoso elenco formado por 22 artistas de Registro e 9 vindos das cidades de Juquiá, Cajati, Ilha Comprida e Cananéia.

Para o Secretário Municipal de Cultura, Turismo e Economia Criativa, Edson Endo, o Arena Encantada promove um



encontro de talentos, oferecendo trabalho aos artistas, não só do município, mas como da região. “Temos o compromisso de promover e valorizar o setor de Economia Criativa na cidade, ampliando as oportunidades aos talentos locais”.

inaccreditável

Crédito rápido para associados, sem burocracia de banco? Pode acreditar!

Conheça já

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL REGISTRADA

Colégio IESEP é lançado em parceria com o Grupo Unisepe Educacional

A edição atual do Empreender tem o objetivo de melhorar o ambiente da MPE

O Instituto Educacional de Serviço – IESEP está com uma grande novidade para esse início de 2023, com o lançamento do Colégio IESEP. Inicialmente, serão atendidos os alunos a partir do 6º ano do Ensino Fundamental, até o final do Ensino Médio. As aulas serão no período matutino, tendo opções de cursos e atividades no contraturno. Colégio Iesep está chegando, trazendo junto consigo o sistema de ensino SAS. Material pedagógico diferenciado com altos índices de aprovação no ENEM e no SISU e o melhor corpo de professores com larga experiência, competência e voltado para formação integral do aluno.

Essas opções são cursos rápidos, no período da tarde, utilizando os laboratórios de informática e da área da saúde, quadras, academia e toda estrutura do Campus além de acompanhamento com nutricionistas, psicólogos, fonoaudiólogos e demais serviços ofertados pela Clínica Iesep e turmas de treinamento de diver-

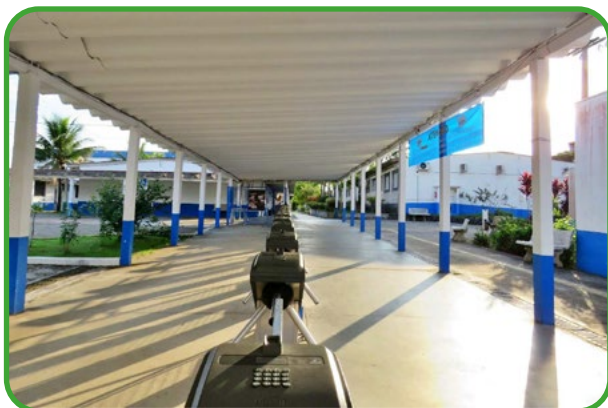
sas modalidades esportivas, como xadrez, basquete, vôlei e futebol.

O IESEP vai oferecer opções de bolsas de estudo nas seguintes modalidades: Bolsa Transferência aos alunos que já estejam matriculados, para 2023, em outra instituição; Bolsa Indicação, Bolsa Transporte para os alunos de outras cidades, que não estejam em Registro; e Plano Diferenciado para irmãos.

Conheça mais sobre o Colégio IESEP, conheça os planos e faça uma visita monitorada para conhecer o novo espaço, entre em contato por meio do Whatsapp (13) 99638-6857.

Plataforma de Educação SAS

• A maior plataforma aprovadora do SISU 2022



• Assertividade de 97% - A diferença da nota do ENEM e a nota média dos simulados SAS ENEM é de apenas 3%

• FUVEST – Mais de 40% de crescimento em aprovações na FUVEST – Aprovações nas carreiras mais concorridas (medicina, engenharia e direito)

• ITA -1 a cada 5 vagas no ITA são de estudantes SAS

NOSSO TELEFONE FIXO AGORA TAMBÉM É WHATSAPP!

Ficou ainda mais fácil falar com a gente!
Você pode ligar ou mandar mensagem de WhatsApp para o nosso número fixo.

(13) 3828-6800 

**ESTAMOS SEMPRE PRONTOS
PARA TE ATENDER!**



Imagem: Freepik

Oficina da CACB visa o fortalecimento das Associações Comerciais

A edição atual do Empreender tem o objetivo de melhorar o ambiente da MPE

A CACB deu início em 7 de dezembro à Oficina de Melhoria da Representatividade da MPE, que reúne representantes de entidades do Sistema de Associações Comerciais do Brasil, do Sebrae Nacional e dos Sebraes estaduais, em Brasília, para apresentarem ações e projetos de fortalecimento das ACEs.

Durante a abertura, o vice-presidente da MPE da CACB, Itamar Manso Maciel, disse representar um pouco do movimento do Empreender por ser oriundo de uma empresa nucleada e que cresceu dentro da metodologia, levando-o a ocupar a Presidência da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, a Federação do estado e ter sido eleito presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae/RN para a gestão com início em 2023.

“Isso reflete a importância do Empreender no movimento associativista. É uma ação fantástica para o desenvolvimento local, a valorização das empresas e, acima de tudo, do fomento ao associativismo”, disse Itamar.

O superintendente da CACB e coordenador nacional do Empreender, Carlos Rezende, agradeceu a presença do público e destacou a união da CACB e do Sebrae em prol das ACEs e da micro e pequena empresa do país. Ele também fez uma rápida apresentação sobre a nova edição do Empreender, lançada este ano.

“Quando temos Associações Comerciais mais fortes, temos entidades que podem contribuir para a MPE e para o



desenvolvimento local, o que é extremamente importante. A CACB tem uma metodologia, criada anos atrás, nesse sentido. Hoje, vamos retomar esse trabalho, com a expectativa que saíamos daqui com conteúdo para sensibilizar o nosso público e fortalecer nossa base”, disse.

A edição atual do Empreender tem o objetivo de melhorar o ambiente da MPE, dividido em três grandes eixos: melhorar representatividade das MPEs; fortalecer as MPEs por meio do associativismo; e melhorar a competitividade das MPEs. O projeto está recebendo propostas de apoio a demandas de entidades de todo o país. Mais informações estão em cacb.org.br/empreender.

União CACB e Sebrae

O gerente da Unidade de Competitividade do Sebrae, Cesar Rissete, falou a importância da sinergia que se criou entre o Sebrae, que é um serviço de apoio à MPE, e a CACB, entidade representativa das empresas. “É uma relação que extra-

pola qualquer convênio e que deve, sim, estar em todos os níveis: Confederação, Federação e Associações Comerciais”, pontuou.

“Ter as entidades e os empresários participando desse movimento, é fundamental, e o Empreender incentiva isso. Se a gente conseguir ampliar essa participação, com mais atores dentro dos núcleos, a gente consegue ampliar ainda mais o ganho do nosso processo e do crescimento das empresas”, afirmou.

Oficina

Ao longo de dois dias de trabalho, os participantes da oficina conheceram projetos bem sucedidos para o fortalecimento das Associações Comerciais nos estados da Bahia, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e São Paulo. Também trabalharam com o material de capacitação e de sensibilização de presidentes e executivos das ACEs, serviços disponíveis para a rede e o alinhamento de diagnósticos.

Incentivo ao crédito e ao turismo



O SEBRAE, por meio de seu braço “Programa Sebrae de Turismo”, promoveu em Registro, no dia 7 de dezembro, um Workshop sobre uma iniciativa para incentivo ao crédito orientado e acesso ao mercado para o turismo no Estado de São Paulo. O encontro foi no auditório do Canal Direto SP + Perto, em Registro, das 9h30 às 12h, com a participação de instituições financeiras. Na oportunidade, os consultores de cada banco presente ficaram à disposição dos interessados em obter crédito para seus negócios. A gerente administrativa, Valda Arruda, a supervisora Eliane Bastos e o diretor, Manoel Chikaoka, estiveram no evento representando a ACIAR. A ação tem a parceria com a FAPETEC - Fundação de Apoio a Pesquisa, Ensino, Tecnologia e Cultura e contando com o apoio do Governo do Estado de São Paulo, por meio da sua pasta de Turismo e Viagens.

Zona Azul está de volta a Registro



Desde o dia 12 de dezembro, esta de volta, na região central de Registro, o serviço de estacionamento rotativo Zona Azul. A fiscalização nas vagas demarcadas será de segunda a sábado, das 8h30 às 18h30. A tarifa para uso da vaga poderá ser adquirida de várias formas, conforme a tabela de preços. O principal benefício é que agora é possível comprar tíquetes de 30 minutos. Anteriormente era vendido apenas a partir de 1 hora. O novo escritório de atendimento ao público é na Rua João Batista Pucci Junior, número 310 - na esquina paralela ao prédio da Defensoria Pública Estadual. Lá é possível ter orientações necessárias para baixar o novo aplicativo do Estacionamento Fácil Registro, fazer a solicitação migração dos créditos e também fazendo as regularizações. O contato com o escritório pode ser feito pelo WhatsApp (11) 94340 4813.

Você sabia? Premiação de carro 0 km



Impossível não recordar que a Campanha Show de Prêmios já distribuiu muitas premiações junto com o comércio de Registro. Vamos relembrar que, há 10 anos, a campanha premiou a cliente Glauca Pavarini, que recebe a chave do Fiat Uno Vivace zero quilômetro das mãos do então presidente da ACIAR, Renato Zacarias. Para a campanha de 2012, houve a entrega de 20 prêmios do Show de Natal, em que 110 empresas aderiram à campanha e distribuíram mais de 700 mil cupons no comércio. Além do carro, a etapa de Natal também sorteu refrigerador, TV, microondas, notebook e vales-compras. Bom recordar que no mesmo ano, pelo segundo ano consecutivo, o Colégio Adventista conquistava o primeiro lugar no Concurso de Decoração “Natal Estrelado, Ano Novo Iluminado” realizado pela ACIAR. O Colégio recebeu 181 pontos dos jurados e levou o cheque de R\$ 1.700,00.

Confira 7 dicas úteis para organizar seu estoque



O controle de estoque é um ponto chave para quem não quer perder vendas. Organizar este setor é o caminho para evitar o acúmulo ou a escassez de produtos. Das matérias-primas aos produtos, é preciso controlar a entrada e saída de cada um no estoque da loja, seja ela física ou virtual.

Para te ajudar a fazer uma gestão de estoque inteligente, separamos 10 dicas simples que você pode pôr em prática rapidamente para dar fim a bagunça. Assim, você não perde mais vendas e aloca seus recursos nos produtos com maior saída. Confira as nossas dicas abaixo:

Automatize a entrada e a saída de produtos

Não dá para fazer um controle de estoque realmente eficiente de forma manual. A tecnologia chegou para te ajudar, então adote um sistema online e automatize o controle de estoque. Existem diversos softwares no mercado que podem te ajudar a controlar automaticamente a entrada e saída de seus produtos. A automatização é uma saída com melhor custo-benefício para diminuir o retrabalho, evitar erros e evitar o desperdício de recursos.

Trabalhe com estoque reduzido

Um estoque reduzido é muito mais fácil de ser organizado. A demanda que deve definir as necessidades de estoque e não

o contrário. Assim, você reduz a necessidade de espaço físico e os desperdícios, já que só investe seus recursos em produtos com maior saída, de acordo com as demandas dos clientes.

Padronize os itens do seu estoque

Para que não haja confusão sobre o que está e não está disponível no estoque, o ideal é que você padronize o nome e os códigos de cada item existente no seu estoque. Assim, não haverá confusão. Isso é fundamental para que você consiga controlar o estoque pelo software, sem precisar checá-lo fisicamente a cada novo pedido de compra.

Inspecione o estoque regularmente

Mesmo com a automatização, é possível que aconteçam falhas que prejudiquem o seu controle de estoque. Então, para não haver nenhum erro em relação a algum produto ou matéria-prima, é fundamental que você inspecione o estoque regularmente. Dessa forma, você pode conferir se as informações estão batendo e corrigir as falhas do seu sistema.

Planeje a reposição de estoque com base na demanda atual

Sempre busque reforçar a reposição de produtos que mais estão saindo no período, este deve ser o seu foco. Fatores como a sazonalidade, necessidades de clientes

podem fazer com a demanda varia de tempos em tempos, e ficar ligado nisso é fundamental para não ter produtos parados no estoque.

Opte por fornecedores ágeis e flexíveis

Uma gestão de estoque eficiente também depende dos fornecedores. O ideal é que você escolha parceiros que sejam flexíveis e consigam repor rapidamente suas mercadorias. Dessa maneira, você aloca bem os seus recursos e evita que um produto de bastante saída esteja em falta. Isso é fundamental para aumentar os lucros e facilitar o controle dos produtos.

Faça queimas de estoque sempre que necessário

Para evitar perdas de produtos no estoque, recorra queimas de estoque. Assim, você pode desocupar espaço no estoque, zerando os produtos que ficaram “encalhados” no último mês. Essa é a melhor maneira de diminuir os prejuízos e liberar espaço para produtos com maior rotatividade.

Estas são as nossas principais dicas para que você organize o estoque da sua loja. Com toda certeza, se você as seguir, você terá melhores resultados de vendas e menos desperdício no seu estoque. Pronto para vender mais?

Fonte: Site da Shippay

Organização financeira: comece o ano sem dívidas



IPVA, IPTU, matrícula e material escolar... Essas são apenas algumas das contas para incluir na planilha de gastos que surgem com a chegada de um novo ano. Sem um planejamento financeiro efetivo, esse período pode ser um tanto quanto conturbado para muitas pessoas e pode deixá-las até mesmo desesperadas.

O número de despesas em janeiro é muito grande e, por isso, a organização precisa ser ainda mais minuciosa nesse mês para colocar as contas em dia. O primeiro passo é fazer uma lista com todas as despesas fixas do ano e colocar tudo em uma planilha. Para te auxiliar nessa etapa, nós selecionamos algumas dicas para ajudá-lo a pagar as contas em dia e controlar sua vida financeira. Continue lendo e acompanhe!

Como se organizar?

Impostos como IPVA e IPTU, matrícula da escola ou faculdade, material escolar, renovação de seguro e outras contas podem assombrar o começo do ano de muitas pessoas e deixá-las desesperadas. Isso se dá principalmente por conta da falta de organização financeira e falta de planejamento.

Você pode fazer um mapeamento de todas as despesas que precisam ser pagas no início do ano. Lembre-se que essas contas não são empecilhos. Você já sabe que elas fazem parte da sua realidade financeira e você precisa se organizar para conseguir pagá-las e aproveitar os outros meses do

ano tranquilamente.

Para conseguir se organizar melhor, você pode ver suas faturas da mesma época do ano anterior para ter uma noção do custo que você terá com as contas. Com esse mapeamento, você conseguirá se organizar melhor e ter uma noção muito maior de quanto dinheiro você vai perder.

Organização financeira: qual é o melhor tipo de pagamento?

Muitas pessoas sucumbem ao parcelamento para conseguir equilibrar o orçamento mensal com as dívidas de começo de ano. Mas, qual é a melhor opção? Parcelamento no cartão de crédito ou pagamento à vista?

Em relação aos impostos em geral, se você optar pelo pagamento à vista, é possível conseguir alguns descontos. Além disso, se você possui um carro, precisa se atentar à renovação do seguro também.

Quem tem filhos e precisa realizar a matrícula escolar, pode procurar a escola e negociar o pagamento antecipado dos valores das mensalidades. Assim, você pode conseguir descontos e aproveitar o décimo terceiro para realizar esses pagamentos.

O material escolar é mais difícil de conseguir descontos. É importante que você pesquise bastante antes de comprá-lo e opte pela opção mais em conta. Se possível, evite levar os filhos para as compras, pois eles sempre vão optar por escolher os objetos com personagens que normal-

mente custam mais caro.

Organização financeira: como economizar?

Com pequenos passos, você pode guardar uma grande quantidade de dinheiro no fim do mês e até manter um fundo de emergência. Siga essas dicas para economizar:

Faça uma pesquisa extensa antes de comprar: evite comprar por impulso e sempre se pergunte se você realmente precisa daquele item. Faça uma pesquisa e analise o preço de todos os comércios antes de tomar sua decisão;

Priorize compras à vista: o parcelamento excessivo pode ser um grande problema. Quando você se dá conta, está pagando muitas parcelas de várias coisas diferentes. Além disso, os juros altíssimos do cartão de crédito podem fazer você se endividar;

Comece a planejar assim que receber o 13º: você pode começar a colocar suas contas na ponta do lápis assim que cair a primeira parcela do décimo terceiro. Aproveite esse dinheiro para começar a organizar suas dívidas de começo de ano;

Avalie quais contas devem ser priorizadas: dívidas como IPVA e IPTU são obrigatórias e podem levar a diversos prejuízos para você se não forem pagas. É importante que você saiba quais dívidas devem ser priorizadas e quais você pode pagar depois.

Você precisa saber

Manifestação contra PEC da Transição

A rede de Associações Comerciais, representadas pela Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), encaminhou, em 6/12, carta ao presidente do Senado, Rodrigo Pacheco, manifestando posição contrária à aprovação da PEC da Transição da forma como foi proposta. “As Associações Comerciais manifestam apoio à manutenção no próximo ano do valor de R\$ 600, por considerar uma necessidade na atual conjuntura de dificuldades de grande parcela da população. Considera, no entanto, que os recursos necessários para garantir esse valor sejam buscados por remanejamentos no Orçamento da União para 2023, ao invés de uma autorização para gasto extraordinário”, escreveu o documento.

De olho no IPVA 2023

O Governo do estado de São Paulo vai permitir o pagamento parcelado em até cinco vezes para o Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) em 2023. A decisão mantém, pelo segundo ano consecutivo, um prazo maior aos proprietários de veículos paulistas para recolher o IPVA e aliviar as contas de início do ano. De acordo com o governo do estado, a novidade para 2023 é que, dependendo do valor do IPVA, o sistema calculará automaticamente o número de parcelas: em três, em quatro ou em cinco vezes, iguais e consecutivas, - desde que o valor mínimo por cota seja de R\$ 68,52 (duas Ufesp (Unidade Fiscal do Estado de São Paulo)).

Compras de Natal entre R\$150 e R\$450, segundo ACSP

Levantamento da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) mostra que 50,8% dos consumidores do estado de São Paulo pretendiam presentear neste Natal. Outros 33,2% não pretendiam ir às compras e 16% estavam indecisos. A pesquisa também verificou a intenção de compras para o Natal de consumidores da cidade de São Paulo. Em linhas gerais, os resultados desse recorte seguem as tendências estaduais. Aqueles que estavam propensos a comprar desejam fazê-lo em grandes redes de varejo (53,3%), em lojas físicas (56,8%), adquirindo itens que, em sua maioria (40,1%), custem entre R\$ 150 e R\$ 450. Roupas, calçados e acessórios continuaram no topo da preferência.

Frases

“A legislação que mudou drasticamente o ambiente de negócios das pequenas empresas no Brasil completa 16 anos, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Eram 2,5 milhões de pequenos negócios inscritos no Simples Nacional. Hoje, estamos caminhando para 23 milhões de empresas e microempreendedores individuais (MEIs) sob a proteção da lei. Em termos quantitativos, a Lei Geral cumpriu o seu papel. Hoje, a participação dos pequenos negócios alcança a mesma proporção que a verificada nos Estados Unidos. O desafio agora é qualitativo, buscando melhorar as condições de acesso à inovação, gestão qualificada e crédito.” **Bruno Quick, diretor técnico do Sebrae**



“O Brasil vem enfrentando nos últimos anos a um movimento sistemático de corrosão da convivência social, que se agravou fortemente durante o período eleitoral. Cabe a cada um que tenha alguma parcela de influência trabalhar para melhorar o clima de entendimento, mesmo que tenha tido muitos de seus pontos de vista derrotados. Maior responsabilidade pela redução das tensões e confrontos é daqueles que tiveram suas posições vitoriosas. Devem considerar que o resultado das eleições não deu a nenhum dos grupos uma supremacia de suas posições, mas revelou apenas uma maioria estreita que exige a busca da conciliação.” **Marcel Solimeo - Economista-chefe da Associação Comercial de São Paulo**



“Apenas quem tem visão de futuro e está um passo à frente no seu segmento deve capacitar suas equipes, porque antecipará tendências, ajudará na abertura de novas visões e conceitos e conseguirá motivar a melhoria dos relacionamentos. Um estudo divulgado pela plataforma Melhor RH identificou que um funcionário feliz é 31% mais produtivo, três vezes mais criativo e vende 37% a mais em comparação com outros. Ele também é motivado a reduzir desperdícios, atender melhor o cliente e evitar acidentes no trabalho. Como a felicidade no trabalho se apresenta de diversas formas, sendo uma delas a oportunidade de avanço profissional, investir na capacitação das pessoas e valorizá-las continua sendo um bom negócio” **Evandro Madeira - Diretor de Marketing da Le Brijui**



Novos Associados

DEZEMBRO/2022



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
REGISTRO



A **ACIAR** - Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro atua na busca de novos parceiros e no estímulo ao crescimento essencial para a viabilidade econômica e para a consolidação de Registro

como polo de desenvolvimento regional.

São razões como estas que fazem com que cada membro seja recepcionado com extrema satisfação, pois fortalecem a união e a diversi-

dade dos setores que a entidade representa.

Sejam bem-vindos, com a plena certeza de que somando forças podemos fazer uma Associação cada vez mais forte!

LOCUTOR NELSINHO

RUA JOSÉ ANTÔNIO DE CAMPOS, 135
CENTRO - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 99622-1192



CANINANA AUTO VIDROS

AV. MARGINAL CASTELO BRANCO, 309
VILA NOVA - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
Tel.: (13) 3821-6547



DOIS CHEFS

RUA SHITIRO MAEJI, 618
CENTRO - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 3822-3125



MASTER SORRISO

AV. PREFEITO JONAS BANKS LEITE, 677
CENTRO - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 99668-4398



ODONTO COMPANY REGISTRO

RUA JOSÉ CUSTÓDIO OLIVEIRA, 8
CENTRO - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 99675-3344



POSTO PRESIDENTE

RUA PRES. ARTHUR COSTA E SILVA, 1131
CENTRO - CEP: 11910-000 - SETE BARRAS - SP
TELEFONE: (13) 99175-8028



AGENCIA CIX

RUA TAMEKICHI TAKANO, 311 - SL 4
CENTRO - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 99785-0999



MIDIAVALE PROPAGANDA E SERVIÇOS

RUA NELSON BRIHI BADUR, 90 - SALA 11 B
VILA TUPY - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 98121-5055



BARAKCELL

AV. CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 99
CENTRO - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 99707-2561



ORTHOCLIN CLINICA ODONTOLÓGICA

AV. HAGUEMU MATSUZAWA, 382
VILA RIBEIRÓPOLIS - CEP: 11900-000
REGISTRO - SP TELEFONE: (13) 99716-2400



MARTINS PNEUS

RUA ANTÔNIO POLICARPO DE SOUZA, 168
JD. PAULISTA - CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 3821-1114





CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO CLUBE DE DESCONTOS

BANCOS E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

SICREDI

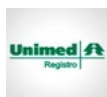


O objetivo é disponibilizar ao empresário associado linhas de crédito para capital de giro, antecipação de recebíveis e crédito pessoal para reforma de fachada e espaço interno. E também ampla linha de prestação de serviços com taxas e tarifas reduzidas.

Tel.: (13) 3821-5530

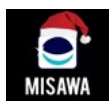
CLÍNICAS MÉDICAS E ODONTOLÓGICAS

UNIMED



Desconto especiais nos planos regulamentados.

Tel.: (13) 3828-6810 – Roseli



MISAWA ODONTOLOGIA & SAÚDE

Desconto de até 20%.

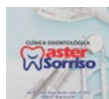
Tel.: (13) 98837-2851 (13) 3841-2516



ORTHOCLIN

Desconto de 10% nos seus serviços.

Tel.: (13) 99668-4398



MASTER SORRISO

Desconto de 10% nos seus serviços.

Tel.: (13) 99716-2400

COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS

DEL REI



Descontos de 5% no valor de suas mercadorias e 10% no valor dos serviços.

Tel.: (13) 3821-8080

LS PNEUS - CENTRO AUTOMOTIVO



Desconto de 10% no valor de todos os seus serviços.

Tel.: (13) 3821-4916

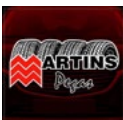
NIHON PNEUS



10% de descontos nos seus serviços no pagamento à vista.

Tel.: (13) 3821-8211

AUTO PEÇAS MARTINS



10% de descontos nos seus serviços no pagamento à vista

Tel.: (13) 3822-6149

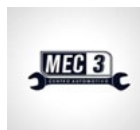
MARTINS PNEUS



7% de descontos nos seus serviços no pagamento à vista

Tel.: (13) 3821-1114

COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS



MEC3 - CENTRO AUTOMOTIVO

13% de desconto no pagamento à vista
10% de desconto no pagamento no crédito
5% de desconto no pagamento parcelado

Tel.: (13) 3821-3766



AUTO RODAS - CENTRO AUTOMOTIVO

10% desconto no pagamento à vista
15% desconto no alinhamento no pagamento à vista

Tel.: (13) 99656-2040

COMÉRCIO DE FRUTAS, VERDURAS E LEGUMES

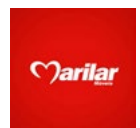


VAREJÃO CREPALDI

Descontos de 5% nas compras à vista em dinheiro. Av. Clara Gianotti de Souza, 863 Vila Nova Ribeira

Tel.: (13) 3822-2263

COMÉRCIO DE MÓVEIS E DECORAÇÃO



MARILAR - MÓVEIS PLANEJADOS

Descontos de 10% no valor dos Móveis Planejados. Av. Dr. Carlos Botelho, 418 - Centro Pariqueira-Açu - SP.

Tel.: (13) 3856-1232

COMÉRCIO DE VESTUÁRIOS E CALÇADOS



ANNA BELLA FASHION

Descontos de 10% nas suas mercadorias no pagamento em dinheiro.

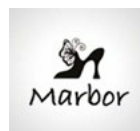
Tel.: (13) 99799-5222



MERCI

Descontos de 15% no vestuário, no pagamento à vista.

Tel.: (13) 99756-0210



MARBOR

Descontos de 15% de descontos nos seus produtos no pagamento à vista.

Av. Clara Gianotti de Souza, 174 - Centro.

Tel.: (13) 3821- 2888



PINGO DE OURO

Descontos de 20% no valor em roupas às 3ª-f, 5ª-f, 6ª-f e sáb., à vista ou nos cartões Visa e Mastercard. Av. Pref. Jonas Banks Leite, 890

Loja T-9 - Shopping Registro

Tel.: (13) 3821-4372



SPLASH

15% de desconto nos seus produtos no pagamento à vista (dinheiro) e 10% de desconto nos seus produtos no débito e no PIX.

Tel.: (13) 3821-2928 / 3821-2517



CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO CLUBE DE DESCONTOS

COMÉRCIO, MANUT. DE EQUIP. DE INFORMÁTICA

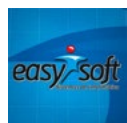


COMPUWAY

20% de descontos nos cursos e descontos especiais para empresas.

Rua Pres. Getúlio Vargas, 530 – Centro

Tel.: (13) 3821-1229



EASYSOFT - SISTEMAS DE INFORMÁTICA

Desconto de 15% nas parcelas de implantação do sistema.

Tel.: (13) 3821-3694

COMÉRCIO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



ALMIR - CONSTRUÇÃO E ACABAMENTO

14% de descontos nos seus produtos no pagamento à vista. Rua Dr. Idelfonso Pinto Nogueira Filho, 95 – Jardim Paulista.

Tel.: (13) 3821-3106

ESCOLAS EDUCACIONAIS E FACULDADES



COLÉGIO ADVENTISTA - REGISTRO

Desconto de 50% (cinquenta por cento) na matrícula e 10% na mensalidade.

CENTRO EDUCACIONAL

VALE DO RIBEIRA

“Desconto de 40% em todos os cursos oferecidos e isenção da taxa de Matrícula”

Rua: Amapá, 348 – Vl. Cabral – 2º A – Sl 06

Tel.: (13) 3821-2648

INSTITUTO TALENTOS

PROGRAMA DE ESTÁGIOS

Taxa Administrativa para Associado: R\$ 108,00

Não associados: R\$ 154,28

Tel.: (13) 3828-6810 - Roseli

LFG - CURSOS PREPARATÓRIOS

Descontos de 15% no valor das mensalidades para os cursos preparatórios.

Rua Amapá, 348 – 2º andar – sala 06 – Centro

Registro/SP

Tel.: (13) 3821-8007



Desconto de 10% no valor dos cursos.

www.aciar.com.br

CONTABILIDADES



ITACON CONTABILIDADE

Descontos de 10% (nas aberturas de empresas)

Tel.: (13) 3821-7176

POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

BUENOS AIRES

Descontos de 10% no valor de suas mercadorias e produtos, exceto no NYC Burger, no cardápio do Sushi Do e no Recanto do Caminhoneiro. Endereço: Rod. Regis Bittencourt, Km449 – Registro – SP.

Tel.: (13) 3821-3381

POSTO MEL

Desconto de 10% no pagamento à vista nos seguintes produtos, óleos lubrificantes e filtros, e desconto de 3% nos combustíveis somente no pagamento no cartão de débito ou em dinheiro.

Tel.: (13) 3821-3188

PAPELARIA, LIVRARIA E BANCAS DE JORNAL



RABISPEL

Descontos de 6% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista.

Av. Pref. Jonas Banks Leite, 629 – Centro.

Tel.: (13) 3822-1094

ESCOLAS DE DE IDIOMAS



CNA

Desconto de 20% nas matrículas e mensalidades dos cursos de inglês e espanhol básico, intermediário e avançado.

Tel.: (13) 3822-2122

ÓTICAS



ÓTICAS RIBEIRA

Desconto de 5% na compra de óculos ou 20% na permuta de produtos.

Tel.: (13) 3821-2122



ÓTICAS INNOVATE

12% de descontos nos seus produtos no pagamento à vista e 8% de descontos no parcelado.

Tel.: (13) 99777-5093

LAVANDERIA



LAVANDERIA ACQUA

15% de desconto em todos os serviços.

Tel.: (13) 3821-6654



LAVANDERIA SOLAR

Desconto de 15% no valor de todos os serviços realizados na lavanderia.

Tel.: (13) 3821-7494



CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO CLUBE DE DESCONTOS

IMPRESSÃO DE MATERIAL P/ USO PUBLICITÁRIO



DANIEL FRANOLI DESIGN E FOTOGRAFIA

10% de desconto em ensaios e 5% de desconto em eventos. Para pagamento antecipado.

Tel.: (13) 3821-4952

TREINAMENTO EM DESENVOLV. EMPRESARIAL



MICROVIP

Desconto de 50% na matrícula e mensalidade (em todos os nossos cursos) e o material didático é inteiramente gratuito.

Tel.: (13) 3821-1067 | (13) 99686-1353



TSUYO EDUCAR

Sem taxa de matrícula.

www.tsuyoeducar.com.br

PUBLICIDADE



VALE TV

Tel.: (13) 99757-7284

CONCESSIONÁRIAS



SULPAVE

Descontos de 04 a 22% no valor do automóvel utilitário escolhido. (conforme tabela vigente)

Tel.: (13) 3828-9000

COMÉRCIO DE ALIMENTOS



OUROPAN

Desconto de 5% nos seus produtos no pagamento à vista.

Tel.: (13) 3821-4702 | (13) 99702-5563

COMÉRCIO VAREJISTA DE BICICLETAS E TRICICLOS; PEÇAS E ACESSÓRIOS



DU ALAN BIKE SHOP

15% de descontos nos seus produtos e no seus serviços.

Tel.: (13) 3821-1313 | (13) 99707-8879

FINANCEIRAS E CORRETORAS



SAN MARINO

Seguro Saúde Nacional com atendimento diferenciado para associados.

Tel.: (13) 3828-6810 Roseli

GRÁFICAS E EDITORAS



REGISTRO DIÁRIO

Descontos de 50% na contratação do guia comercial no Portal Registro Diário.

Rua Capitão João Pocci, 44 - sala 02 - Centro

Tel.: (13) 99759-7777



CLUBE DE DESCONTOS ACIAR

O CLUBE DE DESCONTOS DA ACIAR oferece aos associados preços especiais em compras em mais de 40 lojas de Registro, nos mais variados segmentos.

Para conseguir um bom desconto basta:

- Ser associado
- Ter a carteirinha do Clube de Descontos e Vantagens

ASSOCIADOS DA ACIAR SÓ TEM A GANHAR!!!



Dúvidas e informações na ACIAR
(13) 3828-6800



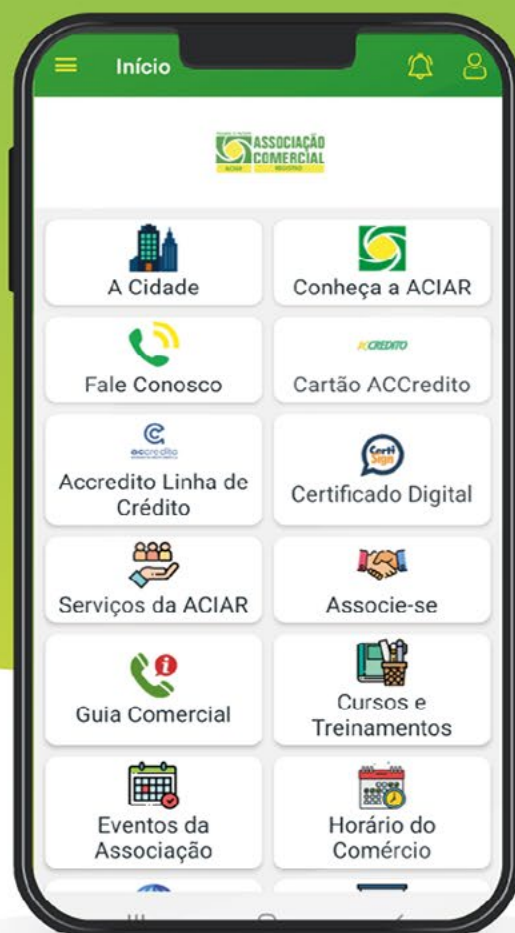
ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Empresas associadas da ACIAR ainda podem fazer sua adesão ao Clube de Descontos criado pela Associação. Aderindo ao Clube, o associado que comprar nos estabelecimentos credenciados ganham descontos ao apresentar o cartão. Os descontos são válidos para os proprietários e sócios, além de seus cônjuges e funcionários das empresas participantes do Clube de Descontos. Informações pelo telefone 3828-6800

ACIAR | ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E AGROPECUÁRIA DE REGISTRO

APLICATIVO DA ACIAR

— NA PALMA DA MÃO —



Baixe agora mesmo o nosso aplicativo!



MAIS INFORMAÇÕES EM:
WWW.ACIAR.COM.BR/APLICATIVO

(13) 3828-6800

www.aciar.com.br

facebook.com/aciar.registro

[@aciar.registro](https://instagram.com/@aciar.registro)

CARTÃO **ACCREDITO**

O SEU CARTÃO DE BENEFÍCIOS

A MELHOR PLATAFORMA DE GESTÃO DE BENEFÍCIOS PARA SUA EMPRESA

Ao escolher a ACCredito como o cartão de benefícios para seus funcionários, as vantagens vão além da motivação e satisfação da equipe.



ENTRE EM CONTATO COM A
ACIAR E CONHEÇA AS
VANTAGENS DO ACCREDITO

  **(13) 3828-6800**

FILIADA A FACESP
 **ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
ACIAR REGISTRO