informaciar

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

Julho 2023

Comércio local se prepara para as vendas de Dia dos Pais

A Campanha Minha Empresa é Show – Especial Mês dos Pais será grande aliada para impulsionar as vendas, a promoção segue até 30/8.

Consultoria Perfil A trabalha inteligência profissional

Parceria da ACIAR e Correios é lançada em julho

Noite do Comerciante já está marcada para 6 de outubro

11 DE AGOSTO
DIA DO ADVOGADO

Que vocês possam continuar trabalhando
com ética e legalidade, em defesa dos
direitos dos seus clientes.
Parabéns por lutarem pelos valores mais
fundamentais da nossa sociedade.

Feliz Dia do Advogado, em especial aos membros
do Núcleo de Estudos Jurídico da ACIAR!

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR 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)

1° VICE-PRESIDENTE:
William Rodrigues de Sá (Illustrativa)

2° VICE-PRESIDENTE:
Hélio Borges Ribeiro (Rima de Contabilidade)

1° SECRETÁRIO:
Sueli Tiiomi Okamoto (Tibiko ´ s)

2° SECRETÁRIO:
Manoel Kenji Chikaoka (Imobiliária Embaúba)

1° TESOUREIRO:
Renato Zacarias dos Santos (Rainha do Vale)

2° 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 (Willirrô Modas)
Carolina Ongarato Pontes Bilezikdji (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
Jodély Dias

TEXTOS E EDIÇÃO:
Jodély Muniz Dias

DIAGRAMAÇÃO:
Osiel de Oliveira Gomes

Capa: Imagem do Freepik

PALAVRA DA PRESIDENTE

Com vistas para o futuro

Meio ano já se passou e chegou a hora de começarmos a pensar no próximo Biênio da Presidência e Diretoria da ACIAR. Neste mês de julho, me reuni com os meus diretores e, além de fazermos o balanço do primeiro semestre de 2023, já estamos fazendo conjunturas e pensando em nomes que possam somar à nova gestão, que formará o biênio 2024 – 2025 da Associação Comercial de Registro.

Você empresário, que têm o perfil de arregaçar as mangas e quiser trabalhar conosco para fazer a diferença para os empreendedores, quem sabe você não pode juntar-se ao time da ACIAR, precisamos de diretores dispostos a batalhar pelos que sempre confiaram no nosso papel de representá-los na defesa dos seus direitos e na apresentação de demandas junto ao poder público e demais instituições. Os diretores são fundamentais para nos fornecer a realidade e as dores enfrentadas pelos diferentes segmentos. Pense nisso!

Quero muito compartilhar uma experiência de profunda reflexão que tive com a dinâmica de constelação sistêmica e empresarial, com a facilitadora, Claudia Gava. Foi um momento em que pude rememorar os 20 anos que tenho como empresária e quando apostei no sonho da minha empresa. Ela nos fez enxergar a importância das empresas para seus colaboradores e para sociedade como um todo, vai muito além de um holerite. Pois bem, fica a conclusão que, tudo que você faz como missão de ajudar pessoas e transformar a sociedade faz sentido para outras pessoas e ganha a adesão e disposição de contribuir, para que um empreendimento prospere.

Outra coisa importante, um conselho é ideal para todos: cerque-se de pessoas que acreditam no que você acredita e estão dispostas a vencer os desafios com você. Ideias boas sem gente boa tendem a ficar no papel. Para que uma boa ideia seja executada ela precisa de pessoas boas que acreditem e façam acontecer. Gente boa é gente motivada. Ideia boa com a motivação certa, dá certo. Isso significa também que todo trabalho deve ser uma iniciativa para desenvolver pessoas. Desenvolva pessoas e elas desenvolverão negócios que vão desenvolver outras pessoas. Uma pessoa que trabalha para o bem de outra pessoa, trabalha feliz.

E está chegando o Dia do Pais e quero desejar aqui boas vendas a todos! Vocês já estão preparados para agitar a semana do Dia dos Pais? Pelo termômetro que temos do comércio, esta deve ser a quarta melhor data comemorativa para os lojistas, ficando atrás apenas do Natal, Dia das Mães, e Dia dos Namorados. Espero, sinceramente, que lojistas estejam otimistas com as vendas. Caprichar no visual da loja e das vitrines, outro recurso eficiente para convencer o consumidor a comprar mais itens é montar combos com preços promocionais, para os filhos indecisos, uma boa opção é recorrer ao vale presente.

Reforçar o atendimento nesta semana que antecede o Dia dos Pais também é uma forma de beneficiar os clientes e vender mais. E, é claro, não deixem de divulgar a nossa Campanha Minha Empresa é Show, especial Mês dos Pais. Acredito que os lojistas e empresas que aderiram à campanha, têm um atrativo a mais para os clientes, afinal, vamos sortear R$3 mil em vales-compras, esse é o momento para entregar muitos cupons e incentivar todos a cadastrarem os QR Codes no aplicativo da ACIAR.

Finalizo parabenizando o nosso Núcleo Jurídico, pelo Dia do Advogado; e o Núcleo Imobiliário da ACIAR, pelo Dia do Corretor de Imóveis. E quero desejar um Feliz Dia dos Pais a todos os nossos empresários, associados, aos nossos diretores e aos colaboradores, um abraço especial para meu Pai, Sr. Nício, e para o pai dos meus filhos, Alex Soares.

Um forte abraço a todos.

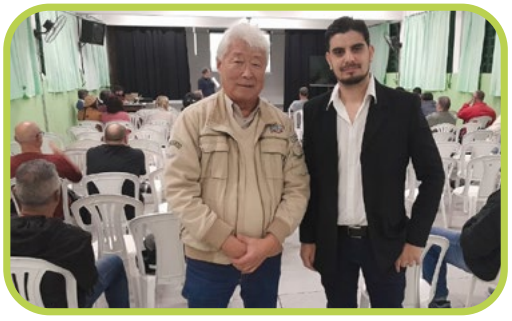
Jane Duquinha
Presidente da ACIAR

Curtas do mês

A presidente Jane Duquinha se reuniu em 5/7 com a Diretoria da ACIAR, com o objetivo de realizar o fechamento e análise do 1º semestre de 2023 e para alinhamento e planejamento de ações para o próximo Biênio.
ACIAR, sempre em busca dos melhores resultados!!

No dia 5/7, aconteceu a festiva de Transmissão de Cargos e Posse do Conselho Diretor do Rotary Club Ouro para a Gestão 2023/2024, tendo como novo presidente o empresário e diretor da ACIAR, Valdeci de Jesus Leite. No Conselho Diretor estão nossos diretores, Edson Tsunoda e Noemi Bortone.

A reunião festiva de posse do Rotary Club de Registro aconteceu no dia 3 de julho, para a Gestão 2023/2024, que terá como presidente o empresário e diretor da ACIAR, Emerson Tamasia – Presidente "Crie Esperança no Mundo".



No dia 20 de julho, foi realizada a Audiência Pública do Plano Diretor de Registro, na Escola Fábio Barreto. O vice-presidente da ACIAR, William Rodrigues, e o diretor da ACIAR, Manoel Chikaoka, acompanharam as discussões.

Comércio se prepara para as vendas e promoções do Dia dos Pais

A Campanha Minha Empresa é Show será grande aliada para atrair clientes

Chegou o Mês dos Pais e a ACIAR e o comércio de Registro e região estão com mais uma campanha de sucesso visando aquecer as vendas nessa importante data para o comércio. A promoção Minha Empresa é Show vai premiar o consumidor com vales-compras de R$ 3.000,00, para concorrer basta comprar nas lojas e empresas participantes e pedir o cupom da campanha, cadastrar no aplicativo da ACIAR e pronto!

A campanha vai estar valendo até o dia 31/8, mas certamente a melhor época para comprar e concorrer será a semana de Dia dos Pais. O sorteio será no dia 4 de setembro. Lembrando que, além dos 4 prêmios de R$250,00 e o prêmio maior de R$1.000,00, o comércio estará premiando com os prêmios instantâneos de R$100,00, que poderão ser retirados na ACIAR. Está acontecendo também uma ação de incentivo ao atendimento nas lojas participantes, a votação "Meu Atendimento é Show". Serão contemplados os cinco colaboradores mais votados no aplicativo da ACIAR, a premiação ficará junto com a campanha de Fim de Ano.

A proprietária das Óticas Liju, Lidiane da Veiga Eiroz, é uma das empresas que aderiu a Campanha Minha Empresa é Show. Ela já está preparando a loja para a semana de Dia dos Pais e procura sempre divulgar a campanha e entregar os cupons com QR-Code.

"Na nossa ótica, temos uma seleção incrível de óculos de sol e de grau, perfeitos para complementar o estilo e a personalidade de cada pai. E para tornar essa data ainda mais feliz, preparamos promoções exclusivas, oferecemos descontos especiais em nossos óculos de sol, bem como um combo de lentes multifocal com armação da nossa marca num valor exclusivo. É a oportunidade perfeita para cuidar da saúde do seu pai com um acessório de qualidade e ainda valorizar o visual", contou a empresária.

O empresário Robson Ribeiro Dias, proprietário da Giga Bikes, também está animado com as vendas da época de Dia dos Pais. Além da data comemorativa, o período da Festa de Iguape acaba sendo propícia para o negócio dele, pelos romeiros que vão fazer o passeio de bicicleta, pois aumenta a procura pelo serviço de manutenção das bikes.

Quanto às compras para os pais, a aposta será nos acessórios "Temos muita saída da parte de vestuário, camisetas, luvas, meias, capacetes, óculos, a gente sempre espera que as vendas sejam melhores que a do ano anterior", disse. Robson sempre está aderindo às campanhas do comércio e da ACIAR, em outro ano, a loja dele premiou o vale-compra de R$5.000,00.

Palestra sobre vendas online marca lançamento da parceria da ACIAR com Correios

Também foram tratados outros temas como soluções para exportação de mercadorias e logística de e-commerce

Mais uma parceria de sucesso para beneficiar o empresariado regional, no dia 12 de junho, a ACIAR realizou a assinatura de um Termo de Cooperação Técnica com os Correios – regional Vale do Ribeira e Baixada Santista. Por meio da parceria, a ACIAR e os Correios vão poder promover eventos para os empresários, para trazer informações que sejam relevantes para os empreendedores, com a ideia de fomentar negócios e fazer com que esse público faça melhor uso dos serviços oferecidos pelos Correios nas atividades de suas empresas. Também é uma forma de valorizar as ações promovidas pela ACIAR.

Após assinatura do termo com os diretores da ACIAR e o gerente regional dos Correios, Sérgio José Costa, foi ministrada a palestra da noite "Do Físico para o Digital – Como vender online", com o especialista em E-Commerce dos Correios, Leonardo Bamonte. Estiveram presentes na ACIAR empresários de diversos setores, que puderam aprender mais sobre como vender online, como criar a própria loja virtual, como estar presente nas redes, esclarecer dúvidas sobre envio de produtos via Correios e estratégias de marketing.

Dentre os itens discutidos, Leonardo falou também da importância da multicanalidade, que é uma estratégia na qual uma empresa disponibiliza múltiplos canais de comunicação, seja para atendimento ou vendas, para que o consumidor escolha aquele que melhor atenda às suas necessidades e preferências. Dialogou também sobre marketing digital, estratégias de frete e o uso da inteligência artificial nas estratégias de venda. Tráfego orgânico, tráfego pago, blogs, marketing de conteúdo, palavras-chave, uso de hashtags e a constância das postagens e atualizações também estavam no conteúdo da noite.

Para completar a palestra, a consultora de negócios internacionais, Daniela Midori, falou sobre soluções de exportação e do Programa Exporta Fácil, que oferece facilidades para empresas que exportam seus produtos; e finalizando com o assistente comercial, Antônio Sergio de Oliveira, que trouxe informações sobre logística de e-commerce.

Projeto Abracinho

O gerente da Agência dos Correios de Registro, Ivan Oyama, e a coordenadora de vendas, Cidália do Carmo, apresentaram o Projeto Abracinho, de combate ao câncer infantil, que conta com a parceria com os Correios. A iniciativa é um projeto social do Instituto Best Wishes, as doações, que antes aconteciam apenas na loja virtual, estão disponíveis em todo o Brasil por meio da parceria com os Correios. Para participar da campanha, basta se dirigir à agência dos Correios mais próxima e escolher a forma que prefere ajudar: a cada R$ 45 doados, a pessoa pode optar por receber um Abracinho de pelúcia em casa ou, se preferir, poderá realizar uma doação a partir de R$ 10.

Constelação sistêmica é tema de palestra na ACIAR em julho

A dinâmica contou com a equipe da ACIAR e das lojas Noeli Joias e Cotton

A programação do mês de junho na Associação Comercial de Registro foi marcada pela realização da palestra "Como a Constelação Sistêmica pode melhorar o ambiente de trabalho e a produtividade", liderada pela consteladora familiar e empresarial, Claudia Gava, no Auditório da ACIAR. A ação foi no dia 19 de junho. A presidente, Jane Duquinha, participou junto com a equipe da ACIAR e estiveram presentes também equipes das lojas Cotton e Noeli Joias. A terapeuta se dedica às constelações sistêmicas há 5 anos e se mudou para Registro há cerca de 1 ano.

Com o intuito de divulgar o trabalho dela aos empresários, Claudia procurou a ACIAR para fechar parceria e fazer um primeiro encontro para a equipe da ACIAR e lojistas. Segundo ela, o objetivo era de mostrar para os participantes o que são as constelações familiares e desmistificar o assunto. "Hoje na internet existem muitas vertentes sobre o que é a constelação e parece que é mágica: a pessoa tem um problema, faz a constelação e acabou. Não é assim, há todo um trabalho de compreensão e de modificação de comportamento, depende do constelador te orientar e conduzir e de que maneira você pode utilizar não só na sua vida, mas na sua empresa".

Na dinâmica com os empresários e colaboradores presentes, ela tentou demonstrar todos os aspectos que envolvem uma empresa e o que ela traz de benefícios tanto para o empregador, quanto para os funcionários. "Peguei uma pessoa representando o funcionário e coloquei na frente dela todos os benefícios que uma empresa oferece para os colaboradores: salário, estabilidade, um bom local de trabalho, experiência profissional, cursos, férias, 13° salário, FGTS, entre outros. E eu trouxe outra pessoa para representar o empresário. Eu fiz as duas ficarem de frente uma para outra e perguntei ao empreendedor: Como é para você bancar tudo isso? Da mesma forma, perguntei ao funcionário para que ele tivesse outro olhar da responsabilidade que ele traz, para que ele enxergasse quantas coisas existem além do que está no holerite" comentou Claudia.

Durante a dinâmica em grupo, a gerente da Noeli Joias e Acessórios, Rita de Cassia Santos, foi escolhida pela terapeuta para representar o papel do funcionário na empresa. "Eu percebi que a constelação serve para nós como uma balança, nos faz enxergar vários aspectos da nossa vida, principalmente perceber que muitas vezes levamos problemas de casa para o trabalho, o que prejudica nossos relacionamentos. Nos faz enxergar também em quais aspectos podemos melhorar como pessoa, a cada dia, que não somos perfeitos, mas ela também nos ensinou a sermos menos exigentes conosco, todos erram, mas sempre há a oportunidade de aprendizado", comentou Rita.

"A dinâmica que a Claudia fez conosco me fez refletir sobre os 20 anos que eu tenho de CredJÁ e fiquei com a sensação de gratidão de perceber a importância que tem o empregador e de que não é qualquer um que tem o potencial para ter uma trajetória de tantos anos com uma empresa. Fiquei grata por entender que eu contribuo com a geração de emprego e renda. Da mesma forma que ela nos fez enxergar o papel do colaborador e de que ele deve reconhecer todos os benefícios que a empresa proporciona para ele, e eu como empresária, só reafirmou a nossa contribuição dentro da sociedade e o impacto na vida das pessoas", comentou a presidente, Jane.

Por meio da Constelação Empresarial é possível enxergar a empresa como um todo, entendendo em quais pontos melhorias podem ser feitas para o crescimento linear e constante da empresa. Conheça mais sobre o trabalho da consteladora pelo perfil do Instagram @claudiagava-constelacoes

Pai adotivo, o empresário Neander de Almeida conta a história de seus quatro filhos do coração

Neste Mês dos Pais, trazemos o relato especial do proprietário da Easy Soft e diretor da ACIAR

O Dia dos Pais é uma data que também serve pra gente refletir sobre o papel dos homens na família, no cuidado e na relação com os filhos. Por isso, nesse Mês dos Pais, trazemos a história de paternidade do empresário da empresa Easy Soft e diretor da ACIAR, Neander Oliveira de Almeida, de 46 anos, casado com Patrícia Santos de Almeida e pai de quatro filhos adotivos, Davi de 11 anos, Lucas de 8 anos, Ágatha de 7 anos e Emilly de 6 anos. Casados há 12 anos, Neander e Patricia sempre sonharam em ser pais e a vida se encarregou de trazer esses quatro anjinhos que mudaram completamente a vida deles.

Vamos começar pela vida profissional do empresário, que começou a trabalhar com informática muito cedo, fez o primeiro curso na área aos 13 anos e descobriu que era a sua grande paixão. Ele gostava tanto do curso que foi chamado para trabalhar como monitor. Depois desse primeiro emprego, começaram a aparecer outras propostas, que ajudaram Neander a adquirir experiência e ter cada vez mais certeza que estava na profissão certa. Aos 16 anos, o pai dele, o Sr. Ibrain Martins de Almeida, resolveu abrir a própria empresa, a Docibra, e o convidou para ajudar nos negócios.

Tendo seu vasto conhecimento em informática, ele começou a desenvolver um sistema, na parte de informática, para a Docibra. Trazendo uma inovação para época, como o uso de impressora para a nota fiscal e leitor de código de barras, tudo isso chamou a atenção de outros empresários, que quiseram contratar os serviços do jovem programador. Em 2011, ele decidiu abrir a Easy Soft. O "Sistema do Neander" era tão conhecido, que ele iniciou a empresa com uma clientela de 35 empresas.

A empresa conta hoje com 14 funcionários e quase 400 clientes, de todo o Vale do Ribeira. A sede atual foi inaugurada em 2021. Foco principal é fornecer sistemas para gestão de micro, pequenas e médias empresas, controlando toda a parte de estoque, financeiro e caixa, de diversos seguimentos – mercado, padaria, açougue, hortifrúti, material de construção, casa de ração, mecânica, entre outros.

Na mesma época que nasceu a Easy Soft, em 2011, Neander e Patrícia também se casaram e tinham o grande sonho de terem filhos. Ela até chegou a engravidar, mas perdeu o bebê. A adoção veio então como uma alternativa, eles entraram na fila para tentar adotar um filho. Mas o curioso dessa história é que Patrícia é filha adotiva, mas sempre manteve contato com a família biológica.

Das irmãs biológicas de Patricia, uma delas foi diagnosticada com esquizofrenia, de grau severo. Essa irmã acabou ficando grávida e a família só descobriu 15 dias antes de ela ganhar o bebê. Por questões da doença, a moça se viu sem condições de cuidar do pequeno Davi e, após quase 3 meses, o Conselho Tutelar solicitou que Neander e a esposa ficassem com o menino. "No dia 11 de outubro de 2012, na véspera do feriado, a gente recebeu o Davi para morar conosco. Foi nosso presente de dia das Crianças. As pessoas se preparam 9 meses para serem pais e a gente teve algumas horas para recebê-lo, a gente não tinha nada, nenhuma roupinha, berço, acabamos recebendo doações dos amigos, banheira, carrinho de bebê, foi muito bom!".

Passados 3 anos, outra surpresa para a vida do casal. Uma prima de Patrícia estava grávida do oitavo filho e fez uma proposta para que eles adotassem o menino que ela estava gestando, por não ter condições de ficar com mais um bebê. Foi dessa forma que veio o Lucas, segundo filho adotivo de Neander e Patrícia. Da mesma mãe, depois de um tempo, vieram mais duas meninas, que foram acolhidas pelo casal: Ágatha veio para a família com 6 meses e Emilly também chegou para completar o lar, com 6 meses de vida.

"Por circunstâncias da vida, Deus nos presenteou com esses quatro filhos lindos, que no fim das contas são da mesma família. Lucas, Ágatha e Emilly são irmãos de sangue e o Davi é primo deles. E os três são primos da minha esposa, de segundo grau. É uma alegria imensa tê-los em nossa vida, eles são os meus amores. Cada um que chegava, mudava a nossa vida de ponta cabeça, não foi nada fácil. Mas eu sempre fui um pai muito participativo, gostava de trocar fralda, levar nas consultas médicas. A gente só lembra que eles são adotivos quando contamos a história deles, eles são nossos filhos do coração, mas é como se nós tivéssemos gerado eles, é um amor imenso", contou.

DIA DOS PAIS

O HOMEM QUE É PAI SABE
QUE ESSE É O **MAIOR**
PRIVILÉGIO DA SUA VIDA.

A ACIAR deseja um
Feliz dia dos Pais.

Apoio:

Mabra MARKETING

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Mídiavale trabalha com painéis de LED que potencializam as marcas

A empresa possui painéis em Iguape, Cajati e Registro e pensa em expansão

Já pensou unir praticidade, alto impacto e alto retorno em um mesmo anúncio? Com Painel de LED é possível inovar o jeito de anunciar e posicionar sua marca no mercado, de forma inteligente e tecnológica. Essa é a especialidade da empresa Mídiavale, do administrador e empresário, Rodolfo Marietto Abrão, que está há 10 anos no mercado, tendo a instalação do primeiro painel em Iguape, em 2013.

A Mídiavale é a primeira empresa do Vale do Ribeira a trazer um veículo de comunicação no segmento do Digital Out of Home (DOOH), que possibilita a distribuição de conteúdos dinâmicos e relevantes dos anunciantes, gerando um grande impacto visual para a marca. Todos os dias a empresa marca presença nas principais cidades do Vale do Ribeira, com painéis de LED e mobiliário urbano (relógio de rua) e na Rodovia BR-116 cria impacto com grandes formatos Outdoor, proporcionando fortalecimento e maior exposição das marcas na região.

Ainda como autônomo, em 2014, o empresário colocou um painel de LED na Ilha Comprida e o terceiro painel foi em Cajati, já em 2020. Rodolfo resolveu abrir a Mídiavale em 2021, sendo pioneiro na implantação do formato de relógio mobiliário urbano em Registro – em frente ao Posto Ongarato, dupla face, um lado é LED e outro lado é estático, traz o horário e temperatura, além das propagandas. Depois colocou mais um painel de LED em Registro, na Avenida Clara Gianotti de Souza, próximo à Rua da feira, da Vila Fátima.

Ele lembra a motivação de iniciar com o negócio: "Eu e meu pai achamos interessante o meio de divulgação, eu sempre gostei de publicidade e propaganda e resolvemos trazer para o Vale do Ribeira e deu super certo. Na época, a gente mantinha o painel cheio o ano todo, foi uma inovação que foi bem aceita, para um público que estava acostumado a fazer propaganda em jornais impressos, rádios, etc", comentou.

A empresa preza pela qualidade, excelente resolução, eles também trabalham com a criação e a parte gráfica das campanhas, além de ter um sistema que controla a troca periódica das campanhas dos clientes e o próprio cliente pode gerenciar a campanha.

Para se ter uma ideia de entrega das campanhas, o painel em frente ao Posto Ongarato tem um alcance de mais de 9 mil carros/ dia, dá uma média de 20 mil impressões/dia. Já o Painel de LED da Clara Gianotti de Souza, são cerca de 12 mil carros/dia, chega a 25 mil impactos/dia. Atualmente, a Mídiavale está em parceria com a ACIAR para a divulgação da Campanha Minha Empresa é Show, no painel do relógio de rua.

Rodolfo também participa das reuniões do Núcleo de Marketing da ACIAR e avalia que a iniciativa pode fortalecer o setor na região. Quando questionado sobre planos de expansão da Mídiavale, o empresário afirma que quer futuramente adquirir totens digitais para aluguel e expandir os painéis para outras cidades do Vale do Ribeira e Baixada Santista, bem como a implantação de mais outdoor rodoviário na região.

Curso da APAS de atendimento ao cliente reúne equipes de supermercados da região

O público-alvo eram gerentes supervisores, líderes de setor, balconistas e repositores

Se for para atender gente, tem que gostar de gente – esse era o mote da divulgação do treinamento de Atendimento ao Cliente promovido pela Associação Paulista de Supermercados – APAS, em parceria com a ACIAR, no dia 20 de julho.

Com carga horária de 4 horas, a capacitação foi conduzida pela Consultora de Treinamento da Escola APAS, Arlete Fagundes e o consultor comercial da Plano A, empresa de Consultoria Treinamento, Vinícius Novaes.

Estiveram presentes 36 participantes, representando equipes do Supermercado Popular, Sunway Supermercado, Supermercado Magnânimo, Lojão Popular Carvalho, Supermercado Supremo, Supermercado Novo Milênio Icapara, Supermercado MagMax e também participantes da loja Cotton. Eles aprenderam mais sobre como desenvolver uma postura firme e assertiva no atendimento, saber apresentar as características e benefícios dos produtos e entender as necessidades do cliente para realizar um bom atendimento.

A consultora elogiou a interação positiva entre os participantes "É sempre gratificante quando o público mostra interesse em adquirir novos conhecimentos e se envolvem ativamente durante o curso. A interação entre os participantes é crucial para enriquecer a experiência de aprendizado, pois permite que eles compartilhem ideias, experiências e perspectivas diferentes, o que pode enriquecer o conteúdo do curso e proporcionar uma compreensão mais abrangente do tema. Espero que os participantes possam aplicar os conhecimentos adquiridos no curso em suas atividades profissionais, contribuindo para melhorar a qualidade do atendimento ao cliente em suas respectivas empresas", disse Arlete.

Vem Aí! ACIAR já se prepara para celebrar a Noite do Comerciante

Evento tem como público-alvo os empresários da região e está marcado para 6/10

Com o objetivo de reunir os melhores empreendedores do Vale do Ribeira para trocar experiências, conhecimentos e ideias, dialogar sobre o desenvolvimento do mercado regional, fortalecer marcas e promover vendas, a ACIAR já está organizando a próxima Noite do Comerciante, que será realizada no dia 6 de outubro, em parceria com agência de eventos 2 Marias Cerimonial e apoio da Agência Mabra. O evento deve celebrar também o Dia do Empreendedor, comemorado em 5/10.

Para as empresas e lojas interessadas em patrocinar ou adquirir estande para o evento, fiquem ligados que a equipe ACIAR deverá iniciar a negociação para as vendas de cotas e convites. Entre outras atrações, serão homenageados empresários que ajudaram a construir e a fortalecer o comércio de Registro, rodada de negócios, sorteio para o PIT, e momentos de celebração! A palestra da noite ficará por conta do consultor de negócios e CEO da Chancorp Consult, Gildo Chan.

Mais informações podem ser obtidas nas redes sociais da ACIAR ou pelo telefone (13) 3828-6800

Consultoria Perfil A trabalha a cultura de inteligência profissional nas empresas

Com vasta experiência em gestão corporativa, os empresários Leidy Silveira e Valdeci Figueiredo já conquistaram diversos clientes e parceiros

No dia-a-dia do ambiente corporativo, é possível perceber falhas e lacunas de gestão das empresas, até mesmo a ausência de uma cultura organizacional, que por vezes podem comprometer o bom andamento dos negócios. Com experiência de 16 anos em gestão corporativa, a empresária Leidy Silveira relata que percebeu dois aspectos muito importantes: primeiro que as pessoas não sabem se valorizar profissionalmente e, segundo, que os empresários não sabem valorizar os profissionais que eles têm no time de colaboradores.

Leidy é formada em administração, com MBA em Liderança, Inovação e Gestão 4.0 e formação em Mentoring e Coaching, pela Fundação Getúlio Vargas. Seu irmão e sócio na Consultoria Perfil A é o empresário Valdeci Figueiredo, formado em Processamento de Dados e com experiência em cargos de gestão no trabalho em banco e na área de seguros. A empresa foi criada há 1 ano e eles têm conquistado clientes de diversos ramos de negócios no Vale do Ribeira e Baixada Santista.

A Perfil A oferece um trabalho de consultoria e gestão empresarial de execução, com mentoria e assessoria e recrutamento e seleção, também atendendo consultorias com gestão de franquias, sempre com o objetivo de profissionalizar o ambiente corporativo e impulsionar o empresário a assumir seu papel dentro da empresa. Eles contam com uma equipe de parceiros nas áreas de Recursos Humanos, Comercial, Contabilidade, Marketing, Tecnologia e conexão B2B e B2C.

No período em que trabalhou em uma multinacional, Leidy teve dois gestores que ela os considera como grandes mentores em sua trajetória profissional, ela adquiriu uma experiência muito prática e não só teórica. "Eu sou uma profissional treinada, então eu percebi que as pessoas podem ser treinadas, em termos de gestão, de melhoria contínua, aspecto de excelência, foco em resultado.

E constatei que existe uma carência muito grande aqui no Vale do Ribeira, e com base na experiência que eu adquiri com esses mentores que eu tive, eu desenvolvi um método de aplicação prática da gestão. O sonho da consultoria em gestão nasceu há cerca de 5 anos, assim como o nome Perfil A, para o dia que eu deixasse de trabalhar CLT, eu abriria a minha própria empresa", contou.

A Perfil A tem em sua Missão ajudar o maior número possível de empreendedores a transformarem os seus negócios em empresas sustentáveis, de relevância, que forma e retém talentos. O trabalho da Perfil A passa por cinco pilares: base estratégica, estruturação da equipe, gestão do negócio, operação na prática e experiência com o cliente. Com base nesse trabalho, o objetivo é fazer com que o mentorado chegue à inteligência profissional.

Atualmente, um dos clientes da Consultoria Perfil A é a ACIAR, Leidy tem aplicado a Mentoria e Assessoria Corporativa, iniciando os trabalhos com a Presidente Jane Duquinha e a gerente administrativa, Valda Arruda. O processo parte da liderança direta e deve ser desdobrado para a equipe, com o mapeamento e diagnóstico de cargos, perfil de cada colaborador, levantamento de indicadores de desempenho que já existem e identificando os que estão faltando e mapeando os processos críticos. A ideia é trabalhar dois objetivos estratégicos importantes com a ACIAR, um trabalho contínuo que deve seguir até o final de 2023: o aumento no número de associados e o fortalecimento do suporte que é dados aos associados.

"Na Consultoria eu aponto o que deve ser feito (diagnóstico, mapeamento), na Mentoria eu te estimulo (ajuda o profissional a desenvolver a inteligência profissional para que ele possa desenvolver o próprio negócio) e na assessoria eu te ajudo a fazer", explicou Leidy. Os sócios almejam conquistar cada vez mais clientes e novos parceiros, a proposta inicial para as empresas é um programa de 6 meses, no mínimo, passando pelos 5 pilares de atuação. Conheça mais sobre o trabalho da Perfil A pelas redes sociais e faça já o confira a página no Instagram – Consultoria Perfil A.

No mês de agosto, comemora-se o dia do Corretor de Imóveis

Para celebrar a data, destacamos o Núcleo Imobiliário da ACIAR

O Núcleo Imobiliário da ACIAR tem motivos para comemorar em agosto, mês em que é celebrado o Dia do Corretor de Imóveis, do dia 27/8. O Núcleo foi criado em novembro de 2017, com a missão de desenvolver ações com o intuito de unir, ampliar, desenvolver e organizar o setor imobiliário, buscando a excelência de qualidade no atendimento ao público, com agilidade, segurança e tranquilidade. As reuniões são quinzenais, com a coordenação do corretor de imóveis e delegado municipal do CRECISP, Adolfo Bittencourt.

Mensagem aos Corretores de Imóveis

Para falar da profissão de Corretor de imóveis é preciso voltar no tempo e rever a história de desenvolvimento das cidades, em um roteiro em que esses profissionais são protagonistas.

Trabalhadores que enxergam à frente de seu tempo. Muitos atuando como desbravadores, descobrindo novas áreas e as oferecendo a seus clientes.

Estimulando a vinda dos primeiros investidores e o início da urbanização. Centenas de municípios, tanto no Estado de SP como em todo o Brasil, cresceram ao longo dos anos, por intermédio do trabalho dos corretores de imóveis.

Esses profissionais do mercado imobiliário dos primeiros tempos não tinham outra alternativa a não ser enfrentar esses desafios e conquistar seus objetivos.

E se naquela época a meta principal era a ocupação de novas regiões, trazendo possibilidades às comunidades nascentes, hoje os obstáculos continuam a ser vencidos.

Nos plantões, eles erguem as mangas e comercializam empreendimentos, por vezes em bairros pouco habitados, e permanecem realizando o sonho de muitas famílias, gerando emprego e renda e movimentando o mercado das novas incorporações.

Mudou o cenário, mas as dificuldades ainda desafiam o dia a dia desses profissionais. A alta nos estoques, a crise econômica, a disputa por clientes, a injustiça da roleta...

Mas não lhes falta fibra, liderança e muito trabalho. Hoje, eles, certamente, são novos bandeirantes do progresso, levando crescimento e desenvolvimento a bairros distantes, a cidades desconhecidas.

Sempre com o pioneirismo constante que marca a história dessa categoria.

61 Anos semeando sonhos!

Parabéns Corretores de Imóveis.

José Augusto Viana Neto, *Corretor de imóveis e jornalista, preside pelo sétimo mandato o Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo –CRECISP - 2ª Região, que representa os interesses da categoria, atualmente com mais de 228.000 inscritos ativos. Vice-presidente do Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI). Presidente da Câmara dos Profissionais Registados em Conselhos e Ordens do Estado de São Paulo*

Dia de homenagear quem cruza nossos caminhos com orientações, dicas e informações essenciais para completarmos nosso maior sonho...

UMA HOMENAGEM DA ACIAR E NÚCLEO IMOBILIÁRIO A TODOS OS CORRETORES DE IMÓVEIS DE REGISTRO E REGIÃO

27 de Agosto

Dia do Corretor de Imóveis

NÚCLEO IMOBILIÁRIO REGISTRO

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Saia na Frente

Debora Amaral
Psicóloga/ Consultora
em Gestão de Pessoas
dmoreiraamaral@uol.com.br
Instagram: deboraamaral.psicologia

Quando nos referimos a uma empresa, há duas vertentes:

• Admiramos e contamos sobre ela como referência em algum assunto ou produto.

• Criticamos por não termos referências positivas.

Mas por que esta diferença? Visto que uma empresa pode / deve lhe prestar o serviço solicitado.

Surge então os fatores que fazem com que diferenciemos as empresas uma das outras:

• Atendimento. Sorria, seu cliente precisa se sentir único e importante.

• Cumpra o que a empresa promete. Não há nada pior do que a propaganda enganosa, seja de prazo, qualidade ou em qualquer fator combinado.

• Busque fidelizar seu cliente. Há muitas técnicas que podem ser aplicadas. Hoje vejo muitas entregas de produtos, com o nome do cliente e um agradecimento. Nada melhor para você não ter apenas um cliente, mas um parceiro.

• Deixe clara sua filosofia de trabalho e metas. As pessoas amam saber, afinal, elas têm valores também e precisam entender que não terão insatisfação ao criar uma parceria com você.

Um cliente satisfeito conta para cinco pessoas sobre sua empresa. Um cliente insatisfeito conta para pelo menos quinze pessoas sobre o ocorrido.

Para o alcance de uma excelência, não adianta ter um belo quadro na parede com esta referência, mas sim ter um gestor comprometido, uma equipe treinada e satisfeita, entender **A RELAÇÃO EMPRESA/CLIENTE COMO ALGO NORMAL E NÃO ALGO EXTRAORDINÁRIO.**

Quer ser extraordinário? Surpreenda. Vá além do que seu cliente espera.

Afinal estar atento a satisfação do cliente é estar atento a sua empresa.

Você já sorriu hoje?

O que te fará extraordinário hoje?

E a sua empresa?

Disse bom dia aos seus companheiros de trabalho?

E o 1º cliente, como foi atendido?

Primeira regra do Marketing: conheça o seu cliente

Gilsemara Candido Benute
Sócia da Acesso Livre Propaganda e
Coordenadora do Núcleo da Marketing da ACIAR
@acessolivrepropaganda

Para conquistar o consumidor, é fundamental conhecê-lo. Marcas eficientes em prever as necessidades dos seus clientes e em oferecer um atendimento personalizado têm maior potencial para conquistar e fidelizar clientes.

Lembre dos relacionamentos que você tem na sua vida. Sejam de amizade, românticos ou profissionais. Todos começam por afinidade, pontos em comum, hábitos ou habilidades que compartilham, ou por encontrar em outras pessoas algo que você busca, não é mesmo?

Sem conhecer os valores, os hábitos, as características daqueles com quem se relaciona, não dá para confiar na pessoa e criar um laço com ela. Nos negócios, e especialmente no marketing, a história é exatamente a mesma.

Conhecer o cliente é a chave para qualquer estratégia, porque é a partir de informações que a sua empresa vai traçar estratégias assertivas e conseguir direcionar os esforços certos.

Ao conhecer seu cliente a fundo, a empresa otimiza diversos processos internos, evita problemas durante o atendimento e aumenta as suas chances de conquistar e, principalmente, fidelizar o cliente. Afinal, vai oferecer o produto certo, ao consumidor certo, no momento mais adequado.

Agora, quando a empresa não conhece seu cliente, gasta uma boa quantidade de recursos — humanos e financeiros — para poder ter um resultado satisfatório e, muitas vezes, não garante o retorno do cliente.

No marketing, em especial, não é possível fazer um bom trabalho sem saber exatamente a quem suas ações serão direcionadas, seus hábitos e comportamentos. São essas as informações que vão ajudar em diversas etapas e estratégias de marketing.

Conhecer os seus clientes é, portanto, a melhor forma de aproximá-los da marca. Afinal, é este conhecimento que garante a você saber exatamente o que falar para conquistar o seu público-alvo. Ele também é importante para que você saiba de que maneira os seus clientes preferem ser abordados e em quais meios a sua comunicação vai realmente impactar o seu cliente.

Você deve ter percebido que as campanhas de marketing mais eficientes atualmente não são aquelas focadas no produto, e sim aquelas que colocam o cliente no centro da estratégia.

O consumidor não quer saber apenas os benefícios gerais de um serviço ou produto. Ele quer ser informado se irá atender as suas necessidades específicas e quer se enxergar nessa realidade. Em outras palavras, é preciso mostrar ao cliente de que forma o que você vende vai contribuir para solucionar um problema que ele tenha.

Para responder esta pergunta da maneira mais efetiva, é preciso saber quem são as pessoas para quem você vende: ou seja, o perfil dos seus clientes.

E como fazer isso? Para começar, tente responder essas três perguntas:

1 - Para quem eu quero vender?
Descubra quem são essas pessoas e qual o estilo de vida delas.

2 - Qual é o perfil do público que precisa do meu produto/serviço?
Quanto gasta e ganha, o que consome, onde compra, que soluções precisam.

3 - Onde eu vou vender?
Isso fará diferença na hora de definir seu preço, entender a concorrência, definir os meios para se comunicar com seu público e achar o melhor lugar para ter sucesso.
Esse é o primeiro passo para você traçar uma estratégia competitiva para o seu negócio.

É por isso que se fala tanto atualmente sobre estratégias e sobre marketing centrado no cliente. Somente com o conhecimento que você tem sobre seu cliente é que se torna possível falar diretamente com ele e conquistar a venda.

Para ter sucesso como empresa, você precisa conhecer seus clientes.

Felizmente, lendo este artigo, você tem uma noção da importância de conhecer mais o seu cliente. Agora, o que você precisa fazer é investir tempo e esforço para isso.

Ah, e por falar nisso, se você precisar de ajuda, lembre-se de contratar um profissional.

O inverno e os efeitos sobre as doenças cardíacas

Dr. Amir Bahmad - Cardiologista
Policlin Dr. Amir Bahmad - Centro Médico Integrado
policlin.dr.amir@gmail.com

No inverno, as doenças cardíacas se tornam mais comuns. Neste texto, vamos discutir os fatores que contribuem para esse aumento e algumas ideias para ajudar a manter o coração saudável durante os meses frios. O inverno é um momento em que a frequência de mortes por doenças cardíacas aumenta. Acredita-se que a exposição ao ar frio, os exercícios pesados e a emoção podem provocar ataques cardíacos em algumas pessoas. As artérias se estreitam quando expostas ao ar frio, tornando mais difícil para o coração bombear o sangue para o resto do corpo, levando à pressão arterial alta.

Em um estudo realizado em 2015, os cientistas descobriram que o coração fica mais rígido quando exposto ao frio. Eles acreditam que este efeito pode ser devido à redução no fluxo sanguíneo para o coração em temperaturas frias. "As pessoas precisam estar cientes de que o frio não é um mito quando se trata de doenças cardíacas. As artérias podem se contrair em temperaturas baixas, aumentando a pressão arterial e, potencialmente, desencadeando um ataque cardíaco." - Dra. Suzanne Steinbaum, cardiologista

Exercitar-se no inverno pode ser uma maneira fácil de manter-se em forma, mas deve ser feito com cuidado. O excesso de exercício pode levar a rupturas das placas de gordura existentes nas artérias que, em seguida, formam coágulos. Da mesma forma, o stress pode ser um fator de risco, o inverno pode ser uma estação estressante, com as férias, os prazos e as dificuldades financeiras. O estresse pode contribuir para o aumento da pressão arterial, levando assim ao risco de doenças cardíacas.

Fatores de risco para doenças cardíacas no inverno

Além dos fatores acima mencionados, há outros fatores que contribuem para a ocorrência de doenças cardíacas no inverno. Alguns desses fatores incluem:

Dieta inadequada - Com a chegada das festas de fim de ano, é fácil exagerar nos alimentos ricos em gordura e açúcar. Uma dieta inadequada é um fator de risco para doenças cardíacas, tornando o inverno um momento de cuidado extra.

Tabagismo - O tabagismo em qualquer época do ano pode levar a doenças cardíacas, mas no inverno pode ser ainda pior, pois o frio pode estreitar as vias aéreas, dificultando a respiração.

Embora o inverno possa trazer muitos riscos para a saúde do coração, existem algumas maneiras de reduzir esses riscos. Aqui estão algumas dicas para manter o coração saudável no inverno:

Alimentação saudável - Comer bem é sempre importante, mas especialmente no inverno, quando a tentação de comer alimentos menos saudáveis é maior. Tente incluir alimentos ricos em fibras, como frutas e verduras, e alimentos com baixo teor de gordura, como peixes e carnes brancas.

Exercite-se com moderação - Embora o exercício possa ser bom para o coração, é importante não exagerar. Comece com um programa de exercícios moderado que inclua caminhadas ou outro exercício cardiovascular comprovado.

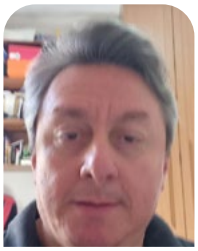
Vista-se adequadamente - Proteja-se dos elementos externos com camadas e roupas quentes, especialmente nas extremidades, como mãos e pés. Não fique sentado ou parado na mesma posição por muito tempo.

Se você tem algum problema cardíaco preexistente, é importante tomar medidas para mantê-lo saudável durante o inverno. Como tratamentos podemos citar o uso de Medicamentos, se houver necessidade, seu médico pode prescrever medicamentos para ajudar a controlar a pressão arterial ou regular o batimento cardíaco; a Terapia Respiratória e a Fisioterapia.

O inverno pode ser um momento difícil para aqueles com problemas cardíacos preexistentes, mas existem várias opções de prevenção e tratamento disponíveis.

É importante estar ciente dos fatores de risco e tomar medidas para manter o coração saudável durante os meses frios. Lembre-se de consultar seu médico antes de iniciar qualquer programa de exercícios ou tratamento médico.

A usucapião como forma de aquisição da propriedade



Ronaldo Lima Camargo
Advogado
Contato: ronaldocamargo@aasp.org.br

Usucapião é um processo legal que transforma um ocupante de um imóvel no proprietário, se ele ocupar o local por tempo suficiente e incontestavelmente. Na legislação brasileira, está prevista principalmente no Código Civil. Bastante relevante no direito imobiliário, a usucapião é uma ação com muitos requisitos e tipos, podendo ser explorada de acordo com as necessidades de quem a utiliza. Devido a sua complexidade, este conteúdo vai ser um guia para esclarecer os principais pontos sobre usucapião, seu funcionamento e previsão legal no Brasil.

O que é usucapião? A usucapião permite a aquisição da propriedade de um bem móvel ou imóvel pelo seu uso prolongado e contínuo, desde que cumpra os determinados requisitos legais. Por isso, é uma forma de regularização de posse, visando garantir a segurança jurídica e o direito à propriedade daqueles que ocupam um imóvel ou bem móvel sem título formal. Além disso, é possível conseguir a usucapião de bens imóveis, como terrenos e bens móveis, como carros.

Existem diferentes tipos, mas, em geral, conferem uma função social à propriedade. Por isso, após cuidar de um bem durante determinado período, é possível entrar na justiça para obter a propriedade do bem. Assim, a usucapião é uma forma de aquisição de direitos reais. Sua característica particular é que a pessoa torna-se dona por ter passado determinado tempo na posse pacífica e mansa daquele bem.

Quais são os requisitos para usucapião? Existem diferentes tipos desta ação e você verá detalhes sobre eles mais abaixo. No entanto, todas as espécies de usucapião possuem 3 requisitos em comum:

1. Animus domini

O animus domini trata-se do comportamento como dono ou proprietário do bem. Não basta estar de posse do bem, mas é necessário que a pessoa se comporte como dono: arque com os custos, faça manutenção, se apresente como proprietário.

2. Inexistência de oposição à posse

Não pode haver contestação à posse do bem ou imóvel, que deve ser pacífica.

3. Posse ininterrupta por um período de tempo

Deve haver um período de tempo com a posse sem oposição. Esse período varia para cada espécie de usucapião. Existem outros requisitos que vão variar com as demais espécies de usucapião, no entanto, reforço que os listados acima são comuns a todos os tipos.

Como fazer usucapião de um imóvel?

A usucapião pode ser buscada nas duas formas: Judicial e extrajudicial. A forma judicial é bem conhecida dos advogados, e costuma ser até mesmo a primeira escolha. No entanto, trata-se de um processo demorado, o que pode ser prejudicial ao cliente. Assim, criou-se a usucapião extrajudicial, permitindo um trâmite mais rápido fora da justiça. Independente da forma escolhida, é importante contar com a ajuda de um profissional qualificado, que entenda as vantagens e desvantagens de cada espécie.

Não existe um valor padrão para a usucapião. Porém, a título de estimativa, podemos citar um exemplo. No caso de usucapião de bens imóveis, o valor da ação pode variar de 10% a 30% do valor do imóvel.

Busquei passar aqui uma visão geral da usucapião, apresentando as principais formas e seus requisitos. Trata-se de um instituto muito importante para a regularização da propriedade, sendo um instrumento importante de justiça e pacificação social. É essencial sempre verificar qual espécie de usucapião se encaixa melhor ao caso analisado, especialmente considerando a documentação existente (ou a sua ausência), possibilitando sempre a melhor escolha.

Manutenção do Simples na Reforma Tributária é uma conquista das Associações Comerciais

A Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), enquanto legítima representante das micro e pequenas empresas (MPEs), vem ressaltar os pontos positivos incorporados na Reforma Tributária, aprovada na Câmara dos Deputados, entre os quais destacamos a manutenção do Simples Nacional. Uma grande conquista da classe empreendedora.

As primeiras versões do texto, previam um regime único. As Associações Comerciais fizeram valer a sua representatividade e a sua força e conseguiram incluir no texto do substitutivo o tratamento constitucional favorecido do Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Simples Nacional. Uma vitória para o segmento que mais gera emprego no País.

Para as optantes do regime simplificado de tributação, a Reforma não acarretará em mudanças. Isto significa que cerca de 95% das empresas brasileiras seguirão pagando seus impostos por meio do Simples. Aliás, a Reforma possibilitará que a pequena empresa passe a obter ou repassar crédito da substituição tributária.

A substituição dificulta a empresa pequena de vender para uma grande, devido ao custo adicional de alíquota. Com a Reforma, a pequena empresa passa a ter crédito.

Por meio do diálogo, de posicionamentos claros e firmes e se fazendo presente nas discussões, a Rede de Associações Comerciais assegurou alíquota zero para a Cesta Básica, além da previsão de que não haverá aumento de impostos.

A Facesp parabeniza o empenho, a dedicação e o esforço do deputado federal Marco Bertaiolli, que preside interinamente a nossa Federação. Bertaiolli é o porta-voz das MPEs foi incansável na defesa do Simples.

A Facesp ressalta a importante intervenção do governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas, no aprimoramento do projeto. Um líder que, pensando no desenvolvimento do País, quebrou um paradigma e fez com que o estado de São Paulo apoiasse a Reforma Tributária, tão essencial para o crescimento do Brasil.

Com a garantia de que o Simples será preservado, a Facesp e as Associações Comerciais passam a perseguir a atualização do teto de faturamento e de outras melhorias no sistema tributário.

O texto segue para o Senado Federal e a Facesp continuará à disposição para contribuir com os debates em torno de um país cada vez mais empreendedor, alicerçado em reformas que não são de um governo, mas, sim, em reformas que são a favor do Brasil.

Região central de Registro recebe melhorias do Programa Calçadas Acessíveis

Serão construídas nove rampas de acessibilidade, 1.860m de pisos podotáteis e reparo em 230m em trechos de calçadas

Para garantir maior acessibilidade as pessoas com deficiência que circulam na região central, a Prefeitura de Registro já iniciou uma série de melhorias pelas calçadas, por meio do Programa Estadual – Calçadas Acessíveis. Serão construídas nove rampas de acessibilidade, 1.860m de pisos podotáteis e reparo em 230m em trechos de calçadas.

As benfeitorias serão realizadas em pontos das seguintes vias: Av. Clara Gianotti de Souza, Av. Wild José de Souza, Praça da Árvore, Rua Cel. Jeremias, Rua Guanabara, Rua José Antônio de Campos, Rua Tamekishi Takano. Um investimento aproximado de R$ 250 mil, provenientes da Secretaria de Governo e Relações Institucionais, do Governo do Estado.

De acordo com o Prefeito de Registro, Nilton Hirota, é um ganho expressivo para Registro ampliar os investimentos em políticas públicas de inclusão. "Tivemos um aporte importante do Governo do Estado para ampliar a acessibilidade nas vias públicas. Com muito trabalho, buscaremos tornar Registro ainda mais acessível".

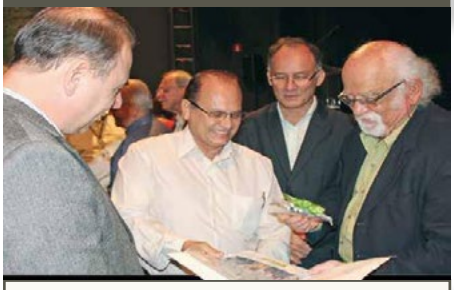
Além dessas melhorias, o município conta com aproximadamente 400 rampas, localizadas pelos seguintes bairros: Centro, Paulistano, Jd. São Paulo, Arapongal, Eiji Matsumura, Vila Ponce, Vila Ribeirópolis, Vila Nova Ribeira, Jardim San Conrado, Vila Nova Registro e Agrochá.

Fonte: *Prefeitura Municipal de Registro*

Cordão de girassol é oficializado como símbolo para deficiências ocultas

O Governo Federal sancionou a lei (*Lei 14.624*) que formaliza o uso nacional da fita com desenhos de girassóis como símbolo de identificação das pessoas com deficiências ocultas. Quando você vir alguém usando o cordão de girassol, significa que a pessoa pode ter: Autismo, TDAH, Demência, Doença de Crohn, Paralisia Cerebral, Fibromialgia, Esclerose Múltipla, Síndrome de Tourrete, Deficiência Auditiva e visual, entre outras. Fique atento e seja compreensível, essa pessoa pode precisar de preferência, ajuda ou um tempo a mais para fazer algo. A fita com desenhos de girassóis já é usada como símbolo para deficiências ocultas em vários países e em alguns municípios brasileiros. Seu uso é opcional mas garante suporte no caso de atendimento prioritário ou emergencial.

SESC em destaque no InformACIAR



Você sabia? Em julho de 2016 o SESC Registro iniciou oficialmente as suas atividades, na primeira unidade do Vale do Ribeira. O acontecimento foi noticiado pelo nosso informativo mensal da ACIAR, com um evento que foi prestigiado pelo então presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, com a presença do diretor regional do SESC-SP, Danilo Santos de Miranda, que apresentou a equipe que atuaria em Registro. Com o show "A Casa é Sua", do ex-Titã Arnaldo Antunes e o espetáculo infantil "O Senhor dos Sonhos" o SESC iniciou oficialmente atividades no dia 23 de julho, no conjunto KKKK, em Registro. Localizado no centro da cidade, às margens do rio Ribeira, o espaço é composto por quatro armazéns – que somam mais de dois mil metros quadrados. A programação rotineira do SESC inclui atividades nas áreas de esporte, cultura, cidadania e arte e atende a população de toda a região do Vale.

Audiência Pública de Registro em 20/7

A população de Registro teve a oportunidade de participar da apresentação de resultados das Oficinas de Revisão do Plano Diretor Estratégico do município, realizada no auditório da Escola Fábio Barreto, no último dia 20/7. Esse processo foi iniciado em junho de 2022, por meio da Secretaria Municipal de Planejamento Urbano e Obras, que realizou um encontro com interlocutores de diversos segmentos, com a participação da ACIAR. Os trabalhos foram coordenados pela equipe do Governo Municipal, composta pelo Secretário Municipal de Planejamento Urbano e Obras, Luiz Augusto; o Engenheiro, Jose Bojczuk e o Chefe da Divisão de Fiscalização de Obras, Rafael Martins. O Núcleo Gestor contou com Adolfo Bittencourt e Manoel Chicaoka do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis e o Vice-presidente da ACIAR, William Rodrigues. A próxima audiência pública será no dia 10/8, também no Fábio Barreto.

Reunião da RA-5 em Santos em junho

O presidente em exercício da Facesp, Marco Bertaiolli, participou da Reunião Regional da RA 05 (Litoral e Vale do Ribeira). No encontro realizado em Santos e promovido pelo vice-presidente da Facesp na região, Júpter Furquim, Bertaiolli falou sobre o Plano de Fortalecimento da Rede Facesp, o PFOR – plano criado para oferecer condições econômicas e estruturais para que as Associações Comerciais possam crescer e se desenvolver e conquistar uma maior representatividade nas regiões; detalhou o trabalho da Federação no apoio ao crescimento e ao desenvolvimento das Associações Comerciais e ressaltou a manutenção do Simples Nacional na reforma tributária, uma grande vitória das micro e pequenas empresas. "Estas discussões são de extrema importância, pois visam uma reforma tributária que possibilite um sistema tributário mais equilibrado e favorável ao crescimento econômico", comentou o presidente.

Você precisa saber

Parceria inédita entre Associações Comerciais e a Meta

A Rede de Associações Comerciais e a empresa Meta, dona do Facebook, do Instagram e do WhatsApp, fecharam uma parceria inédita para capacitar as micro e pequenas empresas (MPEs) para o comércio digital. A parceria foi anunciada em 3 de julho, durante reunião realizada na Associação Comercial de São Paulo (ACSP), com a participação da head de políticas públicas da Meta, Kaliana Kalache; e o gerente de políticas públicas, Marconi Machado. Um dos responsáveis por concretizar a parceria, o presidente em exercício da Facesp, Marco Bertaiolli, destacou que, agora, as Associações Comerciais passam a oferecer às MPEs as condições para que elas aumentem a presença digital e, consequentemente, a competitividade.

Conheça os serviços da Sala do Empreendedor

A Prefeitura de Registro em parceria com o Sebrae Aqui, oferece serviços gratuitos que são concedidos a fim de orientar e facilitar a vida de quem quer abrir o próprio negócio. A proposta é proporcionando agilidade aos processos burocráticos e ampliando a capacidade de criação de novas empresas e geração renda. A Sala do Empreendedor oferece os seguintes serviços: Registro de MEI; Alteração Cadastral de Registro de MEI; Baixa do Registro de MEI; Declaração Anual do MEI; Emissão de DAS; Parcelamento de Débitos do MEI; Solicitação de Inscrição Municipal do MEI; Linhas de crédito do Banco do Povo Paulista. Atendimento 100% gratuito. A Sala do Empreendedor fica localizada na Rua José Antônio de Campos, 250 – Centro. Contato (WhatsApp): (13) 99760-6371 - Atendimento de segunda a sexta-feira: das 8h às 12h e das 13h30 às 17h30.

Inadimplência aumenta em junho, aponta Boa Vista

Depois de duas quedas consecutivas na comparação mensal, os registros de inadimplentes na base de dados da Boa Vista voltou a subir. Entre os meses de maio e junho a alta foi de 0,4%. Mesmo com o resultado, o número de inadimplentes recuou 0,7% no segundo trimestre, na comparação com os primeiros três meses do ano. No confronto com junho de 2022, os registros aumentaram 9,1%, fechando o segundo trimestre com elevação de 8,4% em comparação ao mesmo período do ano passado. Os resultados acumulados se mantiveram numa tendência de crescimento desacelerado. Mas, segundo ele, ainda é preciso ter cautela porque "o comprometimento de renda das famílias ainda é alto, sendo que próximo do quarto trimestre é possível que a renda real comece a desacelerar."

Frases

"É o momento em que o cooperativismo costuma assumir papel anti ou contracíclico, o que, aliás, tem permitido ao segmento ganhar participação mais expressiva de mercado. A tomada de crédito deve estar associada a novos investimentos ou à manutenção do negócio, antes de buscar financiamento, o empreendedor tente alternativas, como fazer uma liquidação para zerar o estoque e negociar novas condições com os fornecedores, por exemplo. Tornar-se associado a uma cooperativa de crédito é uma decisão que deve levar em conta não somente a tomada de empréstimo, mas a participação em uma instituição financeira que pode disponibilizar produtos e serviços em melhores condições. Na hora de escolher uma cooperativa, é necessário analisar a sustentabilidade da instituição, quem são os gestores e sua área de atuação". - **Adalberto Luiz, coordenador do Núcleo de Garantias da Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros do Sebrae Nacional**

"Atuar em vários canais passou a ser crucial para empresas de todos os portes, seja comércio, serviços ou indústria. Claro que ainda há muitos comerciantes que não aderiram, mas o varejo passa a sofrer as pressões para que isso ocorra em algum momento. Caso contrário, o concorrente fará e você perde mercado. A empresa deve estar onde o cliente quer que ele esteja e a pandemia obrigou muitas delas a migrarem para o digital para sobreviver. O aumento da conectividade, principalmente vinda dos celulares, tornou os consumidores mais exigentes. O comerciante, por menor que ele seja, pode encontrar formas de se reinventar e inovar para atender às expectativas dos clientes e gerar uma fidelização. A questão central é encontrar a sintonia fina entre esses canais para que ela permita uma experiência fluida do cliente". - **Eduardo Yamashita, COO da consultoria de negócios Gouvêa Ecosystem.**

Em junho, a confiança dos pequenos negócios apresentou o maior incremento do ano. Os donos de pequenos negócios já estão percebendo a melhora na economia, o que reduz o pessimismo futuro. Além disso, eles acreditam que o Banco Central terá sensibilidade e reduzirá a taxa de juros, que está sendo mantida em um patamar injustificável. Caso os juros não caiam, a confiança dos donos de pequenos negócios pode apresentar queda novamente. "Mais dificuldades no acesso a crédito, menos consumo e dinheiro circulando na economia e redução de empregos. Esses são alguns dos exemplos de como a taxa básica de juros afeta diretamente as micro e pequenas empresas. Para que o horizonte favorável seja mantido, é preciso que o Banco Central faça a sua parte." - **Décio Lima, presidente do Sebrae**

MINHA EMPRESA É SHOW 2023

LOJAS PARTICIPANTES

COMÉRCIO DE ALIMENTOS

CARNE QUEIJO & CIA
DOCIBRA
MERCADO DO JORGINHO (ELDORADO)
MERCADO SUPER VALLE
OVOS 3 IRMÃOS
SUPERMERCADO MAGNÂNIMO (AGROCHÁ)
SUPERMERCADO MAGNÂNIMO (VL. CABRAL)
SUPERMERCADO MAGNÂNIMO (VL. TUPY)
SUPERMERCADO POPULAR
SUPERMERCADO SANTA HELENA
SUPERMERCADO SUPREMO
SUPERMERCADO TIO BEBA
VAREJÃO CREPALDI

DIVERSOS

ACQUA LAVANDERIA
CAROHE TINTAS
CEREAGRO AGROPECUÁRIA
CLINICA ODONTOLÓGICA MASTER SORRISO
CRED JÁ
FESTOLÂNDIA
KIWI CASE
LAFE EDUCACIONAL - ESTÁCIO
LAVANDERIA SOLAR
MUNDO DOS PETS
NOELI JÓIAS E ACESSÓRIOS
PINK BIJUTERIAS E ACESSÓRIOS (SETE BARRAS)

VESTUÁRIOS E CALÇADOS

ATO INICIAL
BAZAR ANITA
BELEZA RARA
DALU'SS MODAS
FINA FLOR ROUPAS E ACESSÓRIOS
JOÁ CALÇADOS
LOJA FOFUXOS
LOJAS MIL
O FEIRÃO DO SAPATO
O FEIRÃO DO SAPATO FASHION
OILMA MODAS
SPLASH SURF WEAR
SPORT CENTER
WILLIRRO MODAS

DROGARIA E COSMÉTICOS

DELÍRIO PERFUMARIA E COSMÉTICOS
DROGARIA OURO (ELDORADO)

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

ANOTON MADEIRAS & CIA
CASTELES MATERIAIS
CASA SUL (REGISTRO)
TOYO JOYA MAT. P/ CONSTRUÇÃO

LOJA DE MÓVEIS

ESPAÇO KASA
PAULISTANA MÓVEIS E ELETROS
VIVI MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS (IGUAPE)
VIVI MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS (JUQUIÁ)
VIVI MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS (MIRACATU)

PANIFICADORAS, BARES, RESTAURANTES E LANCHONETE

PANIFICADORA E CONFEITARIA VITÓRIA
RESTAURANTE BIFÃO
RESTAURANTE PARADA ORIENTAL
ROTISSERIE ORIENTE
VARANDA RESTAURANTE

COMÉRCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS

CANINANA AUTO VIDROS
CICLO RIBEIRA
GIGA BIKES

ÓTICAS

ÓTICAS CAROL
ÓTICA LIJU

CONCESSIONÁRIA DE VEÍCULOS

BICUDO MOTOS HONDA
HP MOTOS - YAMAHA

POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

AUTO POSTO MONTANA - CENTRO
AUTO POSTO MONTANA - VILA TUPY
OKI POSTINHO SHELL
POSTO PRESIDENTE (SETE BARRAS)

BAIXE O APP DA ACIAR
SOLICITE O SEU CUPOM
CADASTRE E CONCORRA

REALIZAÇÃO:
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL ACIAR REGISTRO

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SRE/ME N.º 05.025691/2023 | PROMOÇÃO N.º 2023/00788
CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SRE/ME N.º 06.025736/2023 | PROMOÇÃO N.º 2023/00786

Informações: (13) 3828-6800

Novos **associados**

JULHO/2023

MAC CENTER MECÂNICA AUTOMOTIVA
AV. PRES. CASTELO BRANCO, 1840
VILA TUPY
REGISTRO-SP

AGROMIX MERCADO E CASA DE RAÇÃO
AV. CAMPO VERDE, 168
BAIRRO ARAPONGAL
REGISTRO/SP

AUTO MECANICA RIVA
AV. DEP. ULYSSES GUIMARÃES, 951
JARDIM DAS PALMEIRAS
REGISTRO/SP

LAVANDERIA LAVÔ
AV. WILD JOSÉ DE SOUZA, 542
CENTRO
REGISTRO/SP

CONFIRA AS EMPRESAS QUE **ACEITAM O CARTÃO** DO

CLUBE DE DESCONTOS

BANCOS E INSTITUIÇOES 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

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 credito
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 Pariquera-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

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

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

CONFIRA AS EMPRESAS QUE **ACEITAM O CARTÃO** DO

CLUBE DE DESCONTOS

POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

BUENOS AIRES

Descontos de 10% no valor de suas mercadorias e produtos, exceto no NYC Burguer, 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

30% na matrícula e 12% nas mensalidades.

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

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.

INSTITUTO TALENTOS
PROGRAMA DE ESTÁGIOS

Taxa Administrativa para Associado: R$ 108,00
Não associados: R$ 154,28

Tel.: (13) 3828-6810

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

MÚSICA E PRODUÇÕES ARTÍSTICAS

ISET MUSIC PRODUÇÕES ARTÍSTICAS

Descontos de 20% no valor das mensalidades e nas aulas de ballet.

Tel.: (13) 99776-6515

CONSULTORIA

IMPACTA ASSESSORIA E CONSULTORIA EMPRESARIAL

Descontos de 10% a 15% nos seus serviços
- Consultoria administrativa, Financeira, Mercadológica, consultivo Orçamentário e Assistência Econômico-financeira Específicas.

Tel.: (13) 99804-8400

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

CONFIRA AS EMPRESAS QUE **ACEITAM O CARTÃO** DO

CLUBE DE DESCONTOS

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

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

ACADEMIAS

MARCELO REYS
Isenção de matrícula. 1° mês paga somente o uniforme. Mensalidades a partir do 2° mês com 20% de desconto.
Rua Bolívia, 80 - Jardim Alvorada - Registro
Tel.: (13) 99737-0086

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

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

CARTÃO

ACCREDITO

O SEU CARTÃO DE BENEFÍCIOS

A MELHOR PLATAFORMA DE GESTÃO DE BENEFÍCIOS PARA SUA EMPRESA

Ao escollher 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 À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

A ACIAR É AGENTE DE INTEGRAÇÃO DE ESTÁGIOS

Sua empresa pode fazer a diferença inserindo jovens no mercado de trabalho. Contrate um estagiário!

INSTITUTO
TALENTOS

Informações:
convenios@aciar.com.br
(13) 3828-6800

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Imagem: Freepik

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

CertiSign credenciada

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

MINHA EMPRESA É SHOW 2023

Especial Mês dos Pais

Compre AQUI e concorra a R$3.000,00 EM VALE COMPRAS

BAIXE O APP DA ACIAR | **SOLICITE O SEU CUPOM** | **CADASTRE E CONCORRA**

10 Vales-compras de R$100,00 cada
4 Vales-compras de R$250,00 cada
1 Vale-compras de R$1.000,00

Sorteio: 01 de Setembro de 2023, às 16h na ACIAR

BAIXE O APP DA ACIAR

Confira as empresas participantes e cadastre o cupom em nosso aplicativo.

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR | REGISTRO

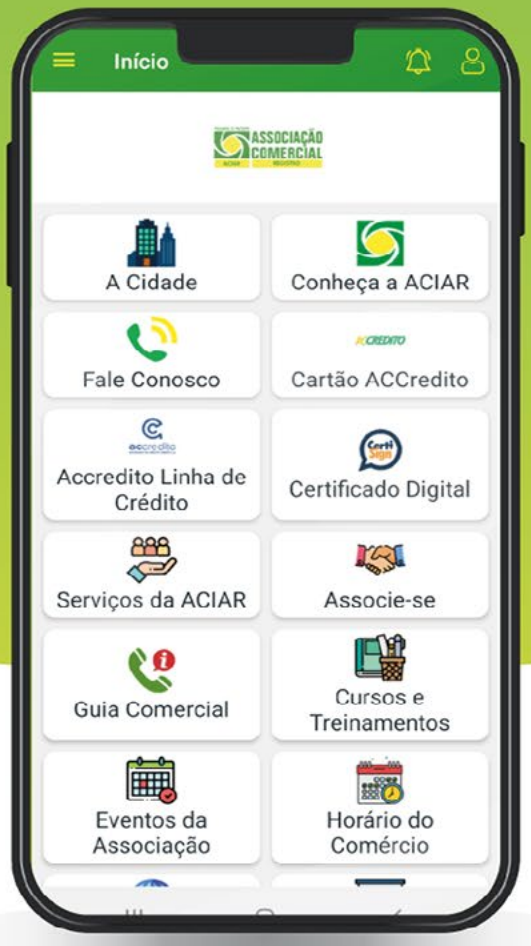
Apoio:
Mabra MARKETING

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SRE/ME N. º 05.025691/2023 PROMOÇÃO Nº 2023/00788
CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SRE/ME N. º 06.025736/2023 PROMOÇÃO Nº 2023/00786

ACIAR | ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, INDUSTRIAL E AGROPECUÁRIA DE REGISTRO

APLICATIVO DA ACIAR

NA PALMA DA MÃO



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Baixe agora mesmo o nosso aplicativo!

Disponível no App Store

Disponível no Google Play

MAIS INFORMAÇÕES EM:

WWW.ACIAR.COM.BR/APLICATIVO

(13) **3828-6800** www.**aciar**.com.br facebook.com/**aciar.registro** **@aciar.registro**