

informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 175 — Ano 13 — agosto 2013

EM SETEMBRO

Palestra Show

Marco Zanqueta será atração do 15º Encontro de Empresários e Lojistas



Convênio entre ACIAR e Sicredi traz benefícios para associados

FELIZ Dia dos Pais!



UMA HOMENAGEM DA
ACIAR A TODOS OS PAIS.





Caros Associados,

Uma dificuldade comum de qualquer pequena empresa é saber como competir com grandes redes. Sem muitos recursos, propaganda na TV ou economias de escala, estes empreendedores muitas vezes se veem entregues à própria sorte, tendo que se reinventar para não fecharem as portas.

Mas será que as pequenas empresas não têm condições de brigar de igual para igual com os grandes competidores do mercado? Será que estão fadadas a um papel secundário ou a desaparecer? Esta é uma preocupação antiga, que já aparecia na França do século XIX, quando surgiram as lojas de departamento, e nos Estados Unidos no início do século XX, quando começaram a surgir redes de lojas que ameaçavam os comerciantes tradicionais.

No entanto, anos se passaram e os pequenos empreendimentos continuaram sendo uma grande parte do mercado, ainda que a concentração em alguns setores tenha aumentado (como no caso dos supermercados). Ou seja, continuaram a prosperar e a se desenvolver, mesmo havendo uma competição maior. Afinal, quem escolhe o estabelecimento que quer comprar é o consumidor, o que abre espaço para todos aqueles que gerenciam bem seus negócios, não importando o seu tamanho. O que o consumidor realmente deseja é ser atendido por vendedores motivados e com real conhecimento dos produtos, adquirir produtos de boa qualidade e com preço justo.

E muitas empresas de grande porte estão com olhos voltados para nossa região, enxergando oportunidade de negócios e alto potencial econômico no Vale do Ribeira.

Com esta perspectiva em mente, a ACIAR vem ao longo dos anos se dedicando no intuito de alertar seus associados da necessidade da classe empresarial estar preparada para enfrentar

esses novos desafios. A ACIAR está focada em projetos e ações que podem ajudar na melhoria de competitividade frente a grandes redes e aos demais concorrentes.

Para acompanhar essa nova postura mercadológica, visando o desenvolvimento profissional e o aumento de resultado na lucratividade e na produtividade de sua empresa, a ACIAR concretizou uma parceria com a competente consultora Alexandra Ramos, que estará ministrando os seguintes cursos na Associação, durante este mês de agosto:

- a) “Como desenvolver individualmente cada membro da equipe”
- b) “Trabalhar a equipe em um todo, focado no crescimento da empresa”
- c) “Unificar a comunicação e potencializar o crescimento da empresa com uma liderança única”
- d) “Desenvolver um atendimento de qualidade direcionado ao aumento da lucratividade”.

Conclamo aos empresários que não percam essa oportunidade de treinamento para afinarem-se junto com a sua equipe em busca de melhor resultado empresarial.

Assim encerro este editorial desejando a todos, prósperos negócios e um feliz Dia dos Pais!

Grande abraço do Amigo,

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

Wilma Lúcia Bertelli Maeji

6

PERFIL

Alessandra, da Marbor Store

7

SUA EMPRESA

Ser fiel a você

8

SAÚDE

Pessoas com mais de 49 anos podem receber vacina contra hepatite B

9

JURÍDICO

Economizando dinheiro



FOTO: <http://www.housemania.com.br/>

10

RURAL

Pesquisa pode trazer novo incentivo à heveicultura

11

MATÉRIA DE CAPA

Encontro de Empresários e Lojistas terá palestra com Marco Zanqueta



12

ENCONTRO

"Happy Hour" da ACIAR atrai mais de 80 pessoas

14

CARTILHA

Como fornecer para o município

16

SERVIÇOS BANCÁRIOS

ACIAR e Sicredi revitalizam convênio para aumentar benefícios aos associados

17

SCPC

Com Score Crédito o risco é calculado

18

ORIENTAÇÕES

IPEM realizará evento para orientar comerciantes

19

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

20

FIQUE POR DENTRO

ACIAR inicia comercialização dos estandes da 25ª Expovale

21

AGENDA & INDICADORES

Eventos e horários / Ranking / Estatísticas SCPC

22

Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobreloja 1 Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
Tel.: (13) **3828.6800** | SCPC: (13) **3828.6801**
URA: **0800.771.6800** | FAX: (13) **3828.6803**
Cel.: (13) **8818-8687**
E-mail: aciar@aciar.com.br
Site: www.aciar.com.br

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2012 / 2014

PRESIDENTE

Renato Zacarias Santos

1º VICE-PRESIDENTE

Hélio Borges Ribeiro

2º VICE-PRESIDENTE

João Del Bianco Neto

1º TESOUREIRO

Marcelo Rodrigues

2º TESOUREIRO

Carlos Massashi Hashiguchi

1º SECRETÁRIO

Henrique Rodrigues Wolf

2º SECRETÁRIO

Sueli Tiomi Odake

CONSELHO DELIBERATIVO

Alessandra Cornélio Borges

Almir Gonçalves Correa

Benedito Gregório dos Santos

Daniel Muniz de Paulo

Dayse Akiko Sakugawa

Ibrain Martins de Almeida

Josimara Cadillac

Luciana do Nascimento

Mauro Cesar Vieira de Araújo

Ricardo Cesar Bertelli Cabral

Roger Rodrigues Martins

Rogério Stephano Ramponi

Waldir Neif Cugler

CONSELHO CONSULTIVO

Salvador Campanucci

Olvino Batista de Oliveira

Elói Ribeiro

João Camilo Neto

Manoel Raimundo R. de Oliveira

Lázaro Gomes da Silva

Pedro Dias

Edson Antonio de Oliveira

Benedito Gregório dos Santos

Ana Lourdes Fideles de Oliveira

informaciAR

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

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda

Mônica Bockor

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Mônica Bockor

TIRAGEM: **1.000 exemplares**

PERIODICIDADE: **mensal**

IMPRESSÃO: **Gráfica Soset**

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

Novos associados



VIVIANE - CABELO & ESTETICA UNISSEX

PROPRIETÁRIA: VIVIANE IWAMURA
ENDEREÇO: RUA MERALDO PREVIDI, 466-3
CENTRO – REGISTRO – SP
TELEFONE: (13) 3821-3775



ABSOLUTA PLUS SIZE

PROPRIETÁRIO: REGINALDO DOS SANTOS JUNIOR
ENDEREÇO: RUA GERSONI NAPOLI, 75.
CENTRO – REGISTRO – SP
TELEFONE: (13) 3821-6641



COMPUWAY - CURSOS DE INFORMÁTICA

PROPRIETÁRIO: ALEXANDRE AKIRA SINBO
ENDEREÇO: RUA PRESIDENTE GETULIO VARGAS, 530.
CENTRO – REGISTRO – SP
TELEFONE: (13) 3821-1229



O REI DO BRIGADEIRO

PROPRIETÁRIO: JEFFERSON NASCIMENTO GUIMARÃES
ENDEREÇO: RUA JOSE ANTONIO DE CAMPOS, 455. SALA 29
SHOPPING PLAZA
CENTRO – REGISTRO – SP
TELEFONE: (13) 3822-3873



AUTO VIDROS CANINANA

PROPRIETÁRIOS: BETE REGINA RIBEIRO MOREIRA / VALDEMIR MOREIRA
ENDEREÇO: AVENIDA PRESIDENTE CASTELO BRANCO, 810.
CENTRO – REGISTRO – SP
TELEFONE: (13) 3821-2539

Wilma Lúcia Bertelli Maeji

Fundadora do Patinho Feio e do Colégio Andersen

O sorriso doce, a fala suave e a saúde frágil podiam até disfarçar, mas não conseguiam esconder a ousadia e a determinação de Wilma Lúcia Bertelli Maeji. A história prova que ela rompeu barreiras e construiu, passo a passo, seu grande sonho de educadora. Filha de Paschoalina Bertelli e do Brigadeiro do Ar Alberto Bertelli, Wilma aprendeu a pilotar aviões com o pai e foi a primeira mulher a tirar carteira de habilitação (para dirigir automóveis) em Registro.

Quando estava prestes a conseguir o brevê, abriu mão da aviação por amor. Noiva de Masayuchi Maeji, ela se viu obrigada a escolher entre o casamento e os voos pelos céus de Registro. Em julho de 1960, Wilma casou com o jovem Matian (apelido carinhoso do marido), que havia co-

nhecido durante os preparativos da 1ª Festa do Chá, sete anos antes.

Além de desistir de uma das suas maiores paixões, Wilma teve que se adaptar à cultura japonesa. Dedicada em tudo que fazia, a jovem chegou a aprender a ler, escrever e falar em japonês. Na culinária, além da tradicional macarronada de domingo – sua especialidade –, ela também preparava os deliciosos pratos da gastronomia japonesa.

Wilma e Matian tiveram quatro filhos: Sílvia Bertelli Maeji, Silvio Alberto Bertelli Maeji, Celso Luiz Bertelli Maeji e Simone Maria Bertelli Maeji. A perda da filha mais velha em 1993 foi um dos momentos mais tristes para Wilma. “Foi como se a vida tivesse parado no tempo”, ela escreveu, tempo depois.

Graças ao trabalho, Wilma conseguiu recuperar as forças, ainda que a saúde apresentasse sinais de fragilidade. O problema renal se agravou e foi preciso iniciar as sessões de diálise e hemodiálise. Mais tarde, ela passou por um transplante. A professora recebeu o rim da irmã Vera Bertelli Costa. “É através do sorriso das crianças que a vida se renova”, registrou dona Wilma, em algumas anotações. Se voar era uma paixão, educar sempre foi uma nobre missão de amor e doação.

Foi ainda pequenina, após um gesto rude da primeira professora, que Wilma decidiu que faria Magistério para mudar o velho método de bater nos alunos com régua e apagadores. Wilma nasceu em São Paulo, no Bairro do Butantã, no dia 1º de fevereiro de 1936. Ainda criança, mudou-se para Sorocaba, onde o pai foi instrutor de voo. Em 1951, Alberto Bertelli decidiu implantar o serviço de taxi aéreo no Litoral Sul. A família morou um ano em Iguape antes de virem para Registro.

Wilma cursou a 8ª série no Ginásio Estadual de Registro e depois fez o Curso Normal (1954-1956).

Nessa época, a jovem já dava aulas de iniciação musical (ela tocava piano e acordeon), pintura e reforço para crianças em sua própria casa. Em 1959, já lecionava Francês e Economia Doméstica no Colégio Fábio Barreto, mas continuava com as aulas em casa. E o sonho de ter a própria escola começava a tomar forma.

O número de alunos aumentava e exigia um espaço maior. Até que, em 1972, as aulas mudaram para uma casa que Matian possuía num bom terreno na cidade. Casa reformada, terreno murado e muita dedicação: surge o Recreio Infantil O Patinho Feio. De 1973 a 1976, Wilma cursou Pedagogia.

A cada ano, a escola crescia e outra sala era construída para atender as crianças de 2 a 6 anos. Com a necessidade de continuar os estudos dos alunos, que estranhavam o método de ensino das escolas tradicionais, em 1987 foi criado o Ensino Fundamental. A educação infantil ficou com o Patinho Feio e surgiu então o Colégio Andersen.

Além de cuidar da própria escola, dona Wilma ainda era professora efetiva do Estado. Ela se aposentou em 1992, após 30 anos de serviço. E em 1998, a escola implantou o Ensino Médio, completando o ciclo de formação dos alunos até o ingresso na faculdade.

Sempre dedicada a oferecer o melhor método de ensino aos alunos, a educadora prezava pelo carinho e fazia da escola a extensão da casa de cada um. Talvez por isso nunca deixou de ser tratada como “Tia Wilma”, mesmo pelos ex-alunos que, já profissionais formados, voltavam ao Andersen só para fazer uma visita.

Dona Wilma Bertelli Maeji perdeu a luta contra os problemas renais em dezembro de 2012, mas continua viva na lembrança e no aprendizado de cada aluno que passou pelo Patinho Feio e Colégio Andersen.

Em homenagem à dedicação que sempre manteve à educação e à cultura, o município nomeou o auditório do Centro Cultural KKKK como Teatro Wilma Bertelli



“Não vendo sapatos, vendo sonhos”

Alessandra administra a Marbor Store

É fácil reconhecer uma pessoa que ama o que faz. O entusiasmo, o conhecimento e o brilho nos olhos ao falar sobre o trabalho não deixam mentir. Foi assim durante toda a entrevista com Alessandra Márcia Cornélio Borges, proprietária da Marbor Store, loja de calçados com mais de 25 anos de atividades em Registro. “Não vendo só sapatos, vendo um casamento, uma festa, uma formatura. Vendo sonhos”, diz a comerciante, ao destacar o atendimento personalizado. “As clientes me enviam fotos do vestido que vão usar na festa para encontrarmos um sapato que combine. É assim o tempo todo”, exemplifica.

A relação de Alessandra com o mundo dos calçados começou cedo. Ela tinha 11 anos e morava em Franca quando entrou na fábrica da Samello, onde trabalhou até os 14 anos. “Eu era coringa, ajudava em todos os setores, então aprendi tudo sobre sapato: corte, sola, montagem”, revela. Nessa época, Alessandra não pensava em continuar no ramo de calçados. Mas o destino lhe reservou outros planos.

Aos 16 anos, Alessandra conheceu Sílvio Luis Prieto Borges, com quem começou a namorar. O pai de

Sílvio, Marcionílio Borges, era representante de calçados em São Paulo e queria que o filho também entrasse no ramo. O jovem acabou desistindo de seguir carreira no Exército e, aos 19 anos, veio para Registro, onde o pai já tinha a Marbor Calçados. Na primeira viagem para visitar os clientes, Sílvio saiu com a caminhonete lotada de calçados e uma missão: voltar com o veículo vazio. “Hoje os clientes escolhem os calçados por catálogo, mas naquela época os representantes já levavam os produtos”, explica Alessandra.

Sílvio acabou tomando gosto pelos calçados, mas sofria com a distância da namorada e queria ficar mais em Franca do que em Registro. Para resolver a questão, Marcionílio convidou Alessandra para trabalhar na loja. “Eu fazia Magistério e gerenciava três papelarias, mas acabei aceitando o desafio”, revela. No início não foi nada fácil. “Cheguei a arrumar as malas várias vezes com vontade de ir embora, mas não achava certo desistir. O Sílvio me dizia: não sei por que, mas sinto que as coisas vão dar certo aqui”, conta Alessandra.

Durante todos esses anos, foram muitos obstáculos vencidos. “Sofremos golpes de um contador e de uma funcionária, assaltaram a loja, enfrentamos mudança de moeda, inflação e calotes, mas conseguimos superar todos os problemas”, enu-



Alessandra na Marbor Store: “gosto de desafios, eles me impulsionam”

mera a comerciante, citando ainda a perda do sogro, que abalou emocionalmente e desestabilizou também os negócios.

Sílvio continua com a representação de diversas grandes marcas de calçados em mais de 100 cidades do estado de São Paulo. Alessandra transformou a Marbor numa loja especializada em moda conceito. “Não são calçados de época, porque não saem de moda. São sapatos que têm durabilidade e podem ser usados sempre, por isso chamamos de moda conceito, é para quem tem estilo próprio”, explica a comerciante, que acabou se apaixonando por Registro. Afinal, além da carreira de sucesso, foi aqui que ela construiu sua família. Alessandra e Sílvio casaram e tiveram três filhos: Sílvio Eduardo e os gêmeos Heitor e Gustavo.



**Organização Rima
de Contabilidade S/C Ltda.**

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

**Rua Tamekichi Takano, 605 - Centro - Registro/SP
TELEFAX: (13) 3828-1900
www.rimacontabilidade.com.br**

Fidelidade ao consumidor

Perdem os gestores que não treinam seus colaboradores para encantar e fidelizar seus clientes

Saindo para observar o comércio local, visto que tudo que escrevo nas matérias aqui expostas tem o foco na melhoria nesta realidade, percebo ruas cheias de carros a transitar, pessoas a andar nas calçadas, sacolas que se esbarram, sorrisos que se alargam diante da satisfação, pessoas a conversar e estabelecimentos com suas propagandas prontas para atrair a clientela existente e para a captação de novos clientes.

Muito se fala do enfraquecimento da economia e/ou o crescimento da inadimplência nos compromissos assumidos. A economia pode não estar como todos esperavam, mas o fato é que as pessoas estão prontas a consumir, a satisfazer cada vez mais seus desejos em adquirir objetos e/ou investir na satisfação imediata através do consumo de perecíveis. Uma economia local aquecida.

A cada semana um novo estabelecimento comercial abre suas portas com a certeza de um futuro promissor. É óbvio que todas as empresas buscam lucro em seus investimentos, porém o consumidor busca qua-

lidade de produto e serviço.

Perdem neste momento empresas que não investem no Cliente, que ainda o olham como um consumidor imediato e não permanente. Perdem os Gestores que não treinam seus Colaboradores para encantar e fidelizar seus Clientes.

E o que fideliza o Consumidor? Eu perguntei e escutei de forma informal:

- Bom atendimento.
 - Entrar em um estabelecimento e se sentir único nas suas necessidades.
 - Ver o sorriso do Colaborador.
 - Perceber que o Colaborador presta atenção no que o Cliente fala.
 - Ter do Colaborador a paciência no atendimento.
 - Perceber que não há preconceito sobre o Consumidor. Todos têm potencial de consumo e nunca pode haver julgamento pela aparência.
- O anunciado é verdadeiro.
 - Propagandas verdadeiras. Exemplo: 50% de desconto escrito na vitrine e ao entrar verificar que apenas alguns produtos estão nesta promoção. O certo seria: ATÉ 50% de desconto.
- Bom preço.
 - Concorrência existe e é mesmo

para colocar as empresas em alerta sobre preços abusivos de mercadorias. Margem de lucro altíssima afasta o cliente que hoje tem a internet à disposição para a compra.

- Produto de Qualidade.
 - Seja qual for o produto, o Consumidor está cada vez mais informado e não aceita mais a falta de qualidade de produtos.
 - Paga-se pela qualidade.

Treinar é preciso. Treinamentos técnicos e comportamentais. Não há como manter a qualidade de atendimento ao Consumidor se as competências técnicas e comportamentais do Colaborador não forem evidenciadas pelo Cliente. Em vendas a resposta “não sei”, a falta de sorriso e cordialidade vindos do Colaborador significam incompetência aos olhos do Consumidor.

É de bom tom Gestores e Colaboradores se colocarem como consumidores e perceberem suas falhas, corrigi-las e reforçar suas atitudes positivas diante do Consumidor.

Os carros continuam circulando, as pessoas continuam observando, analisando e realizando seus sonhos. Se não estão sendo realizados através de sua empresa, certamente estão por outra.

Fidelidade ao Consumidor significa ser fiel a você.



Debora Amaral,
Consultora em
Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

O Lantagi aprova mais.

Engenharia Civil - Medicina - Odontologia - Artes Visuais - Letras - Arquitetura - Zootecnia - Farmácia - Direito - Mecatrônica - Construção Civil - Design - Veterinária - Administração - Nutrição

UNISANTA UNESP UNIFESP PUC ANHEMBI ANHEMBI EATEC UFSC UP IFSP PUC PR PUC PR UFSC PUC PR

Lantagi 30 anos

Vacina contra hepatite B

Faixa etária de vacinação foi ampliada para 49 anos

A partir de agora, homens e mulheres com até 49 anos poderão receber a vacina contra a hepatite B em qualquer posto de saúde. Até ano passado a idade limite para a vacinação gratuita era de até 29 anos. A medida do Ministério da Saúde beneficia um público-alvo de 150 milhões de pessoas no País. A vacina é a medida de prevenção mais segura e eficaz contra a hepatite B e hepatite D, ela é segura e não tem contraindicação.

A vacina também é oferecida aos grupos mais expostos à doença, independente da faixa etária, como gestantes, manicures, pedicures, podólogos, caminhoneiros, bombeiros, policiais civis, militares, rodoviários, doadores de sangue, profissionais do sexo e coletores de lixo domiciliar e hospitalar. Em Registro, os hospitais São João e São José recebem a vacina gratuitamente para imunizar os recém-nascidos, inibindo a transmissão do vírus da mãe para o bebê.

De acordo com a chefe da Vigilância Epidemiológica da Secretaria de Saúde de Registro, Ezeiza Stockler, a hepatite é uma doença



silenciosa que, graças à vacinação, está controlada no município. “O tratamento da doença é de alto custo e a hepatite pode levar à morte, portanto é importante estar imunizado e tomar cuidados como usar preservativo e prestar atenção se sua manicure esteriliza os equipamentos”, explica Ezeiza.

A hepatite B é uma doença sexualmente transmissível, mas também pode ser transmitida pelo contato com sangue e por materiais cortantes contaminados, como alicate de unha. É importante também sempre usar materiais esterilizados ou descartáveis em

estúdios de tatuagem e piercing, serviços de saúde, acupuntura, procedimentos médicos, odontológicos e hemodiálise. Também não se deve compartilhar escova de dente, lâminas de barbear ou depilar.

Para ser vacinado, basta procurar a unidade de saúde mais próxima de sua casa munido da carteira de vacinação. Caso tenha perdido a mesma, a equipe irá procurar sua ficha espelho com o registro de todas as vacinas. O resgate de seu histórico de vacinação pode ser realizado mesmo se você foi vacinado em outra unidade.

Seu Plano. Sua Vida.

Rua Tamekichi Takano, 11 - Centro - Registro / SP
Atendimento: (13) 3828.2000 - Vendas: (13) 3828.2014
www.unimedregistro.com.br
faleconosco@unimedregistro.com.br

ANS nº 35.177-6

SAC Unimed
Serviço de Atendimento ao Cliente
0800 772 30 30



Economizando dinheiro

Faça bom uso dos seus direitos

A burocracia é gigantesca, e disso ninguém discorda. Mas, nosso sistema permite algumas formas de desoneração bem bacanas que quase ninguém sabe. É seu direito usá-las:

CARTÓRIOS:

Os contratos de Alienação Fiduciária, ou seja, aqueles de financiamento com o bem em garantia podem ser feitos por instrumento particular, sem nenhum limite de valor, nos termos da Lei 11.076/2004. O contrato deverá conter: o total da dívida ou sua estimativa; o local, a data e a forma de pagamento; a taxa de juros e a identificação dos direitos creditórios objeto da cessão fiduciária.

Nosso Código Civil ainda estipula: Art. 108. Não dispondo a lei em contrário, a escritura pública é essencial à validade dos negócios jurídicos que visem à constituição, transferência, modificação ou renúncia de direitos reais sobre imóveis de valor superior a trinta vezes o maior salário mínimo vigente no País.

Logo, a compra de um imóvel ou qualquer negócio imobiliário de valor inferior a 30 vezes o maior salário mínimo no país pode ser feita por contrato particular. Dentre as coisas que dispensam a escritura pública para registro estão: compra e venda,

doação com reserva de usufruto, hipoteca, divisão amigável, bem como pagamento, instituição de servidão...

Diferentemente dos contratos de compra com alienação fiduciária, estes contratos têm limite de valor para autorizar a forma particular, mas R\$ 20.340,00 para o ano de 2013 já exclui gastos com cartório para a venda de muitos terrenos em nossa região.

Contratos de compromisso de compra e venda, ou cessões de loteamentos populares voltados a populações de baixa renda, ou regularizações fundiárias, desde que acompanhados dos termos de quitação assinados pelos loteadores, nos termos do Art. 26, §6º e 41 da Lei Federal nº 6.766/79, também são gratuitos.

BANCOS:

Com relação às taxas bancárias, é importante frisar que nenhum

banco está autorizado a fazer débitos em sua conta sem que isso seja previamente estipulado. Dependendo do uso que o consumidor faz da conta, esses serviços podem ser suficientes, e ele não precisa contratar um pacote de tarifas.

Todos os consumidores (pessoas físicas) têm, por exemplo, direito a uma quantidade mínima de serviços gratuitos, como determina o Banco Central (Resolução CMN 3.919, de 2010). Entre eles estão o fornecimento de um cartão de débito, a realização de até quatro saques mensais e a retirada de dois extratos, fornecimento de até dez folhas de cheques por mês, prestação de qualquer serviço por meios eletrônicos, no caso de contas cujos contratos prevejam utilizar exclusivamente meios eletrônicos.

Advogados trazem boas notícias. Faça bom uso dos seus direitos, consulte o seu.



FOTO: <http://www.housemania.com.br/>



Carla Groke Campanati,
Advogada
OAB-SP 262.898
carla@campanati.adv.br

CONTABILIDADE e IMOBILIÁRIA

<p style="text-align: center; font-weight: bold;">Constituição, alteração e encerramento de empresas</p> <p style="text-align: center;">Assessoria e serviços na área contábil, fiscal e trabalhista</p> <p style="text-align: center;">Declaração de imposto de renda pessoa física e jurídica</p> <p style="font-size: small;">Rua Tamekichi Takano, nº 609 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233</p>	 <p style="font-weight: bold; font-size: large;">CHICAOKA</p> <p style="font-size: x-small;">www.chicaoka.com.br chicaoka@chicaoka.com.br</p>	<p style="text-align: center;">Venda Locação Administração de imóveis</p> <p style="font-size: x-small;">R. José A. de Campos, nº 400 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233</p>
--	---	--

Clones de seringueira

Pesquisa pode trazer um novo incentivo à heveicultura na região

Experimento implantado com clones selecionados de seringueira provenientes da Bahia está demonstrando que os novos materiais são produtivos e resistentes ao “mal-das-folhas”, principal doença que ataca a seringueira - provocada pelo fungo *Microcyclus ulei* - e que acabou desmotivando produtores a continuar com a atividade na região. A pesquisa está sendo desenvolvida desde o início do ano passado na APTA - Polo Regional do Vale do Ribeira, em Pariquera-Açu, em parceria com o “Programa Seringueira” do Instituto Agrônomo de Campinas (IAC). Os resultados positivos podem trazer um novo fomento à heveicultura no Vale do Ribeira.

O engenheiro agrônomo e coordenador do Programa Seringueira do IAC, Paulo de Souza Gonçalves, explica que a região tem grande potencial para a heveicultura, desde que os produtores tenham opções de variedades mais resistentes para plantio, já que a alta umidade favorece o desenvolvimento do fungo causador do “mal-das-folhas”. Segundo ele, o IAC de Campinas recebeu os clones selecionados de uma empresa produtora de seringueira da região de Itabuna (BA), fez a multiplicação dos materiais e trouxe as mudas já estabelecidas para a realização do experimento no Polo Regional, em Pariquera-Açu.

Na área experimental estão se destacando os clones CDC 312 e MDX 624, com potencial de crescimento de 10 cm/ano, e o FDR 5788,

com igual potencial de crescimento e capacidade de produção de 1,8 tonelada/hectare/ano de borracha seca. “Isso significa que em 5 ou 6 anos a seringueira vai estar apta a ser explorada comercialmente, o que normalmente aconteceria em 7 ou 8 anos”, explica o coordenador da pesquisa. Ele ressalta que, ao encurtar o início do ciclo de produção em até 2 anos, o produtor pode antecipar ganhos para pagar os investimentos feitos na atividade.

Paulo Gonçalves lembra que o custo de implantação da cultura gira em torno de R\$ 10 mil por hectare quando o produtor faz a própria muda. Se a muda for comprada, esse custo salta para até R\$ 15 mil/hectare. O ciclo produtivo de uma seringueira pode durar até 40 anos, desde que tomados os cuidados necessários no manejo, principalmente com os painéis, abertos para a prática da sangria (extração do látex).

O coordenador do Programa Seringueira do IAC comenta que o

mercado vive um bom momento, com o preço da borracha seca girando em torno de R\$ 6,00 o quilo. “Considerando a capacidade produtiva que o novo clone FDR 5788 está apontando, o atual valor do produto no mercado e o sistema de sangria de uma árvore duas vezes por semana na safra, a rentabilidade do produtor pode alcançar cerca de R\$ 11 mil por hectare/ano”.

Gonçalves explica que a pesquisa para avaliação da resistência ao “mal-das-folhas” e da adaptabilidade dos novos clones de seringueira às condições climáticas do Vale do Ribeira ainda deve durar cerca de três ou quatro anos. Só após esse período a APTA poderá começar a fornecer os materiais selecionados para os produtores da região. “O importante é que o jardim clonal já existe e os primeiros resultados apontam maior tolerância dos clones à doença em comparação com o material mais plantado na região”.

FONTE: Jornal Regional / Margarete Micheletti

Jardim clonal implantado na APTA em Pariquera-Açu



FOTO: Margarete Micheletti

Encontro de Empresários e terá palestra com Marco Z

ACIAR apresentará o mágico que uniu a arte de falar em público com o entretenimento levado a sério

Já virou tradição no meio empresarial de Registro e região. No mês de setembro, gestores e colaboradores reservam um dia especial para a motivação no Encontro de Empresários e Lojistas realizado pela ACIAR. Neste ano, o evento chega a 15ª edição e terá como atração o palestrante motivacional Marco Zanqueta, que une a arte de falar em público com o entretenimento da mágica. Então, marque na agenda: sexta-feira, 27 de setem-

bro, às 20 horas, o Encontro será realizado na sede social do RBBC.

O convite poderá ser retirado na ACIAR no período de 9 a 13 de setembro em troca de um quilo de alimento não perecível. Os alimentos arrecadados com o evento serão destinados a entidades assistenciais de Registro. É bom não deixar para o último dia, já que os convites são limitados!

Marco Zanqueta apresentará a palestra show com o tema “A arte de sair do lugar comum”. Em nove anos de carreira, Zanqueta tem se destacado pela sua flexibilidade e simplicidade. “O que realmente me importa na minha profissão são os efeitos que causo no dia e no pós-evento com a palavra final do meu cliente”, afirma o palestrante, que tem em seu currículo apresentações em grandes empresas como

Mc Donald’s, Petrobrás, Elgin, Sincredi, Unimed, Gm, Itaú, Bradesco, Wolkswagen, Correios, Nossa Caixa, Pão de Açúcar, Pepsico, Sadia, Senac, L’oreal, entre outras.

O palestrante dedica seus conhecimentos da arte de falar em público, com seu know how de ator e mágico profissional há 21 anos, para criar suas palestras motivacionais com mágica de um jeito moderno e pensando sempre em trazer resultados. A palestra é realizada para diferentes segmentos e áreas de negócios com vários temas abordados.

As palestras de Marco Zanqueta são criativas, inovadoras e dinâmicas. “A palestra motivacional com mágica aumenta o processo de incorporação de informações e, através da “mágica” o público é levado à reflexão em um formato diferente. É uma Palestra Show que fixa conceitos e motiva a todos, independente do número de pessoas”, explica.

Como o próprio nome diz, na palestra show com mágica o elemento principal são as pessoas e a mágica, por isso Marco Zanqueta não usa vídeos e slide. “O conceito da Palestra é motivar, chega de ver vídeos e comentar a moral. O que a mágica proporciona é muito mais que isso. É o efeito memória que diverte e traz uma forte lembrança, com a ação sempre direcionada para seu briefing”. O efeito inesperado da mágica e a surpresa motiva e fixa conceitos, tornando a palestra motivacional comunicativa, participativa e motivadora ao aliar conteúdo e humor. Além de participar, o público aprende a fazer mágica e sai motivado para o dia a dia.



e Lojistas Zanqueta



Mais sobre Marco Zanqueta

- Autor de treinamentos comportamentais
- Criador da linha de produtos Professional Magic
- Formado em Odontologia pela Universidade Santo Amaro, onde adquiriu uma larga experiência com sua palestra "O seu negócio é sorrir";
- Membro da Internacional Society Magician;
- Pesquisador da Arte Mágica em Las Vegas;
- Sócio-diretor da It's Magic, empresa focada em palestra e treinamentos comportamentais para organizações empresariais;
- Sócio-diretor da Marco Mágico, empresa fabricante e distribuidora de artigos de entretenimentos e jogos lúdicos.

Serviço

15º ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS E LOJISTAS

Data: 27 de setembro (sexta-feira)

Horário: 20 horas

Local: Sede social do RBBC (Av. Jonas Banks Leite)

Convite: 1 kg de alimento não perecível – troca na ACIAR de 9 a 13/09.

“Happy Hour” da ACIAR atrai mais de 80 pessoas



Auditório da Aciar ficou lotado no 2º Happy Hour

Próximos encontros serão na última sexta-feira de cada mês

Com sucesso absoluto de público, o 2º Happy Hour da ACIAR contou com a presença de mais de 80 pessoas. Realizado no dia 31 de julho, o encontro de final de tarde veio substituir o café da manhã “Bom dia, Comerciante”. Em clima de descontração, os convidados colocaram a conversa em dia, receberam os informes da Associação e

conheceram um pouco da história da empresa Sorocap, que patrocinou o encontro.

Além dos associados, o Happy Hour contou com a participação do prefeito Gilson Fantin, do chefe de Gabinete da Prefeitura, Luciano Miyashita, do vereador Osvaldo da OP e do diretor regional do Ciesp/Fiesp, Carlos Puzzi. O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, e a gerente Valda Arruda deram as boas-vindas aos convidados e falaram sobre a comercialização dos estandes da 25ª Expovale e dos calendários 2014, que trazem as imagens vencedoras do 14º Prêmio

ACIAR de Fotografia.

O gerente de Contas da Boa Vista Serviços, Alessandro Gaspar Ribeiro, abordou as novas ferramentas do SPC para análise de crédito e classificação de risco. Já a consultora da ACIAR, Alexandra Ramos, falou sobre o Programa de Desenvolvimento Empresarial que vem sendo trabalhado nas empresas. Segundo ela, todas as vagas foram preenchidas, mas os interessados podem se candidatar para o próximo período. Associados da ACIAR têm direito a uma análise diagnóstica da empresa sem custos.

Ao final das apresentações, os convidados participaram de sorteio de presentes oferecidos pela Sorocap, Porto Fino e Sulpave. As bebidas do encontro foram patrocinadas pelo Sr. Izaltino, da Nepi Distribuidora de Bebidas.

Por solicitação dos associados, o próximo Happy Hour será realizado na última sexta-feira de agosto, dia 30.

A SOROCAP

Para uma plateia atenta, o diretor executivo da Sorocap, Alexandre Moreira, contou que a empresa familiar foi adquirida em 1984 pelo pai, Paulo Moreira, até então executivo de multinacional. Sediada em

FACILLITA
Praticidade é aqui!

Av. Clara Gianotti de Souza, 1050
Centro - Registro-SP

Tel.: (13) 3822-2008

MANEQUINS, CABIDES
ARARAS, PUFFS, TELADOS,
ETIQUETAS E BALCÕES.

Confira também os setores de:
Organização e Limpeza.

**UTSUNOMIYA
CONTABILIDADE**

Hiroshi Utsunomiya Kimiko Utsunomiya

Tels.: (13) 3821-2700 / 3821-4293
3821-2320 - Fax: 3821-4622

Rua Pres. Getúlio Vargas, 423 - 1º Andar - Registro/SP



**Diretor executivo da Sorocap,
 Alexandre Moreira**



Ganhadores dos presentes oferecidos pela Sorocap

Sorocaba, a empresa começou com recapagem de pneus de caminhões e transporte de cargas e passageiros. Em Registro, a Sorocap foi implantada em 1997. “Com a necessidade de transformação do mercado, fomos agregando novos produtos e serviços”, comentou Alexandre, revelando que todos os novos investimentos e experiências são feitos primeiramente em Registro.

Hoje, a Sorocap conta com truck-center e car-center que oferecem serviços para caminhões e automóveis. Desde 2003, a empresa recebe o Certificado ISSO 9001, que atesta qualidade dos produtos e serviços

realizados e comprova o respeito às normas ambientais.

“Hoje as pessoas podem comprar qualquer produto pela internet, com apenas um clique (...) O combate a esse mercado só se faz com a boa prestação de serviços e qualidade do produto”, concluiu Alexandre, destacando a importância dos associados aproveitarem o espaço no Happy Hour para divulgarem seus negócios.

Junto com o diretor executivo também estava o gerente da Sorocap Registro, Sérgio Terada, assíduo frequentador dos encontros e grande parceiro da ACIAR.



O presidente da Aciar, Renato Zacarias e os proprietários da Porto Fino, Jokebelly Loff Santana e Fernando entregam brinde a sorteado

“Encontros assim são muito bons para estreitar relacionamentos. A gente fica mais conhecido do pessoal, aproveita para distribuir cartões e fazer propaganda da empresa”.

**LUIZ SUGUINOSHITA,
 VIS A VIS
 FERRAGENS**



“É muito interessante para fazer contatos e saber das novidades. Foi aqui que fiquei sabendo do Programa de Estágios” e já fechei algumas parcerias”.

**JANE CAMPOS
 DUQUINHA,
 CRED JÁ**



“Estou achando excelente esses encontros. Além da descontração de poder reencontrar amigos, podemos trocar serviços. Tem sido muito produtivo”.

**LUCY MARY
 MIZUGUCHI,
 DAIYAMONDO
 JOALHERIA**







NOVO UNO
NOVO TUDO

Tel: (13) 3828 5000

Disvep 

Rod: SP 139, nº 115 - Trevo br 116 Km 446
Registro - SP

Email: disvep@disvep.com.br
 Site: www.disvep.com.br

Como **fornecer** para o município



Das compras efetuadas pela Prefeitura no último ano, somente cerca de 10% foram adquiridas junto ao comércio local

Material orienta micro e pequenas empresas a participar

Visando orientar e incentivar os pequenos comerciantes a participar dos processos licitatórios, a ACIAR, a Prefeitura e o Sebrae-SP se uniram para realizar a oficina sobre compras governamentais. No treinamento realizado no dia 11 de julho, ficou definido que a Prefeitura iria disponibilizar uma cartilha online com orientações para que os pequenos empresários possam participar das licitações e fornecer para o governo. O material pode ser acessado no site da Prefeitura (www.registro.sp.gov.br), no link “Licitações” e também no site da Associação Comercial (www.aciar.com.br).

“Não podemos conceder privilégios aos pequenos comerciantes locais. Mas, através da informação, queremos mostrar para o empresário que é possível fornecer para a Prefeitura, é preciso organização

e conhecimento da legislação e dos documentos necessários para participar dos processos de licitação”, ressaltou o prefeito Gilson Fantin na abertura da oficina realizada para os empresários. Segundo ele, das compras efetuadas pela Prefeitura no último ano, somente cerca de 10% foram adquiridas junto ao comércio local. O prefeito destacou a importância da parceria do Sebrae-SP e da ACIAR nesse processo de envolvimento e esclarecimento do empresariado local. “Comprar das empresas do município significa mais recursos circulando e mais empregos sendo gerados em Registro”. O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, também elogiou a iniciativa, ressaltando que os pequenos comerciantes precisam se informar e obter as documentações necessárias para não perderem a oportunidade de fornecer para a Prefeitura.

Consultor jurídico e de políticas públicas do Sebrae-SP, Marcio Bertolini Figueiredo abordou a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (MPEs), criada em 2006 e que já está regulamentada em Registro desde 2007 e oferece tratamento diferenciado aos pequenos comerciantes nos processos de licitação, além de citar os documentos necessários para que as empresas possam fornecer para o governo. “A empresa precisa ter bom preço e estar com saúde fiscal em dia para participar

das licitações”, enfatizou o palestrante. Ele ainda distribuiu um formulário de avaliação de risco para que as pequenas empresas possam verificar sua capacidade de fornecer grandes quantidades dentro dos prazos fixados pelo poder público, entre outras variáveis que envolvem as compras governamentais.

Presente na oficina, a secretária de Administração da Prefeitura de Registro, Débora Goetz, revelou que das poucas empresas do município que se interessam em participar das licitações, a maioria acaba desabilitada por falta de documentações, principalmente as que atestam a regularidade fiscal. Também participaram do encontro o diretor de Desenvolvimento Econômico e Social da Prefeitura, Carlos Alberto Pereira Junior, e a gerente regional do Sebrae-SP, Cláudia Gervásio Bilche.

À tarde, gestores e funcionários das secretarias de Administração, Finanças, Jurídico, Educação, Cultura e Saúde da Prefeitura de Registro também participaram da Oficina sobre Compras Governamentais ministrada pelo Sebrae-SP e voltada especificamente para gestores públicos, onde foram destacados os principais instrumentos previstos na Lei Geral das MPEs para que os municípios possam oferecer um tratamento diferenciado aos pequenos negócios e favorecer o desenvolvimento da economia local.

Serviço:

Cartilha “Como fornecer para o município de Registro” Disponível para download no site da Prefeitura de Registro (www.registro.sp.gov.br – na seção Serviços, link Licitações) e da Associação Comercial (www.aciar.com.br – link Serviços - Downloads).

ACIAR e Sicredi revitalizam convênio para **aumentar benefícios** aos associados

Redução de juros, taxas diferenciadas e linhas de crédito específicas estão entre as vantagens

Firmado em abril de 2011, o convênio entre ACIAR e Sicredi foi revitalizado para aumentar ainda mais os benefícios aos associados das duas instituições. De acordo com a taxa praticada no mercado, haverá redução de juros para linhas de crédito em geral de 0,2 a 0,3 pontos percentuais. Além disso, os associados da ACIAR que também são cooperados do Sicredi terão desconto de 10% sobre a tarifa de cobrança de boletos e acesso a linhas de crédito específicas. O Sicredi abrirá ainda linhas de financiamento especiais para consumidores clientes dos lojistas associados.

“Temos no associativismo e no cooperativismo uma das maiores ferramentas para crescer. O Sicredi tem sido um importante parceiro da ACIAR no desenvolvimento de ações de apoio ao comerciante. Esta união é que nos deixa fortes para enfrentar as dificuldades impostas pelo mercado”, comenta o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos.

O gerente da Unidade do Sicredi em Registro, Reinaldo de Oliveira, também destaca a importância do convênio no fortalecimento do comércio e da economia locais. “Por se tratar de uma cooperativa de crédito, o Sicredi proporciona a seus associados diferenciais como acesso a todos os produtos e servi-



Renato Zacarias dos Santos, presidente da ACIAR; Karoline Komiyama, gerente de negócios PJ do Sicredi; Fernanda Arruda, assistente de atendimento do Sicredi; Luiz Carlos dos Santos, gerente de negócios PJ; Valda Arruda, gerente da ACIAR e Evaniel, do setor comercial da ACIAR

ços financeiros de natureza bancária, isenção de IOF sobre operações de crédito (exceto o acréscimo), tarifas e taxas compatíveis com o mercado e participação nos resultados da cooperativa”, explica Reinaldo.

O Sicredi é um conjunto de cooperativas de crédito presente em 10 estados brasileiros, com mais de 1.100 pontos de atendimento. Por meio das cooperativas de crédito do Sicredi, pessoas físicas ou jurídicas podem ter acesso a produtos financeiros como conta corrente, cartão de crédito, investimentos, seguros, além de facilidades como

caixas eletrônicos e serviços pela Internet.

A principal diferença em relação aos bancos convencionais é que, em vez de clientes, o Sicredi tem associados. São todos donos do negócio e saem ganhando sempre que usam os produtos e serviços, pois os resultados de uma cooperativa de crédito são repassados aos seus associados, proporcionalmente ao volume de suas operações. Em Registro, o Sicredi fica localizado à Avenida Wild José de Souza. Para maiores informações sobre o convênio com a ACIAR, ligue para (13) 3828-6800.

Valda, Luiz Carlos dos Santos, Renato Zacarias, Reinaldo Fernandes de Oliveira, gerente da Unidade do Sicredi Registro, e Evaniel



Com **Score Crédito** o risco é calculado

Serviço garante facilidade para o planejamento de ofertas dirigidas a um público específico

Por mais que algumas pessoas resistam, há palavras da língua inglesa que são incorporadas ao linguajar do nosso dia-a-dia, sem tradução. No mundo dos negócios isso é ainda mais frequente por causa das grandes multinacionais, que introduziram termos como Marketing ou Shopping Center. Uma das palavras que vem sendo muito utilizada, principalmente na área de crédito, é score. Seu significado é pontuação. Em torno dela desenvolveu-se o conceito de classificar consumidores ou clientes, por exemplo. Isso estabelece formas de tratar consumidores ou clientes em função de sua pontuação.

O que permite a melhor padronização de políticas de crédito e estabelecimento de limites.

Com isso, o score proporciona condições diferenciadas que beneficiam quem tem comportamento de crédito exemplar e, desta forma, acaba se tornando também um diferencial competitivo para as organizações que concorrem no mercado, permitindo que as empresas vendam mais, mantendo ou até reduzindo a inadimplência.

A Boa Vista, na condição de quem administra a mais completa e tradicional base de dados do país para crédito e apoio a negócios, tem utilizado o conceito de score para desenvolver vários produtos destinados a incrementar os negócios dos seus parceiros. Entre esses produtos está o Score Crédito, uma ferramenta de classificação de nível de risco extremamente valiosa para análise de crédito de pessoas físicas e jurídicas de pequeno e médio porte. Isso porque estima o comportamento futuro dos clientes

de sua empresa, indicando a probabilidade de inadimplência nos próximos 6, 12 ou até 18 meses, dependendo da versão utilizada.

Muito apropriada para o uso em prospecção, concessão de crédito e gerenciamento de clientes, o Score Crédito padroniza as políticas de crédito, aumentando a segurança na concessão de crédito. Além disso, maximiza a rentabilidade, tornando ágil a avaliação de novos clientes e possibilita decisões com rapidez e objetividade por meio de uma pontuação que contempla a avaliação do comportamento dos clientes.

Desse modo, o Score Crédito garante facilidade para o planejamento de ofertas dirigidas a um público específico, além de reduzir custos operacionais. Como diferencial, na análise de pessoas jurídicas, a avaliação dos sócios é feita automaticamente.

Para saber mais, procure a ACIAR através do telefone 3828-6800.



Calendários à venda

Os comerciantes interessados em presentear os clientes com os calendários 2014 da ACIAR já podem adquiri-los junto à Associação. Interessados podem solicitar os pacotes de acordo com a necessidade da loja pelo telefone 3828-6800. Bem colorido, o calendário traz as imagens escolhidas no Prêmio ACIAR de Fotografia,

que neste ano teve como tema as "Festividades da nossa Região". Os impressos serão entregues em outubro, durante a premiação do Concurso de Fotografia. O fotógrafo Paulo Henrique Zioli foi o vencedor com a imagem intitulada "Festa de Agosto – Fogos". Ele ganhará um notebook.

IPEM realizará evento para orientar comerciantes

Encontro será dia 23 de agosto, na sede do Rotary Clube

Com objetivo de divulgar os serviços prestados pelo órgão e promover uma parceria para orientar os comerciantes a minimizar as irregularidades metrológicas, o Instituto de Pesos e Medidas do Estado de São Paulo (IPEM) realizará encontro em Registro no dia 23 de agosto, na sede do Rotary Clube. O evento tem apoio da Associação Comercial (ACIAR) e contará com a presença do superintendente do IPEM-SP, Alexandre Modonezi.

Além dos comerciantes de Registro, também estão sendo convidados empresários de outras 27 cidades da Regional do IPEM que atende o Vale do Ribeira. A ideia é orientar os co-

merciantes para que evitem a aplicação de multas e promovam, assim, a proteção do consumidor.

Em parceria com a FACESP (Federação das Associações Comerciais), serão realizados 14 encontros no Estado. O IPEM-SP é uma autarquia vinculada à Secretaria da Justiça e Defesa de Cidadania e órgão delegado do Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia). Com uma equipe de fiscalização formada por mais de 300 especialistas e técnicos, realiza em todo o Estado de São Paulo operações de fiscalizações rotineiras e especiais em todos os instrumentos de medição (balanças, bombas de combustíveis, etc.), assim como em produtos têxteis e de certificação compulsória (capacetes de motociclistas, preservativos, cadeiras de carros para crianças, etc.).

É papel do IPEM também conferir todos os produtos disponíveis no mercado que já vêm com o peso estampado na embalagem, além de verificar se os produtos possuem selo do Inmetro e se apresentam todas as informações exigidas. Todo produto têxtil, por exemplo, deve informar ao consumidor na etiqueta, obrigatoriamente, dados do fabricante ou do importador, CNPJ, país de origem, composição têxtil, símbolos que indicam quais devem ser os cuidados de conservação do produto e indicação de tamanho, tudo em português. Na falta de alguma informação ou na existência de avisos conflitantes que prejudiquem o consumidor, o responsável pelo estabelecimento comercial é notificado e o IPEM-SP determina que o produto seja retirado do ponto de venda para correção. O comerciante é multado e deve apresentar a nota fiscal do produto para que sejam identificados o fabricante ou

distribuidor, caso contrário é considerado o único responsável pelos erros detectados.

Além disso, o IPEM é responsável pela auditoria nos meios de hospedagem. O Instituto avalia nos hotéis os requisitos relacionados à qualidade das instalações, atendimento e sustentabilidade do empreendimento, como metragem dos apartamentos e banheiros, iniciativas de redução de consumo energético e coleta seletiva de resíduos, quantidade de idiomas falados pela equipe, facilidades para o hóspede, dentre outros itens.

Ao final do processo, é encaminhado um relatório ao Ministério do Turismo atestando se o hotel está apto a receber a classificação oficial por meio de estrelas. Em caso de registros de não conformidades aos requisitos, o estabelecimento tem até 90 dias de prazo para readequação. A classificação é válida por três anos, com auditoria de manutenção agendada para o 18º mês, e renovável a partir de uma nova avaliação realizada pelo IPEM-SP.

PREFEITURAS E CÂMARAS

Além dos comerciantes, o IPEM também irá reunir representantes de Prefeituras e Câmaras da região para prestar orientações voltadas ao setor público. O encontro será no Rotary Clube, a partir das 9h30, e deve contar com a presença do presidente da Assembleia Legislativa do Estado, deputado estadual Samuel Moreira.

Serviço:

Encontro do IPEM-SP
Data: 23 de agosto (sexta-feira)
9h30 – Prefeituras e Câmaras
14h30 – Comerciantes/empresários
(Não é necessária inscrição prévia)
Local: Rotary Clube de Registro (Rua José A. de Campos, 40)

GODKE
ALUMÍNIOS

Tel/Pabx
3821-2131

Esquadrias em Vidro Temperado
Box em Acrílico e Temperado
Venezianas e Vitrôs
Portas e Portões Exclusivos
Esquadrias Pantográficas
Alumínio Brilhante
Bronze
Pintura Eletrostática

Rua Shitiro Maeji, 451
CEP 11.900-000
Registro - SP
godke.aluminios@uol.com.br

CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO CLUBE DE DESCONTOS



Descontos de 10% nas mensalidades dos cursos de graduação, graduação tecnológica e pós-graduação. Tel. (13) 3821-7147 ou 3821-2920.



Descontos de 50% no valor total dos cursos de informática, inglês, web design e gestão empresarial. Matriculando-se em dois cursos, o material didático é inteiramente GRÁTIS. Fone (13) 3821-3089.



Descontos de 5% (cinco por cento) nas compras à vista em dinheiro. Av. Clara Gianotti de Souza, 863 – Vila Nova Ribeira Fone: (13) 3822-2263



Descontos de 15% no valor das mensalidades para os cursos preparatórios. Rua Amapá, 348 – 2º andar – sala 06 – Centro – Registro/SP. Fone: (13) 3821-8007



Descontos de 10% no valor de seus produtos e serviços. Av. João Batista Pocci Jr, 305 – Centro – Registro/SP – Fone: (13) 3821-7091.



Descontos de 5% (cinco por cento) no valor de suas mercadorias e produtos, podendo ser efetuado pagamento com cartão de crédito ou débito. Fone: (13) 3822-5994.



Descontos de 20% (vinte por cento) no valor de seus cursos (todos de nossa grade). Rua João Batista Pocci Junior, 288 Tel: (013) 3821-3452



Descontos de 15% no valor de suas mercadorias e produtos. Fone: (13) 3821-1497.



Descontos de 20% no valor em roupas às 3ª, 5ª, 6ª e sábados, à vista ou nos cartões Visa e Mastercard. Tel.: (13) 3821-4372.



Descontos de 5% no valor de suas mercadorias e serviços. Tel.: (13) 3821-4399 / 3822-3837



Descontos de 6% no valor dos serviços prestados para elaboração de Programas de Medicina e Segurança do Trabalho. Fone: (13) 9707-5392.



Descontos de 5% no valor de suas mercadorias e 10% no valor dos serviços. Tel.: (13) 3821-8080.



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.



PET CURSOS

Isonção da taxa de matrícula e 50% de desconto nas mensalidades. Novas instalações: Rua Meraldo Previdi, 540 – Centro - Registro



Descontos especiais nos planos regulamentados. Tel. (13) 3828 6804 – Daniela.



Seguro Saúde Nacional com atendimento diferenciado para associados. Tel. (13) 3828 6804 – Daniela.



Descontos de 15% à vista (dinheiro), 10% no cartão de débito e 7% no cartão de crédito (Visa/Mastercard e Elo). Fone: (13) 3822-2207.



Desconto de 5% na compra de óculos ou 20% na permuta de produtos. Tel. (13) 3821-2122.



Desconto de 30% nas matrículas e mensalidades dos cursos de inglês e espanhol básico, intermediário e avançado. Tel. (13) 3822-2122.



Descontos de 10% em todos os serviços, podendo ser efetuado pagamento com cartão de crédito ou débito. Rua Sinfrônio Costa, 895 – sala 03 – Centro-Registro/SP. Fone: (13) 3821-1452.

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 associados da ACIAR pode ganhar descontos ao apresentar o cartão. O cartão de descontos é válido para os proprietários e sócios dos estabelecimentos, além de seus cônjuges. Informações pelo telefone 3828-6800.

ACIAR inicia comercialização dos estandes da 25ª Expovale

Exposição será realizada entre os dias 28 de novembro e 1º de dezembro

“A Expovale voltará a ser de fato a vitrine da região, onde as cadeias produtivas têm oportunidade de mostrar o que produzem. Vamos trabalhar para ter um evento do tamanho e da importância de Registro e do Vale do Ribeira”, destacou o prefeito de Registro, Gilson Fantin, na reunião inaugural da 25ª Expovale, realizada nesta segunda-feira, 22 de julho, no auditório da Associação Comercial (ACIAR). “Nosso objetivo é que a Expovale se torne independente. Queremos uma festa com a cara do povo de Registro e do Vale do Ribeira”, acrescentou o prefeito. Gilson agradeceu à diretoria da ACIAR por ter aceitado o desafio de realizar o maior evento de negócios e lazer da região.

O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, que também preside a comissão organizadora da 25ª Expovale, informou que a Associação já iniciou a comercialização dos estandes. “Este ano, teremos 82 espaços de exposição, sendo 30 na área da 3ª Feibanana, que pela pri-



Reunião na ACIAR abriu oficialmente os trabalhos da comissão organizadora

meira vez será realizada junto com a Expovale”, explicou Renato.

A Feira da Bananicultura é coordenada pela Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira (Abavar) e também contará com palestras voltadas para o setor. Durante a reunião, foram definidos ainda os coordenadores de cada comissão setorial do evento, que representam as cadeias produtivas. Além do espaço destinado a empresas, haverá exposições de animais, plantas ornamentais, artesanato e produtos agrícolas.

A 25ª Expovale será realizada entre os dias 28 de novembro e 1º de dezembro, no Recinto de Exposições de Registro. Os shows musicais já estão sendo definidos e as atrações serão anunciadas em breve. Este ano

não haverá tenda cultural. As bandas regionais se APRESENTARÃO em palco anexo na praça de alimentação, onde terão maior visibilidade.

SERVIÇO: Interessados em expor nos estandes e participar da praça de alimentação da Expovale podem entrar em contato com a ACIAR, pelo telefone (13) 3828-6800.

Comissão Organizadora

Presidente: Renato Zacarias dos Santos
 1º vice-presidente: Hélio Borges Ribeiro
 2º vice-presidente: Marc Pierre Medaets
 Secretário: Manoel Chicaoka
 2ª secretária: Valda Arruda
 Secretário executivo: Luciano Miyashita
 Tesoureiro: Marcelo Rodrigues
 2º tesoureiro: Antonio Luiz Cabral

CONTABILIDADE
YAMADA
 Assessoria Contábil e Tributária

Contabilidade Comercial e Agrícola
 Assessoria Fiscal, Tributária e Trabalhista
 Abertura, Alteração e Encerramento de Empresas
 Consultoria e Rotinas Trabalhistas
 Declaração de Imposto de Renda Física e Jurídica
 INCRA E ITR

Rua Capitão João Pucci, 253 - 1º andar - Centro - Registro
 email: esyamada@uol.com.br

3821-1491
 (13) 3821-2065

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA

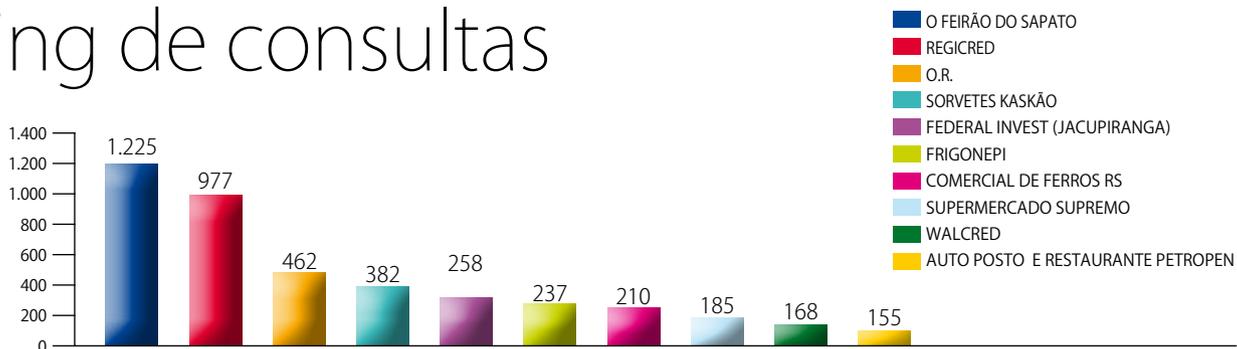
FONES: (13)
 3821-1817 e 3821-6871

R. Alexandre Agenor de Moraes, 50 - Registro (SP)

Eventos e horários

AGOSTO	Mês de Agosto:
	Período para adesão dos calendários do Concurso de Fotografia da ACIAR 2014.
	Dia 04 (Domingo): 20º Engueikai
	Dia 08 (quinta-feira): Treinamento do APAS – Estoque e armazenamento de mercadorias – inscrições gratuitas até o dia 05/08(segunda-feira).
	De 13 a 16 – (terça-feira à sexta-feira): Treinamento: Gerente Treinador II – às 19h - vagas limitadas.
	Dias 09 e 10 (Sexta-feira e Sábado): Comércio aberto até às 20h (Dia dos Pais)
	Dia 11 (Domingo): Dia dos Pais (FECHADO)
	Dia 17 (Sábado): 5º Tooro Nagashi da Paz e 53º Bom Odori.
	Dia 19 (segunda-feira): Treinamento: Gerente Treinador I – às 19h - vagas limitadas.
	Dia 20 (terça-feira): Treinamento: Empresa Familiar de Sucesso - às 9h - vagas limitadas.
	Dia 20 (terça-feira): Treinamento: Gerente Treinador I - às 19h - vagas limitadas.
	Dia 21 (quarta-feira): Treinamento: Empresa Familiar de Sucesso - às 9h - vagas limitadas.
	Dia 21 (quarta-feira): Treinamento: Gerente Treinador I - às 19h - vagas limitadas
	Dia 22 (quinta-feira): Treinamento: Excelência no Atendimento como Estratégia de Vendas - às 19h - vagas limitadas.
	Dia 23 (sexta-feira): Treinamento: Excelência no Atendimento como Estratégia de Vendas - às 19h - vagas limitadas.
	Dia 24/08 (sábado): 17ª Festa do Queijo e Vinho – Local: Estoril às 21h
	Dia 27 (terça-feira): Sorteio “Campanha Show de Prêmios Mês dos Pais”, às 19h, na sede da ACIAR
	Dia 30 (Sexta-feira): 3º Happy Hour Comerciante. Confirme presença até o dia 28/08 (quarta-feira). Vagas Limitadas!!!
SETEMBRO	
	Dia 02/09 (segunda-feira): Entrega dos prêmios da campanha Show de Prêmios – Mês dos Pais, às 19h na sede da ACIAR
	Dia 07 (Sábado): Independência do Brasil – Feriado Nacional (FECHADO)
	De 09 a 13: Período para troca dos convites do “Encontro dos Empresários” – Local : ACIAR. Ingressos Limitados!!!
	Dia 15 (Domingo): Dia do Cliente (FECHADO)
	Dia 24 (terça-feira): Treinamento do APAS - Reposição e Exposição de Mercadorias em Supermercados – curso básico – inscrições gratuitas até o dia 20/09 (sexta-feira)
	Dia 25 (Quarta-feira): 4º Happy Hour Comerciante. Confirme presença até o dia 23/09 (segunda-feira).
	Dia 27 (sexta-feira): Jantar Oriental às 20h – Local: Bunkyo
	Dia 27 (sexta-feira): 15º Encontro dos Empresários e Lojistas – Palestrante “Marcos Zanqueta” – Local: Salão Social do RBBC às 20h - ingressos limitados.

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC





"Boa Impressão e parceria com o Vale"

**Cartazes, Folders,
Folhinhas, Jornais,
Livros, Panfletos
e Revistas.
Formulários Planos
e Contínuos.**

Fone: (13) **3841-1142**

Fax: **3841-2028**

Rua Tte. Cel. Zacarias, 88 - Iguape - SP

e-mails: **suset@uol.com.br**

suset@suset.com.br

COMÉRCIO E LOCAÇÃO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
MaFer
ASSISTÊNCIA TÉCNICA

- Gerador
- Andaime
- Betoneira
- Martelete
- Roçadeira
- Compactador
- Policorte p/ Asfalto
- Vibrador p/ Concreto

Locando para facilitar a sua vida!

(13) 3821-2393

Av. N. Matsuzawa, 405 - V. Ribeirãopolis - Registro - SP
mafer.registro@gmail.com

O que você precisa
para sua casa!

MARILAR

MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS
AV. DR. CARLOS BOTELHO, 418 CENTRO - PARIQUERA-AÇU/SP

Sorocap
renovação de pneus

BRIDGESTONE



Firestone

**Pneus Novos - Bridgestone - Firestone
Reformas de Pneus**

FONE: 13 3828-7277

Av. Wild José de Souza, 64 - Centro - Registro

COLOQUE A SUA
MARCA EM EVIDÊNCIA.

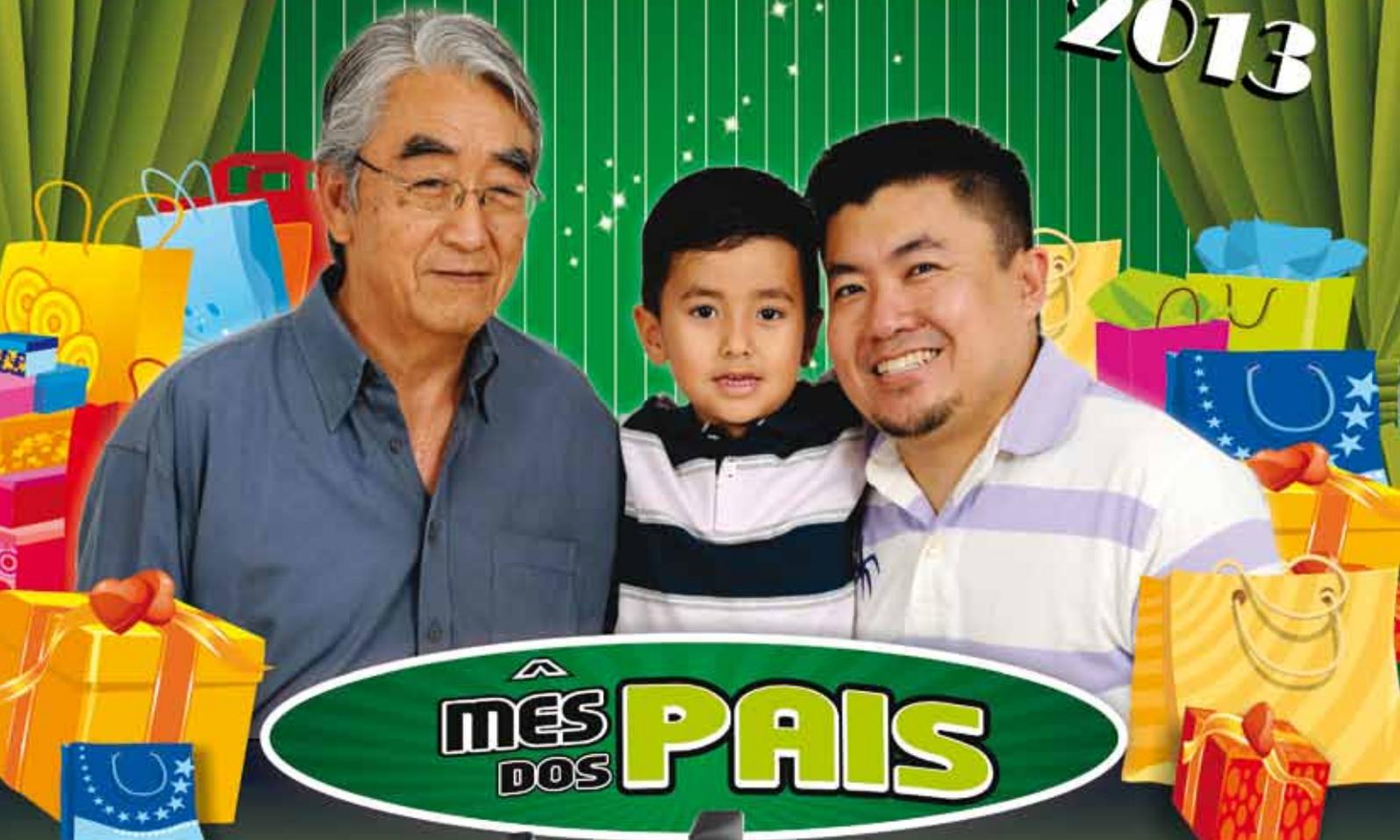
ANUNCIE!

3828.6800

informaciAR

A revista do comerciante

SHOW DE PRÊMIOS 2013



MÊS DOS PAIS



Vales Compras valor de
R\$ 300,00 cada



02 Câmeras
digitais



01 Moto 0km



01 TV Lcd 42"

Período da campanha:
10/07/2013 a 24/08/2013

Sorteio: 27/08/2013 às 19hs
na sede da ACIAR



Certificado de Autorização SEAE/IMF 06/0189/2013

Imagens Ilustrativas