

informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 145 — Ano 11 — FEVEREIRO 2011

CONCURSO FOTOGRÁFICO

Edição deste ano
premiará com notebook
o autor da foto
vencedora



ACIAR com
nova gerente:
Valda Arruda



Luciano
completa
10 anos de
ACIAR



**Cheques ou documentos
roubados, perdidos,
extraviados?**

Proteja-se avise:



Cheques e documentos roubados, furtados ou extraviados são freqüentemente usados em golpes e fraudes, causando graves inconvenientes para seus usuários. Por isso, em caso de roubo, perda ou extravio, denuncie imediatamente ao S.O.S. Cheques & Documentos. Além de proteger a si próprio, você ajudará a coibir a ação de criminosos e contraventores que causam prejuízo a você, ao comércio e a toda a sociedade.

Ligue: 0800 011 1522

Serviço gratuito, disponível 24h por dia, inclusive aos fins de semana.

***Faça também o boletim de ocorrência no distrito policial mais próximo.**

Prezados amigos comerciantes,



Henrique Rodrigues Wolf
PRESIDENTE DA ACIAR

Entramos no mês de fevereiro, um mês de volta às aulas, também época em que retornamos a normalidade da nossa vivência comercial. Nós do Vale do Ribeira nos solidarizamos com as milhares de famílias afetadas pelas intempéries que afetaram as regiões Sul e Sudeste, pois os transtornos ocasionados pelas chuvas não são algo desconhecido pela nossa gente, situações que já vivenciamos de perto e conhecemos a dor das famílias que tudo perderam. São nesses momentos que a solidariedade fala alto em nosso peito, pois o que afeta a família alheia de forma direta ou indireta também nos afeta.

Não podemos mais pensar na sociedade como parte separada, mas sim um todo, pois também o setor comercial dessas regiões enfrenta enormes dificuldades e é necessário pensar de forma corporativa, mobilizando lideranças e poderes para o auxílio de nossos colegas. A população, além de ter dizimados seus lares, também se encontra sem seus empregos podendo causar uma convulsão social motivada pelo desemprego e pela própria fome, isso só não acontecerá se houver o concurso da solidariedade humana, é

por esse raciocínio que não podemos mais separar a sociedade em bloco nem legá-la ao sectarismo.

Somos um povo afeito ao auxílio e a frieza não faz farte do nosso coração.

Deixo aqui registrado o meu mais profundo voto de restabelecimento e retorno a normalidade dessas regiões de nosso país e rogo ao Eterno Pai que assista e feche as feridas abertas nos corações daqueles que perderam, além de seus bens materiais, os seus bens mais preciosos, seus entes e que possa em breve a dor ser trocada pela esperança. Somos um povo valente, forte e feliz e que esses valores se façam hoje e sempre.

Um forte abraço, do mais profundo sentimento fraternal.

6. **PERFIL**
Aprender sempre



7. **Nossa História, Nossa Gente**
Roseli Suzumi Cubo Maciel

8. **SUA EMPRESA**
A ponta do iceberg

9. **SAÚDE**
Cuidados contra a dengue não podem parar

10. **JURÍDICO**
A difícil arte de cobrar

11. **RURAL**
Direto da horta para a casa do consumidor

12. **CAPA**
Concurso Fotográfico valoriza riquezas regionais

14. **HOMENAGEM**
Luciano completa 10 anos no financeiro da ACIAR



15. **NOVA GERENTE**
Valda Arruda assume cargo de Gerente Administrativa

16. **ARTIGO**
Sazonalidade

17. **VITRINE**
Use a criatividade na Páscoa

18. **IMPOSTOS**
Receita Federal aperta o cerco contra os contribuintes

20. **DICAS**
Segurança no Carnaval

21. **EMPREENDER**
Centro de Excelência promove oficinas

20. **GERAL**
Agenda, ranking e estatísticas do SPC

Diretoria da ACIAR
BIÊNIO 2010 / 2011

PRESIDENTE
Henrique Rodrigues Wolf
1º VICE-PRESIDENTE
João Del Bianco Neto
2º VICE-PRESIDENTE
Hélio Borges Ribeiro
1º TESOUREIRO
Marcelo Rodrigues
2º TESOUREIRO
Waldir Neif Cugler
1º SECRETÁRIO
Renato Zacarias Santos
2º SECRETÁRIO
Rodrigo Wolf Mendes

CONSELHO DELIBERATIVO
Luciano José Borges
Rogério Portela Kikuchi
Edson Silva Cunha
Carlos Issao Tamada
Marcelo Ribeiro Dias
Jefferson M. Marques Filho
Rogério Ramponi
Sueli Tiomi O. Odake
Ricardo C. Bertelli Cabral
Benedito Gregório dos Santos
Sérgio Luis da Cunha
Clóvis Mendes
Irineu Florêncio Júnior

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

informaci

Órgão de informação oficial da Associação 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



LFG Cursos Preparatórios

Na Rua Amapá, 348. Tel. 3821-8007. Presente em mais de 340 cidades, com cerca de 80 mil alunos, a Rede LFG tem como maior diferencial a qualidade do ensino que se mantém integral em todas as localidades.

Recuperys

Rua Pres. Getúlio Vargas, 564 – Sala 02. Tel. 3822-3502. Associou-se para utilizar os serviços do SCPC.



JP Instalações (Sete Barras)

Rua Julio Prestes, 1354, em Sete Barras. Tel. 3872-1155. Elmiro procurou a ACIAR para utilizar os benefícios do SCPC. Na foto, Miro e sua equipe.



Alpha & Ômega Vídeo

Rua José Antonio de Campos, 455. Tel. 3822-4936. Está instalada em Registro há 7 anos. Associou-se para utilizar os benefícios da entidade.



Dra. Michele Cristina Ramponi Pereira

Com escritório na Rua Sinfrônio Costa, 895. Tel. 3822-4026. Advogada especializada nas áreas civil, tributária, familiar e empresarial.



O Dorminhoco

José Antonio de Campos, 480. Tel. 3821-3454. Associado há 13 anos na ACIAR, Sr. Aníbal mais uma vez prestigiando o SCPC. Em breve uma nova loja na Avenida Prof. Jonas Banks Leite.



Mecânica Iolando



Mecânica Iolando

Rua José Dias de Araújo, 220. Tel. 3821-7456. Procurou a entidade para utilizar os benefícios oferecidos.



Praia Sul Veículos

Localizada à Av. Pres. Castelo Branco, 1671. Tel. 3828-9000. Procurou a ACIAR para utilizar os serviços do SCPC.

Dina Modas

R. José Carlos de Toledo, 540. Sete Barras. 3872-1840. Associou-se para obter os benefícios oferecidos pela entidade. Na foto a funcionária Janaína.



Aprender sempre



As irmãs Regina e Luciana

Irmãs administram lojas em Registro e Pariquera-Açu

Luciana do Nascimento Ribeiro tinha 15 anos quando o irmão mais velho, o contador José Humberto do Nascimento, resolveu abrir a primeira Lojas Mil em Pariquera-Açu. “Ele queria arrumar trabalho para mim e minha irmã Rosana, que na época tinha 18 anos”. José Humberto talvez não imaginou, mas o empreendimento foi um marco na vida das irmãs, que descobriram o talento para o comércio e se mantêm no ramo até hoje. Rosana é proprietária da Marfim Móveis e Luciana administra as Lojas Mil e a Ato Inicial em conjunto com outras duas irmãs, Neusa e Regina.

“Uma das lições mais importantes para o comerciante é aprender sempre e persistir muito. Se errou, começa de novo, o importante é estar disposto a aprender e

não desistir”. A filosofia de Luciana faz parte do sucesso das Lojas Mil, no mercado há 23 anos. Depois da primeira empresa aberta em Pariquera-Açu em 1988, outras três lojas surgiram nos anos seguintes: as Lojas Mil em Registro e outras duas lojas Ato Inicial, uma em Registro e outra em Pariquera-Açu.

A diferença entre as lojas está no público. “As Lojas Mil oferecem confecções para o público em geral, do bebê ao adulto. Já na Ato Inicial as confecções são voltadas apenas para os adultos, masculino e feminino”, explica Luciana. Ela cuida do setor financeiro, das compras e da manutenção das lojas. Regina é a gerente de vendas em Registro e Neusa é gerente de vendas e compras em Pariquera-Açu. Com o tempo, elas souberam dividir as tarefas de acordo com a aptidão de cada uma e administram em harmonia as empresas.

Luciana fez faculdade de Contabilidade, participou do Programa Empreender (ACIAR e Sebrae) e de inúmeros cursos e palestras. Aliar a solidez da empresa com a constante busca de aprimoramento e novidades para os clientes faz parte da rotina da comerciante. No final do ano passado, as Lojas Mil de Registro investiram em uma grande reforma para trazer mais conforto a colaboradores e clientes. “Ter não é difícil, o difícil é manter, zelar e cuidar daquilo que conquistamos”, observa Luciana, destacando a necessidade de ter boas parcerias e oferecer produtos de qualidade. “A busca da fidelização do cliente é uma tarefa árdua e tem que ser diária. Esse é um dos maiores desafios do comércio”. Para enfrentar os desafios, ela conta com uma equipe também dedicada de 20 funcionários nas quatro lojas – 8 só nas Lojas Mil em Registro.



Luciana com as colaboradoras na Lojas Mil em Registro

Roseli Suzumi Cubo Maciel

Nome de rua no Jardim Hatori, ela trabalhava no Centro de Saúde

Difícil encontrar uma maneira de descrever a dor da perda. Nada se compara ao choque de saber que nunca mais teremos a presença de quem amamos. Corpo e alma sentem a mesma dor que queima por dentro, enquanto a saudade transborda em lágrimas. O tempo reduz a dor, mas não apaga a lembrança. É assim para os familiares de Roseli Suzumi Cubo Maciel, que trabalhava como atendente no Centro de Saúde de Registro. Roseli morreu no dia 26 de agosto de 1992, quando tinha apenas 29 anos, após sofrer com câncer no estômago.

Como era muito querida entre os colegas, foi a primeira vez que o Centro de Saúde se transformou em velório para que pudessem se despedir da jovem. Viúvo de Roseli, Jurandi da Conceição Maciel conta que os próprios funcionários do Centro de Saúde fizeram o pedido. “Os funcionários gostavam muito dela e o velório foi dividido entre Registro e Juquiá, onde ela nasceu e depois foi sepultada”, explica o taxista Jurandi, tenente aposentado da Polícia Militar. Roseli deixou dois filhos: o mais novo, Wellington Hideyoshi Cubo Maciel, tinha apenas dois anos de idade; e Wallace Hiroshi Cubo Maciel, com 8 anos. Com a ausência de

Roseli, o marido foi pai e mãe dos meninos – tarefa que lhe deu forças para suportar a dor da saudade.

Filha de Francisco Shiko Cubo e Maria Hideko Cubo, Roseli nasceu em Juquiá no dia 3 de novembro de 1963. Se formou no Magistério, mas nunca atuou como professora. “Ela conseguiu serviço no posto de saúde e gostou do trabalho”, conta a mãe. Nessa época, Roseli morava em Juquiá, onde conheceu Jurandi ainda menina. “Os pais dela tinham um restaurante e eu sempre almoçava lá. Encontrava com a Roseli todos os dias e passamos a namorar”, lembra ele. Depois, Jurandi foi para São Paulo fazer escola da Polícia Militar e ficou dois anos fora. Nesse período, o namoro esfriou, mas ele não deixava de ver Roseli quando vinha para Juquiá.

De volta à região, pediu a jovem em casamento. A união, com direito a muita festa, foi em 1984. Quando Jurandi foi transferido como policial militar para Registro, a esposa o acompanhou. Funcionária pública estadual ligada ao Departamento Regional de Saúde, Roseli também conseguiu transferência e passou a trabalhar no Centro de Saúde de Registro. “A Roseli era uma mulher muito forte e dedicada. Foi ela quem me incentivou a fazer curso de sargento e faculdade. Pena que quando me formei (em Geografia pela Scelisul), ela não estava mais aqui”, diz Jurandi, emocionado. Nos oito meses em que ele teve que ficar em São Paulo para fazer o curso de sargento, Roseli cuidou sozinha do filho mais velho, ainda bebê. “Só depois quando voltei, ela

contou que meu filho chegou a ter febre porque sentia minha falta. Ela usava uma camisa minha para fazer ele dormir”, lembra.

Roseli lutou bravamente contra o câncer no estômago, descoberto tarde demais para uma possível cura. “Ela tinha umas dores de estômago, mas nunca ligou. Perto de todo o sofrimento que ela via no posto de saúde, devia pensar que aquela dor não era nada”, acredita Jurandi. Admirada pelos colegas e querida pelos pacientes atendidos, Roseli foi homenageada pela Câmara de Vereadores, que emprestou seu nome a uma rua no bairro Jardim Hatori.



Com o filho mais novo, Wellington



Roseli com a mãe, dona Maria Hideko

A ponta do Iceberg

Jamais poderemos esquecer que as escolhas são seguidas por reações

É isso que visualizamos quando pensamos em um Iceberg: uma montanha de gelo linda, imponente, clara e reluzente, que faz com que paremos para admirar sua beleza. O que não nos damos conta muitas vezes é que apenas 1/7 dele aflora na superfície. 6/7 está submerso e a sua totalidade é sem dúvida a maior grandeza que poderíamos encontrar.

Em uma analogia às decisões e avaliações que as pessoas costumam fazer, podemos dizer que na maioria das vezes elas se mantêm em um raciocínio na superficialidade, sem observações e análises mais “profundas” que envolvem a questão. Decisões tomadas rapidamente e finalizadas com frases aparentemente concretas de “eu tenho a certeza disso” ou “não há dúvidas sobre aquilo”, estão longe de transmitir segurança e objetividade.

A beleza do conteúdo que envolve cada ação na vida, seja ela empresarial ou pessoal, é esquecida neste momento.

Muitos são os motivos que le-



vam as pessoas a agir desta forma. A pressa em se livrar da questão, a dificuldade de lidar com conteúdos em que haja necessidade de comprometimento, as emoções afloradas e até o medo do fracasso sobre as escolhas. Avalia-se pela ponta do Iceberg e não pela grandeza de sua integridade. Avaliação superficial resulta em Decisão superficial e logicamente em fatos pouco concretos e fáceis de desmoronar. Você já viu um Iceberg em degelo? Suas partes se soltam, criando ondas a sua volta. Nada segura a força de ações falhas. Criam oscilações que repercutem em longo prazo.

Parar, observar o que poderá ser o 6/7 de uma questão é usar de raciocínio, conscientizar-se da importância das entrelinhas, fazer submergir o todo, colocar-se à disposição para enfrentar situações de

risco. Leva tempo. Mas por que não emprega-lo de uma forma mais produtiva para resultados mais eficientes e duradouros?

Relações superficiais jamais trarão amigos.

Decisões superficiais estão longe de serem seguras.

Avaliações sem questionamentos mostram a preguiça de conhecer pessoas, coisas, ações. Preguiça de viver.

A escolha é individual. Cada pessoa ou cada organização escolhe a postura que irá adotar diante dos Icebergs que irão surgir ao longo da vida, mas jamais poderemos esquecer que as escolhas são seguidas por reações.

Não julgue pela aparência. Ela é somente a PONTA DO ICEBERG. Mergulhe nas avaliações.

Icebergs existem e são belos, basta querer admirá-los.



Debora Amaral,

Consultora em Recursos Humanos

dmoreiraamaral@uol.com.br




NOVO UNO
NOVO TUDO

(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

Dengue: cuidados não podem parar

De acordo com informações da Vigilância Epidemiológica regional, entre os 11 casos suspeitos de dengue registrados de janeiro até agora na região, um foi confirmado no município de Cajati. O dado mais preocupante é que dos 15 municípios do Vale do Ribeira, apenas dois (Iporanga e Barra do Turvo) não estão infestados pelo mosquito *Aedes aegypti*, transmissor da dengue. A diretora da Vigilância Epidemiológica, Denise Oliveira, lembra ainda que a epidemia da doença, registrada nos últimos dois anos na região, aconteceu a partir do mês de março. Entre fevereiro e junho de 2010, a epidemia de dengue no Vale do Ribeira chegou a 1.628 casos - 839 deles só em Registro. O pico da doença ocorreu na semana de 18 a 24 de abril, quando 213 pessoas ficaram doentes, sendo 80 no município.

Por isso, os cuidados de prevenção não podem parar, destaca Denise Oliveira. “A responsabilidade é de todos. Cada um deve ter o olhar crítico e verificar a sua casa, o quintal, o seu ambiente de trabalho, para não deixar criadouros do mosquito”, ressalta. A colaboração dos comer-

ciantes também é fundamental, afinal, em 2010 um grande número de casos de dengue foi registrado no Centro da cidade. Depósitos de materiais, áreas ao ar livre, vasos de

planta, tudo precisa ser verificado com cuidado, pois qualquer recipiente que acumule água – mesmo em ambientes internos – pode servir de criadouro do *Aedes*.



Não deixe a dengue aparecer

- Coloque o lixo em sacos plásticos e mantenha a lixeira bem fechada. Não jogue lixo em terrenos baldios.
- Jogue no lixo todo objeto que possa acumular água, como embalagens usadas, potes, latas, copos, garrafas vazias etc.
- Mantenha o saco de lixo bem fechado e fora do alcance de animais até o recolhimento pelo serviço de limpeza urbana.
- Não deixe a água da chuva acumulada sobre a laje.
- Mantenha a caixa d'água sempre fechada com tampa adequada.
- Não acumule materiais descartáveis desnecessários e sem uso. Se forem destinados à reciclagem, guarde-os sempre em local coberto e abrigados da chuva.
- Trate adequadamente a piscina com cloro. Se ela não estiver em uso, esvazie-a completamente, não deixando poças d'água. Se tiver lagos, cascatas ou espelhos d'água, mantenha-os limpos ou crie peixes que se alimentem de larvas.
- Entregue pneus velhos ao serviço de limpeza urbana. Caso precise deles, guarde-os, sem água, em locais cobertos.
- Verifique se todos os ralos da casa e da empresa não estão entupidos. Limpe-os pelo menos uma vez por semana e, se não os estiver usando, deixe-os fechados.
- Guarde as garrafas, baldes ou latas vazias de cabeça para baixo.
- Lave com escova e sabão as vasilhas de água e de comida de seus animais pelo menos uma vez por semana.
- Retire a água da bandeja externa da geladeira pelo menos uma vez por semana. Lave a bandeja com sabão.
- Não deixe acumular água na parte debaixo das torneiras de bebedouros e filtros de água.

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



A difícil arte de cobrar



Como cobrar seus clientes dentro da lei

Não poucas vezes o comerciante depara-se com a seguinte situação: o cliente inadimplente. Da mesma forma, vem a famosa resposta pronta, eu não posso cobrar e causar constrangimento porque “gera indenização”. Realmente, existe um motivo para essa ideia distorcida, mas que pode ser facilmente superada.

Ainda nos tempos de Esparta e Roma, as dívidas faziam com que as pessoas se tornassem escravas umas das outras. Pouco depois, teve-se por hábito a venda dos filhos por algum débito. Depois de muitas brigas, por volta do ano 400 a.C. uma lei romana proibiu a escravidão de plebeus por proprietários rurais. As práticas desumanas de cobrança de dívidas se estenderam por muito tempo. Com a evolução do direito e das sociedades, a dignidade humana tornou-se um princípio necessário para a base de qualquer direito. Tratados internacionais, leis esparsas, e finalmente no Brasil o famigerado Código do Consumidor.

A dificuldade em entender os limites das formas de cobrança é porque ela decorre exatamente em

razão da outra parte não ter cumprido o que lhe cabia no contrato; ou seja, o cliente inadimplente parece ter mais direitos que o comerciante prejudicado. E não é isso!

É certo que ninguém poderá ser punido por exercício regular de seu direito, como regulamenta o nosso Código Civil: Art. 188. Não constituem atos ilícitos: I - os praticados em legítima defesa ou no exercício regular de um direito reconhecido;...” e “Art. 153. Não se considera coação a ameaça do exercício normal de um direito, nem o simples temor reverencial”. Também é certo que ninguém é obrigado a arcar com prejuízo alheio e não é permitido o enriquecimento sem causa daquele que deixa de pagar suas contas. No entanto, a lei pretende evitar os exageros.

A Constituição Federal Brasileira determina que: “Art.5º (...) III – ninguém será submetido a tortura nem tratamento desumano ou degradante; (...) X – são invioláveis a intimidade, a vida privada, a honra e a imagem das pessoas, assegurado o direito a indenização pelo dano material ou moral decorrente de sua violação; (...)”. Aí se encontra a base legal que tanto assombra os credores, o Código de Defesa do Consumidor (CDC): Artigo 42: “Na cobrança de débitos, o consumidor inadimplen-

te não será exposto a ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça.”

Esse artigo dá a impressão de que nada poderá ser feito a respeito da dívida, pois, a cobrança por si só já é constrangedora. Mas não é o caso. Por exemplo: A pessoa que, ao comprar o produto, informa como telefone para contato o de sua empresa, não pode posteriormente alegar que está constrangido ao receber essas ligações em seu trabalho. O cuidado que deve ter o cobrador é em não informar a terceiros estranhos o motivo da ligação, e tratar apenas com o inadimplente sobre o assunto.

No entanto, o cobrador que se identifica como advogado ou oficial de justiça (sem sê-lo) na tentativa de coagir o pagamento, poderá cometer um ilícito penal. Na leitura dos artigos 42 e 71 do CDC encontramos de forma expressa as condutas vedadas na prática de cobrança de dívidas, ou seja, o fornecedor não poderá utilizar-se de: a) ameaça; b) coação; c) constrangimento físico ou moral; d) emprego de afirmações falsas, incorretas ou enganosas; e) exposição do consumidor a ridículo; f) interferência no trabalho, descanso ou lazer do consumidor. Na próxima edição, vou explicar o significado de cada um.



Carla Groke Campanati,

Advogada
OAB-SP 262.898
carla@campanati.adv.br



CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

Rua Tamekichi Takano, 605 - Centro - Registro/SP
TELEFAX: (13) 3821-5199
www.rimacontabilidade.com.br

Organização Rima de Contabilidade S/C Ltda.

Entregas em domicílio

Consumidores podem pedir produtos hortifrutigranjeiros por telefone

Com a proposta de enviar os produtos direto da horta para o lar do consumidor, desde setembro do ano passado a Hort Lar oferece a opção de solicitar hortifrutigranjeiros por telefone e receber a cesta semanalmente em casa. Mais de 100 consumidores já desfrutaram da comodidade e recebem uma grande variedade de legumes, verduras e frutas.

As entregas são feitas todas as terças e quintas-feiras - e também aos sábados - pelo empreendimento Hort Lar, que aproveita o potencial do mercado e começa a abrir mais caminhos para a comercialização da produção do Vale. A iniciativa oferece facilidades para o consumidor, principalmente aquele que não tem tempo para ir à feira, sacolão ou mercado.

Os consumidores fazem os pedidos por telefone e escolhem os

produtos mediante uma lista de opções oferecida pela empresa. Mas também é possível fazer a compra pela internet, no site da Hort Lar, onde a pessoa pode escolher entre as diversas ofertas de produtos orgânicos, higienizados, frutas importadas e nacionais, legumes, temperos e verduras, derivados e farináceos, entre outras. Segundo o administrador do empreendimento, Jonas Takushi, cerca de 20% da produção ofertada é proveniente de produtores da região. Mas a meta é ampliar a participação dos produtores regionais. “Estamos abrindo o mercado até que estejam em plenas condições para fornecer produtos de qualidade, em quantidade e com a regularidade necessária para atender às exigências do público consumidor”, explica ele.

A maioria da produção convencional vem do Ceasa de Sorocaba. Os produtos orgânicos são da Associação dos Pequenos Produtores de Ibiuna (APPOI), que oferece uma variedade de mais de 100 itens, inclusive café orgânico. Jonas Takushi observa, no entanto, que a parceria com a Associação dos Produtores Orgânicos do Vale do Ribeira (AO-

Mais de 100 consumidores recebem uma grande variedade de legumes, verduras e frutas



VALE), que no início chegou a fornecer produtos para a entrega das cestas, deverá ser retomada em breve. “Quando o consumidor vê que o produto é da região, fica mais motivado ainda a comprar”, comenta.

A sede da Hort Lar fica no Jardim Yoshida, onde funciona a montagem das cestas, a logística de entrega dos produtos e também a comercialização de hortifrutigranjeiros no varejo.

Projeto

Jonas Takushi já foi produtor de banana orgânica e participou do projeto que originou a ideia atual da Hort Lar, uma proposta executada cerca de sete anos atrás numa parceria entre a Associação dos Produtores Rurais do Vale do Ribeira (Aprovale) com a AOVALE e que contou com apoio da Prefeitura Municipal de Registro e do Sebrae-SP. A entrega das cestas aos consumidores durou dois anos e foi até divulgada em rede nacional de televisão. Havia mais de 350 consumidores cadastrados no projeto, dos quais cerca de 150 compravam regularmente as cestas de produtos, na época entregues por meio do serviço de motoboy. “Retomamos a ideia para dar novas oportunidades aos produtores da região e facilitar a vida dos consumidores”, ressalta Jonas.

Serviço

Contatos com a Hort Lar podem ser feitos pelo telefone (13) 3821-1716 ou no site www.hortlar.com.br.

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
INCR A E ITR

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

3821-1491
(13) 3821-2065

Tesouros do Vale

Tema do Concurso Fotográfico deste ano valoriza as riquezas regionais

Que o Vale do Ribeira possui paisagens exuberantes e riquezas imensuráveis, todos sabemos. Então, que tal captar esses tesouros com a sensibilidade de quem está por trás de uma câmera fotográfica? Congelar momentos de extrema beleza, divulgar nossa região e, de quebra, revelar seu talento e concorrer a um notebook? As inscrições para o 12º Concurso Foto-

gráfico da ACIAR abrem no dia 21 de fevereiro para todos os interessados em mostrar os “Tesouros do Vale”, tema escolhido para ilustrar o calendário 2012 da entidade.

Fotógrafos amadores e profissionais terão até o dia 31 de maio para inscrever até 30 imagens no concurso. A inscrição é gratuita e as fichas podem ser retiradas na ACIAR. As 12 melhores fotografias ilustrarão o calendário e o autor da foto mais votada pelo júri popular ganhará um computador notebook. O tema desta edição é bastante abrangente, dando oportunidade aos participantes de dar asas à imaginação, afinal, cada olhar pode encontrar tesouros variados no imenso Vale do Ribeira. Os fo-

tógrafos não precisam se restringir às paisagens, já que as diferentes culturas, tradições e costumes dos povos que aqui vivem representam diversos estilos de tesouros. Basta deixar que a criatividade e a sensibilidade sejam o guia na busca das melhores imagens.

O presidente da ACIAR, Henrique Rodrigues Wolf, destaca a importância do concurso e do



Dicas para uma boa foto

Segure a câmera com firmeza

Uma mão sem firmeza apertando o botão disparador da câmera produzirá uma foto tremida. Segure firmemente a câmera com as duas mãos. Mantenha os braços junto ao corpo para dar maior firmeza. Aperte suavemente o botão disparador. As fotos sairão nítidas.

Aproxime-se do assunto

Quando em dúvida, aproxime-se do assunto que você vai fotografar (atenção para a distância mínima recomendada no manual da sua câmera). Aproximar-se do assunto é, provavelmente, o passo mais importante para se obter boas fotos. Tente fazer com que a sua foto diga: "este é o meu assunto". Preencha um terço ou mais da área da foto com o assunto que você escolheu para fotografar.

Escolha um fundo neutro e simples

Olhe através do visor de sua câmera e examine o cenário de fundo antes de pressionar o botão disparador. Movimente-se até eliminar tudo aquilo que possa desviar a atenção do assunto de sua foto. Experimente escolher como fundo o céu, a água ou a grama.

Mantenha as pessoas entretidas

Fotografe pessoas entretidas em seus ambientes naturais. Mostre uma criança brincando com sua bicicleta, ou um adulto



calendário da Associação. “Muitos comerciantes oferecem as tradicionais ‘folhinhas’ como brinde a seus clientes no final de ano e nada melhor que valorizarmos imagens da nossa cidade e região ao invés de presentearmos nossos clientes com calendários de flores, paisagens com neve ou imagens de modelos caracterizadas que em nada lembram o Vale do Ribeira”,

observa Henrique. O Concurso Fotográfico da ACIAR quer valorizar a região, oferecer um calendário original e de qualidade aos associados e prestigiar aqueles que fazem da fotografia uma arte.

Para concorrer, as fotos devem ter tamanho 15x21cm e o participante deve entregar também o negativo ou positivo, no caso de slide, ou os arquivos digitais (có-

pia em CD). No caso de haver pessoas na foto, é preciso apresentar autorização do uso de imagem assinada. A seguir, a ACIAR traz algumas dicas para quem deseja participar do concurso, mas ainda não tem muita intimidade com a arte da fotografia. Lembrando que os critérios de avaliação serão criatividade, técnica e qualidade artística.

esculpindo um objeto, etc. Converse com elas para mantê-las à vontade. Pergunte o que estão fazendo. Agindo assim, você fará com que elas fiquem relaxadas em atitudes espontâneas e sem fazer pose.

Componha um cenário

Estude a cena de sua foto. Coloque o assunto principal afastado do centro da fotografia. Ao fazer fotos de paisagens, acrescente algumas linhas acentuadas como uma estrada, cerca ou curso de um rio que direcionem a atenção para o assunto principal da foto.

Observe a luz

A iluminação tem uma influência decisiva em sua foto. Estude a luz antes de tirar a fotografia, como os tons dourados de um amanhecer ou pôr-do-sol. Verifique como a direção da luz afeta o assunto: luz frontal (o sol atrás de quem está fotografando), para obter fotos brilhantes e nítidas; iluminação por trás (o sol por trás do assunto), para criar silhueta; iluminação lateral (o sol iluminando um dos lados do assunto) para mostrar a textura do assunto.

Escolha um ângulo diferente

Movimente-se até encontrar o ângulo para tirar a foto. O simples fato de você se curvar, esticar ou abaixar pode melhorar bastante suas fotos. Comece com a escolha de ângulos diferentes. Ajoelhe-se ou deite-se no chão para mostrar flores no primeiro plano.

Ou, então, fotografe do alto (da janela do segundo andar de um prédio, por exemplo) para mostrar os desenhos de uma calçada.

Congele a ação

O movimento está em toda parte, um "skatista" fazendo piruetas no ar e se apoiando em uma das mãos, ou uma gaivota sobrevoando e mergulhando no mar. Para câmeras com velocidades do obturador ajustáveis, use um filme de alta sensibilidade, como o ISO 400, e a velocidade ajustada para 1/500 ou 1/1000 de segundo a fim de "paralisar a ação". Pressione o botão disparador um pouquinho antes do ponto culminante do movimento.

Capture sentimentos

Por que fotografamos alguma coisa? Geralmente porque nos interessa fotografar tudo aquilo que faz as pessoas se sentirem felizes ou até mesmo tristes. Ao fazer uma foto, tente captar seu próprio sentimento.

Faça experiências

Regras, regras, sempre regras. Ao fotografar, tenha sempre em mente que você está sob o controle de uma série delas. Desobedecer as regras, contudo, pode levar a uma foto bastante original. Aquela que faz você dizer em alto e bom som: "esta é minha foto preferida".

(Fonte: Site da Kodak)



Luciano recebe homenagem dos colegas pelos 10 anos de ACIAR

Dedicação

Responsável pelo departamento financeiro, Luciano completa 10 anos de ACIAR

Só fica muito tempo no mesmo emprego quem realmente gosta da empresa e trabalha com eficácia em sua função. Luciano Manoel de Oliveira pode orgulhar-se de fazer parte desse time. Em janeiro, ele completou 10 anos de dedicação ao departamento financeiro da ACIAR. Ganhou merecidamente a homenagem da Associação e o reconhecimento dos colegas.

O jeito recatado e responsável esconde um Luciano divertido, que não perde a oportunidade de tirar um sorriso dos colegas. Entre contas a pagar, recebimentos e controle de caixa, Luciano cuida minuciosamente de tudo. “Quem trabalha com dinheiro precisa prestar muita atenção”, reconhece ele, ao falar do cargo que ocupa desde que entrou na ACIAR, em janeiro de 2001.

Formado em Contabilidade pela então Scelisul (hoje Unisepe), Luciano fez estágio no Banco do Brasil e na Caixa Econômica Federal antes de trabalhar por quatro anos na extinta Régis Auto. Quando a empresa fechou, a ACIAR – que precisava de alguém para a área financeira – buscou referên-

cias e Luciano foi recomendado. Entregou currículo, fez entrevista e passou a fazer parte da equipe ACIAR quando a Associação tinha oito funcionários. Hoje, são 15 pessoas trabalhando para atender os mais de 600 associados.

Quando terminou o Ensino Médio, Luciano tinha vontade de fazer faculdade de História. “Sempre tirava 10 em Matemática, mas também gostava de História e Geografia. Então, dois colegas me incentivaram a fazer Contabilidade. No final, eu passei no vestibular e eles, não!”, recorda ele, que se identificou totalmente com o curso. Sorte da ACIAR que hoje pode contar com um excelente profissional para cuidar de seu setor financeiro – uma tarefa árdua, que demanda muita responsabilidade.

Para Luciano, o segredo para manter a dedicação por tanto tempo a uma mesma empresa passa não só pela remuneração, mas principalmente pelo ambiente de trabalho, pelo bom relacionamento com a equipe e o incentivo para buscar o aprimoramento constante. Se depender dele, os 10 anos se multiplicarão na ACIAR!



Responsabilidade com as finanças

Valda Arruda assume gerência da ACIAR

Marlete Tamasia deixou o cargo após 13 anos de atuação

Desde o início do ano, a Associação Comercial conta com uma nova gerente. Após análise de currículos e entrevista, a diretoria da ACIAR escolheu Valda Arruda para assumir um dos cargos mais importantes da entidade. Valda assume o posto deixado por Marlete Tamasia, que aceitou proposta da Associação Comercial de Joinville (SC) após 13 anos de atuação na ACIAR.



Marlete Tamasia deixou a ACIAR em dezembro, quando recebeu homenagem dos colegas

Formada em Pedagogia, Valda tem especialização em Psicopedagogia e vasta experiência em administração e gestão de pessoas. Trabalhou por 13 anos em escola de educação privada, iniciou como professora nas séries iniciais e após cinco anos de trabalho foi nomeada coordenadora pedagógica, onde adquiriu experiência para desenvolver projetos e atividades pedagógicas envolvendo a comunidade escolar.

O seu último trabalho foi em escola de idiomas na cidade de Cajati, na qual atuou como gestora e coordenadora, participou de processos licitatórios, além de ter forte atuação no planejamento das atividades, realização de eventos, elaboração e execução de projetos, feiras e formaturas.

Com experiência em gestão de pessoas, Valda apresenta perfil de liderança e trabalho em equipe, aliado à sensibilidade para gerenciar os talentos da ACIAR. “Além de manter a qualidade dos produtos e serviços prestados pela ACIAR, vamos trabalhar com foco maior no associado, valorizando sua participação e buscando ainda mais benefícios para que o comércio de Registro cresça com apoio da Associação Comercial”, destaca a nova gerente. “Temos um papel fundamental e primordial na representação, apoio e desenvolvimento dos setores produtivos da nossa região e do nosso comércio”.

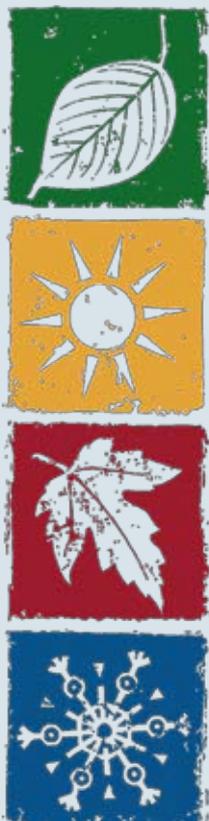
Valda revela que no decorrer de 2011 levará várias propostas de revitalização e inovação para o comércio de Registro. “Imprimindo a face hu-



Valda Arruda, nova gerente da ACIAR: “vamos trabalhar com foco no associado”

mana da pedagogia, somando com a minha experiência administrativa, ao ouvir os comerciantes a fim de adequar todos os seus interesses e necessidades com uma parceria entre associação, poder público e os consumidores”, acrescenta. “O nosso propósito é unir todas as forças empresariais da região em um só objetivo, em uma mesma sintonia, a fim de darmos ao empresário condições e incentivos para o desenvolvimento e aprimoramento de seus serviços e produtos, para que toda a população possa ser beneficiada com atendimento, melhor capacitação dos comerciários, oferecendo assim novas perspectivas e horizontes a pessoa do comerciante”, conclui a nova gerente.

Sazonalidade



Como pequenas confecções podem usar a criatividade para enfrentar o problema

A sazonalidade, ou seja, fenômeno de mudança de hábitos das pessoas conforme períodos do ano, é um problema antigo dos empresários. Pensou em vender ovos de chocolate, Páscoa, se o produto é árvore de Natal, nada como o bom Noel de garoto propaganda. Mas, e para manter o negócio saudável durante o ano todo? Aqueles que lidam com empresas de micro e pequeno porte, como confecções, têm um desafio ainda maior, por isso, compartilho exemplos de empreendedores da capital paulistana, atendidos pelo Sebrae, que ousaram na criatividade para driblar esse problema e têm obtido sucesso.

Para começar o ano com o pé direito, planejar-se é fundamental, registrar seus pensamentos em um formato amigável e com informações completas, como datas, custos, além da busca por alternativas para manter o faturamento nos períodos em que a demanda por seus produtos é menor, ou inexis-

tente. Para isso, é necessário ficar de olho em novos clientes e mercados, lembrando que, na área de confecção, por exemplo, não se pode descuidar do estilo e design, fazendo disso a marca de seu trabalho.

A proprietária de um ateliê de costura da Capital, Dorotéia Fogaça, comanda a empresa Arte & Detalhes há 15 anos, período em que se especializou em uniformes escolares. Foi a partir de sua rede de relacionamentos que a ela visualizou uma oportunidade de manter as vendas em períodos após início das aulas: Dorotéia ficou ligada no calendário festivo das escolas clientes e ofereceu a produção de fantasias para os alunos, o que só no fim de ano lhe rende mais de 800 peças. Agora, além de ampliar o portfólio e fornecer produtos para outros tipos de clientes, fidelizou sua rede de contatos, que está confiante e em sintonia com a costureira. Viu como não precisa ir muito longe para crescer e manter o ritmo dos negócios?

Outro exemplo de sucesso neste ramo é o da microempresa My Lady e Beatriz, que focou sua produção em uniformes profissionais, como os trajes de médicos e enfermeiras, com o diferencial de peças com um toque de personalidade, além disso, a empresária

criou roupas para professoras, cabeleireiros e mecânicos. Para o sucesso deste negócio, o empresário precisa estar antenado com o universo destes profissionais e apresentar seus produtos e preços para que eles tenham interesse em aderir ao uso destas roupas no dia-a-dia.

Aqueles que trabalham num segmento menos específico, como Sandra Roque, proprietária de uma confecção de moda feminina em geral, também podem usar a criatividade, como fez a empresária. Sandra apostou nas peças moda praia e festa no fim de ano e começará 2011 oferecendo “um novo guarda roupa corporativo” para suas clientes, que são avisadas por e-mail sobre as novidades, todas com a temática “volta ao trabalho”, com estilo e atendendo aos padrões empresariais.

A melhor forma de lidar com a sazonalidade é ter uma mente aberta e sendo ousado. Isso, geralmente, requer uma grande quantidade de energia, é como diz o pensamento, do qual não recorro a autoria, mas, vem ao encontro do nosso tema: “1% inspiração e 99% transpiração”. Sucesso e ótimos negócios este ano (todo ele!).

José Carmo de Oliveira
Consultor do Sebrae-SP

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA

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

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

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

Páscoa criativa

Como neste ano a Páscoa será comemorada no dia 24 de abril, o comerciante terá um tempinho a mais para se preparar e aproveitar a data para atrair a clientela. Afinal, nem só de chocolates vive a Páscoa. Usando um pouco de criatividade, é possível aumentar as vendas com a ajuda do coelhinho. Além de investir na decoração, o lojista pode oferecer diversidade de opções de presentes aos consumidores.

É possível adaptar outros produtos para presentear as pessoas queridas na Páscoa. Objetos de decoração, artigos de perfumaria, acessórios e mesmo utilitários como porta-treco e cabideiros podem se transformar em presentes de Páscoa com algumas adaptações. Que tal um kit de cremes numa cesta com um coelhinho de pelúcia? Ou uma jóia acompanhada dos tradicionais bombons? Sabendo os gostos de seus clientes e soltando um pouco a imaginação é possível oferecer opções bastante criativas de presentes nesta Páscoa.

A seguir, algumas dicas do Sebrae-SP para caprichar na vitrine:

1. A vitrine é o cartão de visitas da loja. Se não encantar o consumidor, ele provavelmente não entrará e o comerciante perderá a oportunidade de venda, sobretudo na chamada compra por impulso. Invista no visual para atrair os impulsivos.
2. A vitrine deve fazer menção a Páscoa, deve difundir o clima de amor e carinho. Os enfeites mexem com o estado de espírito das pessoas e, nessa época, é a emoção que faz a compra.
3. Aposte nas vitrines e na comunicação visual para ganhar clientes e maior competitividade, mas lembre-se: o cenário precisa ser adaptado ao produto e ao espaço da vitrine, nunca deve ser o elemento principal.
4. A vitrine é a vedete da decoração, evite repetir anos a fio o mesmo tema e elementos desbotados. O que é novo desperta a atenção e a curiosidade.
5. Dicas básicas para uma boa vitrine: a área central é seu ponto mais nobre e deve ser reservada para a mercadoria que você vende mais. Os produtos principais devem estar expostos a uma altura ideal de 1,60m do chão e devem estar em primeiro plano. Coordene para que as cores fiquem harmônicas, obedecendo o espaço entre uma mercadoria e outra de no mínimo 10 cm.
6. Não descuide da iluminação. Distribua bem os focos de luz, mantendo os mais fortes nas mercadorias que devem ter maior atenção do consumidor. Verifique sempre os spots.
7. Organize todos os preços, mantendo-os do mesmo lado em todas as mercadorias para neutralizar a sua interferência.
8. Produtos em alturas diferenciadas dão sempre uma sensação de ritmo e movimento.

Sorteio na ACIAR

Como não será possível realizar a promoção das raspadinhas de Páscoa, em virtude do prazo para obter o certificado de autorização da Caixa Econômica Federal, este ano a ACIAR decidiu sortear 20 ovos de chocolate de 1kg entre os seus associados. O sorteio será no dia 15 de abril e a entrega dos ovos no dia 20 na ACIAR.



Receita Federal aperta o contra os contribuintes



Segue abaixo uma série de orientações que visam evitar problemas com o Fisco, elaboradas pelo diretor-secretário da Fecomercio Rio de Janeiro.

1. O QUE SERÁ CRUZADO:

Todos devem começar a acertar a sua situação com o Leão, pois neste ano o Fisco começa a cruzar mais informações, e no máximo em dois anos estará cruzando praticamente tudo.

As informações que envolvam CPF ou CNPJ serão cruzadas online com:

- **Cartórios:** Checar os bens imóveis – terrenos, casas, apartamentos, sítios, construções;
- **Detrans:** Registro de propriedade de veículos, motos, barcos, Jet-skis, etc.;

- **Bancos:** cartões de crédito, débito, aplicações, movimentações, financiamentos;

- **Empresas em geral:** Além das operações já rastreadas (Folha de pagamentos, FGTS, INSS, IRRF, etc.), passam a ser cruzadas as operações de compra e venda de mercadorias e serviços em geral, incluídos os básicos (luz, água, telefone, saúde), bem como os financiamentos em geral. Tudo através da Nota Fiscal Eletrônica.

Tudo isso nos âmbitos Municipal, Estadual e Federal, amarrando pessoa física e pessoa jurídica através destes cruzamentos e podendo, ainda, fiscalizar os últimos 5 (cinco) anos.

2. MODERNIDADE DO SISTEMA:

Este sistema é um dos mais modernos e eficientes já construídos no mundo, e logo estará operando por inteiro. Só para se ter uma ideia, as operações relacionadas com cartão de crédito e débito foram cruzadas em um pequeno grupo de empresas varejistas no fim do ano passado, e a grande maioria deles sofreram autuações enormes, pois as informações fornecidas pelas

operadoras de cartões ao fisco (que são obrigados a entregar a movimentação), não coincidiram com as declaradas pelos lojistas. Este cruzamento das informações deve, em breve, se estender a um número muito maior de contribuintes, pois o resultado foi "muito lucrativo" para o governo.

3. FOCO NAS EMPRESAS DO SIMPLES:

Sua empresa é optante do Simples Nacional? Veja esta curiosidade inquietante:

- **Tributação pelo lucro real:** Maioria das empresas de grande porte. Representam apenas 6% das empresas do Brasil e são responsáveis por 85% de toda arrecadação nacional;

- **Tributação pelo lucro presumido:** Maioria das empresas de pequeno e médio porte. Representa 24% das empresas do Brasil e são responsáveis por 9% de toda arrecadação nacional;

- **Tributação pelo Simples Nacional:** 70% das empresas do Brasil e respondem por apenas 6% de toda arrecadação nacional. OU SEJA, é nas empresas do SIMPLES que o FISCO vai focar seus esfor-

(13) 3822.4408 www.infotechrg.com.br

Seguindo as tendências e analisando as necessidades do mercado, desenvolvemos produtos e serviços com qualidade e eficiência



ELGIN



SAMSUNG



AOC

Soluções em Automação

ços, pois é nela onde se concentra a maior parte da informalidade, leia-se, sonegação!

4. INFORMALIDADE DEVERÁ DIMINUIR:

Acredita-se que, muito em breve, a prática da informalidade tende a diminuir muito! A recomendação é de que as empresas devem se esforçar cada vez mais no sentido de ir acertando os detalhes que faltam para minimizar problemas com o FISCO.

5. SUPERCOMPUTADOR T-REX E SISTEMA HARPIA:

A Receita Federal passou a contar com o T-Rex, um super-computador que leva o nome do devastador Tiranossauro Rex, e o software Harpia, ave de rapina mais poderosa do país, que teria até a capacidade de aprender com o 'comportamento' dos contribuintes para detectar irregularidades. O programa vai integrar as secretarias estaduais da Fazenda, instituições financeiras, administradoras de cartões de crédito e os cartórios.

6. DIMOF:

Com fundamento na Lei Complementar nº 105/2001 e em outros atos normativos, o órgão arrecadador – fiscalizador apressou-se em publicar a Instrução Normativa RFB nº 811/2008, criando a Declaração de Informações sobre Movimentação Financeira (DIMOF), pela qual as instituições financeiras têm de informar a movimentação de pessoas físicas, se a mesma superar a ínfima quantia de R\$ 5.000,00 no semestre, e das pessoas jurídicas, se a movimen-

tação superar a bagatela de R\$ 10.000,00 no semestre. A primeira DIMOF foi apresentada em 15 de dezembro de 2008.

7. DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA JÁ PRONTA PELO FISCO PREVIAMENTE:

O acompanhamento e controle da vida fiscal dos indivíduos e das empresas ficará tão aperfeiçoado que a Receita Federal passará a oferecer a declaração de Imposto de renda já pronta, para validação do contribuinte, o que poderá ocorrer já daqui a dois anos.

8. PRIMEIRA ETAPA JÁ INICIADA EM 2008, 37.000 CONTRIBUINTES:

Apenas para a primeira etapa da chamada Estratégia Nacional de Atuação da Fiscalização da Receita Federal para o ano de 2008 foi estabelecida a meta de fiscalização de 37 mil contribuintes, pessoas físicas e jurídicas, selecionados com base em análise da CPME, segundo publicado em órgãos da mídia de grande circulação.

9. INFORMAÇÕES PATRIMONIAIS:

O projeto prevê, também, a criação de um sistema nacional de informações patrimoniais dos contribuintes, que poderia ser gerenciado pela Receita Federal e integrado ao Banco Central, Detran, e outros órgãos.

10. PENHORA ON LINE:

Para completar, já foi aprovado um instrumento de penhora on line das contas correntes. Por força do artigo 655-A, incorporado ao CPC pela Lei 11382/2006, poderá requerer ao juiz a decretação instantânea, por meio eletrônico, da indisponibilidade de dinheiro ou Bens do contribuinte submetido a processo de execução fiscal.

11. REVISÃO DE PROCEDIMENTOS E CONTROLES CONTÁBEIS:

Tendo em vista esse arsenal,

que vem sendo continuamente reforçado para aumentar o poder dos órgãos fazendários, recomenda-se que o contribuinte promova revisão dos procedimentos e controles contábeis e fiscais praticados nos últimos cinco anos.

12. A RECEITA ESTÁ TRABALHANDO MESMO:

Hoje a Receita Federal tem diversos meios (controles) para acompanhar a movimentação financeira das pessoas. Além da DIMOF, temos a DIRPF, DIRPJ, DA-CON, DCTF, DITR, DIPI, DIRE, RAIS, DIMOB, etc. etc.. Ou seja, são várias fontes de informações.

13. TESTES DO SISTEMA:

Esse sistema HARPIA já estava em teste há 2 dois anos, e agora está trabalhando pra valer. Com a entrada em vigor da nota fiscal eletrônica e do SPED, vai melhorar a arrecadação. Todo cuidado é pouco: a partir de agora todos devem ter controle de todos os gastos no ano e verificar se os rendimentos ou outras fontes são suficientes para comprovar os pagamentos, além das demais preocupações, como lançar corretamente as receitas, bens, etc.

(Fonte: FECOMERCIO RIO)



Segurança para o Carnaval



Dicas especiais para as babás

- Caso você esteja no fundo da casa, mantenha a porta da frente fechada;
- Se você for sair de casa certifique-se de trancar todas as portas e janelas, mesmo em saídas rápidas;
- Evite levar crianças a parques escuros ou locais isolados. Caso você sinta-se desconfortável – pegue as crianças e vá embora;
- Se alguma coisa parecer anormal (janela quebrada, porta forçada, etc) não entre. Procure a casa de um amigo e chame a polícia;
- Avise sobre quaisquer anormalidades durante o serviço (barulhos, etc);
- Evite voltar para casa sozinha à noite.

Checklist

- Certifique-se do horário em que os pais devem retornar;
- Certifique-se do local onde se encontram e de um telefone para contato;
- Tenha anotado o telefone e endereço onde você está trabalhando;
- Tenha telefones de emergência anotados próximo aos telefones da casa;
- Inclua o telefone de um vizinho ou parente na sua lista telefônica;
- Pergunte aos pais a respeito de programas de televisão, vídeos, videogames, horário de dormir e tipo de alimentação adequada.

O Carnaval está próximo e você já está se programando para aproveitar o feriadão da melhor forma possível. Neste caso, a segurança é um item fundamental e a Polícia Militar oferece dicas valiosas para quem quer garantir a alegria durante toda a festa.

- Planeje antecipadamente o local que você deseja estar, com informações detalhadas de como chegar, locais onde frequentar, etc. existem locais que nessas datas ficam fechados para circulação exclusiva de pedestres. Mantenha-se informado;

- Mantenha sempre sua atenção;

- Mantenha seus objetos à frente de seu corpo;

- Fique atento às pessoas que estejam ao seu redor;

- Mantenha especial atenção com crianças. Uma boa alternativa é identificá-las com etiquetas;

- Marque pontos para reencontros caso aja separações no grupo;

- Beba de forma consciente. Evite bebidas em excesso;

- Não dirija após a ingestão de bebidas alcoólicas;

- Use sempre preservativos durante relações sexuais;

- Não aceite bebida de pessoas que você não conhece;

- Utilize roupas leves e confortáveis, especialmente seu calçado;

- Beba muita água;

- Tenha dinheiro separado para pequenas despesas;

- Cuidado com esbarrões e empurrões.

Se você prefere deixar as crianças em casa ao invés de levá-las junto no Carnaval, alguns cuidados também devem ser tomados na hora de escolher a babá. A Polícia Militar recomenda que contrate apenas babás que tenha ótimas referências de parentes ou amigos que você conheça e confie.

- Ao sair de casa, deixe sempre um telefone ou o endereço de onde você pretende estar;

- Deixe também o telefone da polícia, bombeiros, parentes e amigos;

- Deixe todas as orientações de como proceder, especialmente em casos de emergência.

- Mostre onde se encontram todos os telefones da casa e certifique-se que a pessoa sabe utilizá-los se necessário. Se houver sistemas de alarmes demonstre como operá-lo corretamente. Cuidado com senhas e códigos;

- Certifique-se de que todas as portas e janelas estejam fechadas;

- Deixe acesas as luzes externas da casa;

- Mostre onde se encontram extintores e saídas de emergência;

- De informações sobre medicamentos, restrições alimentares, programas e atividades recreativas para as crianças, etc;

- Peça para que o telefone permaneça desocupado;

- A princípio o acompanhante não deve receber visitantes;

- Restrinja o uso de bebidas alcoólicas, uso de cigarros, entorpecentes e programas e revistas de uso impróprio para menores.

Centro de Excelência

Oficinas facilitam acesso à qualificação

O **Núcleo de Beleza** e Estética desenvolve o projeto “Centro de Excelência”, que promove a realização de oficinas direcionadas às mais diversas áreas de atuação profissional. O objetivo do projeto é facilitar o acesso ao aperfeiçoamento profissional, com aulas ministradas por pessoal da área

que repassa informações práticas para aprimorar o atendimento nos salões de beleza. Com um custo também acessível, as oficinas adicionam mais qualificação ao currículo de cada profissional.

Em abril, os empresários do Núcleo de Beleza estarão presentes na maior feira da América Latina, a Hair Brasil, para conhecer os lançamentos de produtos e serviços deste ano. Os interessados em participar podem fazer a reserva com o Consultor do Empreender, Ricardo Marcelo Flórido, na Associação Comercial.

Núcleo Vestir e Calçar

Dando prosseguimento à busca de ferramentas para a melhoria contínua do núcleo setorial, foi desenvolvido um projeto de Fidelização dos clientes das lojas participantes do Vestir e Calçar e que também pode se estender às empresas que quiserem aderir. A nova ferramenta já está quase pronta e deverá ser implantada a partir deste

mês de Fevereiro através do cartão fidelidade do núcleo setorial.

O cartão irá funcionar assim: o cliente compra nas lojas participantes e vai acumulando pontos que poderão ser trocados por descontos ou produtos. Os critérios de distribuição ainda estão sendo definidos pelo Núcleo, que está confiante no sucesso da estratégia.

Agenda de cursos

Segunda-feira, das 9 às 12h,
no auditório da ACIAR
Inscrições com Ricardo Marcelo,
na ACIAR (3828-6800)

FEVEREIRO

Dia 07 – Massagem com bambu
Dias 14, 21 e 28 – Administração de Salão

MARÇO

Dia 7 – Limpeza de Pele

ABRIL

Dia 11 – Penteados

MAIO

Dia 09 – Colorimetria
Dia 30 – Sombrancelha de Rena

CONTABILIDADE e IMOBILIÁRIA

Constituição, alteração e encerramento de empresas

Assessoria e serviços na área contábil, fiscal e trabalhista

Declaração de imposto de renda pessoa física e jurídica

Rua Tamekichi Takano, nº 609 - Registro/SP. Tel. (13) 3821-2233



CHICAOKA

www.chicaoka.com.br | chicaoka@chicaoka.com.br

Venda

Locação

Administração de imóveis

R. José A. de Campos, nº 400 - Registro/SP. Tel. (13) 3821-2233

Eventos e horários

FEVEREIRO

Dia 17 (Quinta-feira) - Aniversário da ACIAR – 41 ANOS

Dia 21 (Segunda-feira) - Abertura das inscrições do Concurso Fotográfico.
- Início às adesões das Campanhas 2011.

MARÇO

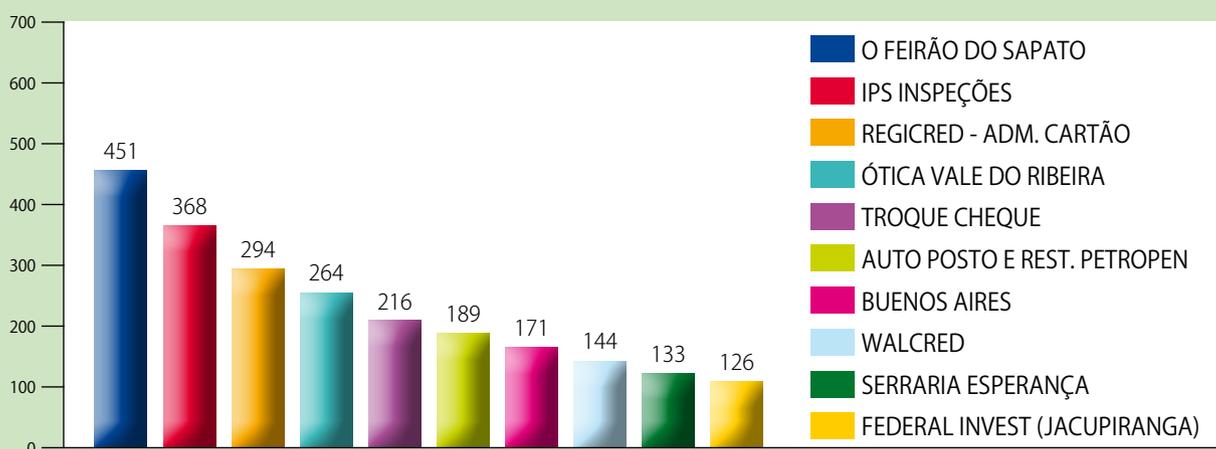
Dia 07 (Segunda-feira) - (FECHADO) Conforme acordo Sindicato X ACIAR - (troca pelo dia 30/11)

Dia 08 (Terça-feira) - (FECHADO) Carnaval

Dia 08 (Terça-feira) - (FECHADO) Dia Internacional da Mulher

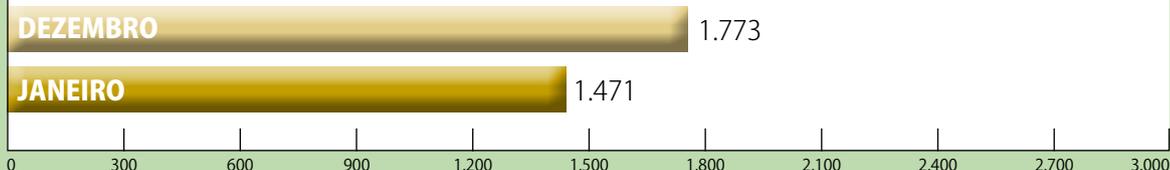
Dia 09 (Quarta-feira) - (OPCIONAL) Cinzas - Expediente normal

Ranking de consultas

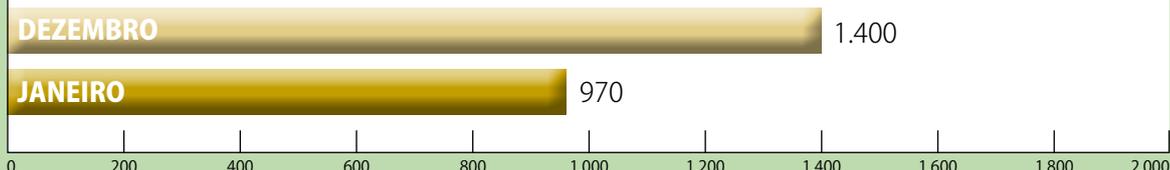


Estatísticas SCPC

INCLUSÕES | Queda de **17%** em relação a dezembro
R\$ 309.143,91



EXCLUSÕES | Queda de **30,7%** em relação a dezembro
R\$ 140.095,05



o que você precisa
para sua casa!



MARILAR



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

**GODKE
ALUMÍNIOS**

Esquadrias em vidro temperado
Box em acrílico e temperado
Portas e portões exclusivos
Alumínio Brilhante
Bronze e Colorido
Pintura Eletrostática

Convênio com Banco do Brasil
CDC Materiais para Construção

**Pensando em Alumínio?
Pense Godke**

Rua Shitiro Maeji, 451 - Registro - SP Tel.: (13) 3821 2131
E-mail: godkealuminios@matrix.com.br

Ar Condicionado

Especializado em Ar Condicionado para
todas linhas de Automóveis e Caminhões

CAROHE - SOM
Fone: (13) 3821.4399 / 3822.3837
Rua Gersoni Nápoles, 153 - Centro - Registro-SP - CEP 11900-000

Serviço de locação de andaimes
para residência e galpões

Andaimes



HOR
HOSPITAL DE OLHOS em REGISTRO

Dr. Jorcênio de Alencar Magalhães
Dr. Marcelo Kazuki Muramatsu
Dr. Maria Elizabeth Magalhães
Dr. Kátia Izumi Senaga

- Catarata por Facoemulsificação
- Glaucoma
- Cirurgia à Laser (Miopia, Astigmatismo, Hipermetropia)
- Plástica Ocular
- Cirurgia de Pterígio
- Lentes de Contato
- Retinografia
- Angiofluoresceinografia
- Ecobiometria
- Yag Laser
- Campimetria Computadorizada
- Oftalmoscopia Binocular Indireta
- Tonometria e Refração Computadorizada
- Topografia Corneana
- Microscopia Especular
- Paquimetria Ultrassônica

Av. Wild José de Souza, 242 - Vila Tupy - Registro - SP
Tel.: (13) 3821.2421

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. H. Matsuzawa, 405 - V. Ribeirópolis - Registro - SP
mafer.registro@gmail.com



soset

IMPRESSOS EM OFF-SET
"Boa Impressão e parceria com o Vale"

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

e-mail: soset@uol.com.br
soset@soset.com.br

Fone: (13) 3841-1142 / Fax: 3841-2028
Rua Tte. Cel. Zacarias, 88 - Iguape - SP

DR. LUIS T. AGUILAR

Médico Oftalmologista - CRM 78552
Formado e Especializado pela
Escola Paulista de Medicina / UNIFESP

"Óculos, lentes de contato,
Laser para retina"

CIRURGIAS
Miopia - Catarata - Glaucoma
Hipermetropia - Astigmatismo - Pterígio

Rua Sinhôrio Costa, 965 - Centro - Registro - SP
Telefax: (13) 3822.1395



Belas Artes Veterinária

Dra. Ignez Moraes
CRMV-SP 0804

Dra. Luise Penteado
CRMV-SP 24.829

Dra. Nobuco Penteado
CRMV-SP 0720

R. Anita Malfatti, 560 - Vila Belas Artes
Fone/Fax: (13) 3821-1464



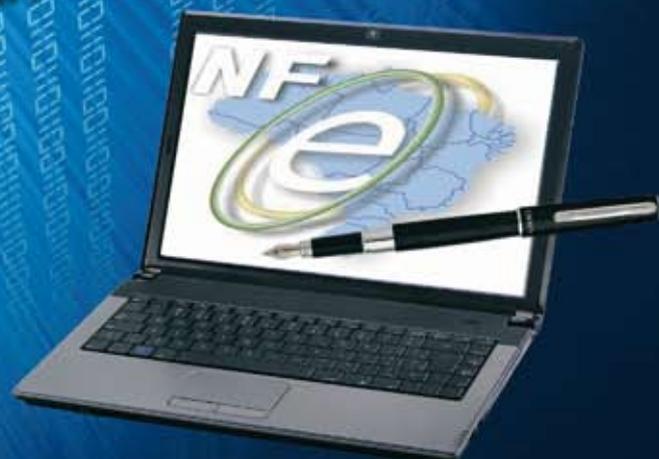
ACESSE:

www.aciar.com.br

CERTIFICADO DIGITAL

Adquira o seu Certificado Digital na Associação Comercial de Registro

APROVEITE AS
CONDIÇÕES ESPECIAIS
PARA ASSOCIADOS!



*Facilite sua vida! Não corra
riscos de multas e transtornos.
Tenha sempre à mão o seu
CERTIFICADO DIGITAL e também emita sua NF-e.*

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAR

REGISTRO

Acesse www.aciar.com.br ou ligue (13) 3828 6800
e compre agora mesmo seu Certificado Digital.