

# informaci<sup>ar</sup>

www.aciar.com.br

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

Edição nº 180 — Ano 13 — janeiro 2014



NATAL

## Show de Prêmios aquece as vendas

Consultas ao SCPC registraram aumento de 18% em dezembro, mostrando bom resultado para o período

Rosenilda Antunes Lemes foi a ganhadora do veículo Gol 0Km sorteado no Show de Prêmios de Natal. O cupom saiu do Supremo Supermercado

# Por que escolher a Educação Adventista?

Numa época em que o valor das pessoas é diminuída pelo valor das coisas, a Educação Adventista tem o compromisso de resgatar a importância da vida, da dignidade, da honestidade, do amor fraternal e despertar em seus alunos o desejo de servir a família, a sociedade e a Deus.

Escolher a Educação Adventista para seu filho é aumentar o potencial dele para vencer. Além disso, a rede adventista de educação está presente em mais de 165 países com aproximadamente 2 milhões de alunos. Só no Brasil são mais de 450 escolas que oferecem da Educação Básica a Pós Graduação.

Temos história, tecnologia de ponta e ensino de grande qualidade.

O lugar do seu filho é aqui.

Há mais de 100 anos Educando Gerações.

**Colégio Adventista de Registro**

**Fachada em construção**

**Matrículas  
Abertas**



# Um ambiente preparado para despertar os melhores talentos do seu filho

A cada ano a Educação Adventista aprimora seus métodos e suas tecnologias, para oferecer o que há de melhor na área de ensino. Nossos profissionais são periodicamente treinados, avançam em estudos de pós-graduação, recebem melhores equipamentos e possuem um espírito de missão claro e focado nas necessidades dos alunos.

Nossa metodologia de ensino capacita seus filhos a ser reconhecido pelo saber e pelos valores morais que apresenta. Os espaços e toda estrutura, procuram atender o desenvolvimento físico, intelectual e emocional deles

## Nossos contatos

### Endereço

rua Canada, 194  
Vila Ribeirópolis  
Registro - SP  
CEP 11900-000

### Fone/fax

(13) 38281699

### Email

geral.car@paulistasul.org.br

### Site do Colégio

[www.car.g12.br](http://www.car.g12.br)

### Site da Rede

[www.educacaoadventista.org.br](http://www.educacaoadventista.org.br)

## Veja o que oferecemos

- Acompanhamento Pedagógico e Educacional;
- Recursos de multimídia e lousa eletrônica P3D;
- Projetos comunitários;
- Excursões culturais e recreativas;
- Todas as salas de aula climatizadas;
- Playground;
- Piscina;
- Ginásio poliesportivo;
- Musicalização;
- Laboratório de Química, Física e Biologia;
- Salas de Informática com modernos monitores LCD;
- Informática Jardim ao 5º ano;
- Salas com tecnologia interativa do Ensino Fundamental II ao Ensino Médio;
- Biblioteca com acesso à internet;
- Cantina com alimentos naturais;
- Aulas de Espanhol e Inglês;
- Auditório para 350 pessoas;
- Intercâmbio cultural e linguístico;
- Saída diferenciada por turmas manhã/tarde;
- Amplas instalações;
- Reconhecido na câmara municipal de Registro como colégio com instalações
- Apropriadas e qualidade de ensino com moção de aplauso;
- Ampla área verde com ótima visão para o bosque municipal. Jardim amplo para aulas dirigidas pelos professores;
- Sistema de drive – through para entrada e saída de alunos;
- Convênio com comércio local, empresas e órgãos públicos;
- Estacionamento para transportadores Escolares e visitantes;
- 18 salas de aulas amplas;
- Plantão de dúvidas;
- Escola de pais;
- Cobertura para saúde em caso de urgências ou emergências médicas durante as atividades acadêmicas;
- Novo sistema digital de segurança interna que, aliado ao constante monitoramento dos nossos profissionais, configura um ambiente seguro para o aprendizado e desenvolvimento;
- Visite nossas novas instalações.



# Prezados associados,

É tempo de repensar, de se autoanalisar, rever projetos, alinhar os objetivos e continuar a sonhar, seja individualmente, na família ou no associativismo, pois um novo ano se inicia. Pensando assim, gostaria de repassar algumas mensagens que extraí da “Fonte Otimismo em Rede”, as quais considero muito interessantes para fortalecer a nossa perseverança, o nosso otimismo e a nossa fé para continuarmos nossas lutas em busca do sucesso e da felicidade e para alcançarmos o que queremos e almejamos para nossas vidas:

- “Certa vez um jovem marinheiro teve que subir ao mastro durante uma tempestade. As ondas levantavam o barco para alturas estonteantes e logo em seguida jogavam-no para profundezas abismais. O jovem marujo começou a sentir vertigem e estava quase caindo. O capitão gritou: “Moço, olhe para cima!” De maneira decidida, o marinheiro desviou o olhar das ondas ameaçadoras e olhou para cima. Ele conseguiu subir com segurança e executar a sua tarefa. Quando os dias de tribulação revolvem a nossa vida, quando as tempestades da vida nos confundem, perdemos o equilíbrio e somos ameaçados de despencar. Entretanto, se desviar-nos nosso olhar dos perigos e olharmos para o horizonte, se buscarmos a face do Senhor em oração e agarrarmos a sua poderosa mão, nosso coração se aquietará. Receberemos força e paz para podermos executar as nossas tarefas em meio às tempestades e finalmente seremos vitoriosos”. (Fonte: Otimismo em Rede)

- “Não importa do que é o mundo, o importante, são os seus sonhos... Não importa o que você é, o importante é o que você quer ser... Não importa onde você está, o importante é para onde você quer ir... Não importa o porquê, o importante é o querer... Não importa suas mágoas, o importante mesmo, são suas alegrias... Não importa o que você já passou, o passado guarde na lembrança... Não veja, apenas olhe... Não escute, apenas ouça... Não toque, sinta... O mundo é um espelho, não seja apenas um reflexo... Só acreditando no futuro você conseguirá a paz para alcançar seus sonhos... Afinal, o que importa? Você é o que importa...” (Fonte: Otimismo em Rede)

- Agradeça a Deus pela oportunidade de lutar. A nossa visão da vida determinará o nosso sucesso ou fracasso. Seja então dos que acreditam, se esforçam e vencem. Deus gosta dos que não recuam. (Fonte: Otimismo em Rede)  
Agindo assim, termino desejando um excelente ano novo com muita paz, saúde, prosperidade e sucesso a todos...

Grande abraço do Amigo

**Renato Zacarias dos Santos**  
Presidente da ACIAR

**BEM-VINDOS**  
Novos associados

6

**NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE**  
Nelson Antônio Hirata



7

**PERFIL**  
Ousadia e determinação

8

**SUA EMPRESA**  
Como você se comportou e o que pretende mudar?

9

**MATÉRIA DE CAPA**  
Show de Prêmios incentiva as compras de Natal

10

**TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO**  
Ética digital

12

**SAÚDE**  
Cuidados com a dengue não podem parar

13

**CONCURSO**  
ACIAR abrirá inscrições para o Prêmio de Fotografia

14

**CONQUISTA**  
Núcleo Vestir e Calçar é selecionado pelo Empreendedor Competitivo

15

**VANTAGENS**  
Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

16

**RECONHECIMENTO**  
ACIAR recebe Moções de Aplausos da Câmara de Registro

17

**AGENDA & INDICADORES**  
Eventos e horários / Ranking / Estatísticas SCPC

18

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) **98818-8687**  
E-mail: **aci@aci.com.br**  
Site: **www.aci.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

**informaci@r**

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

## AUTO POSTO GIOCAR

PROPRIETÁRIOS: AIRTON DE SOUZA E GILSON LUIZ DE SOUZA  
ENDEREÇO: AV. CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 855  
CENTRO - REGISTRO / SP  
TELEFONE : 3821.3522



## MACVALE - SUPORTE E TREINAMENTO

PROPRIETÁRIO: MAURO CESAR VIEIRA DE ARAUJO  
ENDEREÇO: RUA JOSE ANTONIO DE CAMPOS, 287.  
CENTRO / REGISTRO - SP  
TELEFONE: 3821.4997

## E. AGRO

PROPRIETÁRIO: MAURICIO AUGUSTO HERRERO  
ENDEREÇO: AV DEP. ULISSES GUIMARAES, 35.  
BAIRRO: JARDIM AMERICA / REGISTRO - SP  
TELEFONE: 3821.1766



## DISTRIBUIDORA SALES

### DISTRIBUIDORA SALES

PROPRIETÁRIO: KATIA MARINELLI ESPIRITO SANTO  
ENDEREÇO: RUA RAFAEL GONCALVES DE FREITAS, 458.  
BAIRRO: VILA NOVA / REGISTRO - SP  
TELEFONE: 3821.4125

## BRVOLT - ELETRICIDADES ALARMES E CÂMERAS

PROPRIETÁRIO: JOAO CARLOS TEIXEIRA LEAL  
ENDEREÇO: RUA DOS ROUXINOIS, 511.  
BAIRRO: JARDIM HATORI I - REGISTRO - SP  
TELEFONE: 3822.1190

**BRVOLT**  
Eletricidade Alarmes Câmeras

Eletricista Baixa Tensão  
Interfones - Telefonia  
Automatização de Portões  
Cerca Elétrica  
Câmeras de Segurança  
Gravação Digital

Trabalhamos com todas as marcas  
brvolt1@gmail.com  
ORÇAMENTOS SEM COMPROMISSO

(13) 3822-1190  
(13) 9153-3896

# Nelson Antônio Hirata

## Ginecologista e obstetra atuou por 30 anos em Registro

**Ele queria ser** engenheiro, mas por insistência da mãe acabou cursando Medicina. Dona Maria Omezo Hirata dizia que ele até podia escolher a especialidade, mas ela não abria mão de que o filho mais novo fosse médico. Depois de formado, Nelson Antonio Hirata costumava dizer que, graças à mãe, ele seguiu o caminho certo. Nascido em Arapongas, no Paraná, em 29 de outubro de 1955, Nelson foi para São Paulo ainda criança.

O pai, Antonio Sahashi Hirata, era alfaiate e conseguiu oferecer uma vida confortável à esposa e aos quatro filhos – Nelson tinha três irmãs. Formado pela Faculdade de Ciências Médicas da Santa Casa de São Paulo em 1980, o jovem veio para o Vale do Ribeira para fazer residência médica no Hospital Regional em Paripuera-Açu. Já como ginecologista e obstetra, mudou-se para Registro após a residência, onde trabalhou no Centro de Saúde e nos Hospitais São José e São João. Abriu também um consultório particular no Shopping Magário, que mais tarde foi transferido para a Galeria Kazuko Yoshimoto.

Foi atuando como médico que, em 1992, Nelson conheceu a mulher dos seus sonhos. Elizabete Aparecida

Lazarov morava em São Paulo e veio a Registro para acompanhar a gravidez da irmã. Do primeiro encontro durante a consulta no Hospital São José ao casamento passaram-se dois anos. A medicina ocupava grande parte do tempo do Dr. Nelson Hirata, mas nunca ao ponto de prejudicar a vida do casal. Ele procurava sempre estar com as filhas Amanda e Caroline, hoje com 17 e 15 anos, respectivamente.

“O Nelson trabalhava por amor. Depois que ele comprou ultrassom, cansei de ver trazendo paciente do posto de saúde para fazer o exame no consultório sem cobrar nada. Quando uma paciente perdia o bebê, ele chorava como se fosse dele. Assim como se alegrava muito com cada nascimento”, lembra Bete. Cada vida que estava a caminho recebia a mesma importância e a mesma alegria ao nascer. “Acho que por isso ele escolheu essa especialidade, porque mexia com vida”, afirma a esposa. “Não conseguiria calcular quantos partos ele realizou, mas posso dizer que foram muitos. Em algumas famílias, chegou a fazer o parto até a terceira geração de mulheres”.

Além da paixão pela medicina, Nelson Hirata cultivava a adoração por exercícios físicos. Correr e frequentar academia aliviavam o estresse e faziam parte da rotina do médico. Por diversas vezes participou da Corrida de São Silvestre em São Paulo. A prática de atividades físicas e o porte atlético de Nelson

Hirata tornaram sua partida ainda mais difícil de ser compreendida.

Todos os anos a família costumava viajar para o litoral de Santa Catarina, onde ficava alguns dias na pequena cidade de Barra do Sul. Em janeiro de 2011, Nelson, a esposa e as filhas foram acompanhadas por alguns amigos. Chegaram no dia 8, por volta de meio-dia. Após o almoço, em vez de descansar da viagem, o médico preferiu passar a tarde brincando na piscina com as filhas. Às 17h30, saiu para correr, como sempre fazia quando estava na praia.

Passadas três horas, os amigos estavam preocupados. “Eu fiquei tranquila porque depois de correr, ele sempre procurava lugares diferentes para a gente passear no dia seguinte. Lá pelas 9 da noite, um funcionário do hotel veio avisar que um oriental estava sendo atendido no Centro de Saúde e achava que podia ser o Nelson”, conta Bete. “Foi o dia mais triste da minha vida”, resume.

Como dias antes ele havia feito uma bateria de exames com resultados normais, acredita-se que Nelson Hirata tenha sofrido um aneurisma cerebral. Ele faleceu aos 53 anos, deixando amigos, familiares e pacientes atônitos com a perda tão repentina e dolorosa. Bete Hirata aproveita para agradecer a todos que a confortaram e ajudaram naquele dia tão triste, especialmente às famílias de Edson Shiratsu, Roberto Sasaki, dona Almezina, Dr. Célio e Dr. Valter.



**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](http://www.rimacontabilidade.com.br)**

# Ousadia e determinação



**Sandro Yamada e Celina Badari: em 2014, empresa deve ganhar sede própria e ampliar número de colaboradores**

## Sandro Yamada e Celina Badari administram a Contabilidade Yamada há mais de 15 anos

**Em meados de 1976**, Yasuhiko Yamada e alguns colegas de trabalho abriram um pequeno escritório para prestar serviços de contabilidade a empresas da região. A sociedade não durou muito tempo, mas o pequeno escritório cresceu e se transformou em uma das maiores empresas de contabilidade de Registro. A esposa de Yasuhiko, dona Marli Gomes, era

a contadora do escritório. Aos 64 anos, hoje ela está aposentada.

Em 1982, a empresa contratou a também contadora Celina Pereira da Cunha Badari, que dez anos mais tarde entrou como sócia do escritório. Único filho de Yasuhiko e Marli, Sandro Sakae Yamada concluiu o curso técnico de contabilidade, mas preferiu ir para o Japão em 1990. Cinco anos depois, a mãe teve problemas de saúde e Sandro se viu obrigado a voltar e assumir os negócios da família.

Junto com Celina, o novo sócio do escritório imprimiu mudanças que tornaram a empresa mais dinâmica e organizada. “A primeira coisa

que fizemos foi eliminar as divisórias do escritório. A ideia era trabalhar junto com os demais funcionários. Eliminamos também o balcão para deixar o cliente mais à vontade. Não queríamos barreiras entre nós e nossos parceiros”, revela Sandro. A Contabilidade Yamada também foi organizada em departamentos.

“Antes, cada funcionário era responsável por um certo número de empresas. Criamos os departamentos de contabilidade, rural, pessoal e fiscal e os funcionários passaram a se especializar por setor”, explica o contador, destacando a necessidade de se atualizar constantemente para poder atender às necessidades dos clientes.

Hoje, toda a documentação das empresas e os procedimentos contábeis e fiscais são digitais e a meta para 2014 é digitalizar toda a papelada que ainda está arquivada. “A Celina é uma pessoa muito organizada, dedicada e criteriosa. Além disso, temos uma equipe super competente, profissionais muito qualificados. A gente vê o resultado positivo no dia a dia da empresa”, enfatiza Sandro.

Em 2009, a empresa foi constituída de fato, com a criação da Yamada & Badari Assessoria Contábil. Até então, cada contador atuava somente com seu registro profissional. Para 2014, os sócios esperam concluir a sede própria da empresa, na Rua Sinfrônio Costa, e expandir o número de funcionários – atualmente são 13 colaboradores.

## 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**  
chicaoka@chicaoka.com.br

Venda  
Locação  
Administração de imóveis

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

# Como você se comportou e o que pretende mudar?

Uma empresa só existe porque há consumidores para seus produtos. E isso ocorre o ano todo

**Observando as datas** festivas e o comportamento das pessoas, vi calçadas cheias, lojas lotadas de consumidores, colaboradores em atendimento contínuo. Como resultado, muitas empresas obtiveram lucro, colaboradores foram recompensados por seus desempenhos e muitos consumidores conseguiram atingir seus sonhos de consumo.

Todas as áreas foram atingidas, sejam lojistas de roupas, calçados, alimentos, eletrônicos, materiais de construção, variedades, entre outros. Mérito e trabalho conjunto dos órgãos e setores responsáveis (todos com seu corpo de Colaboradores) em promover as tão esperadas Compras de Natal.

Foi um consumo mais consciente. As pessoas observaram preço, compararam com preços provindos da internet, buscaram seu direito à nota fiscal. Buscaram estabelecimentos com qualidade de serviço de atendimento e de produto. Sim, este foi um final de ano bem consciente sobre o que o consumidor queria e

quem poderia REALMENTE ajudá-lo a atingir suas reais expectativas.

A certeza da imagem vendida (exposição e estoque de produtos, formas de pagamento, horário de funcionamento) foram pontos fundamentais de confiança para o consumidor, porém sempre prevalece o comportamento do Colaborador em recepcionar, entender, atender o Cliente. O comportamento do Colaborador influencia diretamente na decisão do Cliente em finalizar a compra ou não, bem como de recompra e de recomendação sobre a empresa a outras pessoas.

Uma pessoa bem atendida conta em média para cinco pessoas. Uma pessoa INSATISFEITA conta em média para 15 PESSOAS sobre sua insatisfação, com detalhamento da história vivida. A insatisfação no atendimento não é focada sobre o Colaborador, mas sim sobre a empresa que carrega o prejuízo do não consumo do Cliente e a propaganda gratuita sobre a falta de qualidade de trabalho naquela empresa.

Nenhum cliente é igual ao outro, um mais agitado, outro mais indeciso, ou ainda feliz, bravo, estressado, calmo, etc. Cada um apresenta um comportamento e uma necessidade sobre o mesmo objeto a ser comprado. Cada CLIENTE PRECISA SER ENTENDIDO e ATENDIDO NA

SUA INDIVIDUALIDADE.

Cenário: Globalização e competitividade mundial. Então a pergunta: Como você se comportou neste momento (final de ano) e o que pretende mudar? Suas estratégias de vendas deram certo? Seus Colaboradores estavam motivados? Houve lucro? Conseguiu fidelizar seus consumidores? Consegue manter o nível de qualidade de produtos e de atendimento durante os doze meses do ano?

É sempre bom reforçar a certeza que UMA EMPRESA SOMENTE EXISTE PORQUE HÁ CONSUMIDORES PARA SEUS PRODUTOS. E isso OCORRE O ANO TODO, e não apenas na época de natal.

Avaliar o que foi adequado e também inadequado nas ações é o ponto de partida para os próximos meses, anos da empresa. Entender o que é passível de mudança, perceber o potencial do Colaborador para o desenvolvimento dos negócios, não ter medo de mudanças. Toda a vivência deste período é material para uma avaliação de sua empresa.

Parabéns aos que mantiveram a qualidade de atendimento para os seus Clientes, fidelizando-os através da realização de sonhos e necessidades. A aprendizagem é uma constante, mas cada conquista é um momento de aplausos.



**Debora Amaral,**

Consultora em Recursos Humanos

[dmoreiraamaral@uol.com.br](mailto:dmoreiraamaral@uol.com.br)



**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](mailto:disvep@disvep.com.br)  
Site: [www.disvep.com.br](http://www.disvep.com.br)

# Show de Prêmios **incent**

Entrega dos prêmios foi realizada no dia 6 de janeiro; moradora do Jardim Esperança levou o carro OKm

**Rosenilda Antunes** Lemes juntou mais de 100 cupons para concorrer ao Show de Prêmios de Natal realizado pela ACIAR. “Toda compra que eu fazia, eu pedia o cupom.

E dava preferência para as lojas que davam o cupom da promoção. Valeu a pena, estou muito feliz”, revelou Rose, ao receber as chaves do veículo Gol G4 zero quilômetro no dia 6 de janeiro.

Além do carro, também foram sorteados um re-

frigerador, lavadora de roupas, TV de LED 42 polegadas, 5 vales-compras de R\$ 200,00 e 10 vales-compras de R\$ 300,00. O Supermercado Supremo, de onde saiu o cupom ganhador do veículo, levou uma moto Honda KS 125 0Km e a vendedora Ingrid Feitosa ganhou um vale-compras de R\$ 300,00. “Nunca ganhei nada em sorteio e agora posso realizar o sonho de ter minha casa própria, pois vou vender o carro para comprar uma casa”, disse a vendedora Rosenilda, que tem três filhos e mora no Jardim Esperança com o marido Diógenes Alex.

A vendedora Ingrid revelou que vai usar o prêmio para comprar roupas para o filho. “Fiquei feliz que foi a Rose que ganhou o carro. Distribuímos muitos cupons no supermercado e quando a gente esquecia, os clientes pediam mesmo”, afirmou Ingrid. Só do Supermercado Supremo saíram três

cupons sorteados.

Ganhador da TV de LED 42 polegadas, Edvaldo Farias Ramos concorreu com um único cupom. “Sou de Jacupiranga e vim para fazer troca de óleo e revisão na moto. O funcionário da Bicudo Motos me ofereceu o cupom e resolvi preencher”, contou ele. “A gente acha que não tem sorte e muitas vezes nem preenche os cupons de promoção. Veja só, a partir de agora vou preencher todos”, disse Edvaldo, que veio com a esposa Nalva buscar a TV. Segundo ele, as promoções incentivam as compras e contribuem com a divulgação das lojas.

Durante o sorteio do Show de Prêmios realizado no dia 27 de dezembro na Praça dos Expedicionários, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, destacou o sucesso da campanha que tem contribuído para aquecer as vendas na região. “Em nome das 109 empresas que participaram, quero



**Edvaldo Farias Ramos, ganhador da TV com cupom da - Bicudo Motos (Paulo)**



**Tiago (representando o Supremo Supermercado - ganhador da moto)**



**Iraci Rosa Melo (cupom do Toyo Joya) com Simone, representante da empresa**



**Maria Rosa Faria de Camargo (cupom do Supremo) com Tiago**



**Noziel Alves Rodrigues, cupom da Surf Wear**



**Ingrid, vendedora do Supermercado Supremo que ganhou vale-compras**



**Danilo Aparecido Pontes Rodrigues, cupom do Posto Oki, com Odair**



**Marcio (representando a esposa Elenice) - Blue Jeans, com Genesi**



**Sr. Shigue, representando o Mercado Superdon**

# ativa as compras de Natal

fazer um agradecimento especial a todos os consumidores que estão prestigiando o comércio do Vale do Ribeira. Baseado no número de consultas ao SCPC, registramos um aumento de 18% nas vendas em dezembro comparado a dezembro de 2012”, revelou Renato. “Enquanto nas grandes cidades os shoppings tiveram aumento de apenas 3%, abaixo das expectativas, aqui os consumidores estão valorizando o comércio local. Tudo isso indica que estamos no caminho certo ao realizarmos o Show de Prêmios”, afirmou o presidente.

Segundo Renato Zacarias, o número de cupons distribuídos nas três campanhas do Show de Prêmios (Mês das Mães, Mês dos Pais e Natal) também aumentou 43% em relação a 2012, subindo de 900 mil para 1 milhão e 335 mil cupons. “Como pequeno comerciante, eu não poderia oferecer aos meus clientes a possibilidade de ganhar um carro. Mas,



**Os ganhadores do Show de Prêmios com o presidente da ACIAR e os representantes das empresas**

como Associação, temos condições de fazer esta grande campanha”. O presidente da ACIAR destacou ainda que pela primeira vez não houve cupom impugnado por rasuras ou falta de informação, mostrando que os consumidores estão fazendo questão de preencher corretamente para concorrer aos prêmios. Renato

também agradeceu aos patrocinadores do Show de Prêmios: Anagabri, Gráfica Soset, Sulpave, Óticas Carol, Regired e Sicredi.

## Lista dos contemplados

**Automóvel Gol 0km:** Rosenilda Antunes Lemes – Registro  
**Empresa:** Supremo Supermercados – Moto Honda KS 125  
**Vendedora:** Ingrid – vale-compras R\$ 300,00

**TV de LED 42”:** Edvaldo Farias Ramos – Jacupiranga  
**Empresa:** Bicudo Motos

**Refrigerador:** Ataíde S. Almeida – Eldorado  
**Empresa:** Supermercado Mini Custo

**Lavadora de Roupas:** Osmar O. Mendes – Eldorado  
**Empresa:** Supermercado EPA

### Vale-compras de R\$ 300,00

Mauro Souza Almeida – Registro (Ciclo Ribeira)  
 Danilo A. Pontes Rodrigues – Registro (Posto Oki)  
 Rosa Maria Faria de Camargo – Registro (Supremo Supermercados)  
 Noziel Alves Rodrigues – Registro (Splash Surf Wear)  
 Elenice Moreira da Silva Gomes – Registro (Blue Jeans)  
 Iraci Rosa Melo – Registro (Toyo Joya)  
 Darlene Pontes Ferreira – Registro (Mercado Superdon)  
 Delma E. C. Ribeiro – Registro (Supermercado Santa Helena)  
 Tatiana Martinez – Cananéia (Tok Lar Baby)  
 Izilda Maria Nunes – Miracatu (Feirão do Sapato)

### Vale-compras de R\$ 200,00

Elizabete Dias de Melo – Registro (Paquito Pizzaria)  
 Laudelina Costa O. – Pariquera-Açu (O Esquinão da Economia)  
 Sidnei Domingues Dias – Registro (Rotisserie Oriente)  
 Erika Ushizima Hashiguchi – Registro (Supremo Supermercados)  
 Everson Ricardo Marques – Registro (Auto Posto Montana)



**Delma Elisabeth Correa Ribeiro, cupom do Supermercado Santa Helena, com Francisco**



**Everson Ricardo Marques, cupom do Posto Montana, com Ester**



**Sidnei Domingues Dias, cupom da Rotisserie Oriente, com Marina**



**Erika Ushizima Hashiguchi, cupom do Supremo Supermercado, com Tiago**

# Ética digital

## Saiba como controlar o acesso a conteúdos indevidos no ambiente de trabalho

**O objetivo da** informatização de uma empresa, obviamente, é o de otimizar os processos e gerar informações mais rápidas e precisas como, por exemplo, um balanço de estoque ou dados sobre o seu faturamento mensal. O problema nos dias de hoje é que não basta somente contratar um colaborador tecnicamente qualificado para operar um computador. É preciso que ele também seja “eticamente qualificado”, uma vez que um computador pode ser utilizado para diversos fins, inclusive para entretenimento. Outro ponto importante é que em tempos onde qualquer celular possui acesso à Internet, deve-se tomar algumas providências em relação a essa fácil e rápida disseminação de informação, pois não é difícil encontrar relatos de empresas que já tiveram seu nome manchado por imprudência de seus colaboradores, no qual expuseram de forma antiética a imagem do seu empregador. Mas afinal, é possível controlar tudo isso? Para ajudar a responder a esta pergunta, eu separei as responsabilidades de cada um dos envolvidos neste assunto:



**Prof. Fred Barbosa,**  
Analista de Sistemas,  
Especialista em Engenharia  
de Software e MBA em  
Gestão de TI, Proprietário  
da Pixengine\* – Consultoria  
e Desenvolvimento de  
Soluções em TI.  
fbamuniz@pixengine.net

■ **Responsabilidade da empresa:** fornecer a todos os colaboradores o regimento interno da TI, denominada PSI (Política de Segurança da Informação). Eu costumo dizer que este documento é o alicerce de todo DTI (Departamento de Tecnologia da Informação ou antigo CPD) da empresa. Nele deve constar tudo o que pode e o que não pode ser feito com os computadores e com todos os patrimônios de TI da empresa. Porém, a PSI não se restringe somente a estes patrimônios, por exemplo, nela você pode constar

que é proibido, durante o itinerário, o uso da Internet em celulares privados, pois apesar de parecer estranho, isso é tão comum quanto proibir o uso de um violão no escritório, já que ambos são de uso particular do colaborador e nenhum destes itens é necessário para o exercício de sua função. A PSI ajuda e muito o pessoal de TI a aplicar de forma justa e ética a gestão plena do setor, evitando velhos embates do tipo: “Por que o fulano tem acesso à Internet e eu não?”. Recomenda-se que a PSI esteja anexada junto ao contrato empregatício do colaborador, para que ambos sejam assinados ainda no ato da contratação. Existem alguns modelos de PSI prontos na Internet, mas como cada empresa possui as suas particularidades, inevitavelmente ela terá que ser remodelada de acordo com o seu tipo de negócio. Em algumas empresas, o descumprimento da PSI pode levar até mesmo à demissão por justa causa, mas fique atento! É obrigação da empresa expor as normas da PSI aos seus colaboradores e isso pode ser feito de diversas maneiras, desde cartilhas animadas até a inclusão de capacitações em cursos internos de educação continuada e/ou permanente, quando for o caso.

■ **Responsabilidade do colaborador:** o papel óbvio do colaborador em qualquer empresa é o de fornecer o seu conhecimento técnico e compartilhar as suas experiências profissionais para que a visão, missão e os valores da empresa sejam alcançados com êxito. Isso significa que todos os recursos que a empresa fornece aos seus colaboradores (uniforme, veículos, equipamentos, etc) são basicamente ferramentas de trabalho que o auxiliam na execução de suas tarefas. Qualquer ação negativamente contrária a isto poderá ser considerado um potencial descumprimento do regimento interno. Porém, é claro

que o empregador não poderá aplicar um regimento em seu colaborador levando em consideração o “achismo”, daí a importância da elaboração da PSI, deixando então bem claro como devem ser utilizados os recursos de TI, dentro e fora empresa.

■ **Responsabilidade da TI:** se na sua empresa o uso dos computadores e da Internet é restrito somente ao seu negócio, então é responsabilidade da TI efetuar as devidas restrições técnicas em sua rede. Mas também não espere milagres como, por exemplo, evitar que os colaboradores salvem músicas e fotos via pen-drive em suas estações de trabalho, pois este tipo de monitoramento requer tempo e muitas vezes custo com software e/ou mão de obra. Mas claro que isto não é algo impossível de se fazer, tudo depende da quantidade de computadores e colaboradores que a TI possui.

Também não é necessário levar tudo a “ferro e fogo”, criando um clima desagradável na empresa, só porque um determinado colaborador abriu uma foto particular, acessou o resultado da mega sena ou ligou uma música com fone de ouvido. Porém, o colaborador também deve ter a consciência de que o local de trabalho não é lugar para usar softwares de bate-papo, acessar demasiadamente conteúdos adversos a proposta da empresa ou até mesmo colocar como papel de parede a foto de praia do último fim de semana. No final, deve-se sempre analisar a produtividade deste colaborador, prevalecendo então a boa e velha política da boa vizinhança, onde cada um faz a sua parte, mas sem esquecer que entre o empregador e o colaborador está a TI, no qual exerce o suposto papel de “sentinela virtual”, apoiando-se sempre na PSI.

Bons negócios e um excelente 2014 a todos nós!

# Cuidados **contra a dengue** não podem parar

**Em dezembro, foi confirmado um caso da doença em Registro**

**Uma simples tampinha** no quintal é suficiente para que o mosquito *Aedes aegypti* deposite seus ovos e se prolifere, aumentando os riscos de transmissão da Dengue. Por isso, é tão importante evitar o acúmulo de água em recipientes, calhas, pneus, vasos de plantas e entulhos. Também é preciso manter a caixa d'água e outros depósitos de água bem tampados e não acumular lixo e detritos em volta das casas e terrenos. Esses cuidados devem ser mantidos durante todo o ano.

A Dengue é transmitida pelo mosquito *Aedes Aegypti* infectado. Prevenir a doença tem só uma maneira: evitar a reprodução do mosquito transmissor. Para isso, é necessária a colaboração de toda a população, inclusive dos empresários e comerciantes em seus estabelecimentos. Em Registro, o primeiro caso de Dengue deste verão foi confirmado em dezembro. De acordo com investigação da Secretaria Municipal de Saúde, a transmissão da doença ocorreu em Santos. Como a paciente é morado-

ra da Vila Ribeirópolis, a Prefeitura realizou uma série de medidas para evitar que o vírus se espalhasse no bairro, que recebeu arrastão em novembro. Além do bloqueio de controle de criadouros, a Secretaria realizou também a nebulização com o suporte da SUCEN - Superintendência de Controle de Endemias.

O bloqueio consiste em visitar todas as casas em uma área de nove quarteirões em torno da residência do paciente infectado. Em cada residência a equipe da Prefeitura verifica os locais aonde o mosquito transmissor poderia botar seus ovos e coleta larvas. A nebulização visa matar os mosquitos na fase adulta e é realizada de 24h a 48h após a visita dos agentes de endemia.

Em novembro, Secretaria de Saúde com o apoio das Secretarias de Serviços Municipais e Desenvolvimento Agrário e Meio Ambiente realizou Arrastões nos bairros Vila São Francisco, Vila Nova, Vila Ribeirópolis e Vila Alay Correa. As equipes auxiliam a população a retirar materiais que acumulam água e orientam sobre os cuidados de prevenção contra a dengue.

A Operação Cidade Limpa, desenvolvida pela Secretaria de Serviços Municipais, também é outra



iniciativa que auxilia no combate a doença e em 2013 passou por 23 bairros do município recolhendo entulhos e materiais inservíveis.

A Secretaria de Educação também mantém um projeto anual que sensibiliza os alunos sobre os perigos que a dengue oferece à população. Durante todas as primeiras semanas de cada mês, desde o início do ano letivo, as escolas, EMEIs e creches desenvolvem ações para conscientizar os alunos sobre o combate ao *Aedes aegypti*.

Se cada um fizer sua parte, a dengue não representa perigo.

## Seu Plano. Sua Vida.

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

ANS nº 35.177-6

SAC Unimed  
 Serviço de Atendimento ao Cliente  
**0800 772 30 30**



# 15<sup>o</sup> Prêmio ACIAR de FOTOGRAFIA



**TEMA 2014**

**Esporte no Vale do Ribeira**

**Inscrições**

03 de fevereiro a 31 de março/2014

**Regulamento e Ficha de Inscrição**

[www.aciar.com.br](http://www.aciar.com.br)

**Informações**

13 3828-6800

Participe e faça parte do  
calendário 2015 da **ACIAR**

O 1<sup>o</sup> colocado ganhará um Notebook

REALIZAÇÃO

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL**

ACIAR

REGISTRO



# Núcleo Vestir e Calçar é selecionado pelo Empreender Competitivo

Objetivo da iniciativa é promover o aumento da competitividade das empresas

A **Confederação** das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB), em parceria com o Sebrae, promoveu a chamada de projetos para a edição 2013 do Projeto Empreender Competitivo. Foram recebidas 168 propostas, das quais 94 foram selecionadas, entre elas a do Núcleo Vestir e Calçar da ACIAR, que reúne lojas de confecções de Registro. O objetivo da iniciativa é promover o aumento da competitividade das empresas participantes do Programa Empreender no Estado de São Paulo, por meio

do apoio à execução de projetos apresentados por núcleos setoriais consolidados, ligados às associações comerciais que compõem o Sistema FACESP.

O projeto “Desenvolvimento Competitivo das Empresas do Segmento de Varejista de Confeccões de Registro” visa aumentar a competitividade das empresas de confecção com a criação de estratégias de atração de clientes e a melhoria no atendimento, possibilitando alavancar as vendas. Os empresários do Núcleo esperam aumentar em 20% o faturamento das empresas até o final do projeto e em 20% o número de clientes ativos até julho de 2015.

Entre as principais ações estão o Fortalecimento da cultura associativista, Capacitação técnica e de gestão – com a realização de treinamentos para funcionários na área de vendas e para os proprietários na área de gestão -, Promoção e divulgação das empresas com elaboração de um plano de marketing, Campanhas Promocionais e realização de Missão Técnica Empresarial. O Vestir e Calçar existe há 10 anos e reúne atualmente as empresas Blue Jeans, Tok Lar Baby, Tibiko's, Cotton Company, Pingo de Ouro e Galpão 4.

Os projetos dos núcleos do Empreender do Estado foram avaliados por três técnicos da CACB e do Sebrae que atribuíram pontuações em diferentes quesitos, resultando na pontuação final de cada proposta. Além da pontuação, cada um dos avaliadores indicou uma nota de mérito (muito bom, bom ou ruim) a cada proposta e o conceito geral de aprovação ou não aprovação. O Vestir e Calçar está entre os núcleos setoriais prioritários que serão contemplados.



Carlos (Pingo de Ouro), Genesi (Blue Jeans), Renato (Tok Lar Baby), Marcos Moreno (Libertat Consultoria), Marcelo (Cotton Company), Sueli Tiimi (Blue Jeans) e Jorge Dipp (Fapesp)

## Empreender

O Programa Empreender nasceu com o objetivo principal de elevar a competitividade e consequentemente a sobrevivência das micro e pequenas empresas. Conforme apontam os dados do Sebrae, a taxa de mortalidade empresarial no Brasil, apurada entre as empresas constituídas e registradas nas juntas comerciais dos estados brasileiros nos anos de 2000, 2001 e 2002, mostra que 49,4% das empresas encerraram as atividades com até dois anos de existência, 56,4% com até três anos e 59,9% não sobrevivem além dos quatro anos.

O Empreender busca incentivar a busca de novos mercados e tecnologias, sensibilizar os empresários para adoção de posturas frente aos desafios atuais e futuros e desenvolver lideranças empresariais. De iniciativa da CACB, em parceria com o Sebrae, o programa está presente em todas as unidades federativas e visa o fortalecimento da micro e pequena empresa ao reunir empresários de um mesmo município nos chamados núcleos setoriais.

Os núcleos setoriais são grupos de empresários de um mesmo segmento que se reúnem periodicamente nas Associações Comerciais. Nos núcleos, os empresários, com o apoio de um consultor, cujo papel principal é o de moderar as reuniões, discutem problemas comuns e buscam soluções conjuntas. O diferencial de tantos outros programas é que no Empreender as soluções são apontadas e executadas pelos próprios empresários. Para tanto, o consultor, como facilitador das reuniões, faz uso de uma metodologia específica para trabalho com grupos originada na Alemanha, denominada METAPLAN.

A metodologia METAPLAN agrega a já conhecida tempestade de ideias em grupos (brainstorming) e a busca de metas e ações conjuntas. A forma de associativismo que o programa propõe gera alta fidelidade. O convencimento vem pela nova visão de parceria, na qual o concorrente, longe de ser um competidor, é um cooperador de seu concorrente. E ainda com um diferencial: todos ganham.

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



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



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



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



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.



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



Programa de estágio Taxa Administrativa para Associados: R\$ 68,00 Não associados: R\$ 150,00



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.



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



Desconto de 15% nas parcelas da implantação do sistema. Telefone: (13) 3821-3694.



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



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



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.

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 recebe Moções de Aplauros do Legislativo

Homenagens destacaram o Prêmio AC Mais e a realização da Expovale

“O reconhecimento do Poder Legislativo do nosso município nos enche de orgulho e, ao mesmo tempo, nos conscientiza da grande responsabilidade que temos enquanto Associação”, ressaltou o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, ao falar sobre as duas Moções de Aplauros que a Associação recebeu da Câmara de Registro. As Moções foram apresentadas pelo vereador Luis Marcelo Comeron e aprovadas em plenário no dia 10 de dezembro. Elas demonstram o reconhecimento do Legislativo à ACIAR pelo prêmio AC Mais, concedido pela FACESP, e pela realização da 25ª Expovale e 3ª Feibanana.

“As Moções de Aplauros aprovadas pelos vereadores certamente nos encorajam e impulsionam a continuar zelando pelos interesses do comércio, buscando a excelência nos serviços oferecidos aos nossos associados e trabalhando com afinco pelo desenvolvimento



Expovale atraiu cerca de 40 mil pessoas durante os quatro dias

de Registro”, disse Renato Zacarias. “Neste momento especial, só temos a agradecer a todos que contribuíram para que a ACIAR recebesse o Prêmio AC Mais – diretores, associados e colaboradores da Associação – e a todos os parceiros, apoiadores, patrocinadores e público que tornaram possível o sucesso da Expovale”, acrescentou.

O Prêmio AC Mais foi entregue durante o 14º Congresso da FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo), realizado entre os dias 18 e 20 de novembro, em Campinas. A ACIAR ficou entre as três melhores associações

comerciais do Estado de São Paulo na categoria de pequeno porte, no item de Boas Práticas da Boa Vista Serviços, que administra o SCPC. Ao todo, foram analisadas 247 associações comerciais nessa categoria.

Realizada entre os dias 28 de novembro e 1º de dezembro, a 25ª Expovale /3ª Feibanana contou com mais de 80 estandes comerciais, exposições de artesanato, produtos agrícolas, bovinos, bubalinos e eqüinos, praça de alimentação e shows musicais. Nos quatro dias, cerca de 40 mil pessoas passaram pelo Recinto de Exposições de Registro para conferir as atrações.

COLÉGIO LANTAGI

**1º LUGAR**  
no ENEM

Parabéns, alunos - Turma 2012  
Obrigado, Professores.

**Lantagi**

30 anos

www.lantagi.com.br - Rua São Paulo, 320 - Vila Fátima - 3821-2163

COC

# Eventos e horários

## JANEIRO

**Dia 01 (Quarta-Feira):** Confraternização Universal (FECHADO)

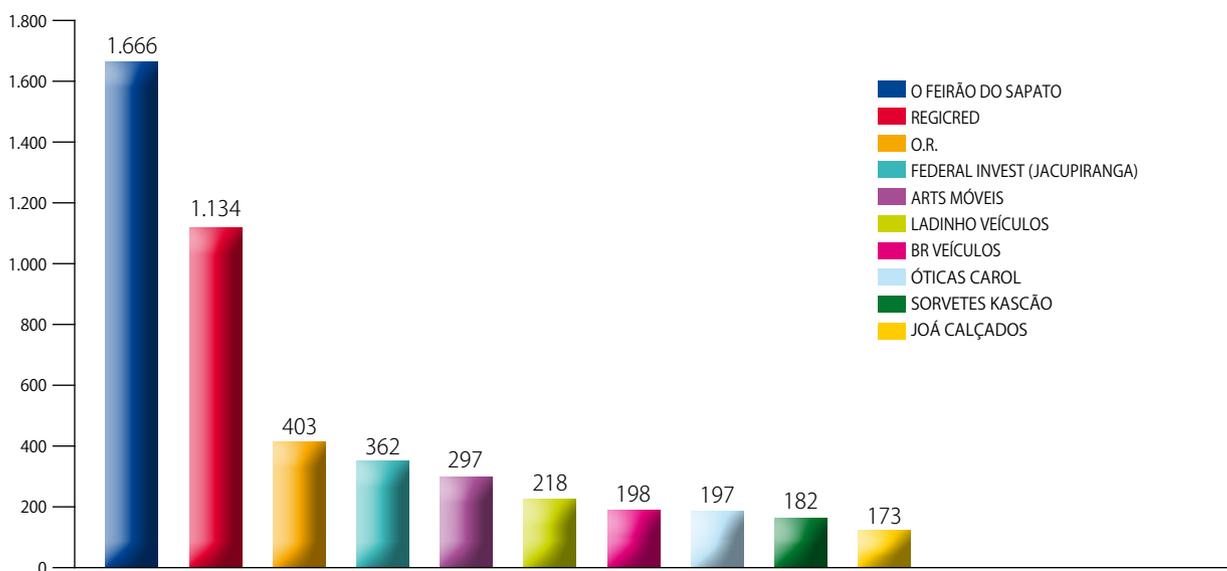
**Dia 06 (Segunda-feira):** Entrega da premiação Campanha Show de Prêmios de Natal às 19h30 na ACIAR.

**Dia 29 (Quarta-feira):** 4º Happy Hour, Comerciante. Confirme presença até o dia 27/01 (segunda-feira) – Patrocínio TV Tribuna.

## FEVEREIRO

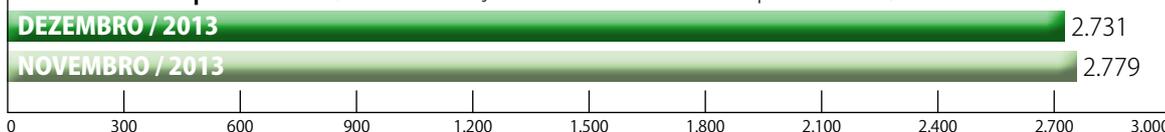
**Dia 03 (Segunda-feira):** Início das Inscrições para o 15º Prêmio Aciar de fotografia.

# Ranking de consultas

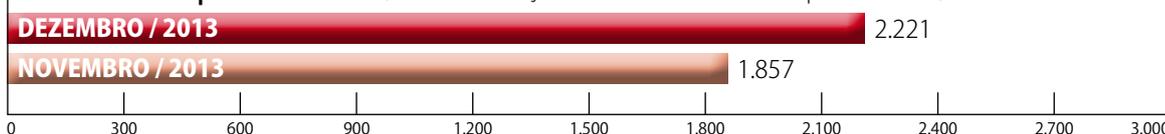


# Estatísticas SCPC

**INCLUSÕES** | Queda de **1,75%** em relação a novembro de 2013 | R\$ 337.537,67



**EXCLUSÕES** | Aumento de **19,60%** em relação a novembro de 2013 | R\$ 225.704,01



CONTABILIDADE DE  
**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

(13) 3821-1491  
3821-2065

 **TUPY CAÇA E PESCA**

Fone: (13) 3821-3777

Av. H. Matsuzawa, 148/1 - Vila Ribeirópolis - CEP 11900-000 - Registro/SP

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

**DOCIBRA**

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

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

 **IMPRESSOS EM OFF-SET**  
*"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-mail: [soset@uol.com.br](mailto:soset@uol.com.br) / [soset@soset.com.br](http://soset@soset.com.br)

 **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

**PANORAMA**  
Instrumentos Musicais

**MICHAEL**  
Instrumentos Musicais

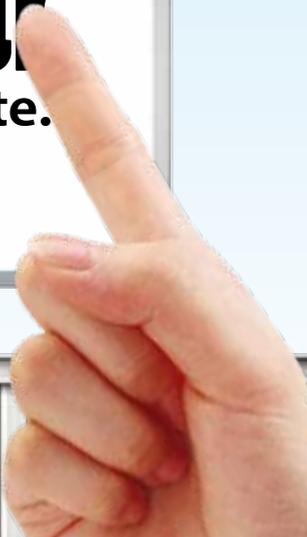
Tel.: (13) 3821-7730

Rua Meraldo Previdi, 703 - Centro - Registro - SP

COLOQUE A SUA  
MARCA EM EVIDÊNCIA.

**ANUNCIE!**  
**3828.6800**

**informaciar**  
A revista do comerciante.



# VOCÊ PODE ACEITAR CHEQUES

# E VENDER NO CREDIÁRIO.

# SÓ NÃO PODE ACEITAR A INADIMPLÊNCIA

**"A partir de 01/02/2014 a consulta integrada ficará mais completa. Compare e Mude!"**

## SCPC INTEGRADO

- Síntese cadastral
- Endereço de instalação do telefone
- Consultas anteriores
- Endereço da agência bancária com até 2 telefones
- Registros de débitos
- Títulos protestados (estaduais)
- Alerta de documentos furtados, roubados ou extraviados
- Cheques devolvidos informados pelo usuário e CCF

### \*Definição de Score:

Ferramenta que apóia com inteligência as decisões de crédito, a partir de informações comportamentais. Desenvolvido através de estatística este produto estima o comportamento futuro dos clientes, indicando a probabilidade de inadimplência nos próximos 6, 12 ou 18 meses, conforme a necessidade do negócio. O resultado das consultadas é apresentado em uma escala numérica na qual o menor índice representa maior risco e, o maior índice, menor chance de inadimplência.

## SCPC INTEGRADO COM SCORE\*

- Síntese cadastral
- Endereço de instalação do telefone
- Consultas anteriores (últimos 90 dias)
- Consultas de cheques realizadas nos últimos 30 dias pela mesma empresa
- Endereço da agência bancária com até 2 telefones
- Registros de débitos
- Títulos protestados (estaduais)
- Alerta de documentos furtados, roubados ou extraviados
- Cheques devolvidos informados pelo usuário e CCF
- Cheques sustados informados por bancos conveniados e usuários
- Devolução contumaz pelo motivo 21
- Aumento da segurança na concessão de crédito
- Maior segurança para sua empresa atribuir limites de crédito mais adequados a cada cliente
- Probabilidade de aumento do retorno financeiro perante um menor risco de inadimplência
- Probabilidade de aumento do volume de negócios
- Padronização de políticas de crédito
- Simplificação e rapidez no processo de decisão
- Redução de custos operacionais

***"Consulte nossos valores diferenciados para compra de pacotes".***

**CONSULTAS DO SCPC:**  
MAIS SEGURANÇA NAS VENDAS,  
MELHORES RESULTADOS  
PARA SUA EMPRESA.

**SCPC**  
Administrado por **BoaVista**

Informações:  
(13) 3828-6800  
scpc@aciari.com.br  
www.aciari.com.br

FILIADA À FACESP  
**ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL**  
ACIAR REGISTRO