

informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 184 — Ano 14 — Maio 2014

AGRICULTURA

Aciação na luta contra a importação da banana

Presidente Renato Zacarias solicitou apoio do Governador Geraldo Alckmin



O alicerce da vida começa com o amor incondicional de mãe, que constrói, nos fortalece e nos renova em cada gesto de carinho.

Parabéns pelo Dia das Mães!

Uma homenagem da ACIAR





Prezados associados,

Nos encontros com empresários são comuns as indagações de como está o mercado. Quais as tendências do mercado no futuro? Como identificar as tendências...? Gostaria então, neste editorial, traçar alguns comentários sobre esse importante assunto.

Recentemente li um artigo publicado por “Cristiana Arcangeli” que diz que o Empreendedor, ao decidir por um negócio, tem que escolher se vai apostar em mercados conhecidos, onde a concorrência já está estabelecida, ou se vai arriscar novos rumos, explorando tendências de mercado e descobrindo seu blue ocean.

Para quem escolhe a primeira opção, basta apenas reduzir os custos e ajustar a margem para conseguir um lugar ao sol, usando uma boa administração e, se o negócio for bem pensado e estruturado, resultados espetaculares são quase garantidos.

Para quem prefere a segunda opção, de descobrir mercados, criar hábitos de consumo e inovar, os resultados vêm a longo prazo, mas são certos e possivelmente maiores. Porém, aqui vem a grande indagação: como descobrir o que está por vir?

Bem, para isso é preciso fazer uma profunda análise de pesquisa, ir a campo, entender os novos rumos e criar a partir disso. Vejam esse exemplo: Sabemos que o ser humano quer viver mais tempo com saúde, e esse objetivo só é alcançado com alimentação, exercícios físicos, cuidados com a aparência, prevenção de doenças... ou seja, o mercado ligado a isso tem boas perspectivas. Bem, se vamos viver mais, significa que teremos mais idosos, certo? Portanto, é um grande nicho de mercado a ser explorado. O raciocínio é basicamente este com observação nas mudanças que estão acontecendo em nossa volta e como nós mesmo passamos a viver.

E aqui, uma oportunidade. Que tal pensar em alimentos, passeios, academias, cosméticos e produtos para a terceira idade? Sabemos que nossos velhinhos de hoje querem se manter participativos dentro da sociedade. A nova terceira idade quer viver com experiências.

Cada empreendedor vai descobrir um jeito particular de ponderar suas expectativas, o mercado que mais gosta e as previsões futuras da sociedade e do modo como vamos passar a viver. Também sabemos que viajar, ver coisas diferentes e fugir da rotina, dá outra perspectiva e abre a mente para novas ideias.

Fazendo um exercício de observação, é notório que Registro está num ritmo bom de desenvolvimento estrutural, organizacional e de melhorias na qualidade de vida. Dentro do mercado de negócios muito já se foi feito, porém temos a certeza que outras tantas oportunidades de prosperar estão à espera dos empreendedores focados em aproveitar com criatividade e inovação as oportunidades que estão aqui mesmo em nossa casa.

Desejo sucesso a todos os empresários empreendedores que almejam aproveitar as novas oportunidades de negócios em nossa Cidade e Região e aproveito para externar a todas as Mães um forte abraço carinhosamente pela passagem do seu dia.

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

BEM-VINDOS

Novos associados

5

NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

José Mendes

6

SUA EMPRESA

Ofereça 100% e obterá 100%

8

PERFIL

Maria Cristina Constâncio, da Projeta Móveis e Decoração



9

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Quando investir em um site?

10

SAÚDE

Maneiras simples de aliviar o estresse

11

MATÉRIA DE CAPA

ACIAR na luta contra a importação da banana

FOTO CAPA: Osiel de Oliveira / FOTO CAPA ABRIL: Liana Tami



12

HAPPY HOUR

ACIAR presta homenagem às mulheres empreendedoras

14

MARKETING

Consultoria em "Visual Merchasing"

18

CRÉDITO

Desenvolve SP apresenta linhas de crédito em evento na ACIAR

19

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

20

FIQUE POR DENTRO

- Copa muda pouco o hábito de consumo
- SCPC reajusta preços dos seus produtos
- Superávit comercial



21

AGENDA & INDICADORES

Eventos e horários / Ranking / Estatísticas SCPC

22

Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobreloja 1
Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
Tel.: (13) **3828.6800** | SCPC: (13) **3828.6801**
URA: **0800.771.6800** | FAX: (13) **3828.6803**
Cel.: (13) **98818-8687**
E-mail: **aciar@aciar.com.br**
Site: **www.aciar.com.br**

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2014 / 2016

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

Sueli Tiomi Okamoto Odake

2º SECRETÁRIO

Daniel Muniz de Paulo

CONSELHO DELIBERATIVO

Alessandra Cornélio Borges

Almir Gonçalves Correa

Benedito Gregório dos Santos

Hélio Issao Fukuda

Ibrain Martins de Almeida

Josimara Cadilhac

Luciana do Nascimento

Mauro Cesar Vieira de Araújo

Ricardo Cesar Bertelli Cabral

Roger Rodrigues Martins

Rogério Stephano Ramponi

Valdeci de Jesus Leite

William Rodrigues de Sá

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

CONSELHO FISCAL

Presidente: Edgard Cesar Ronko

1º Secretário: Carlos Issao Tamada

2º Secretário: Jane Campos Duquinha

Suplente: Edson Kenji Tsunoda

informaciar

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

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda

Mônica Bockor

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Mônica Bockor

TIRAGEM: **1.000 exemplares**

PERIODICIDADE: **mensal**

IMPRESSÃO: **Gráfica Soset**

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

Novos associados

HEADS UP IDIOMAS

PROPRIETÁRIAS: SUELI HIROKO TAKAKI / ANADELY SILVA FELIZARDO
 ENDEREÇO: RUA GERSONI NAPOLI, 118. 1º ANDAR
 BAIRRO: CENTRO – REGISTRO
 TELEFONE: (13) 3821.1109



VIVEIRO FLORA DO VALE

PROPRIETÁRIOS: MARCIO FRANCHETTI / MARIO ALOISI MARTINS BRESCIANI
 ENDEREÇO: SÍTIO BARRA DO RIBEIRAO, S/N
 BAIRRO: RIBEIRAO DE XIRIRICA – EL DorADO
 TELEFONE: (13) 98161.2616 / (41) 9244.7434

ATS SOUND

PROPRIETÁRIO FERNANDO SHINITI DA SILVA SHINOZAQUI
 ENDEREÇO: AV. HAGUEMO MATSUZAWA, 72
 BAIRRO: VILA RIBEIROPOLIS – REGISTRO
 TELEFONE (13) 3821.7552



MECÂNICA IOLANDO

*Peças e Acessórios novos
para veículos automotivos
e serviços de manutenção*

Fones: (13) 3821-7456 / 9751-8420
 mecanicaiolando@gmail.com
 Rua José Dias de Araújo, nº 220 - V. Ribeirópolis - Registro - SP

MECÂNICA IOLANDO

PROPRIETÁRIO: IOLANDO DE SOUZA OLIVEIRA
 ENDEREÇO: RUA JOSE DIAS DE ARAUJO, 220
 BAIRRO: VILA RIBEIROPOLIS – REGISTRO
 TELEFONE: (13) 3821.7456

UTIL PAULISTA- UTILIDADES DOMÉSTICAS

PROPRIETÁRIO: CLAUDIO RODRIGUES DOS SANTOS
 ENDEREÇO: RUA MERALDO PRÉVIDI, 132.
 BAIRRO: CENTRO – REGISTRO
 TELEFONE: (13) 3822.4177



MARMORARIA HM

PROPRIETÁRIO: HELIO CABRAL
 ENDEREÇO: AV. PALMIRO NOVI, 15
 BAIRRO : ARAPONGAL – REGISTRO
 TELEFONE: (13) 3821.4150

HM Marmoraria

Estrada Municipal nº 15 - Arapongal - Registro/SP
 Tel: (13) 3821-4150

José Mendes

Professor de Educação Física e prefeito por dois mandatos, foi homenageado com nome de escola e de praça

Do encontro inesperado entre aluna e professor, nasceu um amor para a vida inteira. Georgina Prévíd Poci Mendes, carinhosamente conhecida como 'Dona Geninha', lembra com os olhos cheios d'água do momento em que conheceu José Mendes. Era 28 de março de 1958, ano em que o jovem José veio de Santo Anastácio para Registro, onde assumiu o cargo de professor de Educação Física no Instituto de Educação Estadual Dr. Fabio Barreto.

"Eu estudava no último ano do ginásio e fui buscar umas fichas na sala da diretora e ela me apresentou para dois novos professores, um deles era o José Mendes", revela dona Geninha. Um ano depois, os jovens se casaram. "Foram 48 anos de um casamento muito feliz. Já faz dez anos que o Zé se foi... e eu ainda sou apaixonada... sinto uma saudade imensa", diz Geninha, emocionada.

Em tantos anos de convivência, a esposa acompanhou e apoiou José Mendes em muitos

momentos importantes. Formado pela Faculdade de Educação Física de São Carlos em 1956, ele preferiu utilizar o diploma a cuidar das fazendas da família em Santo Anastácio, onde nasceu em 11 de abril de 1933.

Logo após o casamento, José e Geninha chegaram a morar um ano na terra natal dele. Mas quando o sogro ficou doente, convenceu Zé Mendes a retornar a Registro para ajudar a administrar o sítio. O professor também voltou a lecionar. Com ideias mais progressistas, José influenciava os alunos e acabou recebendo deles o incentivo para entrar na política.

Na primeira eleição que concorreu como candidato a prefeito, em 1972, foi eleito com um número expressivo de votos. No primeiro mandato, José Mendes foi responsável pela construção das escolas municipais João Batista Poci Junior e Juscelino Kubistchek, construção da rede de esgotos no centro da cidade, pavimentação da Avenida Clara Giannotti de Souza, da Rua Joaquim Marques Alves e muitas outras, aquisição pelo município da sede da Prefeitura – antigo Fórum, entre outras obras.

Antes de se eleger para o segundo mandato – em 1992 -, José Mendes concorreu duas vezes e perdeu para dona Elza de Carvalho e Valdir Moraes, respectiva-

mente. Em dezembro de 1993, a perda do único filho Ricardo José Poci Mendes quase levou José a renunciar ao cargo de prefeito. "Não tínhamos força para continuar. Foi uma tristeza profunda", diz dona Geninha. Ricardo tinha 32 anos, trabalhava na Sabesp e sofreu um infarto em Itu, onde participava de uma reunião de trabalho. Ele deixou a esposa e um filho de 11 meses.

Com o apoio da esposa, que foi nomeada chefe de gabinete na época para ficar mais próximo e auxiliar o marido, José Mendes concluiu o mandato. Como prefeito, entre tantas conquistas, instituiu o Distrito Industrial no município, instalou o Pronto Socorro Municipal no Hospital São João, construiu creches nos bairros Serrote, Arapongal e Vila Fátima, implantou o Centro de Convivência do Idoso (CCI) e, como presidente do Codivar, conseguiu o Centro de Hemodiálise para o Hospital Regional em Pariquera-Açu.

José Mendes era reservado, mas muito brincalhão quando estava entre amigos. Boa parte dessa personalidade extrovertida se foi com a morte do filho. Mas o professor – que se aposentou do cargo em 1990 – encontrava forças na esposa e no neto. Em 1997, precisou fazer uma cirurgia para retirada de um tumor na mandí-



**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



**José Mendes foi
prefeito por dois
mandatos -
1973 a 1976 e de
1993 a 1996**

bula. Foram 46 dias internado e 8 longos meses de tratamento em São Paulo, sempre sob os cuidados de dona Geninha.

Apesar das dificuldades iniciais, a saúde se restabeleceu. Cin-

co anos depois, José passou mal e descobriu que o câncer havia voltado, desta vez no intestino. “Ele fez uma nova cirurgia, mas não resolveu. A doença venceu e levou o meu Zé”, emociona-se dona

Geninha. José Mendes morreu aos 70 anos, no dia 26 de novembro de 2003, deixando sua marca no município e uma enorme saudade no coração daqueles que conviveram com ele.

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



Ofereça 100% e obterá 100%

Empresas com grande índice de rotatividade de Colaboradores apresentam altos índices de desinformação entre os membros da equipe

A única forma que existe de entender algo é ter clareza sobre o assunto, pensar sobre ele e perceber como isso atua sobre sua própria vida. O resto é pura imaginação e interpretação errada sobre a realidade.

Muitos Colaboradores que conhecem não entendem seus Gestores e as empresas onde trabalham, porém quando questionados sobre o que seus Gestores querem, a resposta é “eu não sei”. Se não sabemos o que o outro deseja, como saberemos como alcançar metas, objetivos e mostrar as competências que temos no trabalho?

A falha muitas vezes está na contratação, onde não ficam explícitas as funções. E por mais que haja um descritivo do cargo, é muito importante que se explique ao novo Colaborador o que exatamente ele vai executar, em que ambiente ele vai executar, com quem vai interagir e qual é a meta, lembrando-se das submetas existentes.

As formas usuais de transmis-

são dessas informações são através de:

- Colaborador responsável pelas contratações na empresa,
- Programa de Integração proporcionado pela área de Gestão de Pessoas,
- Colaborador designado para acompanhar o novo Colaborador nas primeiras semanas de trabalho,
- Gestores.

Em todos os casos é importante que os responsáveis tenham conhecimento da empresa e seus objetivos, das funções a serem desenvolvidas e, por fim, que o perfil de personalidade seja motivador. Por muitas vezes a transmissão de informação é feita de forma pouco otimista, criando a primeira muralha entre o novo Colaborador e seu empenho no trabalho. O Colaborador que estabelece o primeiro contato é o cartão de visita da empresa.

O novo Colaborador tem o direito de informações corretas e explícitas para que a empresa obtenha ações genuínas e de empenho.

É como dizer: Se eu tenho 50% de informação, tenho como proporcionar apenas 50% de resultados exatos. Ofereça-me 100% que serei capaz de me empenhar 100% para o objetivo.

Passando por esta etapa entre conhecimento Empresa, Gestor e Colaborador, a frase “não sei” não fará mais sentido e, sendo assim,

aquilo que você não sabe VOCÊ PRECISA PERGUNTAR.

Perguntar não é agressividade e sim iniciativa. Perguntar é interesse, interagir, possibilitar criatividade e mudanças, mostrar flexibilidade para a adaptação e no mínimo nunca mais dizer que não sabe.

Empresas com grande índice de rotatividade de Colaboradores apresentam altos índices de desinformação entre os membros da equipe e sobre os objetivos da empresa, criando desmotivação e busca por outras oportunidades de executar suas habilidades.

Gestores participativos estão sempre observando seus Colaboradores, pois por muitas vezes um trabalho não executado não significa falta de competência, mas sim falta de informação. Fácil é achar que os Colaboradores não têm habilidades suficientes para a execução das atividades. Não tão fácil, mas extremamente recompensador, é observar e trabalhar no quesito comunicação dentro das empresas.

Ser 100% é usar todas as suas competências diante de uma ação.

Avalie-se e, se encontrar outra porcentagem para representá-lo, então se questione sobre o que está faltando e corra atrás. Isso faz de você um grande empreendedor em sua empresa e na vida.

Não se veja 90%, 80%, 70%... Porque, na verdade, você é 100%.



Debora Amaral,
Consultora em
Recursos Humanos
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
Site: www.disvep.com.br

Trabalho de equipe

Maria Cristina destaca o profissionalismo dos colaboradores como um dos principais diferenciais da Projeta Móveis e Decorações

“**Sempre gostei** muito do comércio. Se eu não tivesse mais minha loja, ia vender coxinha, porque adoro o que faço. É uma batalha grande, mas que vale muito a pena”. As palavras de Maria Cristina Constâncio resumem boa parte do segredo do sucesso de sua empresa, a Projeta Móveis e Decorações. Mas além do entusiasmo e da paixão da comerciante, o profissionalismo de sua equipe permite a excelência do atendimento

personalizado.

“Tenho colaboradores extremamente qualificados que, sem dúvida, fazem toda a diferença na loja. Além do projetista de qualidade, a equipe de montadores é muito profissional e me permite trabalhar com uma grande linha de projetos e acabamentos”, explica a proprietária da Projeta Móveis e Decorações, que conta atualmente com 14 colaboradores. Maria Cristina adquiriu a Projeta em 1992, quando a loja funcionava no Shopping Magário e trabalhava apenas com decoração.

Além de ampliar os serviços, a empresária investiu no atendimento que busca realizar os sonhos dos clientes. “Entregamos o quarto completo, inclusive com roupas de cama”, exemplifica. Nascida em Itajobi (SP), Maria Cristina morou no sítio até os 11 anos. Aos 15, veio com a família para Registro, pois o pai passou a trabalhar na antiga Serrana em Cajati. “Aqui eu trabalhei no Bazar Tóquio e depois num consultório odontológico. Casei muito jovem, com 17 anos, e só voltei a trabalhar quando minha filha caçula

tinha 8 anos. Foi quando adquiri a Projeta”, conta Maria Cristina.

Mãe de 3 filhos – o mais velho tem 36 anos –, ela montou uma cozinha na loja para poder almoçar em família e acompanhar mais de perto o desenvolvimento das crianças. Conciliando a função de mãe e a vocação para o comércio, a empresária conseguiu ampliar a Projeta e conquistar uma clientela que extrapola as fronteiras da região. “Sou muito dedicada ao meu trabalho, especialmente porque gosto muito do que faço. Procuramos dar toda a atenção ao cliente para que ele saia satisfeito”, diz Maria Cristina.

Além de oferecer produtos de qualidade, a Projeta busca sempre as últimas tendências no setor de móveis e decorações. Maria Cristina participa das principais feiras de alto nível, inclusive fora do País, para trazer o que há de novo no mercado. “Atualização não nos falta. Trabalhamos para o cliente que curte um produto bem montado, que curte o diferencial. Estamos sempre em busca de novas cores, tecidos e tendências”, ressalta a comerciante.



Quando **investir** em um site?

Confira algumas dicas antes de adquirir um página

Muitos empresários sabem que uma das melhores formas de divulgar o seu negócio é expondo seus produtos e serviços na Internet. Em partes isto está correto, mas a verdade é que a Internet é um “mar aberto”, e só o fato de desenvolver um site não será suficiente para ampliar o alcance da sua marca. Tanto que, para este fim, sugiro a leitura de artigos específicos como, por exemplo, o Google ADWords. Eu sempre digo que desenvolver um projeto destes sem a devida consultoria é tão ineficiente quanto colocar um outdoor no meio do deserto. Mas, antes de tudo, é importante que você conheça as etapas que constituem o projeto de um site e como fazer para adquiri-lo. Então vamos lá:

1. Escolha um nome de domínio: o domínio é o nome do seu site (por exemplo, minhaempresa.com.br). A maioria dos nomes de domínio mais comuns já estão praticamente todos em uso, portanto pense em um nome fácil. Não use caracteres especiais (underline, hífen, etc.), evite nomes no diminutivo (por exemplo, rgt referindo-se a Registro) e pense bem na aplicabilidade de sua fonética. Afinal, ficará complicado anotar um nome de site quando um locutor de rádio mencionar algo como: outlet-rgt_store.com.br.

2. Escolha um lugar para hospedar-lo: como o próprio nome diz, a hospedagem é o “aluguel” que determinadas empresas cobram para que o seu site fique no ar. Evite as hospedagens gratuitas, pois elas acabam poluindo seu site com banners de propagandas ou modificando seu domínio com outros nomes como, por exemplo, minhaempresa.site-gratis.com.br. Escolha uma empresa que já forneça tanto a venda do domínio quanto a hospedagem, pois isso facilita na hora do pagamento.

3. Contrate alguém para desenvolver o site: apesar de ser recomendada a procura de uma empresa especializada, em nossa região os empresários quase sempre recorrem a estudantes de cursos técnicos ou superior para o desenvolvimento de seus sites e, justamente por isso, é muito comum encontrar projetos inacabados e empresas insatisfeitas com o resultado. O motivo desta insatisfação é muito simples: inexperiência! Afinal, tenho certeza que você não confiaria o projeto arquitetônico da sua residência a um engenheiro novato, correto?

Mas claro que toda regra tem a sua exceção, pois a etapa de desenvolvimento possui outros sub tópicos importantes, na qual poderão te ajudar a identificar um bom profissional, seja ele um estudante ou não:

■ Desconfie de valores muito baixos e prazos muito curtos, pois o projeto básico de um site normalmente não custa menos que dois

salários mínimos e, dependendo da demanda do contratado, ele não ficará pronto em menos de 60 dias.

■ Exija um contrato de prestação, pois desenvolvedores de sistema normalmente solicitam antecipadamente de 15% a 30% do valor do projeto, como garantia de que o contratante não irá abandoná-lo durante o seu desenvolvimento.

■ Salvo casos em que há locação de sistemas de gestão e afins, não caia na velha conversa da “taxa de manutenção do site”. Um bom site deve ser automatizado, possibilitando que o próprio contratante possa atualizá-lo integralmente (notícias, produtos, propagandas). Nos dias de hoje, é inadmissível este tipo de cobrança. Já imaginou se fosse necessário chamar um profissional toda vez que você precisasse atualizar uma foto no Facebook?

É importante citar que você poderá primeiro solicitar o desenvolvimento do site e somente depois efetuar a compra do domínio e a locação do espaço para a hospedagem do site. Agora, se você pretende vender seus produtos pela Internet, elaborar processos de pagamento online e otimizar a logística de entrega de produtos, eu sugiro a leitura de outros artigos sobre C2C, B2B, B2C e Comércio Eletrônico em geral, pois tenha em mente que isso já é outro ramo empresarial, diga-se de passagem, um pouco mais complexo.

Até a próxima e bons negócios!



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

CONTABILIDADE e IMOBILIÁRIA

<p style="text-align: center;">Constituição, alteração e encerramento de empresas</p> <p style="text-align: center;">Assessoria e serviços na área contábil, fiscal e trabalhista</p> <p style="text-align: center;">Declaração de imposto de renda pessoa física e jurídica</p> <p style="font-size: small; text-align: center;">Rua Tamekichi Takano, nº 609 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233</p>	 <p style="font-weight: bold; font-size: large; margin: 0;">CHICAOKA</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;">www.chicaoka.com.br chicaoka@chicaoka.com.br</p>	<p style="text-align: center;">Venda Locação Administração de imóveis</p> <p style="font-size: x-small; text-align: center;">R. José A. de Campos, nº 400 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233</p>
---	---	--

Maneiras simples de aliviar o **estresse**

O estresse pode levar à pressão alta, obesidade, doenças cardíacas, ansiedade, depressão. Que tal tentar se livrar dele de maneira natural?

Massagem: relaxa os músculos tensos, reduz a dor e melhora a circulação, detalhes que podem fazer maravilhas para a mente.

Exercícios físicos: a atividade física funciona como a meditação, porque fornece tempo para estar a sós com seus pensamentos. Também libera endorfinas no cérebro, o que melhora o seu humor. Ainda previne obesidade e outros problemas de saúde, dando menos motivos para ficar estressado.

Organize sua vida: organização oferece sensação de controle e paz de espírito. Se você é o tipo de pessoa que está sempre cheia de coisas para fazer, faça uma lista para se lembrar de tudo. Se a casa estiver bagunçada, tire um tempo para colocar ordem nas coisas. Estudos têm demonstrado que simplesmente ver a desorganização pode nos deixar instáveis.

Coma de maneira saudável: alimentos saudáveis, como grãos integrais e proteínas, podem melhorar o humor e fornecer energia para enfrentar o dia a dia. As iguarias que são especialmente eficazes contra o estresse são mirtilo (blueberry), salmão, amêndoa. Lembre-se de que excesso de cafeína pode deixá-lo nervoso e ansioso.

Limite o uso de internet e celular: desconecte-se nos momentos de

folga. Permita-se viver o momento sem ficar se lembrando dos problemas do trabalho, por exemplo. Fora isso, é importante cortar o uso de aparelhos eletrônicos durante a noite para evitar insônia.

Vitaminas B: promovem o funcionamento adequado do sistema nervoso e do cérebro, assim como ajudam a induzir o relaxamento e combater a fadiga. De fato, os indicadores de deficiência de vitaminas B incluem irritabilidade, depressão e apatia. Portanto, invista em alimentos ricos em vitaminas B, como grãos de cereais, feijão, ervilha, nozes, fígado, ovos e produtos lácteos.

Dormir: o sono é o redutor de estresse natural mais importante. Pouco sono torna as pessoas irritadas, ao passo que muito sono deixa-as lentas e deprimidas. Encontre o equilíbrio. Não pratique atividade física três horas antes de se deitar, tome banho quente e aposte em alimentos que contêm triptofanos, um precursor para a criação de melatonina: carboidratos, banana, amendoim, figo, leite.

Respire fundo: Nossas vidas são tão apressadas que muitas vezes parece que nem temos tempo para respirar como se deve. Em momentos de grande tensão – e não só – faça uma pausa e concentre-se exclusivamente na respiração, inspirando e expirando repetitivamente. Depois de alguns minutos, você se sentirá muito melhor. Fazer um pouco de meditação ou ioga também ajuda.

Fale com alguém: Guardar tudo para si só tende a piorar as coisas. Falar com alguém que possa ouvi-lo sem julgar é uma boa forma de aliviar o estresse e, quem sabe, arranjar soluções.

Rir faz bem. O antigo provérbio diz que “rir é o melhor remédio”, por isso, faça questão de rir. Além de fazer bem para a alma, é uma maravilha para reduzir a presença dos hormônios do estresse na circulação sanguínea e para relaxar músculos tensos.

Feche os olhos: Há momentos em que é preciso se desligar do mundo, nem que seja durante alguns segundos, para não sucumbir a um esgotamento nervoso. Isole-se, feche os olhos e pense em algo que lhe traz prazer: no jantar romântico que tem planejado para essa noite, na amiga que lhe ligou há pouco com uma excelente notícia ou nas férias que tem planejadas para o verão.

Chore: Assim como não devemos guardar todas as emoções e pensamentos só para nós, também não devemos reprimir o choro. Estudos apontam que uma boa “choradeira” também contribui para reduzir os hormônios do estresse.

Aprenda a dizer não. O “não” é uma palavra poderosa que pode ser utilizada para seu benefício. Se você é daquelas pessoas que costuma dizer sim a tudo – na vida pessoal e profissional – não há níveis de estresse que aguentem! Às vezes é preciso dizer simplesmente que “não vai dar” ou “lamento, mas não pode ser”.

Trabalhe com as mãos: Gosta de costura, crochê ou bordado? Ainda bem, porque este tipo de atividade que requer movimentos contínuos e repetitivos das mãos e ainda uma concentração plena – o que proporciona uma certa distração – são uma ótima maneira de aliviar o estresse acumulado.

FONTE: www.saude.terra.com.br e <http://entremulheres.pt>

Associação Comercial na contra a importação de b

Presidente Renato Zacarias entregou ofício solicitando apoio ao governador Geraldo Alckmin

Desde que o governo brasileiro eliminou restrições para a importação de banana, em março deste ano, a Associação Comercial de Registro passou a acompanhar e defender a mobilização dos bananicultores do Vale do Ribeira contra a medida. O presidente da

ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, aproveitou a presença do governador Geraldo Alckmin, que veio a Registro para inaugurar o Posto do Poupatempo no dia 12 de abril, para entregar um ofício de repúdio à importação de banana do Equador.

No documento, a ACIAR relata os motivos da preocupação diante da liberação da importação da fruta, como os prejuízos que a medida trará aos produtores regionais e à economia local, bem como ao País como um todo, tendo em vista que o Brasil

é o terceiro maior produtor mundial de banana. No Estado de São Paulo, a banana é cultivada em aproximadamente 56.000 hectares, sendo que no Vale do Ribeira são aproximadamente 36.000 hectares, empregando aproximadamente 50.000 trabalhadores rurais no Estado – mais de 30 mil só na nossa região.

A ACIAR reforçou a preocupação com o desemprego que a importação de banana do Equador pode gerar no Vale do Ribeira, além dos sérios problemas relacionados a questões fitopatológicas que estão inerentes à importação. “No Brasil, aplica-se oito vezes o fungicida em um cacho de banana, enquanto no Equador utiliza-se cerca de 30 a 40 aplicações, pois, no Equador existem extirpes de sigatokas negras, fato este que já não ocorre no Brasil”, relata o ofício entregue ao governador de São Paulo.

Ainda no documento, a ACIAR solicita que Geraldo Alckmin auxilie a região na luta contra a medida do governo federal. Segundo o presidente da ACIAR, o governador se mostrou bastante interessado na questão e se comprometeu a ajudar no que for possível. “Como entidade que também representa a classe produtora do nosso município e região, a ACIAR defende os interesses dos agricultores e tem buscado apoio para que bananicultura do Vale do Ribeira não seja prejudicada por uma decisão que ignora todos os problemas sociais e fitossanitários que implica a liberação da importação de banana”, comenta Renato Zacarias.

Acompanhado pela esposa Eunice, Renato Zacarias entregou ofício ao governador Geraldo Alckmin no dia 12 de abril



Luta Banana

No Vale do
Ribeira, a
bananicultura
gera cerca de 30
mil empregos



Ministro garante ao deputado Samuel que não haverá importação

O ministro da Agricultura, Neri Geller, assegurou ao deputado Samuel Moreira, presidente da Assembleia Legislativa de São Paulo, que este ano não haverá autorização para importação de banana do Equador. A afirmação foi feita no dia 28 de abril, em Ribeirão Preto, onde o deputado Samuele o ministro participaram da abertura da Agrishow.

Desde o mês de março, quando o governo brasileiro eliminou restrições para a importação da fruta, os bananicultores do Vale do Ribeira começaram a se organizar contra a medida. Imediatamente, o deputado Samuel manifestou apoio à luta dos produtores e passou a articular reuniões com a categoria, a

Secretaria de Estado da Agricultura e com o próprio governador Geraldo Alckmin, para discutir estratégias para evitar a entrada da banana do Equador.

A garantia dada pelo ministro tranquiliza os bananicultores do Vale do Ribeira. Após reunião no dia 22 de abril com a secretária paulista da Agricultura, Monika Bergamaschi, que também preside o Conselho Nacional de Secretários da Agricultura (Conseagri), os bananicultores do Vale elaboraram ofício pedindo a suspensão da resolução do Ministério da Agricultura e a realização de minucioso estudo sobre a situação fitossanitária da banana do Equador, bem como sobre o impacto econômico, ambiental e

social da entrada do produto no Brasil. O ofício foi apresentado na reunião do Conseagrino dia 24 e os secretários da Agricultura decidiram por apresentar uma moção ao Ministério da Agricultura, para que atenda ao pedido dos bananicultores.

De acordo com dados da Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira (Abavar), o Brasil produz, anualmente, oito milhões de toneladas de bananas, que garantem 500 mil empregos diretos e R\$ 7,6 bilhões em salários. A produção da fruta sustenta, com empregos indiretos, 2,5 milhões de famílias no país. No Vale do Ribeira, a bananicultura gera 30 mil empregos diretos e R\$ 300 milhões em salários.

Deputado Samuel
e representantes
da região durante
reunião com a
secretária estadual de
Agricultura, Monika
Bergamaschi



ACIAR homenageia as mulheres empreendedoras



5º Happy Hour Mulher Empreendedora - com 'case de sucesso' Art's Móveis e rodada de negócios

A decoração rosa com flores já anunciava que a noite era especialmente dedicada ao público feminino. Realizado na sede do Rotary Clube no dia 29 de maio, o 5º Happy Hour da ACIAR prestou homenagem às mulheres empreendedoras. “Mulher amiga, mãe. Mulher que inicia seu dia trabalhando. Mulher que protege, luta briga e chora. E que nunca deixa o cansaço tirar o seu sorriso, sua força, a esperança”. Foi com poesia que o presidente da ACIAR,

Renato Zacarias dos Santos, deu as boas-vindas aos mais de 100 convidados presentes e iniciou as homenagens da noite.

Após apresentar os conselheiros da Associação empossados no dia 28 de março, Renato e a gerente Valda Arruda agradeceram aos patrocinadores que participaram do evento: All Sports, Carohe Tintas, Carvão Longa Vida, Dra. Carolina Rodrigues Wolf – cirurgiã dentista, Casa Garotti, Relojoaria Jabem, NR Confecções, Opções Viagens, Oriente Rotisserie e Pinco de Ouro.

Rafael Marques, da NR Confecções – que ofereceu toalhinhas bordadas personalizadas a todas as participantes -, destacou o apoio da ACIAR a todas as mulheres associadas. “Não poderia sair sem fazer

esse reconhecimento à ACIAR e à consultora Alexandra Ramos pelo trabalho que vem trazendo muitos resultados positivos”, afirmou Rafael.

No ‘Case de Sucesso’ desta 5ª edição do Happy Hour, a empresária Vânia Rubian Bonturi Bolognaro, contou a história da Art’s Móveis, que começou há 17 anos com a primeira loja em Itariri. Junto com o marido, Theodoro da Silva Konesuk, ela enfrentou os desafios e dificuldades do mercado e hoje a Art’s Móveis conta com 65 funcionários e está presente em nove cidades: Iporanga, Itariri, Pedro de Toledo, Cajati, Cananéia, Eldorado, Jacupiranga, Pariqueira-Açu e Registro. Em breve, a décima loja será aberta em Sete Barras. >>

Homenageada pela ACIAR, dona Yoneko Seimaru, da Pastelaria Oriente, ficou emocionada. "Estou muito contente pelo reconhecimento, não imaginava que seria assim", disse dona Yoneko. Ela recebeu o certificado de "Mulher Empreendedora" do presidente da ACIAR, Renato Zacarias



Comerciantes lotaram o salão do Rotary no Happy Hour com recorde de público

No 'Case de Sucesso', a empresária Vânia Rubian Bonturi Bolsonaro contou a história da Art's Móveis e também recebeu o reconhecimento da ACIAR



“Também sou uma mulher guerreira. A gente levanta a bandeira, coloca o sorriso na cara e vai à luta. Temos uma história no Vale do Ribeira, sabemos fazer sucesso e sabemos dar valor às nossas origens e amizades”, afirmou Vânia, ao revelar a trajetória da Art’s Móveis. Das mãos do presidente Renato Zacarias, a empresária recebeu uma placa de homenagem e o certificado de “Mulher Empreendedora”.

Na sequência, a ACIAR prestou uma homenagem especial a dona Yoneko Seimaru, da Pastelaria Oriente. Após contar a história da comerciante, que começou a pastelaria ao lado do marido

Kiyoshi Seimaru há mais de 40 anos, Renato Zacarias entregou à dona Yoneko o certificado de “Mulher Empreendedora”. “Através da experiência desta grande mulher guerreira, queremos que todas as mulheres se sintam homenageadas nesta noite”, afirmou o presidente da ACIAR.

A programação seguiu com a consultora empresarial Alexandra Ramos, que promoveu uma rodada de negócios entre os participantes do encontro. Todos os convidados trocaram cartões e panfletos de suas empresas, divulgando seus produtos e contatos para potenciais clientes. “Queremos focar os eventos da

ACIAR no desenvolvimento comercial, contribuindo para fomentar os negócios”, destacou Alexandra. Pela movimentação no salão do Rotary, os participantes conseguiram fazer muitos contatos durante o Happy Hour.

A noite seguiu de forma descontraída, com o sorteio de diversos brindes e presentes entre os convidados. “Acredito que cumprimos nosso objetivo de homenagear as mulheres e promover a integração entre os associados. Tivemos um público recorde no Happy Hour e isso prova que estamos no caminho certo”, avaliou Renato Zacarias.

Patrocinadores do Happy Hour



“O Happy Hour é muito interessante porque você consegue, no mesmo espaço, ter contato com vários outros comerciantes e trocar experiências e know-how. O mais importante hoje, e acredito que seja a essência do evento, é destacar as mulheres empreendedoras que estão tomando a frente do mercado de trabalho. Parabênizos a ACIAR por proporcionar essa oportunidade”. **Rafael Marques, da NR Confeções**



“É a primeira vez que participo do Happy Hour e achei uma ótima oportunidade para divulgar e fortalecer a marca da empresa”. **Maria Inês Garotti, da Casa Garotti**



“Acho o Happy Hour um evento de grande importância pelo fato de nos aproximar. A gente troca conhecimentos e vivências do comércio, é um momento onde percebemos que existe a competitividade, mas existe também a parceria. É um momento de descontração entre amigos”. **Silvana Mendes de Lima, da Absoluta Plus Size**



“Acho muito importante participar de eventos como este, pois é uma oportunidade para divulgar a empresa. Muitas pessoas ainda não conhecem as marcas que trabalhamos e podemos divulgar entre os próprios comerciantes os nossos produtos. Além disso, essa integração faz crescer o município e melhorar o comércio como um todo”. **Raquel Cirino de Souza Boti, da All Sports**



“É um evento maravilhoso, está tudo tão bonito, arrumado. E esse contato feito entre os comerciantes é muito válido. Aproveitamos para expor nossos produtos e falar sobre a nossa loja. É uma grande oportunidade que a ACIAR nos oferece”. **Reinildes Rodrigues Wolf, da Caröhe Tintas**



“É a segunda vez que participo do Happy Hour e acho muito bom pois a gente faz contatos, se envolve com as pessoas. É uma forma de descontração e conhecimento, pois aprendemos muito com os outros profissionais”. **Daniele S. R. Moreira, gerente da NR Confeções**



Happy Hour contou com rodada de negócios, onde os participantes puderam trocar cartões e materiais de divulgação

**CENTRO
OFTALMOLÓGICO
VALE DO RIBEIRA**

Dr. Luis T. Aguilár
Médico Oftalmologista - CRM 78552

CLÍNICA OFTALMOLÓGICA
Óculos - Lentes de contato - Clínica ocular

CIRURGIAS
Miopia - Hipermetropia - Astigmatismo
Glaucoma - Retina - Catarata - Pterígio

Telefax: (13) 3822-1395
Rua Sinfônio Costa, 942 - Centro - Registro/SP
clínicaaguilar@hotmail.com

Consultoria em “Visual Merchansing”

Torne sua loja um agradável ambiente propício às vendas com o INOVALOJA

A **FACESP** em parceria com o SEBRAE-SP e a Associação Comercial de Registro disponibiliza gratuitamente a você uma consultoria com foco em “Visual Merchansing”. Torne sua loja um agradável ambiente propício às vendas com o INOVALOJA, um autodiagnóstico inovador onde você envia fotos e informações diretamente para o consultor do SEBRAE-SP, tudo pela internet na hora que você quiser.

Veja como é fácil: você acessa o site <http://inova loja.sebraesp.com.br>, insere o código da sua cidade no campo código do parceiro, cria uma conta de acesso e já começa a utilizar. São diversas dicas de especialistas relacionadas a fachadas, vitrines, layout, organização e agrupamento de produtos, facilidade de fluxo pelo estabelecimento, iluminação, promoção de vendas e muito mais.

Dê um banho de loja no seu estabelecimento com o INOVALOJA e venda mais!

Que tal dar um banho de loja no seu estabelecimento?
Marketing 






O **Inova Loja** é o programa **gratuito** do **Sebrae-SP** que te ensina a aproveitar ao máximo seu espaço, melhorar sua imagem e aumentar seu potencial de vendas.

Acesse e confira!

<http://sebrae.sp/inova loja>



PARTICIPE!
Serviço gratuito

Ao realizar seu cadastro, não esqueça de inserir o código **ACIARE294** no campo código do parceiro.

Apoio:



Realização:



 0800 320 0800
  www.sebraesp.com.br





Não é apenas uma propaganda.
É um **investimento**.

Sua empresa pode mais! Para anunciar ligue: (13) 3828-6800

Desenvolve SP apresenta **linhas de crédito** em evento na ACIAR

A Agência de Desenvolvimento do Governo do Estado foi criada para financiar o crescimento sustentável das pequenas e médias empresas

Nos dias 2 e 3 de abril, a consultora da Agência Desenvolve SP, Maíra Moraes dos Santos, esteve na ACIAR para apresentar a empresários e produtores rurais a linha de financiamento criada especialmente para o Vale do Ribeira. No primeiro dia, Maíra falou sobre a Agência de Desenvolvimento do Governo do Estado de São Paulo, criada para financiar o crescimento sustentável das pequenas e médias empresas. No dia 3, a consultora realizou atendimentos individuais para comerciantes e produtores rurais interessados em adquirir a linha de crédito.

Com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico da região, a Desenvolve SP oferece a Linha de Financiamento Vale do Ribeira (LVR) com taxa de juro zero, subsidiada pelo governo para prestações pagas em dia*, para atender as necessidades do setor de agronegócio, comércio, serviços e indústria. O prazo é de até 60 meses, incluído um prazo máximo de 12 meses de carência.

A linha atende empresas com faturamento anual entre R\$ 120 mil e R\$ 3,6 milhões que desejam contar com os benefícios do crédito sustentável e planejado para investir em melhorias voltadas à ampliação, modernização, compra de máquinas e equipamentos e capital de giro. No caso do agronegócio, produtores rurais (pessoas físicas ou jurídicas)



também podem obter financiamentos desde que enquadrados na política de crédito da instituição.

Para empresários e produtores rurais que não possuem garantias, a Desenvolve SP oferece como opção a contratação do Fundo de Aval Paulista (FDA) que funciona como complemento ao financiamento desejado, avaliando a tomada de crédito.

A forma mais prática e rápida de solicitar um financiamento é por meio do portal www.desenvolvesp.com.br, onde o empresário pode simular um financiamento, entrar diretamente com o pedido e, de forma totalmente segura e transparente, acompanhar diariamente o status da negociação. Para auxiliar no processo, o interessado que desejar pode buscar atendimento junto as mais de 70 associações empresariais parceiras da Agência de Desenvolvimento, como a ACIAR, ou ainda, comparecer na sede da instituição, na cidade São Paulo.

*Taxa de juros zero - a taxa real da linha é de 7% a.a. e será subsidiada pelo governo do Estado para prestações pagas em dia.

Categorias financiáveis pela Linha Vale do Ribeira:

- **Agronegócio:** Banana, mandioca, maracujá, milho em grão, mudas de plantas ornamentais, feijão em grão, chuchu, arroz em casca, chá-da-índia, palmito, entre outros; Bovinos, avicultura, equinos, suínos, muares, tilápia, bubalinos, pacu, ovinos, entre outros; Leite de vaca, ovos de galinha, leite de búfala, apicultura, leite de cabra, entre outros.
- **Comércio:** Minimercados e mercearias; Vestuário; Materiais de construção; Gêneros alimentícios (vegetais e carnes); Autopeças; Farmácias e perfumarias; Bebidas; Padarias, laticínios e doces; Tecidos e artigos de armário; Materiais e equipamentos de escritório e informática; Outros segmentos do comércio.
- **Serviços:** Hospedagem e alimentação; Transporte terrestre; Atividades recreativas, culturais e desportivas; Atividades de informática e serviços relacionados; Serviços pessoais; Atividades anexas e auxiliares dos transportes e agências de viagem; Outros segmentos de serviços.
- **Indústria:** Produtos alimentícios e bebidas; Construção; Minerais não-metálicos; Madeira e mobiliário; Metalurgia; Vestuário e acessórios; Química; Borracha e plástico; Outros segmentos da indústria.

Para mais informações, entre em contato com a ACIAR pelo telefone 3828-6800.

CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO CLUBE DE DESCONTOS



Descontos de 15% 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 20% no valor em roupas às 3ª, 5ª, 6ª e sábados, à vista ou nos cartões Visa e Mastercard. Tel.: (13) 3821-4372.



15% de desconto em todos os serviços. Tel.: (13) 3821-6654.



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



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



Descontos de 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.



Programa de estágio
Taxa Administrativa para Associados: R\$ 72,40
Não associados: R\$ 160,00



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



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



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



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



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.

Copa muda pouco o hábito de consumo

Nem a Copa do Mundo tirou a cautela do consumidor: de acordo com a pesquisa “Copa x Hábitos de Consumo”, elaborada pelo Instituto Ipsos a pedido da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), 83% dos entrevistados não demonstraram intenção de desembolsar com extras no período. Por outro lado, apenas 13% declararam que vão alterar seus hábitos de consumo puxados pelo evento. Como não poderia deixar de ser, os homens são os mais animados para gastar na Copa, e respondem por 18% desse total. Já as mulheres representam apenas 9%.

Segundo Rogério Amato, presidente da ACSP e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), o resultado reflete a cautela do consumidor

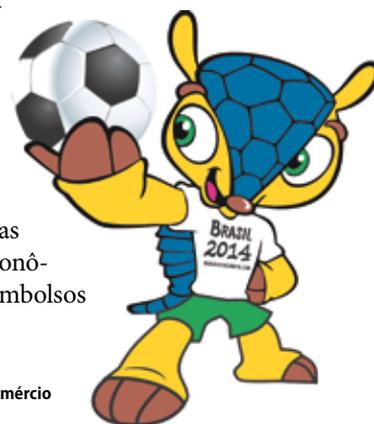
num ano atípico – com Carnaval tardio e eleições, além da própria Copa. “Isso tudo gera incerteza. As pessoas aguardam, têm mais cautela, não vão fazer compras extras pois já estão com o orçamento comprometido, sem espaço para mais gastos. O crédito também está mais apertado”, afirma, lembrando que esse cenário acompanha a queda de oito pontos na confiança do consumidor em março, conforme o mais recente Índice Nacional de Confiança (INC) da ACSP.

Pela pesquisa, entre os principais gastos previstos no período, a maioria, 51% são com roupas/acessórios. Já o item alimentação/bebidas (salgadinhos, refrigerante, cerveja) responde por 28%, e os eletroeletrônicos (TVs, DVDs, tablets), 10%. Em menor número,

3% pretendem gastar com ingressos para jogos, e outros 3%, com fogos de artifício para comemorar. Mais 2% vão gastar com itens decorativos e de iluminação para suas casas. Empatados em 1%, estão os gastos com tinta para pintar a rua e para assistir aos jogos em bares.

A pesquisa, que ouviu mil entrevistados em 70 cidades brasileiras entre os dias 21 de março e 3 de abril, não procurou refletir a aprovação ou não dos consumidores ao evento em si, mas apenas o possível impacto econômico gerado por desembolsos adicionais no período.

FONTES: Diário do Comércio



SCPC reajusta preços dos seus produtos

A ACIAR informa que a partir de 1º de Maio deste ano, os produtos do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) terão seus preços reajustados em 6,15% com base no índice IPCA acumulado do período de abril de 2013 a março de 2014.

O reajuste ocorre em consequência do aumento nos custos de insumos e operacionais que compõem esses produtos. Em caso de dúvidas, entre em contato com a ACIAR pelo telefone (13) 3828-6800.

Superávit comercial

A balança comercial brasileira registrou superávit (exportações maiores do que importações) de US\$ 506 milhões em abril, o segundo mês consecutivo de saldo positivo. No mês de abril, as vendas para o exterior alcançaram a cifra de US\$ 19,724 bilhões e as importações totalizaram US\$ 19,218 bilhões.

O resultado veio acima do esperado pela mediana dos especialistas consultados pela Reuters, com projeção de superávit de US\$ 250 milhões. O saldo ainda reflete importações em nível elevado, e uma lenta recuperação nas exportações mesmo diante de um câmbio mais favorável à competitividade dos produtos brasileiros no mercado externo.

O resultado de abril foi influenciado positivamente pelo embarque recorde de soja. As exportações brasileiras de soja em abril atingiram volume histórico de 8,25 milhões de toneladas, apagando a melhor marca anterior, de 7,95 milhões de toneladas, obtida em maio do ano passado, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior.

No acumulado do ano, entretanto, a balança comercial ainda registra um déficit (importações maiores do que vendas externas) de US\$ 5,56 bilhões. Em igual período do ano passado, o saldo ficou deficitário em US\$ 6,145 bilhões.

FONTES: G1

GODKE
ALUMÍNIOS

Tel/Pabx
3821-2131

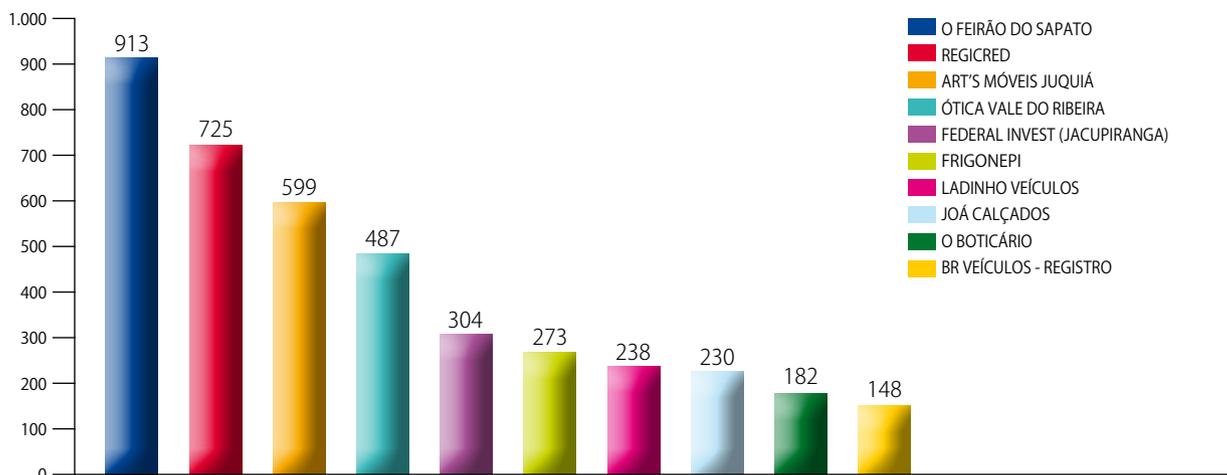
Esquadrias em Vidro Temperado
Box em Acrílico e Temperado
Venezianas e Vitrôs
Portas e Portões Exclusivos
Esquadrias Pantográficas
Alumínio Brilhante
Bronze
Pintura Eletrostática

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

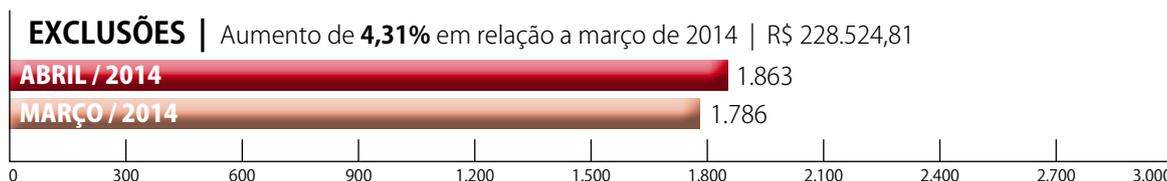
Eventos e horários

MAIO	Dia 01 (Quinta-feira): Dia do Trabalho (FECHADO)
	Dias 09 e 10 (Sexta-feira e Sábado): Comércio aberto até às 20h (Dias das Mães)
	Dia 11 (Domingo): Dia das Mães (FECHADO)
	Dias 12 e 13 - (Segunda-feira e Terça-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Atendimento Show – horário: das 19h às 22h - reservas até o dia 08/05 (quinta-feira) – Vagas Limitadas!
	De 14 à 16 - (Quarta-feira à Sexta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Treinador Nível I – horário: das 19h às 22h - reservas até o dia 12/05 (segunda-feira) – Vagas Limitadas!
	De 27 à 30 - (Terça-feira à Sexta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Treinador Nível II – horário: das 19h às 22h - reservas até o dia 23/05 (sexta-feira) – Vagas Limitadas!
	Dia 28 (Quarta-feira): Resultado do 15º Prêmio ACIAR de Fotografia.
	Dia 31 (Sábado): Virada Cultural Paulista – Praça Beira Rio
	Dia 31 (Sábado): 19ª Festa do Sushi – Local: Ginásio do ACER
	JUNHO
Dia 01 (Domingo): Virada Cultural Paulista – Praça Beira Rio	
De 03 à 06 - (Terça-feira à Sexta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Treinador Nível II – horário: das 19h às 22h - reservas até o dia 30/05 (sexta-feira) – Vagas Limitadas!	
Dia 11 (Quarta-feira): Comércio aberto até às 20h	
Dia 12 (Quinta-feira): Dia dos Namorados – EXPEDIENTE NORMAL - Comércio aberto até às 20h	
Dia 19 (Quinta-feira): Corpus Christi (FECHADO)	

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC





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

Cartazes, Folders, Folhinhas, Jornais,
 Livros, Panfletos e Revistas.

Formulários Planos e Contínuos

E-mails: soset@uol.com.br / soset@soset.com.br

Fone: (13) **3841-1142** / Fax: (13) **3841-2028**

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

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA

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

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

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
 INCRA E ITR

Rua Capitão João Pucci, 253 - 1º andar - Centro - Registro
 email: esyamada@uol.com.br (13) **3821-1491**
3821-2065



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**

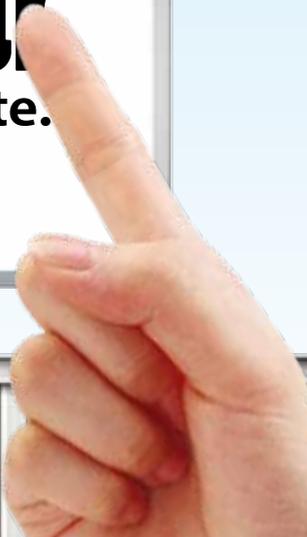
Rua Meraldo Previdi, 703 - Centro - Registro - SP

COLOQUE A SUA
 MARCA EM EVIDÊNCIA.

ANUNCIE!
3828.6800

informaciar

A revista do comerciante.





VENDA MAIS E EVITE PREJUÍZOS

Consulte o CPF ou CNPJ dos seus clientes na base do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), antes de fazer a venda, e evite os principais golpes aplicados no mercado.

- Valide o endereço e telefone informados
- Veja o histórico de cheques sem fundos e sustados
- Verifique se o seu cliente está inadimplente
- Avalie a probabilidade de não pagamento

Conheça a solução ideal para sua empresa.

Acesse www.aciar.com.br

ou ligue (13) 3828-6800