informaciar
www.aciar.com.br
Órgão de informação da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro
Edição nº 146 — Ano 11 — MARÇO 2011

BOM NEGÓCIO

Como sua empresa pode apoiar a cultura

CERTIFICADO DIGITAL

Adquira o seu Certificado Digital na Associação Comercial de Registro

APROVEITE AS CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA ASSOCIADOS!

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

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

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

Henrique Rodrigues Wolf
PRESIDENTE DA ACIAR

Amigos Associados,

Mais um mês se desenvolve a nossa frente, estamos a menos de noventa dias do início do ano e já podemos sentir a intensidade deste começo.

Mesmo na ACIAR, podemos acompanhar o dinamismo da nossa nova Gerente - Valda Arruda- a qual desejo neste espaço, expressar os meus votos de sucesso a este novo momento profissional de gerente como também da ACIAR.

Não existem duas pessoas iguais no Mundo, conhecemos o empenho profissional da antiga gerente, e estamos ansiosos e confiantes nesse novo momento da atual gerência.

Também o mundo iniciou este ano em grande transformação, como podemos ver nas manifestações populares em diversos países, sejam banhados pelo Mediterrâneo ou pelo Golfo Pérsico.

Já não se pode ignorar a voz popular. Os governantes, antes surdos a esta realidade, estão sendo atropelados pelo fluxo da história e esses fatos são pontos para análise e não só de governantes, mas também dos comerciantes. Temos que estar alinhados com os anseios e as necessidades do consumidor, pois o consumidor com suas particularidades é o que determina os novos moldes do comércio.

Pois em nossos tempos não funcionará mais a fórmula dos séculos XIX e XX de comerciantes ativos versus consumidores passivos. Hoje o comerciante que não se empenhar em um diálogo aberto e sincero estará fadado ao retrocesso comercial.

Hoje observamos a face de um consumidor em suas escolhas e dono de suas necessidades; buscando um comerciante mais humano e parceiro na satisfação de seus gostos.

Compreendemos a necessidade profunda do diálogo, seja em âmbito mundial, nacional ou comercial. Não podemos mais encarar o balcão como uma barreira delimitadora; mas temos que utilizar o diálogo como ferramenta de aproximação. Por este motivo, o comerciante que não utilizar desta nobre ferramenta, a comunicação, estará muito distante de executar seu papel neste novo momento que o mundo está vivendo.

Um forte abraço,

ÍNDICE

6. **PERFIL**
Farmacêutica de coração

7. **NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE**
José Ferreira

8. **SUA EMPRESA**
Eu 48 horas

9. **SAÚDE**
Intimidade feminina

10. **CAPA**
Apoiar a cultura é um bom negócio

12. **JURÍDICO**
Condutas proibidas na prática da cobrança

13. **RURAL**
ICMS Ecológico

14. **DICAS**
Segurança nas ruas

15. **NOTÍCIAS**
Concurso Fotográfico
Novo presidente da Facesp
Ponto eletrônico
Novas campanhas

16. **QUALIFICAÇÃO**
Palestra sobre Criatividade

17. **MUDANÇA**
Cartão do CPF extinto pela Receita

18. **GERAL**
Agenda, ranking e estatísticas do SCPC

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

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

Diretoria da ACIAR
BIÊNIO 2010 / 2011

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

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

CONSELHO CONSULTIVO
Salvador Campanucci
Olvino Batista de Oliveira
Elói Ribeiro
João Camilo Neto
Manoel Raimundo R. de Oliveira
Lázaro Gomes da Silva
Pedro Dias
Edson Antonio de Oliveira
Benedito Gregório dos Santos
Ana Lourdes Fideles de Oliveira

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

By Hanny (Jacupiranga)

Praça Gaspar Paulo Mayer, 99. Jacupiranga. Tel. 3864-1147. Associou-se para utilizar os serviços do SCPC.

Tupy Caça & Pesca

Av. H. Matsuzawa, 148. Tel. 3821-3777. Associou-se para utilizar os benefícios oferecidos pela entidade. Na foto, Sandro e seu pai, Sr. Pedro.

Lavizoo

R. José Antonio da Silva, 900. Distrito Industrial. Tel. 3821-1428. Empresa brasileira atua desde 1978, quando iniciou suas atividades na produção e comercialização de produtos nutricionais e farmacêuticos para saúde animal.

Supermercado Magnânimo (Pariquera-Açu)

Av. Dr. Carlos Botelho, 627. Pariquera-Açu. Tel. 3856-1930. Associou-se para atender os usuários do cartão Accredito.

Kawaii Modas e Acessórios

R. José Antonio de Campos, 535. Tel. 3821-3653. Luzia associou-se para beneficiar-se com os serviços da ACIAR.

Supermercado Giocar (Sete Barras)

R. Iguape, 71. Sete Barras. Tel. 3872-1575. Procurou a ACIAR para utilizar os serviços do SCPC.

Conexão Modas (Eldorado)

R. Doutor Nuno Silva, 564. Eldorado. Tel. 9739-5550. Procurou a entidade para utilizar os serviços do SCPC.

Farmacêutica de coração

Dayse comemora conquista do selo de qualidade da Anfarmag

Dayse na Farmavale: 25 anos de respeito ao paciente

Foi em uma palestra de orientação vocacional que ela se apaixonou pela profissão. Ao ouvir o então farmacêutico Takeo Takano, ainda no Ensino Médio, Dayse Akiko Sakugawa Yamakawa não teve mais dúvida sobre sua vocação. Em 1984, já casada e com um filho pequeno, Dayse formou-se em Farmácia pela Universidade de São Paulo (USP). Voltou para Registro decidida a abrir uma farmácia de manipulação. O próprio Takeo Takano a chamou de louca, já que o campo era ainda muito restrito na época.

A paixão pela profissão, o incentivo do marido e de amigos médicos levaram Dayse a concretizar o sonho em junho de 1986, quando surgiu a Farmavale. "Eu estava grávida de sete meses. Comecei em uma sala de 3x3m2, com apenas uma funcionária e meu marido que ajudava após o expediente do trabalho dele", conta a farmacêutica, que também fez especialização em homeopatia.

Hoje, além dos 20 funcionários em duas farmácias e do marido Chico que cuida da administração dos negócios, Dayse conta com o filho Vitor – farmacêutico formado há cinco anos – e com a irmã Patrícia Suemi, que seguiu a mesma profissão. Em 25 anos de farmácia, Dayse diz que um dos principais desafios foi conscientizar a população da diferença entre o farmacêutico e o balconista. "Hoje as pessoas sabem distinguir melhor, tanto que pedem o farmacêutico para receber orientações", explica Dayse.

"Balconistas bem orientados não praticam a 'empurroterapia', pois sabem os riscos da auto-medicação. Quando o caso é mais grave, o próprio farmacêutico orienta a procurar um médico". Consciente da responsabilidade que a profissão exige, Dayse realiza cursos de reciclagem periodicamente. "Sou farmacêutica de coração, a saúde do paciente está sempre em primeiro lugar", ressalta.

Nessa busca constante por qualidade, Dayse acaba de conquistar a chancela do SINAMM, o maior programa mundial de excelência em qualidade para farmácias de manipulação. O Sistema Nacional de Aperfeiçoamento e Monitoramento Magistral (SINAMM) é promovido pela Anfarmag (Associação Nacional de Farmacêuticos Magistrais), à qual Dayse Yamakawa é filiada. "Sempre trabalhamos dentro das normas das boas práticas de manipulação, mas achamos importante ter essa garantia de investimento contínuo nos cuidados que oferecem o que há de melhor em termos de manipulação de fórmulas", explica Dayse.

Para receber a chancela do SINAMM, as farmácias precisam cumprir uma série de requisitos exigidos pelo programa, como receber auditorias externas para evidenciar a qualidade dos processos e produtos, treinamento de toda a equipe através de programas de educação continuada, envio periódico de formulações para análise em laboratórios de controle de qualidade credenciados, implementação de procedimentos para padronização das atividades e operações, qualificação de fornecedores de matérias-primas, embalagens e demais insumos utilizados.

As farmácias magistrais são aquelas que produzem os medicamentos manipulados. Dayse explica que nesse tipo de medicamento as doses são ajustadas de acordo com as necessidades individuais de cada paciente, sendo que qualquer pessoa pode usufruir de medicamentos manipulados. O medicamento é elaborado através de um processo magistral de acordo com a legislação da ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) no qual acontece a preparação, a mistura, processamento, embalagem ou rotulagem de droga ou dispositivo, como resultado da prescrição de um profissional habilitado. A Farmavale trabalha com halopatia e também com homeopatia.

Para Dayse, a conquista da chancela do SINAMM é a prova de que a Farmavale está dentro dos padrões de qualidade que sempre colocaram a saúde do paciente em primeiro lugar.

José Ferreira

Conhecido como "Pé de Bumbo", comerciante se destacou pelo jeito alegre

Basta conhecer um pouco da história de José Ferreira para perceber de onde vem o sorriso tão espontâneo de suas filhas. Comerciante como o pai, Leila de Fátima Ferreira da Silva é a simpatia em pessoa. Quando se junta com as irmãs Maria Aparecida e Marta de Sales Ferreira, a conversa vira uma festa. "Sou a única que não tem juízo e virou comerciante. O resto é tudo normal", brinca a proprietária do Mercado Paju ao dizer que foi a única filha a seguir os passos do pai. Mas a alegria estampada no sorriso está na genética dos sete filhos: além de Leila, Maria Aparecida e Marta, José Ferreira e a esposa Maria Vassão Ferreira tiveram Irene (in memoriam), Irineu Antonio, Sueli da Conceição e Eliseu.

Descendente de escravos nascido em Sete Barras em 20 de junho de 1925, José Ferreira ficou conhecido como "Zé Pé de Bumbo". Isso porque não perdia um baile de Carnaval e a cada batida de pé que ele dava, o salão chegava a tremer. Homem grande e forte, adorava uma festa. "Quando éramos crianças, ele nos levava de caminhão para a Festa de Agosto em Iguape. Íamos nós e os vizinhos, era uma grande alegria", recorda Leila. Segundo ela, os filhos estavam sempre junto nos bailes de Carnaval, com fantasia e tudo!

Apaixonado por música, Zé Ferreira não tinha tempo de aprender a tocar sanfona, afinal, precisava cuidar do armazém. A solução foi matricular as filhas Leila e Irene nas aulas. "À tarde a gente ia no curso e à noite ele pedia pra gente mostrar tudo o que aprendemos. Foi assim que ele também aprendeu a tocar sanfona e passou a tocar em todos os bailes", diz Leila. "Meu pai era um homem muito trabalhador, com ele não tinha tempo ruim!", revela Marta.

Filho de Olímpio e Maria Benedita Ferreira, Zé Ferreira passou a infância em Sete Barras. Jovenzinho, veio para Registro trabalhar como motorista na antiga Fábrica de Chá Tupi. Aqui conheceu a esposa, Maria Vassão, natural de Juquiá. "A história dos meus pais é linda. Em três meses eles namoraram, noivaram e casaram. E viveram felizes até o fim da vida, por mais de 40 anos", conta Marta. Mais tímida, a esposa podia não acompanha-lo nos bailes de Carnaval, mas foi um dos grandes motivos da felicidade de Zé Ferreira. "Minha mãe sempre foi muito companheira", destaca Leila.

Ao sair da Fábrica de Chá, "Pé de Bumbo" adquiriu um pequeno caminhão e passou a trazer mercadorias de São Paulo para vender. Tempo depois, comprou um imóvel na Avenida Clara Gianotti de Souza e lá montou uma pequena venda. O Armazém do Seu Zé cresceu e funcionou por mais de quatro décadas.

O sorriso sempre estampado no rosto e o jeito festeiro de Zé Ferreira vinham também da fé que ele nutria. Católico atuante, ajudou a construir a Igreja Nossa Senhora de Fátima no Bairro Vila Fátima, onde morou por quase toda a vida. Aos 65 anos, "Pé de Bumbo" não resistiu a um derrame cerebral. Em 21 de agosto de 1990, ele partiu para levar alegria aos anjinhos, deixando a certeza de ter vivido plenamente.

Zé Ferreira com a esposa Maria Vassão Ferreira

Dançando com a filha Leila, no baile de formatura de 8ª série

"Pé de Bumbo" não perdia os bailes de Carnaval

Eu 48 horas

Belo slogan, se não fosse falso

Todos os dias são compostos por 24 horas. A vontade de estendê-lo para 48 horas é para muitos a válvula de escape de um dia corrido, tarefas a fazer, acúmulo de trabalhos e compromissos sociais, pessoais e profissionais. Busca pela eficiência máxima.

Todos os trabalhadores devem cumprir 08 horas de trabalho (Um padrão. Há exceções trabalhistas). A vontade de algumas empresas em estender para muito mais horas é para muitas a válvula de escape de tarefas a fazer, necessidade de contratação de mão de obra por fator de aumento de produtividade. Busca pelo trabalho robotizado, criando a sensação de medo, culpa nos profissionais. Medo de ficar para trás. Culpa de não ter energia suficiente para uma rotina desenfreada.

Não devemos sofrer por realidades. Tempo é algo real. Doa a quem doer não há como ultrapassar a capacidade da mente e do corpo em executar atividades sem interrupções, intervalos necessários de descanso.

A sociedade moderna nos leva a acreditar que é preciso trabalhar 12, 14 horas por dia e que finais de semana podem ser ocupados com trabalhos. A sensação de continuidade pode ser prazerosa em curto prazo, mas a verdade é que temos a necessidade do que chamamos de ÓCIO PRODUTIVO ou CRIATIVO (forma inteligente e construtiva de utilizar o tempo – Teoria de Domenico de Masi). Momentos de trabalho, estudo e lazer, em igual importância.

Momentos de lazer. Ficar de pernas para cima, fazer atividades fora da rotina de trabalho. Mais do que comprovado que o sistema imunológico funciona diferente e melhor em momentos de relaxamento, onde substâncias causadoras de stress não são liberadas, ou seja, a adrenalina e o cortisol. Se não há stress, surge mais facilmente a criatividade e o estado produtivo.

Não é difícil ouvir alguém dizer: "Sabe o que eu pensei no fim de semana?" ou "Tive uma ideia quando estava andando de bicicleta".

O perigo do EU 48 HORAS é a grande chance que se tem em ficar menos resistente a doenças, o surgimento do estado de fadiga, cansaço, alteração de humor, perda de interesse pela rotina pessoal e profissional, entre outros.

Têm-se 24 horas por dia, 07 dias na semana, então por que não dividi-los de forma mais produtiva?

Programe-se. Divida o tempo de suas atividades com intervalos de pelo menos 15 minutos entre elas. A mente precisa entender a mudança. O físico precisa aceitar a mudança.

A grandeza da mente humana está em poder diversificar, memorizar, compreender, interagir, em coordenar o físico, prepará-lo para atuar. Um bom resultado somente irá aparecer quando cuidarmos com atenção de nosso maior bem: nós mesmos.

Compete a cada um buscar a forma de fazer valer a pena cada dia, de criar a sensação de satisfação e de entender que 48 horas não é um dia, mas sim dois dias de nossas vidas.

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

Intimidade feminina

Higiene adequada é fundamental para evitar infecções

A maioria das mulheres gosta de cuidar da beleza e se preocupa com a aparência. Cremes, produtos importados, maquiagens, tratamentos estéticos... Mas você já parou para pensar se tem essa mesma preocupação com a sua higiene íntima? Pois ela é indispensável para a manutenção da saúde. Quando é feita de forma inadequada, pode trazer desconforto e favorecer o desenvolvimento de infecções ginecológicas.

Calças jeans ou roupas muito apertadas de tecidos como lycra impedem a ventilação, levando à fermentação do muco natural, situação que favorece a instalação de fungos e bactérias. Por mais atraente que possa parecer uma lingerie de lycra, a melhor opção para a saúde e bem-estar feminino são as calcinhas de algodão. Elas devem ser lavadas sempre com sabão de coco ou neutro. O uso de amaciantes e água sanitária é contraindicado. Esses produtos ficam na fibra do tecido e podem levar ao desenvolvimento de vaginites químicas.

Corrimentos aparentemente simples podem se agravar, levando a inflamações no útero, trompas e ovários. Em alguns casos pode comprometer a fertilidade e até levar a intervenções cirúrgicas. A principal orientação é, ao sentir corrimento diferente do normal, procurar imediatamente um médico e jamais fazer a automedicação.

Como a pele da região íntima é naturalmente mais delicada e também mais suscetível a vários agentes externos, a higiene deve ser redobrada. O pH normal da pele é ácido e varia entre 4,0 e 5,5, de acordo com a região do corpo. Esse pH ácido funciona como uma "capa" e protege a pele da proliferação de bactérias. Mas a acidez pode se desequilibrar por vários fatores, entre eles, o uso constante de sabonetes com pH alcalino (o contrário do ácido) e outros produtos. Por isso, os sabonetes para uso íntimo em geral são líquidos e especialmente formulados para não agredir a pele e mucosas da região genital.

A seguir, 10 dicas do "Guia de Condutas sobre Higiene Íntima", elaborado pela Federação Brasileira das Associações de Ginecologia e Obstetrícia (Febrasgo).

- A higiene da região genital tem o objetivo de remover resíduos e o excesso de gordura.
- Secar a região é fundamental para não aumentar a proliferação bacteriana, fúngica e viral.
- É recomendável o uso de roupas naturais (não sintéticas) que favoreçam a ventilação local – evite jeans apertados. Calcinhas de algodão são as mais indicadas.
- A depilação da área genital é permitida, uma vez que o excesso de pelos pode contribuir para o acúmulo de resíduos e secreções. Mas a frequência deve ser a menor possível. Após a depilação, é recomendado o uso de substâncias calmantes (água boricada e soluções de camomila) nas primeiras 24 horas.
- Durante o período menstrual, a higienização da região genital deve ser feita com mais frequência para melhorar a ventilação da região e reduzir a umidade. O sangue menstrual e o uso prolongado de absorventes com película plástica externa são fatores que irritam a região genital.
- Evite o uso de absorventes externos com película plástica externa no período menstrual. Prefira absorventes externos sem película plástica. Troque o absorvente a cada quatro horas.
- Após lavar as roupas íntimas, enxague bem para a retirada de resíduos químicos.
- Use roupas largas para dormir, aumentando a ventilação da região genital.
- Após o parto, é recomendado o uso de produtos de higiene íntima com pH levemente ácido.
- Logo após o término das atividades físicas, é recomendado fazer a higiene da região genital para evitar que o suor irrite a pele da região.

Apoiar a cultura é

Leis de incentivo oferecem benefício fiscal como atrativo para investimentos em cultura

Quando começaram a apoiar o Grupo Caixa Preta de Teatro, Simone e o marido Aparecido José Costa, da Troque Cheque Factoring, não pensaram muito no retorno que o gesto poderia propiciar. Apaixonados por teatro e fãs declarados do Grupo, patrocinaram sem hesitar o Festival Abril Pra Cena, realizado pelo Caixa Preta no ano passado. "Em 16 anos de teatro, foi a primeira vez que conseguimos um patrocínio tão rápido", conta o diretor e ator do Caixa Preta, Fernando Barbosa. Desde então, o casal de empresários não só patrocina os espetáculos do Grupo, como acompanha os ensaios e viaja com os atores para assistir a peças em outras cidades.

"Não imaginei que o retorno fosse tão grande e tão rápido. As pessoas reconhecem a marca da empresa, a clientela comenta e nos parabeniza, é um carinho muito grande", revela Cido. "Nem todo retorno é financeiro. Vincule o nome de sua empresa a algo que faz bem para as pessoas, aí você fortalece a sua marca", completa Simone, que já assistiu ao espetáculo "O Escândalo" pelo menos oito vezes. Enquanto Cido e Simone apoiam uma arte da qual são fãs, a Troque Cheque investe em marketing cultural, utilizando a cultura como veículo de comunicação para difundir o nome da empresa.

Acostumados a ver a plateia lotada, o Grupo Caixa Preta aproveita o apoio financeiro para investir na qualidade do figurino e dos cenários, enquanto fortalece a marca da empresa patrocinadora.

Cido e Simone fazem o que chamamos de patrocínio direto: escolhem uma cota e patrocinam cada espetáculo do Caixa Preta. Há quatro meses o Grupo ensaia o novo musical "Os Dois Cavalheiros de Verona", de Willian Shakespeare. O espetáculo com atuação de 18 jovens atores que participaram do projeto Oficina Livre de Criação Teatral, mantido pelo Caixa Preta, deve estrear em março. Fernando Barbosa explica que além de colocarem o nome da Troque Cheque em todo material de divulgação da peça e nas apresentações, a empresa tem direito a uma noite de pré-estreia exclusiva para convidados. "É um privilégio muito grande saber que estamos contribuindo com um grupo tão talentoso, que traz reflexões e conhecimento para a comunidade. E não temos a vaidade de sermos os únicos, mas que outros empresários também entrem nesse projeto e apoiem a cultura em Registro", destaca Cido.

Para Fernando, o apoio à cultura depende muito da consciência de cada empresário, especialmente quando se trata de patrocínio direto. O Caixa Preta, por exemplo, vai bem além do entretenimento quando faz teatro. Cada espetáculo busca suscitar a reflexão sobre problemas sociais e políticos da atualidade, sem abrir mão do humor e da qualidade artística.

Simone e Cido com o diretor e ator do Caixa Preta, Fernando Barbosa (ao centro)

um bom negócio

Leis de incentivo | As leis de incentivo à cultura oferecem benefício fiscal como atrativo para investimentos em cultura. Primeiro, o órgão do governo responsável pela aplicação da lei precisa aprovar o projeto apresentado para que ele se beneficie da lei de incentivo. Depois da aprovação, o produtor cultural (que pode ser o próprio artista) procura uma empresa que queira patrocinar o seu projeto. Fechado o patrocínio, a empresa fornece o dinheiro para a realização do projeto cultural. Esse dinheiro (ou parte dele) voltará para a empresa em forma de abatimento de imposto na hora do pagamento do tributo (Imposto de Renda, ICMS ou IPTU/ISS, dependendo da lei utilizada).

Em Registro, não há lei municipal de incentivo à cultura. Em âmbito federal, existe a Lei Rouanet, que possibilita às empresas (pessoas jurídicas) e cidadãos (pessoa fisíca) aplicarem uma parte do IR (imposto de renda) devido em ações culturais. O percentual disponível é de 6% do IRPF para pessoas físicas e 4% de IRPJ para pessoas jurídicas. Neste ano, a Lei Rouanet deve sofrer mudanças, pois tramita no Congresso um projeto do Governo que estabelece a criação de um fundo de R$ 800 milhões gerido pelo Ministério da Cultura e também uma contrapartida de pelo menos 20% de recursos próprios das empresas nos projetos (atualmente a lei isenta totalmente os investimentos).

Em São Paulo, a Lei Estadual de Incentivo à Cultura institui os mecanismos do Fundo Estadual de Cultura por meio do Programa de Ação Cultural – PAC. Hoje o usuário pode ser beneficiado por meio de dois mecanismos: recursos orçamentários e incentivo fiscal. Para obter recursos financeiros, o artista deve consultar os editais publicados em Diário Oficial do Estado para verificar sua área de interesse. Feita a verificação, deverá se cadastrar como proponente no sistema existente e seguir as orientações, bem como os prazos.

No caso do incentivo fiscal (ICMS), o usuário deverá se cadastrar no sistema como proponente e encaminhar os documentos solicitados. Se for aprovado, o proponente deverá enviar à Secretaria de Estado da Cultura uma carta de intenção de patrocínio da empresa interessada e, caso as certidões apresentadas estejam dentro do prazo de validade, aguardar a publicação do projeto em Diário Oficial do Estado. O patrocinador precisa se inscrever no site da Secretaria de Estado da Fazenda (www.fazenda.sp.gov.br) e aguardar a resposta de qual valor poderá ser disponibilizado mensalmente para apoiar projetos com isenção de ICMS.

Critérios

Se você se interessou em investir em marketing cultural, é preciso definir os critérios para escolher o projeto cultural que deseja apoiar. Esses critérios são bastante particulares. Algumas empresas preferem associar suas marcas à restauração de patrimônios históricos, enquanto outras preferem patrocinar o Carnaval. Mas o critério comum é que todas elas buscam algum tipo de retorno, seja institucional ou de vendas.

Nem sempre o patrocínio vem em forma de dinheiro vivo - pode ser uma permuta por estadia (hoteis e pousadas) e refeições (restaurantes). O importante é que a ação de marketing se encaixe ao perfil da empresa, ao público alvo e ao objetivo buscado. Sem equalizar esses três quesitos (público alvo, identidade, objetivos) fica difícil garantir a eficácia da ação.

Caixa Preta em cena com "O Burguês Ridículo"

Condutas proibidas na prática da cobrança

Em continuação ao artigo do mês passado, é importante analisar cada uma das condutas proibidas e manter a razoabilidade da cobrança sem exageros.

Nos artigos 42 e 71 do Código de Defesa do Consumidor (CDC) encontramos de forma expressa as condutas vedadas na prática de cobrança de dívidas, ou seja, o fornecedor não pode praticar ameaça; coação; constrangimento físico ou moral; emprego de afirmações falsas, incorretas ou enganosas; exposição do consumidor a ridículo; interferência no trabalho, descanso ou lazer do consumidor.

Abaixo, as condutas proibidas:

Ameaça | Salvo a ameaça de, não recebendo o débito, tomar as medidas judiciais cabíveis, ou de envio do nome do consumidor aos cadastros de inadimplentes (SCPC), práticas consideradas legais em doutrina e jurisprudência, o fornecedor não poderá ameaçar o consumidor em outros sentidos (ameaçar de comunicar seus familiares, seu empregador, afixar aviso em local de seu convívio social, etc.).

Coação | A melhor forma de explicar a coação é com um exemplo do professor Rizzatto Nunes: *"(...) O administrador ou seu agente coage o consumidor a assinar uma nota promissória ou a entregar um cheque para o pagamento da internação (da dívida), sob pena de não liberá-lo do hospital ou não liberar pessoa de sua família"*. Ou seja, a empresa não pode obrigar o cliente a pagar a dívida usando algum tipo de chantagem.

Constrangimento físico ou moral | Um exemplo seria o emprego de força, como cobradores contratados exigirem o pagamento sob pena de aplicarem uma surra no consumidor ou de contar às pessoas algum tipo de segredo íntimo.

Emprego de afirmações falsas, incorretas ou enganosas | É proibido colocar nos avisos de cobrança informações que não representem a verdade. Por exemplo, assinar a carta como policial, oficial de justiça ou advogado. A omissão de informação relevante também é considerada afirmação incorreta. Afirmações falsas são aquelas que não refletem a realidade e enganosas aquelas que, dependendo da interpretação, podem enganar o consumidor.

Exposição do consumidor a ridículo | A exposição ao ridículo é normalmente aquela da qual as pessoas têm mais medo, afinal, o que seria expor ao ridículo? Parece ser um critério muito subjetivo em que não se alcança o seu significado real. Na verdade, a exposição ao ridículo é aquela que coloca o devedor em situação de vergonha, humilhação. Afeta a figura de honestidade que ele sustenta perante aqueles que fazem parte do seu convívio social.

Os exemplos proibidos mais comuns são: lista de devedores em local de acesso público; cobrar o devedor por meio de ligações telefônicas para terceiros que não têm qualquer relação com o débito, utilizar cartas que podem ser lidas através do envelope, etc. Não obedecer a essa regra pode sim gerar o dever de indenizar moralmente o consumidor que se sentir afetado.

Interferir no trabalho, descanso ou lazer do consumidor | Se essa forma de proibição fosse literal, jamais seria possível cobrar o devedor, no entanto, deve ser interpretada de forma que restrinja a prática abusiva e não a regular, como no exemplo acima mencionado das ligações ao lugar de trabalho, que, desde que discretas e não constantes, não vão gerar problemas. As ligações à casa do devedor também deverão ser em horário comercial, as correspondências devem ser lacradas e endereçadas apenas ao inadimplente, etc.

Por tudo isso, é importante manter a razoabilidade da cobrança sem exageros, mas nunca se privar do direito de receber uma dívida.

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

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS
Organização Rima de Contabilidade S/C Ltda.
Rua Tamekichi Takano, 605 - Centro - Registro/SP
TELEFAX: (13) 3821-5199
www.rimacontabilidade.com.br

ICMS Ecológico

Vale do Ribeira foi a região mais beneficiada com o repasse em 2010

Os municípios paulistas que possuem áreas naturais legalmente protegidas, como Estações Ecológicas, Parques Estaduais e Áreas de Proteção Ambiental, entre outras, receberam em 2010 o total de R$ 92.071.487,84 relativos ao ICMS Ecológico. Esse repasse corresponde a 0,5% da parcela do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços a que 185 municípios têm direito, conforme determina a Lei Estadual 8.510/93.

O Vale do Ribeira, onde se concentram os maiores contínuos de Mata Atlântica do Brasil, é a região mais beneficiada no repasse do ICMS Ecológico. Em 2010, dos 10 municípios do Estado que receberam os maiores valores, sete se encontram no Vale do Ribeira. Isso se deve à existência de grandes Unidades de Conservação na região, que preenchem quase a totalidade do território de alguns municípios. No total, 14 municípios da região receberam R$ 30.192.586,45 em ICMS Ecológico.

Iguape permanece como o mais beneficiado, com o repasse de R$ 4.988.954,29, devido à existência em seu território das Estações Ecológicas de Juréia-Itatins, Banhados de Iguape e Chauás. Em seguida vem Eldorado, com R$ 3.851.088,07. Outro destaque foi Cananéia, que teve um aumento considerável no valor repassado em 2010 (R$ 3.545.864,77). Isso porque, em 2008, o município ganhou mais de 40 mil hectares de área preservada, com a criação do Parque Estadual do Lagamar de Cananéia, que integra o Mosaico de Unidades de Conservação do Jacupiranga (MOJAC).

Barra do Turvo, que também faz parte do MOJAC, passou de R$ 2.785.636,20 recebidos em 2006, para R$ 3.401.888,42 de ICMS Ecológico em 2010, após a recategorização de áreas protegidas com a criação do Mosaico. O litoral norte é a segunda região mais beneficiada do Estado, seguida da Baixada Santista.

Cálculo do ICMS | O cálculo do índice de preservação de cada município é feito pela Secretaria do Meio Ambiente, que subsidia a Secretaria da Fazenda no repasse do ICMS Ecológico. O índice leva em conta fatores ambientais e sociais de cada município e de cada área protegida: o tamanho da população, o valor adicionado, a arrecadação de impostos e o tamanho das áreas e dimensão que ocupam no município, segundo coeficientes de ponderação que levam em conta o nível de restrição de uso desses espaços.

Dessa forma, as Estações Ecológicas e as Reservas Biológicas recebem peso 1,0 e os Parques Estaduais têm peso 0,8. As Zonas de Vida Silvestre das Áreas de Proteção Ambiental (APAs) recebem peso 0,5. Reservas Florestais, Reservas de Desenvolvimento Sustentável e Reservas Extrativistas recebem peso 0,2. Já as Áreas de Proteção Ambiental (APAs) e Áreas Naturais Tombadas, onde são permitidas diversas atividades produtivas, têm peso 0,1.

MUNICÍPIO	VALOR DO REPASSE EM 2010 (R$)
Barra do Turvo	3.401.888,42
Cajati	1.074.692,85
Cananéia	3.545.864,77
Eldorado	3.851.088,07
Iguape	4.988.954,29
Ilha Comprida	848.776,39
Iporanga	3.189.776,41
Itariri	514.977,77
Jacupiranga	713.219,31
Juquiá	1.344.337,57
Miracatu	1.973.380,79
Pariquera-Açu	235.891,13
Pedro de Toledo	2.506.875,01
Sete Barras	2.002.863,67
Total	**30.192.586,45**

Fonte: Secretaria do Meio Ambiente/Coordenadoria de Planejamento Ambiental

Segurança nas ruas

- **Mantenha sempre** sua atenção na rua, no metrô, no ônibus, em centros comerciais, etc;
- Tenha especial atenção às pessoas à sua volta. Lembre-se: os assaltantes valem-se principalmente do fator surpresa e da desatenção para atacarem suas vítimas
- Aparente sempre calma, confiança e domínio do que está fazendo e de onde quer chegar. Evite demonstrar que está perdido ou procurando por algum endereço ou local
- Não peça orientações a estranhos. Procure bases da polícia militar ou estabelecimentos comerciais
- Não ande sozinho, especialmente à noite
- Após o trabalho, escola ou festa espere pela companhia de um amigo para saírem juntos
- Evite passar por locais desertos e ou pouco iluminados
- Evite cortar caminho por becos, vielas, ruas desconhecidas, terrenos, construções, etc;
- Não pare para atender pedidos que lhe despertem desconfiança – confie em seus instintos
- Evite locais com aglomerações de pessoas, pois estes locais facilitam a ação de "batedores de carteira" e oportunistas
- Ao pressentir a aproximação de estranhos em atitude suspeita entre no primeiro local habitado que encontrar e peça ajuda
- Mantenha todos seus objetos pessoais, como carteiras, pochetes, celulares, sacolas e bolsas, à frente de seu corpo
- Bolsas devem ser discretas e transportadas a frente de seu corpo com sua mão sobre o fecho
- Desconfie de esbarrões, empurrões ou cotoveladas. Não reaja
- Não use local isolado para encontros amorosos, pois este é um comportamento de risco
- Desconfie de estranhos com conversa envolvente que tentem aproximação
- Não aceite convites de pessoas que tenha acabado de conhecer: na rua, em bares ou casas de diversão noturna, etc.
- Evite utilizar joias (correntinhas, relógios, medalhas, braceletes, etc.) e roupas que chamem a atenção ou demonstrem serem de valor
- Não carregue objetos de valor, grandes quantias em dinheiro ou cartões de crédito se não houver necessidade. Caso necessário, procure guarda-los de modo seguro e discreto e siga diretamente para seu destino
- Evite retirar sua carteira em público
- Evite manusear ou efetuar pagamentos com notas altas. Separe previamente o dinheiro necessário para pequenas despesas, como café, cigarro, condução, etc.
- Separe o dinheiro em bolsos diferentes
- Procure caminhar no centro da calçada e contra o sentido do trânsito. É mais fácil perceber a aproximação de algum veículo suspeito. Se algum motorista o incomodar mude de direção e ande em sentido contrário ao fluxo
- Caso você seja vítima de roubo fique calmo, não faça movimentos bruscos. Evite gritar ou discutir - seu nervosismo poderá aumentar a tensão e provocar uma atitude mais agressiva em seu desfavor
- Sempre que possível, faça seus pagamentos com cheques nominais e cruzados
- Procure variar seus horários e fazer rotas diferentes para deslocar-se de casa ao trabalho ou escola
- Não use bolsos traseiros para carregar carteira ou dinheiro
- Fique atento quando parar no semáforo para pedestres
- Computadores portáteis (notebooks, handhelds) devem ser transportados discretamente. Evite as típicas maletas para notebooks e esteja sempre atento
- Cuidado ao atender seu celular nas ruas e grandes centros comerciais. Verifique antes se não há ninguém ao seu lado
- Se você notar que está sendo seguido, aja com naturalidade, entre em qualquer lugar público e ligue para a Polícia Militar (tel. 190)
- Não deixe de comunicar a presença de elementos suspeitos nas proximidades de sua casa
- Ao retornar, notando algum sinal estranho (porta aberta, luzes acesas, etc.), não entre em casa, chame a polícia
- Prefira pagar com cheque ou cartão, assim, você não precisa levar grandes quantias em dinheiro
- Se você beber, faça-o moderadamente, para não perder os reflexos e a vigilância.

Desconfie de estranhos com conversa envolvente que tentem aproximação

Concurso Fotográfico

Continuam abertas até o dia 31 de maio as inscrições para o 12º Concurso ACIAR de Fotografia, com o tema "Tesouros do Vale". Fotógrafos amadores e profissionais podem inscrever até 20 imagens no concurso. A inscrição é gratuita e as fichas podem ser retiradas na ACIAR, que deve fazer parceria com as escolas municipais e estaduais para incentivar a participação dos alunos no concurso. As 12 melhores fotografias ilustrarão o calendário 2012 da ACIAR e o autor da foto mais votada pelo júri popular ganhará um computador notebook.

Novo presidente

O empresário Rogério Pinto Coelho Amato foi eleito o novo presidente da ACSP (Associação Comercial de São Paulo) e da FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo). A homologação da chapa única foi realizada no dia 20 de fevereiro. Filho do empresário Mário Amato, Rogério Amato tomará posse no dia 28 de março. Ele irá suceder Alencar Burti, que assumiu a direção do Sebrae-SP. O presidente eleito afirmou aos associados que é herdeiro de compromissos e valores defendidos pelas entidades: a liberdade de empreender, a liberdade de expressão e o direito à propriedade.

Ponto Eletrônico

O Ministério do Trabalho prorrogou para 1º de setembro o prazo para que as empresas regularizem o ponto eletrônico de controle de jornada de trabalho. A medida passaria a valer a partir de 1º de março. A decisão está no "Diário Oficial" de segunda-feira, 28/02. A portaria traz outra mudança: a empresa que já tem um sistema eletrônico não precisa trocar seu equipamento, contanto que ele cumpra as exigências do governo.

O governo decidiu também criar um grupo de trabalho para propor a revisão e aperfeiçoamento do sistema. Segundo o Ministério do Trabalho, nenhuma empresa será obrigada a usar o ponto eletrônico. Pode ser manual, mecânico ou eletrônico. Se a empresa optar pelo eletrônico, deverá seguir as exigências do governo. Decisão anterior, de agosto de 2009, disciplinava que toda empresa que optasse pelo registro eletrônico deveria usar o REP (Registrador Eletrônico de Ponto), um equipamento específico para controle de jornada.

Novas campanhas

A ACIAR já iniciou a adesão dos comerciantes às novas campanhas promocionais deste ano. Na campanha do Dia dos Pais serão sorteados uma moto Honda, dois GPS automotivos, uma TV LCD 32", notebook e duas bicicletas. Já no Natal, os consumidores que comprarem nas lojas credenciadas concorrerão ao sorteio de duas motos Yamaha, duas TVs LCD 32", dois notebooks, dois consoles Nintendo Wii, duas câmeras digitais e duas bicicletas. Vale a pena participar!

Palestra sobre Criatividade

Evento será no dia 23 de março, no Rotary Clube

O Rotary Clube de Registro promove no dia 23 de março (quarta-feira) a palestra sobre "Autoconhecimento, Criatividade e Inovação", ministrada pelos professores Mauro Rinaldi e Alexandre Felício. A palestra será realizada na sede do Rotary Clube, a partir das 20 horas. Para assistir, basta levar um quilo de alimento não perecível.

O objetivo da palestra é mostrar a todos os participantes o quão poderosa é nossa mente e como podemos mudar nossas vidas através do autoconhecimento, revisão de valores e conceitos de identidade, aprimorando assim nossos pensamentos e sentimentos. O mundo se reinventa a uma velocidade cada vez maior. Por isso, empresas que pretendem se manter no topo sabem que investir na descoberta e desenvolvimento de talentos criativos é o caminho mais inteligente e rápido para a inovação, geração de lucros e valor para sua marca.

Professor de Gestão Pessoal da USP, Mauro Rinaldi é graduado em Psicologia, é neurocientista comportamental e ministra palestras, cursos e treinamentos em empresas e universidades, tendo graduado mais de 100.000 pessoas no Treinamento Motivacional de Neurociência e Medicina Comportamental – Torne Real Seu Potencial Pessoal e Profissional. Alexandre Felício é especializado em Gestão Comportamental pela Fundação Getúlio Vargas, escritor, pesquisador e palestrante dos temas Criatividade, Inovação e Excelência em Atendimento. Ambos são membros da Equipe Kwic Multidisciplinar onde participam Dr. Drauzio Varella, Max Gehringer, Bernardinho - Seleção Brasileira de Vôlei e Luis Felipe Scolari.

Consultoria empresarial

Colaboradores do Grupo Prever

O Grupo Prever foi mais uma das empresas de Registro beneficiadas com a consultoria empresarial realizada pelo consultor Sílvio Carajeleascov em parceria com a ACIAR. Lideranças e colaboradores receberam o treinamento entre os dias 14 e 25 de fevereiro e saíram muito satisfeitos com os resultados. Administrador do Grupo Prever, Jefferson Martins Marques disse que já sentiu diferença na empresa, com melhor atendimento, comprometimento e trabalho em equipe.

Em uma semana de treinamento, o consultor Sílvio observa a rotina da empresa, traça o perfil de colaboradores e líderes e, junto com eles, levanta soluções para as falhas apontadas. Para agendar a consultoria em sua empresa, entre em contato com a coordenadora de cursos e consultorias da ACIAR, Vilma Fontoura, pelos telefones (13) 3828-6800 e (13) 8132-1141.

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

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA
DOCIBRA
FONES: (13)
3821-1817 e 3821-6871
R. Alexandre Agenor de Moraes, 50 - Registro (SP)

Cartão do CPF extinto pela Receita

Quem perder pode tirar segunda via pela internet

Quem perdeu o CPF não precisa mais se preocupar com a segunda via. Para facilitar a vida do contribuinte, a Receita Federal do Brasil (RFB) decidiu substituir o cartão de plástico azul por um comprovante de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas, que pode ser obtido pela internet. Basta acessar o site www.receita.fazenda.gov.br.

As mudanças valem para as pessoas que já possuem um número de inscrição. Quem ainda não está inscrito no cadastro da Receita poderá se dirigir às agências dos Correios, do Banco do Brasil e da Caixa Econômica para se cadastrar. Só que, ao invés de receber o cartão plastificado, vai sair com um comprovante e o número do CPF.

As mudanças na legislação do CPF estão previstas na Instrução Normativa nº 1042 da Receita Federal. Entre elas está prevista a extinção da segunda via do documento, que custa R$ 5,70, o mesmo preço da inscrição inicial no cadastro. A mudança adotada faz parte da modernização dos serviços e da utilização do web service da Receita na hora de inscrição do CPF.

A partir de agora os lojistas e bancos não podem mais exigir a segunda via do CPF aos clientes. Basta o contribuinte apresentar o comprovante de inscrição no cadastro que pode ser obtido no site da Receita ou outro documento de identidade, como a carteira de identidade e a habilitação. Quem tem o cartão antigo do CPF não precisa se preocupar porque poderá continuar usando o documento.

Quem precisa se inscrever no Cadastro de Pessoas Físicas pode se dirigir aos agentes conveniados da Receita. São eles: Correios, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal. A taxa de R$ 5,70 continuará sendo cobrada porque há o custo do atendimento no web service. Para obter o comprovante, o contribuinte terá que entrar no site da Receita, gerar um código de acesso ao sistema e seguir o passo a passo que o site disponibiliza. Além do acesso do CPF, a senha permite o acompanhamento da vida fiscal do contribuinte.

Se você já possui número de inscrição no CPF, a comprovação da inscrição pode ser feita de uma das seguintes formas:

1) apresentação do "Comprovante de Inscrição no CPF" impresso na página da Receita Federal na Internet ou emitido pela entidade conveniada, desde que acompanhado de documento de identificação do inscrito;

2) menção do número de inscrição no CPF em outros documentos como: carteira de identidade (RG), carteira nacional de habilitação (CNH), registro civil de nascimento, carteira de trabalho e previdência social (CTPS) e outros documentos;

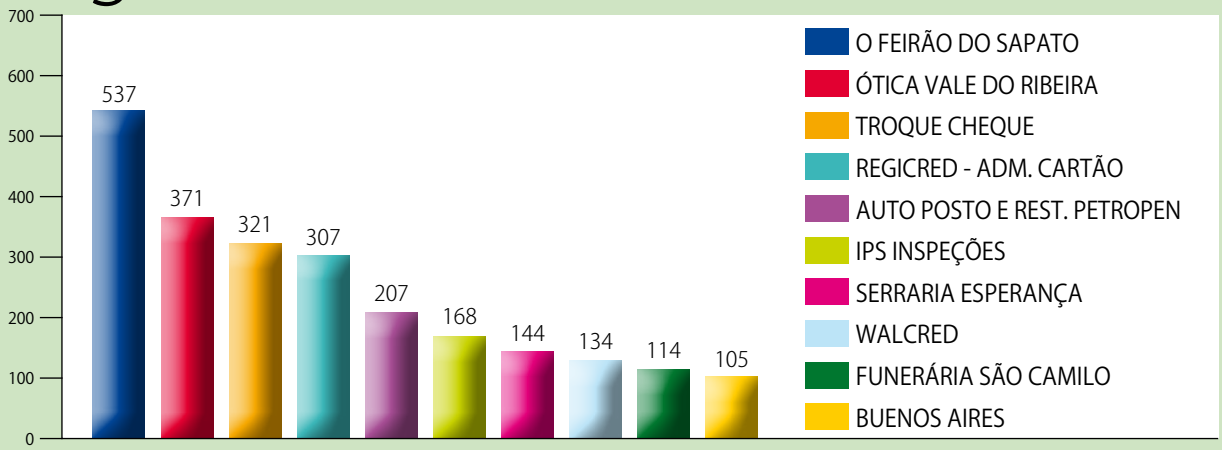
3) apresentação do Cartão CPF, emitido em conformidade com a legislação anterior.

Eventos e horários

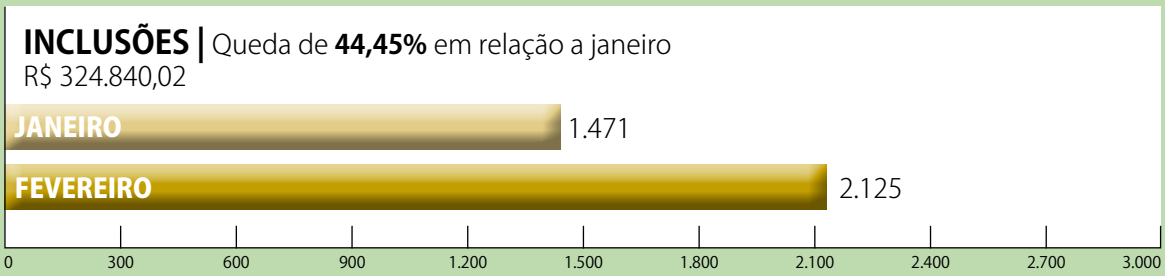
MARÇO
Dia 07 (Segunda-feira): Conforme acordo Sindicato X ACIAR (FECHADO)
Dia 08 (Terça-feira): Carnaval (FECHADO)
Dia 08 (Terça-feira): Dia Internacional da Mulher (FECHADO)
Dia 09 (Quarta-feira): Cinzas EXPEDIENTE NORMAL (Opcional)
Dia 09 (Quarta-feira): Sorteio de Prêmios Dia Internacional da Mulher para os Associados às 15h na ACIAR
Dia 11 (Sexta-feira): Entrega dos Prêmios (Dia Internacional da Mulher) às 15h na ACIAR
Dia 15 (Terça-feira): Dia do Consumidor- EXPEDIENTE NORMAL

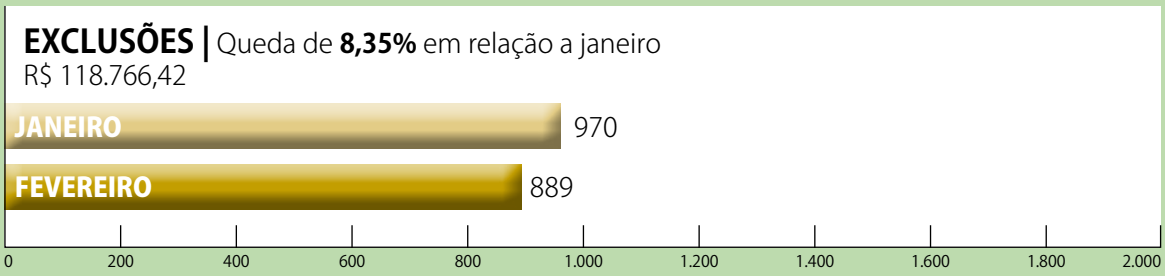
ABRIL
Dia 01 (Sexta-feira): Inicio da Campanha SHOW DE PRÊMIOS-DIA DAS MÃES
Dia 15 (Sexta-feira): Sorteio de Ovos de Páscoa para os Associados
Dia 20 (Quarta-feira): Entrega dos Ovos de Páscoa às 10h na ACIAR
Dia 21 (Quinta-feira): Tiradentes (FECHADO)
Dia 22 (Sexta-feira): Paixão (FECHADO)
Dia 23 (Sábado): Aleluia EXPEDIENTE NORMAL
Dia 24 (Domingo): Páscoa (FECHADO)

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC





GODKE
ALUMÍNIOS

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

Convênio com Banco do Brasil
CDC Materiais para Contrução

Pensando em Alumínio?
Pense Godke

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

HOR
HOSPITAL DE OLHOS DE REGISTRO

Dr. Jorcênio de Alencar Magalhães
Dr. Marcelo Kazuhi Muramatsu
Drª Maria Elisabeth Magalhães
Drª Kátia Izumi Senaga

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

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

COMÉRCIO E LOCAÇÃO MAQUINAS E EQUIPAMENTOS
MaFer
ASSISTÊNCIA TÉCNICA

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

Locando para facilitar a sua vida!
(13) 3821-2393
Av. H Matsuzawa, 405 - V.Ribeirópolis - Registro - SP
mafer.registro@gmail.com

soset

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

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

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

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

DR. LUIS T. AGUILAR

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

"Óculos, lentes de contato,
Laser para retina"

CIRURGIAS
Miopia - Catarata - Glaucoma
Hipertropia - Astigmatismo - Pterigio

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

Belas Artes Veterinária

Dra. Ignez Moraes
CRMV-SP 0804
Dra. Luise Penteado
CRMV-SP 24.829
Dra. Nobuco Penteado
CRMV-SP 0720

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

ACESSE:

www.aciar.com.br

PLANEJAMENTO PROMOCIONAL 2011

PLANEJE SUAS VENDAS, QUE ELES PLANEJAM AS COMPRAS.

Comerciante, com esse planejamento organize-se e aproveite as campanhas do comércio de Registro para incrementar suas vendas de forma lucrativa e produtiva.

Dia dos Pais / 2011

- 2 outdoors
- 04 cartazes
- 20 bandeirolas
- 80 inserções Rádio 99 FM
- 40 inserções Rádio Amiga
- 72 horas propaganda volante
- Anúncios no Jornal Regional
- Divulgação Revista ACIAR
- 500 cupons
- 01 urna de balcão

PRÊMIOS:

1 Moto Honda CG Fan 125c KS
2 GPS automotivo
1 TV LCD 32"
1 Notebook
2 Bicicletas aro 26

Distribuição de cupons: **01/07 à 14/08/2011**
Entrega das urnas: **15/08 na Aciar até as 17h**
Sorteio: **17/08/2011 às 17h na Praça dos Expedicionários**
Entrega dos prêmios aos contemplados: **22/08/2011**
Adesão até o dia 20/04

PRÊMIOS:

2 Motos Yamaha Factor YBR K
2 TV´s LCD 32"
2 Notebook´s
2 Consoles Nintendo Wii
2 Câmeras Digitais
2 Bicicletas aro 26

Distribuição de cupons: **24/10 à 24/12/2011**
Entrega das urnas: **26/12 na Aciar até as 17h**
Sorteio: **27/12/2011 às 17h na Praça dos Expedicionários**
Entrega dos prêmios aos contemplados: **29/12/2011**
Adesão até o dia 20/04

Natal / 2011

- 3 outdoors
- 04 cartazes
- 20 bandeirolas
- 80 inserções Rádio 99 FM
- 40 inserções Rádio Amiga
- 108 horas propaganda volante
- Anúncios no Jornal Regional
- Divulgação Revista ACIAR
- 1.000 cupons
- 01 urna de balcão

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Informações: **(13) 3828-6800**