

# informaci<sup>ar</sup>

www.aciar.com.br

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

Edição nº 166 ■ Ano 13 ■ novembro 2012



CONCURSO

## Decoração Natalina

Concurso promovido pela ACIAR incentiva comércio a entrar no clima de Natal

# CONFIRA AS EMPRESAS QUE **ACEITAM O CARTÃO DO** **CLUBE DE DESCONTOS**



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.

**CARONE**  
Som e Acessórios

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



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



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

**CNA**  
Inglês Definitivo

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

**Unimed**   
Registro

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



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



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



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



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

**CASA**  
*Omura*

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.

**NR CONFECÇÕES**

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.



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.



**ODONTOLOGIA – DRA. SUELLEN HADDAD**  
Descontos de 20% no valor de seus serviços. Rua Tamekichi Takano, 739 – Centro – Registro/SP Fone: (13) 9735.8089. Rua João Tobias Filho, 219 – Centro – Pariquera-Açu – 13-3856-1450

**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.**



**Renato Zacarias dos Santos**  
PRESIDENTE DA ACIAR

# Prezados Associados,

Estamos nos aproximando de mais um final de ano e muitas notícias sobre o cenário econômico vêm sendo veiculadas. As mais otimistas prevêem que as vendas do comércio varejista no Brasil neste ano terão evolução sobre o anterior de 6%, alavancado pelo 13º salário, que injetará o montante de R\$ 130 bilhões na economia brasileira, 3% a mais em relação ao ano anterior.

Com o foco voltado para nossa cidade e região, percebemos que as lojas do centro comercial já vêm se preparando para participarem deste crescimento, porém com a consciência de que precisam utilizar das ferramentas de marketing para fazer frente às influências externas, como por exemplos: as compras pela internet ou as excursões destinadas para os grandes centros comerciais.

A ACIAR, com o objetivo de atrair o maior número de consumidores para o comércio local, vem desenvolvendo várias ações juntos aos associados:

1) As lojas devem aproveitar e utilizar com maior destaque a "Campanha Show de Prêmios de Natal", pois temos registrado em nossa sede, que o interesse da clientela em consumir nos estabelecimentos participantes desta campanha vem aumentando pois, com certeza, os consumidores estão de olho nos valiosos prêmios que serão distribuídos, inclusive um carro 0 km. Consideramos esta campanha um importante instrumento de marketing para incremento nas vendas, por este motivo a ACIAR vem intensificando a sua divulgação.

2) Concurso Decoração Natalina: "Natal Estrelado, Ano Novo Iluminado" com objetivo de dar o clima natalino na nossa Cidade e como principal centro comercial desta região que somos, a ACIAR quer incentivar as empresas a capricharem nas decorações natalinas. Conclamo que haja

grande adesão dos associados neste concurso, para que juntos os estabelecimentos fiquem todos bem iluminados com lindas decorações e enfeites de Natal. Assim Registro poderá receber com carinho e alegria seus visitantes, com isso criaremos oportunidades para incentivarmos maior fidelização dos consumidores em nosso comércio.

3) Decoração Natalina na Praça dos Expedicionários: Durante o mês de dezembro, até ao Natal, a Associação Comercial irá realizar decoração natalina na Praça dos Expedicionários, com instalação de presépio em tamanho natural, com muita iluminação e presença de Papai Noel, para receber as cartinhas das crianças em um cenário preparado para encher os olhos e emocionar a todos. Com certeza neste período a Praça dos Expedicionários passará a ser um local de grande circulação de pessoas. Como em outros anos, a ACIAR continua a investir nos atrativos natalinos em nossa cidade.

A ACIAR tem plena convicção de que com atitudes como estas aqui citadas e com o envolvimento das empresas desta cidade, alcançaremos nossos objetivos de fomento comercial.

Deixo aqui um forte abraço com desejo de sucesso a todos.

**Renato Zacarias dos Santos**  
Presidente da ACIAR

**6. NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE**  
Shoei Nakazawa

**7. PERFIL**  
Bruce Sports - Academia

**8. SUA EMPRESA**  
O valor de um sorriso

**9. SAÚDE**  
24/11: Campanha de Prevenção ao Câncer de Pele

**10. JURÍDICO**  
A importância da informação

**11. RURAL**  
Eventos discutirão cadeias produtivas da pupunha e do leite



**12. CAPA**  
Concurso de Decoração Natalina premiará o comércio  
FOTO CAPA: [www.espacodecoracao.com.br](http://www.espacodecoracao.com.br)

**14. PREMIAÇÃO**  
Jantar reúne participantes do Prêmio ACIAR de Fotografia



**16. COBRANÇA PASSIVA**  
SCC facilita negociação de dívidas entre consumidores e associados

**18. ADAPTAÇÃO**  
Beneficiários regularizam planos de saúde feitos antes de 1998

**19. CAMPANHA**  
Show de Prêmios de Natal sorteará um Fiat Uno Vivace

**20. EVENTOS**  
Bom dia, Comerciante

**21. QUALIFICAÇÃO**  
Instituto Federal amplia oportunidades

**22. GERAL**  
Eventos e horários / Ranking / Estatísticas SPC

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

**Diretoria da ACIAR**  
BIÊNIO 2012 / 2014

PRESIDENTE  
**Renato Zacarias Santos**  
1º VICE-PRESIDENTE  
**Hélio Borges Ribeiro**  
2º VICE-PRESIDENTE  
**João Del Bianco Neto**  
1º TESOUREIRO  
**Marcelo Rodrigues**  
2º TESOUREIRO  
**Carlos Massashi Hashiguchi**  
1º SECRETÁRIO  
**Henrique Rodrigues Wolf**  
2º SECRETÁRIO  
**Sueli Tiomi Odake**

CONSELHO DELIBERATIVO  
Alessandra Cornélio Borges  
Almir Gonçalves Correa  
Benedito Gregório dos Santos  
Daniel Muniz de Paulo  
Dayse Akiko Sakugawa  
Ibrain Martins de Almeida  
Josimara Cadillac  
Luciana do Nascimento  
Mauro Cesar Vieira de Araújo  
Ricardo Cesar Bertelli Cabral  
Roger Rodrigues Martins  
Rogério Stephano Ramponi  
Waldir Neif Cugler

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

**informaciAR**

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

CONSELHO EDITORIAL:  
**Valda Arruda**  
**Mônica Bockor**

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:  
**Márcio Lima**

JORNALISTA RESPONSÁVEL:  
**Mônica Bockor**

TIRAGEM: **1.000 exemplares**  
PERIODICIDADE: **mensal**  
IMPRESSÃO: **Gráfica Soset**

**PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800**

# Novos associados



## Kalu Modas

Foi pensando em expandir, que a Lourdes criou sua loja, um espaço que alia a comodidade à oportunidade de adquirir peças de diversas coleções. Na Kalu você escolhe com calma, compra pelos melhores preços, com a maior praticidade. Localizada na Av. Clara Gianotti de Souza, 84. Centro- Registro. Tel.: 3822-2071.

## DalCred

A Dalcred é uma empresa especializada em prestação de serviços. Ajuda a fomentar e assessorar o pequeno e médio empresário a solucionar os problemas do seu dia-a-dia. Localizada na Rua Presidente Getúlio Vargas, 420. Centro- Registro. Tel.: 3821-6501.



## Easy Soft Serviços de Informática

Possui uma equipe técnica com profissionais especializados que buscam sempre oferecer produtos e serviços com qualidade e alto nível tecnológico em desenvolvimento de software, manutenção e assessoria. Localizada na Rua Pedro Álvares Cabral, 105. Sala 01. Jardim Brasil - Registro. Tel.: 9784-1598.



## Amigos do Resgate

Empresa oferece cursos para capacitação de socorrista. Possui um grupo de profissionais que atuam em atendimento pré-hospitalar dedicado ao treinamento na área de emergência clínica. São oferecidas aulas teóricas e práticas. Tel.: 9618-7994 / 8187-1804. Site: www.amigosdoresgate.com.

## Sidney Albers

Associou-se para utilizar os serviços e convênios da ACIAR. Sidney é representante comercial das melhores marcas de café. Tel.: (11) 97472-0475.



# Shoei Nakazawa



Shoei Nakazawa teve 8 filhos com a esposa Shinai

## Rua no Bairro Serrote leva o nome do imigrante japonês que se dedicou à agricultura

A história de Shoei Nakazawa é parecida com a de muitos imigrantes japoneses que vieram ao Brasil em busca de melhores condições de vida nas primeiras décadas do século passado. Com cinco anos de idade, Shoei deixou a Província de Nagano e embarcou com os pais rumo ao desconhecido. Chegando aqui, a família precisou trabalhar muito nas lavouras de arroz plantadas no bairro Taquaruçu até conseguir recursos para adquirir suas próprias terras.

Após anos de trabalho, os pais de Shoei compraram um sítio no Bairro Serrote, onde continuaram a lida na agricultura. Shoei cresceu em meio às plantações. E foi da agricultura que ele próprio tirou a subsistência. Primeiro foi o chá e o café, depois a bananicultura.

A esposa Shinai, também imigrante japonesa, foi seu braço forte. Além de cuidar da casa e dos filhos, ela não deixava de ajudar

na lavoura. “Não sei como minha mãe dava conta de lavar roupa de oito crianças, fazer comida para toda a família e cuidar da casa depois de trabalhar o dia todo na roça”, conta o filho André. Além de André, o casal teve outros sete filhos: Lina, Vanda, Lindolfo, Liege, Izidoro, Lenita e Clóvis.

Homem alegre e bem disposto, Shoei foi presidente da Associação da Colônia Japonesa no Serrote por muitos anos. Valorizava a educação dos filhos e adorava ler jornais. “Apesar de ter vindo muito novo do Japão, meu pai lia e escrevia muito bem em japonês. Ele adorava ler o jornal Diário Nippak. Não saía de casa sem antes ler o jornal em japonês”, lembra o filho André. Shoei também escrevia bem em português, apesar de não ter frequentado escolas.

Nascido em 9 de agosto de 1913, Shoei Nakazawa viveu até os 71 anos. Ele morreu em 1984, uma semana depois de ter sofrido uma queda no banheiro. Acredita-se que ele bateu a cabeça e formou-se um coágulo no cérebro. Após uma semana em coma, ele não resistiu. A esposa, dona Shinai, morreu cinco anos depois, vítima de um derrame. Em homenagem aos trabalhos realizados pelo imigrante no Serrote, o bairro ganhou uma rua com seu nome.



**NOVO UNO**  
NOVO TUDO

**Tel: (13) 3828 5000**

*Disvep*



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

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

# Disciplina e persistência



## Faixa preta de taekwondo, Bruce possui academia há 30 anos em Registro

**Pernambucano de** Belém de Maria, João Vicente Marques ficou conhecido como Bruce depois que passou a se destacar nas artes marciais. Comparado ao astro Bruce Lee, o jovem começou a treinar judô ainda em Recife, para onde se mudou com os pais quando tinha 13 anos. Já em Maceió, Bruce se dedicou ao karatê. Aos 18 anos, decidiu tentar a vida em São Paulo, onde tinha parentes.

Na capital paulista, o atleta teve contato com outras artes marciais, como o kung-fu e o taekwondo. Apesar de quase ter chegado a faixa preta no karatê, foi no taekwondo que Bruce se destacou mais, principalmente nas categorias de demonstração e quebração de telhas. Ele conquistou três vezes o título de campeão internacional de taekwondo, chegando a quebrar 12 telhas numa única vez.

“Hoje não se faz mais competições nesta modalidade, porque tem pouca gente que consegue quebrar telhas com um golpe. É preciso muito preparo e treino para conseguir”, explica o professor de Taekwondo, proprietário da Academia Bruce Sports de Registro.

Quando estava em São Paulo, Bruce conciliava os treinos nas artes marciais com o trabalho em farmácia, padaria, supermercado e outros comércios até se firmar na metalúrgica. Chegou a iniciar o curso de mecânica pelo Senac, mas acabou desistindo para conquistar o sonho de ser faixa preta no taekwondo. Quando o sonho foi realizado, veio o convite para dar aulas em Registro. Seu professor, Mestre Cláudio, abriu uma academia de taekwondo no município em 1983. O aluno aceitou o desafio.

Seis meses depois, Bruce comprou a academia e passou a perseguir outros ideais. Já noivo de Mariko, que conheceu aqui, eles decidiram ir para o Japão. O objetivo era obter recursos para construir a sede própria da

academia. O casal já havia adquirido o terreno e ficou 4 anos no Japão enquanto o prédio ia sendo erguido. “Fizemos o projeto antes de ir e mensalmente eu enviava o dinheiro para a obra”, conta Bruce. Enquanto isso, a academia foi alugada para um ex-aluno. O casal retornou, mas ficou pouco tempo no Brasil. Foram necessários mais 4 anos de trabalho duro no Japão para ampliar o prédio e deixá-lo adequado ao sonho de Bruce. Ao todo, o casal permaneceu mais de 10 anos no Japão, com a academia sempre alugada.

Em 2008, Bruce assumiu novamente a direção com a esposa Mariko e oferece, além das aulas de Taekwondo, outras cinco modalidades de artes marciais: boxe, kickboxer, MMA, jiu-jitsu e muai-tai. O forte da Academia Bruce Sports é a musculação, que tem acompanhamento de um professor de Educação Física. “Quando você tem um sonho, ou você insiste e vai até o fim, ou desiste. Eu tracei metas e fui atrás. Foi preciso muito sacrifício e persistência, mas eu consegui”, conclui Bruce.

**Bruce (agachado no centro) com a esposa Mariko e o filho Guilherme (entre o casal) com alunos de taekwondo**

# O valor de um sorriso

Como dizia Walt Disney: "Eu posso ensinar qualquer coisa a qualquer um, menos a sorrir"



**Em uma análise sobre** o Sorriso, podemos dizer que ele significa o ato de sorrir ou sorrir-se. Manifestação de um sentimento de benevolência, simpatia ou de ironia, que se faz sorrindo (Michaelis). Sorrir fortalece o corpo inteiro e não apenas o rosto. O ato de sorrir ou rir nos traz melhorias em nossas defesas do organismo, melhora nossa pressão arterial, ativa a mente, entre outros. Não é por acaso que se desenvolve hoje em dia a terapia do riso.

Apegada a esta definição podemos observar o quanto é raro vê-lo expressado no rosto de quem nos rodeia. Os profissionais, sejam eles Gestores ou Colaboradores, parecem ter se esquecido sobre o poder de tal expressão. Olhar nos olhos e sorrir é algo raro, mas extremamente contagiante e promissor nas relações pessoais.

Você tem sorriso?

O sorrir se baseia em uma motivação interna, onde liberamos a emoção, o sentimento ou expres-

samos claramente um pensamento de contentamento por ali estar, o estar fazendo algo que nos agrada, ou mesmo o comprometimento com os seus objetivos e com os dos outros. Não há nada pior no mundo dos negócios do que trabalhar com alguém mal humorado ou depender do atendimento de alguém que não lhe sorri. O nível motivacional de quem precisa de algo/cliente cai bruscamente diante do "sem sorriso", levando a pessoa a buscar alternativas de satisfação, como por exemplo, trocar rapidamente de produto, loja ou pessoas que possam lhe ser úteis.

Não há treinamento que nos ensine a sorrir, mas sim treinamentos, vivências pessoais e profissionais que nos proporcionam o conhecimento interior, a busca pela motivação genuína que nos leva a estar em atividade pelo gosto pelo

trabalho, pelas relações humanas e pelo fato de se sentir vivo e participativo, comprometido com o sucesso a ser alcançado, seja esse pessoal ou profissional.

A vida é feita de escolhas e a principal é a forma que encaramos a vida. Feita do que chamamos de "altos e baixos", a certeza de que ainda sorrir é o melhor remédio, cria a capacidade de ultrapassar os obstáculos e dali abstrair uma maior capacidade de abrir vertentes para o encontro de uma solução. Dizer com um semblante pesado e mal humorado que algo não tem jeito, não faz mais parte do mundo cooperativo.

Em uma alusão a Charles Chaplin na música Smile, "Este é o momento que você tem que continuar tentando. Sorria, de que adianta chorar? Você descobrirá que a vida ainda continua. Se você apenas sorrir".

Relações humanas são baseadas em expressões. Seu corpo fala, seu semblante fala, sua voz fala. Todos falam por você, mas não há nada melhor do que estar ao lado de quem sorri. Sorria, você está sendo filmado, nada mais é que o poder da observação sobre si mesmo e como você está vivenciando uma situação.

Seu SORRISO reflete quem você é.



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

## 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;">CHICAOKA</p> <p style="font-size: x-small;">www.chicaoka.com.br    chicaoka@chicaoka.com.br</p>	<p style="text-align: center;">Venda Locação Administração de imóveis</p> <p style="font-size: x-small; text-align: center;">R. José A. de Campos, nº 400 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233</p>
---	---	--

# Prevenção ao câncer de pele

**Campanha realizará exames gratuitos no dia 24 de novembro**

A **Sociedade Brasileira** de Dermatologia (SBD) promoverá no sábado, 24 de novembro, a 14ª edição da Campanha Nacional de Prevenção ao Câncer de Pele. Em Registro, o atendimento será realizado no Centro de Saúde do Centro, das 9 às 15 horas. O médico dermatologista e coordenador da campanha no Vale do Ribeira, Alceu Hideharu Tabuti, explica que além de receber informações e palestras orientativas, os participantes são examinados e, dependendo de cada caso, são encaminhados para os procedimentos necessários, como exames complementares, cirurgias, cauterizações, entre outros. Também são distribuídos filtros solares e camisetas.

Em 2010, das 260 pessoas atendidas em Registro, quase 9% apresentaram a doença. O câncer de pele é o de maior incidência no Brasil. São 120 mil casos novos por ano, apresentando maior frequência do que o câncer de mama, próstata e de pulmão. Além de trazer

inúmeros prejuízos à pele, a exposição ao sol de forma inadequada é o principal responsável pelo câncer da pele.

Preocupada com os números alarmantes da doença no país, a SBD criou, em 1999, o Programa Nacional de Controle do Câncer da Pele (PNCCP). Há 13 anos a Campanha Nacional de Prevenção ao Câncer da Pele leva aos brasileiros informação, diagnóstico e tratamento de qualidade, tudo gratuitamente. A Campanha de 2011 contou com 170 postos de atendimento espalhados por 24 estados de todas as regiões do país. Para receber a população, mais de 3 mil voluntários estiveram presentes.

Em Registro, a campanha conta com a parceria da Secretaria Municipal de Saúde e apoio do Lions Clube e da Unimed Registro.

## Cuidados

A Sociedade Brasileira de Dermatologia recomenda que todas as medidas de proteção sejam adotadas na ocasião da exposição ao sol: uso de chapéus, camisetas e protetores solares. Também deve ser evitada a exposição entre 10 e 16h (horário de verão). É importante ressaltar que as barracas usadas

na praia sejam feitas de algodão ou lona, que absorvem 50% da radiação ultravioleta. As barracas de nylon formam uma barreira pouco confiável: 95% dos raios UV ultrapassam o material.

Para o uso de filtros solares, é sugerida a reaplicação a cada duas horas. O ideal é que o Fator de Proteção Solar (FPS) seja de, no mínimo, 15.



## Como identificar

Além da proteção solar, é importante fazer uma avaliação clínica da pele para prevenir o desenvolvimento da doença. É preciso estar atento a alguns sinais:

- Um crescimento na pele de aparência elevada e brilhante, translúcida, avermelhada, castanha, rósea ou multicolorida;
- Uma pinta preta ou castanha que muda sua cor, textura, torna-se irregular nas bordas e cresce de tamanho;
- Uma mancha ou ferida que não cicatriza, que continua a crescer apresentando coceira, crostas, erosões ou sangramento.

## Campanha de Prevenção

**Sábado, 24 de novembro**  
**Das 9 às 15h**  
**No Centro de Saúde (UBS IV)**

Seu Plano. Sua Vida.

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

ANS nº 35.177-6

SAC Unimed

0800 772 30 30

Serviço de Atendimento ao Cliente



30 anos

Unimed

Registro

# A importância da **informação**

O comerciante precisa estar atento à legislação, informar adequadamente e estabelecer diálogos construtivos com sua clientela

**Lidar com clientes** nem sempre é fácil ou aprazível. Algumas vezes diálogos não muito agradáveis são travados com eles e, no final, o comerciante fica com aquela interrogação gigante, se perguntando se realmente não era possível ter evitado aquela situação.

O constrangimento nesse tipo de conversa vem normalmente pela falta de informação ou informação prestada de forma errada. Alguns pontos bem esclarecidos e com embasamento legal podem ajudar o comerciante de forma assertiva e objetiva a desviar o foco do cliente para o outro ângulo de determinadas situações.

O Código de Defesa do Consumidor estabelece que: “Art. 6º São direitos básicos do consumidor: ... II - a educação e divulgação sobre o consumo adequado dos produtos e serviços, asseguradas a liberdade de escolha e a igualdade nas contratações; III - a informação adequada e clara sobre os diferentes produtos e serviços, com especificação correta de quantidade, características, composição, qualidade e preço, bem como sobre os riscos que apresentem”.



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

No texto do mês passado, a troca de produtos foi mais amplamente abordada e é uma das campeãs de discussões. A hora certa para a informação ser colocada para o cliente é no ato da aquisição, para que as políticas da empresa fiquem claras e não incidam em insatisfação do consumidor e consequente perda de clientela.

Os restaurantes com frequência são obrigados a enfrentar situações referentes à troca de ingredientes de determinado prato, formas de pagamento ou excesso de consumo de bebida alcoólica. É importante destacar que, de acordo com a legislação vigente, o proprietário de um restaurante, por exemplo, só é obrigado a ofertar aquilo que está contido no cardápio ou em anúncio. E, ainda assim, o bom senso deve imperar quando falamos de produtos sazonais e é informado ao cliente que não estão disponíveis em determinadas épocas.

O comerciante, no entanto, não pode diferenciar clientes e oferecer diferentes produtos ou formas de aquisição de acordo com quem entra em seu estabelecimento. Esse tipo de comportamento é vedado e pode até mesmo ser elencado como crime.

Não é permitida também a diferente forma de prestação dos serviços pela mesma empresa de uma oferta de determinados produtos no sistema delivery, diferentemente daqueles adquiridos diretamente no estabelecimento, muito menos o condicionamento da aquisição de um mediante a compra de outro.

O artigo 39 do Código do

Consumidor diz que: “é vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas: I - condicionar o fornecimento de produto ou de serviço ao fornecimento de outro produto ou serviço, bem como, sem justa causa, a limites quantitativos; II - recusar atendimento às demandas dos consumidores, na exata medida de suas disponibilidades de estoque, e, ainda, de conformidade com os usos e costumes; IX - recusar a venda de bens ou a prestação de serviços, diretamente a quem se disponha a adquiri-los mediante pronto pagamento, ressalvados os casos de intermediação regulados em leis especiais”.

As formas de pagamento, uma vez oferecidas, também não podem ter limitações do tipo: Cartões de Débito apenas para compras acima de x reais e crédito y. Uma vez oferecidas, elas devem ser seguidas. O próprio Código reza ainda: “Art. 31: A oferta e apresentação de produtos ou serviços devem assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, qualidades, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à saúde e segurança dos consumidores”.

Portanto, o comerciante precisa estar atento à legislação, informar adequadamente e estabelecer diálogos construtivos com sua clientela para entender suas necessidades e anseios, evitando as temerosas discussões desagradáveis.

# Orgânicos e qualidade do leite em pauta

Dois eventos realizados em novembro discutirão duas importantes cadeias produtivas da região

**Pecuaristas e** produtores de orgânicos participarão de eventos para discutir melhorias nos setores. No dia 20 de novembro, o Sebrae-SP realizará o 1º Encontro AgroSebrae de Produtores de Leite, na Casa da Agricultura de Eldorado. O objetivo do evento técnico é apresentar o programa AgroSebrae para sensibilizar os produtores rurais de leite e derivados, abordando assuntos sobre a melhoria da qualidade do leite como oportunidade de negócio.

Na programação, haverá palestras sobre os desafios para produzir leite com qualidade e mercado do leite no Vale do Ribeira. O encontro é realizado pelo Sebrae-SP com apoio da IBS Agricultura e Qualidade, Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) e

Leite Suisse.

Já no dia 21 de novembro, a Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA) - Polo Regional - realizará o 4º Encontro de Produtores Orgânicos do Vale do Ribeira, a partir das 8h30. A abertura será feita pelo diretor da APTA, Luis Alberto Saes, e pelo presidente do Sindicato Rural, Jefferson Reginaldo Magário. Os temas abordados serão importantes para a atualização dos produtores que trabalham no setor.

O pesquisador científico da APTA de São Roque, Sebastião Wilson Tivelli, falará sobre as normas para implantação de sistemas orgânicos. O professor da Universidade Federal do Paraná, Átila Francisco Mógor, trará informações sobre a produção de hortaliças orgânicas no Paraná.

À tarde, o pesquisador Sebastião Tivelli apresentará os motivos para o preço alto dos produtos orgânicos. O engenheiro agrônomo Antonio Carlos da Silva Lins, da Microgeo, abordará o tema “adubação biológica na produção orgânica de hortaliças”. Na sequência, serão apresentados os campos

demonstrativos do programa de olericultura orgânica no Vale do Ribeira, pelo agrônomo Mario Terashima, do Grupotec/Senar. Breno Tadeu Ros de Almeida falará sobre comercialização de produtos orgânicos via associação. Finalizando o encontro, haverá mesa redonda para discutir os problemas com a produção de hortaliças em sistema orgânico, com a participação do pesquisador científico da APTA-Vale do Ribeira, Everaldo Rafael Damatto Junior.

## Agenda:

### Encontro AgroSebrae de Produtores de Leite

20 de novembro, a partir das 14h  
 Local: Casa da Agricultura de Eldorado  
 Rua Major França, 21 - Centro - Eldorado - SP  
 Informações e inscrições: (13) 3821-7111

### 4º Encontro de Produtores Orgânicos do Vale do Ribeira

21 de novembro, das 8h30 às 17h  
 Local: APTA - Polo Regional Vale do Ribeira  
 BR-116, Km 460 - Pariquera-Açu  
 Informações: (13) 3856-1656 - Ramal 202  
 E-mail: iolanda@apta.sp.gov.br

**CONTABILIDADE**  
**YAMADA**  
 Assessoria Contábil e Tributária

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

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

**FACILLITA**  
 Praticidade é aqui!

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

Tel.: (13) 3822-2008

**MANEQUINS, CABIDES ARARAS, PUFFS, TELADOS, ETIQUETAS E BALCÕES.**  
 Confira também os setores de: Organização e Limpeza.

# Concurso de **decoreção natalina** vai premiar com

ACIAR estimula lojistas a entrar no clima de Natal para deixar vitrines mais atrativas

**Transformar o comércio** para receber o Natal é uma forma de acolher carinhosamente o olhar do cliente. Emocionar o consumidor através da vitrine pode ser uma excelente oportunidade de conquistá-lo. Em Registro, caprichar na decoração natalina tem um incentivo a mais. Ao realizar o concurso “Natal Estrelado, Ano Novo Iluminado”, com premiação em dinheiro aos três primeiros colocados, a ACIAR

quer motivar o comerciante a entrar no clima natalino, deixar as vitrines mais atrativas e contribuir com uma cidade mais bonita nesta época especial.

A partir desta edição, o Concurso de Decoração Natalina será restrito à categoria comercial. Portanto, residências não serão mais avaliadas. “Nosso objetivo é incentivar as lojas a investirem na decoração. Poucas residências se inscrevem em bairros bastante diversos, por isso, após uma análise mais criteriosa, achamos por bem direcionar o concurso apenas para o comércio e também escolas e entidades sociais”, explica o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos. “Como centro comercial da região, Registro precisa acolher

bem seus visitantes. Uma decoração criativa e bem feita não só atrai mais consumidores, como também valoriza quem vem de fora para comprar seus presentes aqui”, enfatiza ele.

O Concurso de Decoração Natalina é direcionado para prédios e estabelecimentos comerciais, empresas e indústrias, condomínios residenciais e empresariais (galerias, shoppings, entidades sociais e escolas) localizados na zona urbana do município. As inscrições poderão ser feitas diretamente na ACIAR, com preenchimento da ficha de inscrição disponibilizada no site [www.aciar.com.br](http://www.aciar.com.br), até o dia 30 de novembro. A Associação Comercial destaca que o responsável pela inscrição é também respon-



# Comércio

sável pelo projeto e pela segurança elétrica e estrutural dos ornamentos.

O julgamento das decorações será realizado por um júri composto por representantes da Diretoria da ACIAR, imprensa local e fotógrafos. A avaliação será feita com base nos critérios de criatividade, espírito natalino, beleza e iluminação, no período de 17 a 20 de dezembro, das 20h às 23h.

O resultado será revelado no dia 26 de dezembro no site da ACIAR e por contato telefônico. A entrega da premiação será às 18h30 do dia 28, na Praça dos Expedicionários. Os três primeiros colocados receberão premiação em dinheiro, sendo que o vencedor levará R\$ 1.700,00.



## Dicas

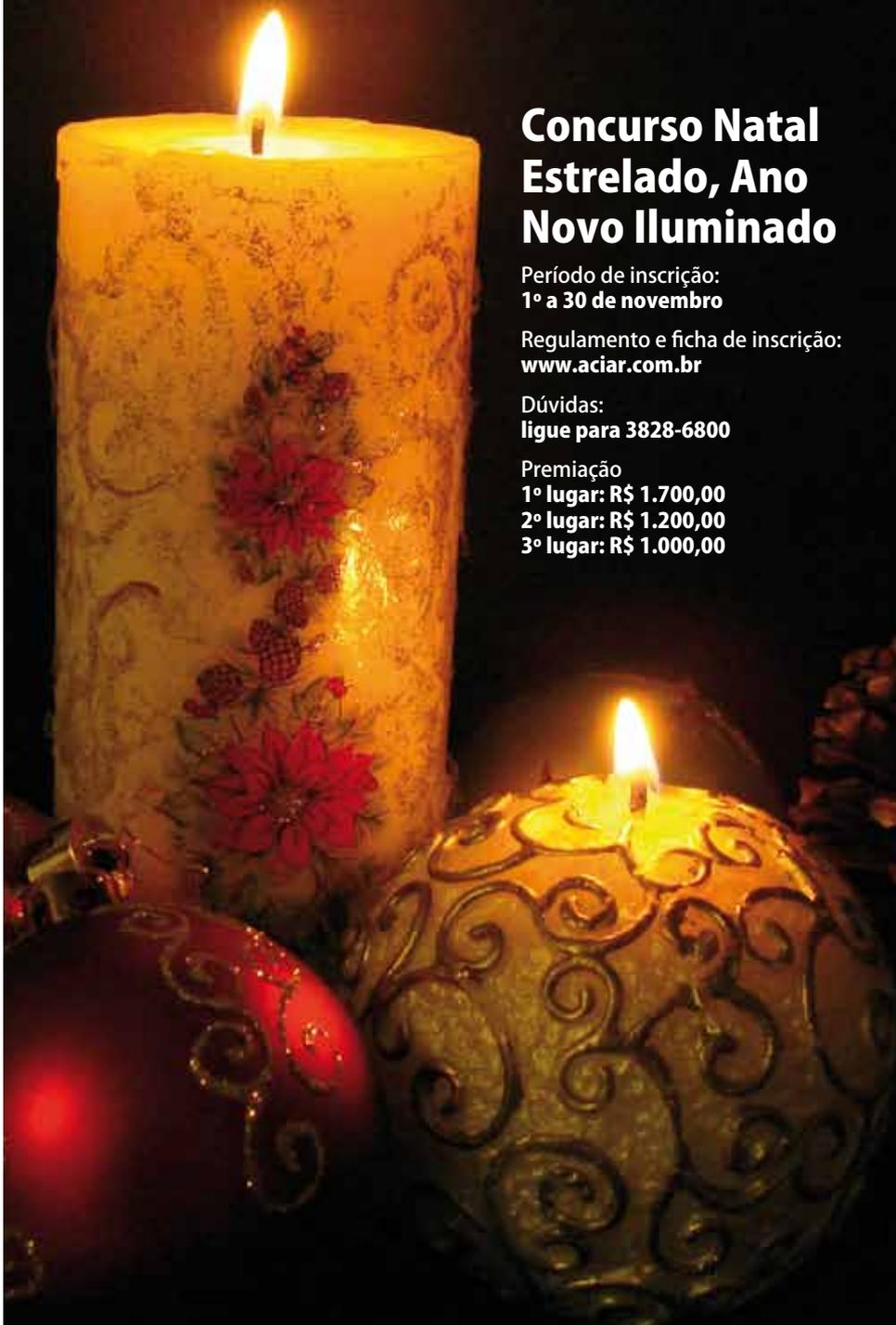
Lembre-se que a criatividade é um dos critérios para avaliação do concurso. Nem sempre é preciso gastar muito para fazer uma bela decoração natalina. Ornamentos antigos podem ganhar cara nova com uma boa reciclagem! Outra dica é escolher o tema e buscar ser objetivo. Misturar muitos elementos pode causar uma grande confusão e atrapalhar o entendimento dos produtos.

Inovar na decoração natalina também pode trazer resultados positivos. Busque alternativas, arrisque novas combinações de cores, abuse das novidades oferecidas pelas produções artesanais ou desenvolva peças

especiais para sua loja. Mas, lembre-se de não perder o elo com o Natal.

Só procure ser coerente: a decoração escolhida deve refletir a imagem e o espírito da loja. Assim, se é uma loja com espírito divertido, opte por uma decoração inusitada. Mas, se o clima é mais sóbrio, a escolha deve ser por elementos mais discretos.

O tamanho da decoração também está relacionado ao tamanho do produto e ao espaço da vitrine. A decoração não está à venda. Embora possa ser grande, ela não pode parecer mais importante que os produtos comercializados.



## Concurso Natal Estrelado, Ano Novo Iluminado

Período de inscrição:  
**1º a 30 de novembro**

Regulamento e ficha de inscrição:  
[www.aciar.com.br](http://www.aciar.com.br)

Dúvidas:  
**ligue para 3828-6800**

Premiação  
**1º lugar: R\$ 1.700,00**  
**2º lugar: R\$ 1.200,00**  
**3º lugar: R\$ 1.000,00**



# Jantar reúne participantes do Prêmio ACIAR de **Fotografia**

**Durante o evento também foi realizado o lançamento do calendário 2013 da Associação**

**Marcado pelo ambiente** descontraído, o jantar de premiação à vencedora do Prêmio ACIAR de Fotografia foi realizado no Restaurante Buenos Aires na noite de sexta-feira, 26 de outubro. Além dos fotógrafos participantes do concurso e do presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, o evento contou com a presença de diretores da Associação, jurados e familiares.

Vencedora do concurso, Giuliana da Veiga Leite teve duas fotos escolhidas para o calendário. A imagem intitulada "A dedicação é a história de um povo" foi eleita a melhor

fotografia, garantindo à Giuliana o notebook oferecido pela ACIAR. Os demais fotógrafos receberam suas fotos emolduradas em quadros. A entrega foi realizada pelo presidente da ACIAR e pelos diretores Marcelo Rodrigues (primeiro tesoureiro), Sueli Tiomi (segunda secretária), João Del Bianco Neto (segundo vice-presidente) e Carlos Hashiguchi (primeiro secretário).

Na oportunidade, a Associação Comercial também realizou o lançamento do calendário 2013 da entidade, confeccionado com as fotos escolhidas no concurso. "O Prêmio ACIAR de Fotografia é uma grande oportunidade de valorizar a nossa região. Temos um acervo imensurável de imagens e todos os anos, com ajuda dos jurados, escolhemos as 12 melhores para compor um presente original para os clientes do comércio", enfatizou Renato Zacarias, parabenizando a equipe da ACIAR pelos resultados alcança-

dos nesta edição.

O presidente da ACIAR também anunciou o tema para a edição do próximo ano do concurso: "Festividades da nossa Região". "A partir de janeiro, devemos abrir as inscrições para que o calendário possa ser oferecido mais cedo aos lojistas", explicou.

As 12 imagens selecionadas para compor o calendário 2013 foram escolhidas por um júri profissional formado pelos fotógrafos Wagner Assanuma, Edson Tomé Priante e Liana Tami Yamakawa e pela jornalista Mônica Bockor. Eles julgaram as fotos levando em consideração os critérios de técnica, criatividade e qualidade artística.

Até o ano passado, as fotos eram escolhidas por meio de votação popular, durante exposição das imagens no Shopping Plaza. O regulamento sofreu alterações para trazer maior profissionalismo ao concurso.



Elvis Alves Macedo, autor da foto "A Simplicidade de ser", com o diretor Marcelo Rodrigues



"Vamos Cozinhar? Antes troquem os calçados" foi a imagem escolhida de dona Terui Tsunoda Yagiu, na foto recebe a homenagem do vice-presidente Sr. Bianco



Carlos José Alves Moraes teve a foto "Caiçara" escolhida para compor o calendário. Na foto, ele recebe homenagem de Sueli Tiiomi



Roberto Manoel de Oliveira, vencedor do concurso no ano passado, teve duas imagens escolhidas: "O Agricultor" e "Tribo de Eldorado". Na foto, ele recebe os quadros dos diretores Carlos Hashiguchi e Sueli Tiiomi



Autora da foto vencedora, Giuliana da Veiga Leite recebeu o notebook do presidente Renato Zacarias e do segundo vice-presidente, João Del Bianco Neto. Ela foi autora das imagens intituladas "Nossa Feira, Nossa Gente" e "A dedicação é a história de um povo"



Sérgio Martins Cubas, autor de duas imagens escolhidas: "Nosso Povo, Nossa Cultura" e "Simplicidade pela Janela", na foto com os diretores Tiiomi e Carlos



Jônatas de Pontes Cunha teve três fotos selecionadas: "Ecoturismo", "Trabalhadores da Vida" e "Olhar pro Futuro", na foto com os diretores Marcelo, Sr. Bianco e Tiiomi

 **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)

# SCC facilita negociação entre consumidores e a

VOCÊ SABIA QUE 51,3% DOS DEVEDORES INCLUÍDOS NO SCPC PAGAM NOS PRIMEIROS 30 DIAS DE ATRASO? E QUE 25,6% DELES QUITAM A DÚVIDA NOS PRIMEIROS 10 DIAS DE ATRASO? POR ISSO, QUANTO ANTES FOR REALIZADA A INCLUSÃO DO INADIMPLENTE NO SERVIÇO CENTRAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SCPC), MAIS FÁCIL SERÁ A RECUPERAÇÃO PARA O LOJISTA. NA ACIAR, A INCLUSÃO PODE SER FEITA NO PRÓPRIO SITE (WWW.ACIAR.COM.BR).

O comerciante não precisa pagar mais taxas de protestos para inclusão. Segundo estatísticas do SCPC, 73% dos clientes inadimplentes não pagam seus protestos por causa dos custos burocráticos. Além do SCPC, o comerciante associado da ACIAR pode cobrar seus clientes sem pagar nada por meio do Serviço Central de Cobrança (SCC). Desde junho de 2010, a ACIAR disponibiliza aos associados o SCC para facilitar a negociação entre lojistas e seus inadimplentes inscritos no SCPC.

## Eficiência da carta antes da exposição ao mercado

Em 30 dias, o cliente recupera 51,3% da carteira enviada para registro, sendo que 25,6% dos devedores pagam nos primeiros 10 dias, antes da efetivação do registro



# 25,6%

A taxa de recuperação é mais alta nos atrasos mais recentes. Quanto antes for realizada a inclusão, melhor a recuperação



Organização Rima  
de Contabilidade S/C Ltda.

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

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

# de dívidas associados

Serviço facilita a cobrança para o lojista e evita constrangimentos para o inadimplente

## Como funciona o SCC?

Ao se dirigir ao balcão da ACIAR e fazer uma consulta, o cliente inadimplente poderá negociar a sua dívida no ato e receber um boleto para efetuar o pagamento no banco ou diretamente na ACIAR. A empresa que aderir ao novo serviço indicará os parâmetros de cobrança das dívidas como taxa de juros, multa, número de parcelas, além de um número de uma conta onde serão depositados os pagamentos. Os repasses dos pagamentos aos associados serão lançados no quinto dia útil de cada mês, após efetuados os pagamentos pelo inadimplente.

## O associado pagará a mais por isso?

Não. Os associados não terão custo algum com o serviço. A única taxa de 10% será cobrada do devedor.

## Como aderir ao SCC?

A adesão será feita com a assinatura de um termo onde estarão as responsabilidades das partes, bem como os parâmetros de cobrança a serem aplicados nas negociações.

## Como o associado poderá acompanhar os resultados do SCC?

Sempre que quiser, pelo site da ACIAR, utilizando seu código e senha de serviço.

## Empresas não associadas poderão aderir ao SCC?

Não. Trata-se de um serviço exclusivo aos associados da ACIAR.

## Clientes que devem e não tiveram seus nomes registrados no SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) poderão ser cobrados?

Não. Somente nomes inscritos no SCPC poderão negociar através desse sistema

## O que ocorre se o cliente não honrar a negociação e deixar de pagar as parcelas?

Nesse caso, passados 30 dias da data de vencimento da negociação, o nome do cliente volta ao SCPC pelo saldo devedor com os dados da nova dívida contratada, inclusive com a data da negociação.

Para aderir ao SCC ligue (13) 3828-6805 ou mande um e-mail para [scc@aciar.com.br](mailto:scc@aciar.com.br)

## Nova consulta:

## SCPC Recuperação

O SCPC Recuperação é uma consulta criada especialmente para ações de cobrança, que unifica informações de identificação e localização, qualificação e segmentação de devedores. Seus recursos permitem à empresa não só localizar os devedores, mas também priorizá-los nas listas de cobrança através da probabilidade de recuperação e da identificação dos débitos ativos em outros credores.

### Conteúdo do relatório:

- Nome completo
- Data de nascimento
- Nome da mãe
- Título do eleitor
- Até três telefones e endereços vinculados ao CPF consultado
- Confirmação do telefone informado com endereço de instalação
- Até os 20 últimos telefones informados pelo portador do CPF no mercado
- Resumo de débitos do CPF no mercado e no próprio cliente\*
- Classificação da probabilidade de recuperação em baixa, média e alta

\* O resumo de débitos é exibido apenas quando existe débito ativo registrado pelo cliente para o CPF consultado.

# Beneficiários regularizam planos de saúde feitos antes de 1998



Beneficiários participaram de reunião sobre a adaptação dos planos

ACIAR negociou com a Unimed para que os beneficiários pudessem fazer adaptação dos planos não regulamentados

Foram meses de negociação, cálculos e estudos para que os beneficiários que realizaram contrato da Unimed por meio da ACIAR antes da Lei 9.656/1998 pudessem adaptar seus planos de saúde com o menor reajuste possível. Em reunião realizada na ACIAR no final de setembro, foi apresentada a

proposta para cerca de 30 dos 239 beneficiários que precisam fazer a adaptação do plano de saúde. “Queremos que os senhores saiam daqui entendendo que a ACIAR quer o melhor atendimento para todos”, destacou o presidente da Associação Comercial, Renato Zaccarias dos Santos.

A assessora jurídica da ACIAR, Dra. Michele Ramponi, explicou que o contrato entre a Associação e a Unimed para planos empresariais foi firmado em 1992. Com as mudanças na legislação implantadas a partir da Lei, os planos regulamentados passaram a ter novos exames e procedimentos que os contratos realizados anteriormente não atendem. “Infelizmente, os beneficiários têm muitas restrições. Antes da Lei 9.656, cada plano cobria os procedimentos de acordo com o módulo contratado. A partir da nova lei, os planos de saúde precisam atender o rol de procedimentos estabelecidos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)”, explicou a Dra. Michele.

“A negociação com a Unimed foi necessária para encontrarmos a melhor forma de adaptar todos os contratos. A adesão dos usuários será necessária, caso contrário, te-

rão seus planos cancelados”, observou a advogada, destacando que o reajuste para adaptação será de acordo com cada contrato. “Cada contrato é diferente e será analisado à parte, por isso o percentual de reajuste varia muito de um caso para outro”.

A advogada da Unimed, Dra. Renata Guatura Barbosa Koyama, explicou que a empresa atualizou o sistema de informática e, a partir de então, passou a autorizar somente os procedimentos que foram contratados. Por este motivo os beneficiários com planos anteriores à Lei 9.656 não têm acesso a uma série de exames e tratamentos que foram estabelecidos pela ANS. “Com a adaptação do plano, os beneficiários terão acesso a todo o rol de procedimentos da ANS, que é atualizado a cada dois anos, de acordo com os avanços da medicina”.

Os 239 usuários com planos anteriores a referida lei de 98 tinham prazo até 11 de outubro para regulamentar os contratos, caso contrário, teriam os planos cancelados. Mas como a proposta apresentou vantagens, 99,16% dos beneficiários preferiu adaptar o contrato com a Unimed feito pela ACIAR.

Advogada da ACIAR, Dra. Michele explica procedimentos a beneficiários do plano



# Show de Prêmios de Natal sorteará um **Fiat Uno Vivace**

Sorteio será realizado no dia 28 de dezembro, na Praça dos Expedicionários

**Que tal comprar** presentes para toda a família e concorrer ao sorteio de um carro zero quilômetro? Quanto mais cupons o consumidor adquirir nas lojas participantes da Campanha Show de Prêmios de Natal, mais chances terá de ganhar o Fiat Uno Vivace que será sorteado pela ACIAR no dia 28 de dezembro. Além do veículo, a campanha também sorteará um forno micro-ondas, refrigerador, televisão LCD de 32 polegadas, notebook, 10 vales-compras de R\$ 300,00 e outros 5 va-

les-compras no valor de R\$ 200,00.

O sucesso da campanha promovida pela ACIAR é tão grande que os próprios clientes já estão exigindo os cupons nas lojas. Este ano, o Show de Prêmios de Natal conta com a participação de 110 empresas. O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, ressalta que as lojas devem explorar mais o marketing da campanha. “Os comerciantes precisam se conscientizar de que estão oferecendo a seus clientes a oportunidade de ganhar ótimos prêmios ao comprarem nas lojas participantes da promoção. É preciso divulgar mais no próprio comércio o sorteio do carro zero quilômetro”, orienta Renato. Ele destaca ainda que a participação dos comerciantes é que determina o sucesso da campanha.

O sorteio dos prêmios será re-

alizado no dia 28 de dezembro, às 18h30, na Praça dos Expedicionários. As urnas com os cupons devem ser entregues na ACIAR até 26 de dezembro. Lembrando que o lojista e o vendedor apontados no cupom sorteado para o carro também receberão vales-compras. Por isso é fundamental que os cupons tenham o carimbo da loja e o nome do vendedor.

Os comerciantes devem estar atentos à distribuição dos cupons aos clientes e orientar para que o preenchimento seja feito de forma correta, legível e com os dados completos. Se houver erros, o cupom é desclassificado. “Ter um cupom sorteado é tão bom para o lojista, quanto para o cliente. Trata-se de uma ótima oportunidade para fazer publicidade do comércio”, ressalta Renato Zacarias.



Além do Fiat Uno Vivace 0Km, também serão sorteados um forno micro-ondas, refrigerador, televisão, notebook e vales-compras

# Bom dia, Comerciante



Renato Junqueira participou do quadro “Conte sua História”

## Associados conheceram a história de Renato Junqueira e as vantagens da Certificação Digital

**Cerca de 40** comerciantes participaram do encontro do projeto “Novos Rumos – Bom dia, Comerciante” realizado em outubro, na última quarta-feira do mês. Nesta edição, os associados tiveram a oportunidade de conhecer um pouco da história do empresário Renato Junqueira, presidente da Federal Invest Factoring Franquias, empresa que também patrocinou o café da manhã.

Renato resumiu sua trajetória de sucesso com a Federal Invest, empresa que nasceu em Registro, se expandiu para o ramo de franquias e hoje possui quase 90 empresas espalhadas pelo Brasil e pelo mundo – recentemente foram inauguradas

franquias na África e nos Estados Unidos. “Nunca quis que minha empresa fosse a melhor ou a maior. Queria ter uma empresa que fosse admirada, onde os funcionários se sentissem felizes”, revelou Renato, ressaltando a importância da valorização dos colaboradores para o sucesso dos negócios. “Quem trabalha feliz tem maior criatividade e disposição. Consequentemente, trará melhores resultados para a equipe e para a empresa.”

O presidente da Federal Invest também destacou que os encontros promovidos pela ACIAR são ótimas oportunidades para a troca de experiências entre os comerciantes. “Eventos como este devem ser realizados sempre. A ACIAR está de parabéns pela iniciativa”, reforçou. O administrador da Unidade da Federal Invest de Registro, Paulo César Simões de Oliveira, apresentou os produtos e serviços oferecidos pela empresa.

A emoção do encontro ficou por conta de dona Kaio Osawa, professora aposentada e proprietária

da Tame Variedades, ao lembrar de seus ex-alunos. “Fico feliz ao ver esses empresários de sucesso, como o Renato Junqueira, Hélio Borges (Rima), a Dayse (Farmavale), o Giba (Toyo Joia) e o Cláudio Takaki (Quadromídia), além da Eliane (ACIAR), porque tenho a certeza que meu trabalho como educadora valeu a pena”, disse ela. Bastante emocionada, dona Kaio também ressaltou a importância de encontros que promovem a integração entre os empresários. “Que momentos assim não se percam”, afirmou.

Ainda no evento, os associados receberam informações sobre mais um serviço oferecido pela ACIAR. Nélio e Noeli apresentaram os procedimentos e vantagens da Certificação Digital. O presidente da Associação, Renato Zacarias dos Santos, anunciou os eventos programados, entre eles, o concurso de decoração natalina.

O próximo encontro do Bom Dia, Comerciante será realizado no dia 28 de novembro.

# Instituto Federal amplia oportunidades



Alunos do curso de Logística: aulas são ministradas à tarde e à noite



Equipamentos para o curso de Mecatrônica

## Além de Logística, escola técnica terá vestibular para Edificações e Mecatrônica

**Funcionando em** Registro desde agosto com o curso de Logística, o Instituto Federal de São Paulo (IFSP) conta com 135 alunos em três turmas e se prepara para receber novos estudantes nos cursos de Técnico em Edificações e Mecatrônica. As inscrições para o vestibular dos três cursos podem ser feitas no período de 12 a 28 de novembro, pelo site [www.ifsp.edu.br/vestibular](http://www.ifsp.edu.br/vestibular). A taxa é de R\$ 20,00, mas alunos com renda família de até um salário mínimo por pessoa e que concluíram o Ensino Fundamental em escola pública têm direito à isenção da taxa. Neste caso, a inscrição deve ser realizada até 14 de novembro.

Diretor geral do Instituto Federal de Registro, Antônio dos Santos revela que a procura pelo curso de Logística surpreendeu. “Tivemos 1.400 inscritos para 80 vagas. Por isso resolvemos abrir uma terceira turma para atender 135 alunos”, explica. A expectativa é que os novos cursos de Edificações e Mecatrônica também atraiam estudantes de toda a região. Eles são voltados para alunos que estejam cursando a 2ª série ou já tenham concluído o Ensino Médio e têm duração de 2 anos.

Localizado no Bairro Agrochá, o Instituto Federal possui 14 mil metros quadrados de área construída, numa estrutura dividida em blocos com administração, salas de aula, laboratórios, biblioteca, anfiteatro e centro de convivência. O diretor geral diz que o desafio ainda é adequar as condições de acesso e transporte aos alunos, já que boa parte deles vem de outros municípios da região e dependem de ônibus.

Além dos cursos regulares, o Instituto Federal oferece formação iniciada e continuada para a comunidade em geral. São cursos com 30 ou 40 horas de duração que não necessitam de vestibular. Atualmente, são ministrados os cursos de Matemática Básica, Matemática para Ensino Médio, Informática Básica para a melhor idade, Técnicas Básicas de Redação e Transtornos do déficit de atenção e hiperatividade – este voltado para professores. Os cursos são totalmente gratuitos.

“Temos uma grande estrutura com capacidade para atender pelo menos 1.200 alunos. A tendência é ampliar os cursos regulares e também os cursos voltados para a comunidade”, destaca Antônio dos Santos. O Instituto Federal irá realizar ainda concurso para professores. Outros 10 devem ser contratados para os novos cursos de Edificações e Mecatrônica. Com mais professores, novos cursos para a comunidade também são abertos.

# Eventos e horários

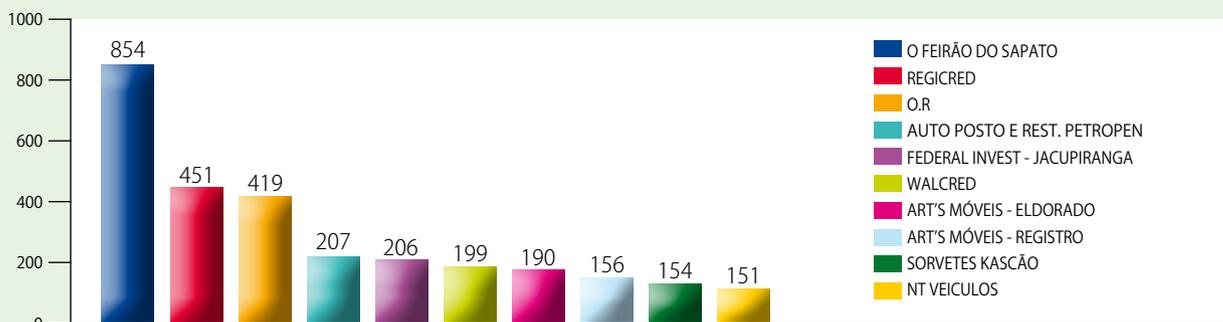
## NOVEMBRO

- Dia 01 e 02 (Quinta e Sexta-feira):** 58º Tooro Nagashi – Praça Beira Rio
- De 01 a 30:** Inscrições para o Concurso de Decoração Natalina 2012 – Categoria Comercial.
- Dia 02 (Sexta-feira):** Finados (FECHADO)
- De 05 a 07:** Inscrições para o “Conte sua História”
- Dias 07, 08 e 09:** Curso Prático de Tributação, das 8h30 às 17h30 na ACIAR.
- Dia 08 (quinta-feira):** Sorteio da empresa para o “Conte sua História” na ACIAR às 15h.
- Dia 15 (Quinta-feira):** Proclamação da República – Feriado Nacional (FECHADO)
- Dia 19 (Sábado):** Dia da Bandeira – EXPEDIENTE NORMAL
- Dia 24 (Sábado):** Baile da Cidade – RBBC
- Dia 28 (quarta-feira):** Café Bom dia, Comerciante! Às 8h na ACIAR. (Último encontro do ano)
- Dia 30 (Sexta-feira):** Aniversário da Cidade de Registro. Acordo Sincomerciários X ACIAR (troca pela 2ª feira de Carnaval) EXPEDIENTE NORMAL
- Dia 30 (Sexta-feira):** Acendimento das luzes de Natal.
- De 29 a 30:** Início da 24ª Expovale.

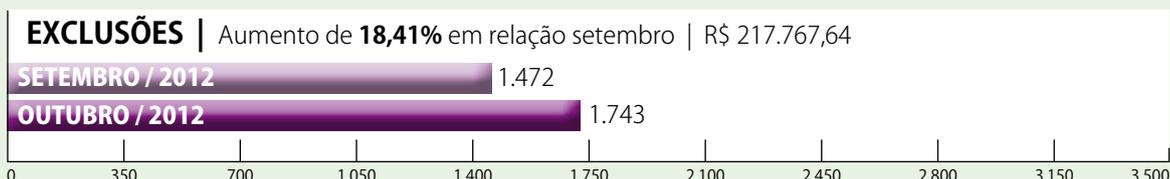
## DEZEMBRO

- De 01 a 02:** 24ª Expovale.
- Dia 01 (Sábado):** Comércio aberto até às 18h
- Dia 03 (Segunda-feira):** Padroeiro da cidade – São Francisco Xavier –Feriado Municipal (FECHADO)
- De 04 à 12:** Comércio aberto até às 20h
- Dia 09 (Domingo):** Comércio aberto até às 16h
- Dia 10 (Segunda-feira):** Papai Noel  
16h30 - Desfile pelas Ruas;  
17h30 – Chegada na Praça dos Expedicionários –até as 20h
- De 11 a 24:** Papai Noel na Praça dos Expedicionários das 16h às 22h.
- Dia 13 à 22:** Comércio aberto até às 22h
- Dia 16 (Domingo):** Comércio aberto até às 16h
- Dia 23 (Domingo):** Comércio aberto até às 17h
- Dia 24 (Segunda-feira):** Comércio aberto até às 16h
- Dia 25 (Terça-feira):** Natal (FECHADO)
- Dia 26 (Quarta-feira):** Entrega das urnas do Show de Prêmios Natal até às 18h, na ACIAR.
- Dia 28 (Sexta-feira):** Entrega da Premiação do Concurso de Decoração Natalina, às 18h30, na Praça dos Expedicionários.
- Dia 28 (Sexta-feira):** Sorteio Show de Prêmios Natal, às 18h30, na Praça dos Expedicionários.
- Dia 31 (Segunda-feira):** Comércio aberto até às 16h.

# 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 Construção

**Pensando em Alumínio?  
Pense Godke**

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

O que você precisa  
para sua casa!

## MARILAR

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

COMÉRCIO E LOCAÇÃO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS  
**MaFer**  
ASSISTÊNCIA TÉCNICA

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

Locando para facilitar a sua vida!

**(13) 3821-2393**

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



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](mailto:soset@uol.com.br) / [soset@soset.com.br](mailto:soset@soset.com.br)

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

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

COLOQUE A SUA  
MARCA EM EVIDÊNCIA.

**ANUNCIE!**  
**3828.6800**

**informaciAR**  
A revista do comerciante

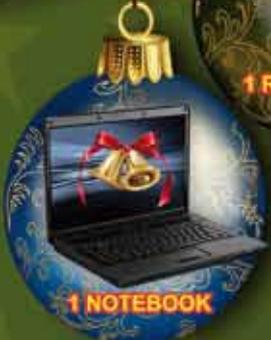


# Show de Prêmios 2012

# Natal

Período da campanha:  
22/10/2012 a 24/12/2012

Sorteio: 28/12/2012  
às 18h30min  
na Praça dos Expedicionários.



Realização:



Apoio:

