



informacia

www.aciar.com.br

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

Edição nº 214 | Ano 16 | Novembro 2016



I FÓRUM EMPREENDEDOR DO VALE TRAZ NOVOS CONCEITOS SOBRE EMPREENDEDORISMO

ACIAR entrega mais de uma tonelada de alimentos para entidades sociais

Inscrições abertas para o concurso de Decoração Natalina - Vitrine de Natal

Boa Vista SCPC e ACIAR promovem seminário sobre crédito seguro

Facilidade para sua empresa e seus funcionários,
substitui as tradicionais cestas básicas, permitindo
compras em mercados, açougues e mercearias.



INCRÍVEL COMO TANTAS FACILIDADES CABEM NO BOLSO!

Rede Credenciada

CAJATI

Avícola Frangão	3854 2306
Casa de Carnes Nova Cajati	3854 1144
Mercado Galera	3854 1055
Mercado Toninho	3854 4297
Paraíso das Carnes	3854 1488
Padaria Nova Pão Novo	3854 1753
Supermercado Dia%	3854 4630
Supermercado Magnânimo	3854 3237
Supermercado Mayara	3854 1598
Supermercado Mayara II	3854 4968
Supermercado Real Center	3854 1649
Supermercado Real Center II	3854 4170
Super Sacolão Kiko	3854 1580
Varejão Crepaldi	3854 1595

JACUPIRANGA

Avícola Centauro	3864 1401
Supermercado Dia%	3864 3359
Supermercado LC Sales	3864 1132
Casa de Carnes Flor da Vila	3864 2586
Supermercado Magnânimo	3864 2416
Supermercado Tezuka	3864 1190

PARIQUERA

Supermercado Magmaxx	3856 1930
----------------------	-----------

ILHA COMPRIDA

Supermercado Magnanimo	3842 4426
------------------------	-----------

CANANÉIA

Supermercado Magnanimo	3851 1430
------------------------	-----------

JUQUIÁ

Supermercado Dia%	3844 1034
Supermercado Tio Beba	3844 1806

REGISTRO

Açougue Boi Pantaneiro	3821 1647
Empório Natural	3821 5627
Mercadinho do Belo	3821 4446
Mercadinho Paju	3821 2162
Mercado Luiz Nakajima	3821 2370
Mercado São Francisco I	3821 7378
Mercado São Francisco II	3821 2906
Mercado Superdon	3821 6684
Mercado Real	3821 2371
Supermercado GR	3821 4091
Supermercado Magnânimo I	3821 8226
Supermercado Magnânimo II	3822 4646
Supermercado Pague Menos	3821 3379
Supermercado Popular	3821 1448
Supermercado Santa Helena	3821 7928
Supermercado Supremo	3822 1785
Supermercado Tio Beba	3821 4606
Supermercado Tezuka	3821 2110
Varejão Crepaldi	3822 2263

ELDORADO

Mercado do Curião	3871 1156
Mercado J Centro	3871 2042
Mercado J Freitas	3871 1367
Panificadora Avenida	3871 1579
Supermercado EPA	3871 1793
Supermercado Mini Custo	3871 3287

SETE BARRAS

Super Nana Sul	3872 2163
Supermercado Giocar	3872 1575
Supermercado JC	3872 1560

A Parada Natalina e o turismo

O final do ano está batendo à porta e precisamos, nesse momento, refletir não apenas sobre os nossos negócios, mas, sobretudo, sobre a nossa capacidade de contribuir para melhorar o país e, consequentemente, a nossa região e município.

É hora de começarmos a estruturar os eventos que acontecerão no final do ano; as promoções que nossas lojas oferecerão aos clientes, entre as quais a campanha Show de Prêmios; e a Parada Natalina, que a prefeitura realizará em parceria com a nossa entidade e com outros setores da nossa sociedade.

Temos convocado nossos associados a participarem de reuniões para que possamos refletir sobre a importância da Parada Natalina para a cidade e o comércio. Afinal, um evento desse porte tem todas as condições de se tornar tradicional, contribuindo para fomentar o turismo no período de sua realização, tornando-se tradicional como tantas outras realizações similares que acontecem em várias cidades do país.

Atraído pela Parada Natalina, o visitante vai consumir num restaurante ou lanchonete. Muitos se hospedam na cidade e, no dia seguinte, estabelecem novas relações de consumo. Essa é uma das formas de se impulsionar a economia.

É claro que não é de uma hora para a outra que a Parada Natalina se tornará um vetor de desenvolvimento econômico e social. A consolidação de um evento de interesse turístico é paulatina. O primeiro passo é o evento ter potencial e a Parada Natalina tem. O segundo passo é que seja moldado de forma a contribuir o comércio local e, para isso, é importante que os detalhes sejam discutidos até chegarmos num consenso, como em relação aos horários para que não coincida com o horário de pico nas lojas e assim por diante.

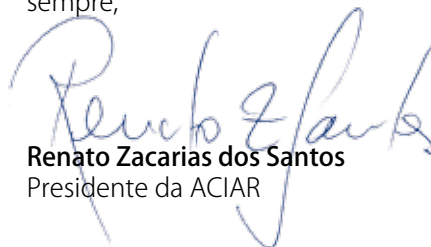
Precisamos, portanto, que a Parada este ano seja ainda mais atrativa que no ano anterior e menos que no próximo ano. É isso que motiva as pessoas, faz com que o evento seja comentado no âmbito regional e

atenda os dois objetivos principais que o norteiam – servir à reflexão sobre o nascimento de Jesus Cristo e contribuir para o desenvolvimento do nosso município.

Sabemos que nada cai do céu. Só com a nossa união, com a nossa capacidade de parceria e disposição de colaborar, é que poderemos transformar a Parada Natalina num evento de grande porte, fonte de geração de emprego e renda.

Para se ter uma ideia, no ano passado, quando houve retração na maior parte dos setores da economia, o turismo de eventos e negócios cresceu 8% em relação a 2014, movimentando mais de R\$ 6 bilhões. Se nos organizarmos, certamente, no futuro teremos uma fatia desse mercado.

Um forte abraço, do amigo de sempre,



Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

FRASES DO MÊS

“Buscar gente boa foi talvez a atividade mais complexa que nós tivemos no começo da nossa virada.

Buscar gente boa para fazer a empresa andar, fazer aquilo que era bom e desprezar o que era ruim. Essa separação foi fundamental para que tivéssemos sucesso”. MÁRCIO UTSCH, PRESIDENTE DA ALPARGATAS.

“O segredo ou a fórmula para uma empresa passar bem em período de crise está dentro dela mesma”.

NELSON BARRIZZELLI, ECONOMISTA E CONSULTOR.

“Temos que falar em soluções. Porque a crise, você vive. E soluções, você procura. Então, temos que nos cercar de ideias e trabalhar para encontrar a solução”. ALENCAR BURTI, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE SÃO PAULO.

“Há uma avalanche de recursos que podem vir ao Brasil. Mas será preciso confiança e redução do juro real para que isso aconteça”.

JULIO CESAR CALLEGARI, DIRETOR DE RENDA FIXA DA J.P. MORGAN ASSET MANAGEMENT

“O trabalho do marketing é compreender as atitudes que tomamos e direcionar isso para algo que funcione”. CELSO LODUCCA, PUBLICITÁRIO.

PERFIL

SOLDA AÇO COMERCIAL: A loja que veio suprir o que faltava em Registro 5

NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

LUIZ SATTO JUNIOR: Primeiro nissei a jogar futebol profissional 6

PAPO DE EMPREENDEDOR / AGENDA

ASSESSORIA FINANCEIRA

Em parceria com a FINASTER, ACIAR promove palestra sobre a importância da consultoria 8

ACIAR SOLIDÁRIA

Quatro entidades recebem mais de uma tonelada de alimentos 9

FÓRUM EMPREENDEDOR

Empreender é transformar vidas, afirmam palestrantes 10

LEGISLAÇÃO

Força-tarefa multa oito carros com som alto em Registro
Empresas devem pagar por panfletagem em local público 12

REIVINDICAÇÃO

ACIAR busca apoio do governador Alckmin para lutas do comércio 13

MODA E BELEZA

Núcleo Vestir e Calçar participa de desfile no SENAC 14

DECORAÇÃO NATALINA

ACIAR promove concurso "Vitrine de Natal 2016" com um notebook para o primeiro colocado 15

DRIBLANDO A CRISE

Coragem de investir em filiais 16

JURÍDICO

Publicidade e propaganda no Código de Defesa do Consumidor 17

DIA 25 DE NOVEMBRO

Dicas ajudam empresas a alavancar vendas na Black Friday 18

ACERTA PESSOA FÍSICA

Boa Vista SCPC e ACIAR promovem workshop e apresentam ferramentas para o crédito seguro 19

SAÚDE & BEM ESTAR

Causas, tratamento e prevenção da labirintite 20

CAMPANHA DE NATAL

Conheça as lojas que farão Show de Prêmios 21

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos 22



Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobrelaja 1
Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
Tel.: (13) 3828.6800 | SCPC: (13) 3828.6812
Fax: (13) 3828.6803 | Cel.: (13) 98818-8687
E-mail: aciar@aciar.com.br
Site: www.aciar.com.br

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2016 / 2018

PRESIDENTE

Renato Zacarias Santos (Tok Lar Baby)

1º VICE-PRESIDENTE

Hélio Borges Ribeiro (Rima)

2º VICE-PRESIDENTE

João Del Bianco Neto (Auto Posto Mel)

1º TESOUREIRO

Carlos Massashi Hashiguchi (Pingo de Ouro)

2º TESOUREIRO

Marcelo Rodrigues (Cotton)

1º SECRETÁRIO

Sueli Tiomi Okamoto Odate (Tibiko's)

2º SECRETÁRIO

Daniel Muniz de Paulo (Rabispel)

CONSELHO DELIBERATIVO

Alessandra Marcia Cornélio Borges (Marbor Store)

Almir Gonçalves Correa (Almir Materiais)

Benedito Gregório dos Santos (Williro Modas)

Ibrain Martins de Almeida (Docibra)

Josimara Cadilhac (Swagat)

Maria Helena Caminha Marques (NR Confeções)

Mauro Cesar Vieira de Araújo (Macvale)

Ricardo Cesar Bertelli Cabral (Porto de Areia / Pirâmide)

Roger Rodrigues Martins (Infovale)

Rogério Stephano Ramponi (Versátil)

Sandro Sakae Yamada (Contabilidade Yamada)

Valdeci de Jesus Leite (Vavel Veículos)

Willian Rodrigues de Sá (Ilustrativa)

CONSELHO FISCAL

Presidente: Edgard Cesar Ronko (Rima Imobiliária)

1º Secretário: Carlos Issao Tamada (Contabilidade Tamada)

2º Secretário: Jane Campos Duquinha (Cred Já)

Suplente: Edson Kenji Tsunoda (Ciclo Ribeira)

CONSELHO CONSULTIVO

Salvador Campanucci

Olivino 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

Henrique Rodrigues Wolf

informaciAR

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

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda

Sueli Correa

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Sueli Correa

TIRAGEM: 1.000 exemplares

PERIODICIDADE: mensal

IMPRESSÃO: Gráfica Radial

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

FOTO DA CAPA: Organizadores e palestrantes do Fórum Empreendedor (Foto: Sueli Correa)

SOLDA AÇO COMERCIAL

A loja que veio suprir o que faltava em Registro



José Antonio e Raphael, o mais novo de seus três filhos, com quem divide o trabalho na Solda Aço Comercial

Empresa dispõe de 16 mil itens e é a loja de Registro que possui a maior diversidade no segmento

Desde que abriu pela primeira vez as portas da Solda Aço Comercial, em 1º de novembro de 1991, o empresário José Antonio Garcia de Jesus, mantém a mesma filosofia: procurar, ao máximo, atender o cliente. Se não tiver no estoque, trazer o que ele precisa. Atualmente, a empresa dispõe de 16 mil itens, o que a torna a empresa com maior diversidade em seu segmento e fornecedora das maiores e mais importantes empresas da região. Atende desde oficinas de manutenção de carros e área de construção civil, até mesmo hospitais. Fornece, ainda, gases industriais e medicinais da Air Liquide. É também forte no segmento de máquinas, ferramentas e em equipamentos de proteção industrial (EPIs).

Funcionário mais novo da White Martins, em Santos, José Antonio foi designado, em meados de 1979, para Registro em razão da morte do vendedor que atuava na região. A regional da Baixada Santista havia acabado de assumir a praça do Vale do Ribeira, que até aquela época pertencia a Sorocaba, e José Antonio tinha o prazo de quatro meses para avaliar a rentabilidade do novo mercado. “Eu nunca tinha ouvido

falar em Registro”, confessa o empresário.

Durante quatro meses, o jovem vendedor morou no Hotel Régis e percorreu as distâncias que separavam as cidades da região. Conheceu as rodovias precárias e a carência de produtos no mercado regional. Em Santos, tinha amigos descendentes de japoneses, o que tornou mais fácil a integração com os imigrantes, que eram fortes em Registro. “Fui ficando, ficando ...”, comenta José Antonio.

O trabalho deu certo e José Antonio permaneceu na empresa durante seis anos, até a White Martins ser comprada pela Shell e a equipe totalmente mudada. Nessa época, ele já havia montado, em Santos, uma empresa com o nome fantasia Solda Aço e seu irmão, Marcos Luis tinha montado, em Registro, uma microempresa similar. José Antonio foi trabalhar na Babozzi, atuando no Vale e Baixada Santista e tocava a loja em Santos. Sua esposa e o irmão cuidavam da loja de Registro.

Em 1991, José Antonio decidiu ficar apenas no próprio empreendimento. Marcos Luis ficou com a loja santista e José Antonio com a Solda Aço registrense, então, uma pequena loja na Rua Lúcio Marques. Posteriormente, estimulado pelo saudoso Expedito Cordeiro, mudou-se para amplas instalações na avenida Marginal Castelo Branco. A loja era tão grande que José Antonio deixava os produtos na vitrine e as caixas vazias em exposição nas prateleiras.

Permaneceu nesse endereço por 16 anos, até mudar-se para o prédio próprio, em instalações ainda mais amplas, na mesma avenida. Hoje, ao contrário, falta espaço para armazenar os milhares de produtos do estoque. Quando a Solda Aço começou tinha apenas uma concorrente que, mesmo assim, vendia poucos itens. “Eu tinha dificuldade em atender os clientes, por isso abri a loja”, comenta o empreendedor. E até hoje é assim: se entre os 16 mil itens de que dispõe faltar o que o cliente procura, José Antonio vai buscar atendê-lo. “Criamos um bom nome por causa do atendimento”, assegura.

Sem tradição de propaganda, e há três anos no novo endereço sem fachada que a identifique, a Solda Aço tem uma carteira de clientes cativos. Essa lealdade da clientela, na opinião de José Antonio, é retribuição do bom atendimento que ele faz questão de manter com todos os clientes. “Para nós, vender um parafuso ou vender 100 parafusos não faz diferença. Quem compra um, é o início para comprar mais 99”, afirma o empreendedor.

Mas quem vê hoje a empresa sólida, com dez funcionários e reconhecida no mercado não sabe que o caminho foi pavimentado com muito trabalho, noites mal dormidas e viagens madrugada fora. “Nossa, o pessoal não faz ideia das dificuldades que a gente teve! Eu viajava à noite para Santos. Dormia pouco, comia sanduíche com coca-cola e café. Às vezes, eu ficava uma semana fora”, relembra José Antonio.

LUIZ SATTO JUNIOR

Primeiro nissei a jogar futebol profissional

Engenheiro agrônomo, ele assumiu a Casa da Lavoura, em Registro, e foi professor e vereador na cidade

Chamado a jogar durante a lua de mel, ele só declinou da convocação diante da ira da jovem esposa, Carlinda Barbosa Satto. Essa história é contada com graça e alegria por filhos e netos e dimensionam a paixão que Luiz Satto Junior tinha pelo futebol.

Nascido em 15 de maio de 1922, em Pindamonhangaba, interior de São Paulo, Luiz foi o primogênito entre os onze filhos do casal Luiz Satto Hatsutaro, que veio do Japão em 1888 e se casou com Laurinda Maria de Jesus.

Hatsutaro era engenheiro civil, mas

por questão de dote na entrada no Brasil, só pode entrar como engenheiro agrimensor. Influenciado pelo pai, Luiz Satto Junior graduou-se em engenharia agrônoma pela Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz (ESALQ), em Piracicaba, em 1949, aos 27 anos, integrando a lista dos primeiros engenheiros nikkeis do Brasil. Em Piracicaba, ele conheceu a professora Carlinda Barbosa Satto, com quem se casou.

Luiz Satto Junior foi o primeiro nissei jogador de futebol profissional do Esporte Clube XV de Piracicaba. Era meia direita e integrava a equipe titular em 1947, quando o time foi campeão do 1º Campeonato Profissional do Interior e tornou-se fundadora do futebol profissional no interior paulista. Fez 27 gols no XV, onde ficou até 1950, e foi bicampeão. Por orientação do pai, Luiz não aceito convite para jogar no Corinthians.

Em 1950, ele foi designado a prestar assistência técnica junto à Casa da Lavoura de Registro. Após a Segunda Guerra Mundial, os imigrantes japoneses que viviam no Vale do Ribeira eram muito receosos e desconfiados. O governo do estado previu que seria benéfico um profissional com descendência oriental para melhorar a comunicação e a confiança dos agricultores. Foi o que realmente ocorreu.

Nos anos de 1951 a 1955, foi professor de matemática no então Ginásio “Fábio Barreto”, onde até hoje é lembrado por muitos alunos da época.

Durante a terceira legislatura da Câmara Municipal de Registro, na gestão do Prefeito Wild José de Souza, exerceu a

vereança entre 1956 a 1957. Como agrônomo e vereador, lutou para que os pequenos e médios agricultores pudessem aumentar a safra e ter acesso a créditos oficiais.

Em 7 de março de 1957, no entanto, foi transferido para a Casa da Agricultura de Tatuí, como chefe do Posto de Sementes. Em Tatuí respondeu interinamente, por diversas vezes, pela Delegacia Regional Agrícola de Sorocaba, chegando a diretor da Divisão, o que fez com que novamente a família transferisse domicílio. Exerceu o cargo até à aposentadoria do serviço público, porém, permaneceu na ativa junto às Empresas Pagliato.

Carlinda morreu em 1994, encerrando 45 anos de feliz união. Os filhos tinham vidas independentes e, passados alguns anos da viuvez, Luiz passou a sentir-se solitário e, com aprovação de todos os filhos, passou a procurar uma companheira. Foi quando lembrou de uma antiga namorada de Pindamonhangaba, cujo namoro havia sido interrompido quando ele foi para Piracicaba.

Por coincidência, Clélia também estava viúva e o resultou num novo e feliz casamento aos 76 anos. A união perdurou quinze anos, até o falecimento de Luiz Satto Junior, em 11 de dezembro de 2013, aos 91 anos de idade, em Sorocaba. Ele foi sepultado em Piracicaba.

A morte de Luiz Satto Junior foi noticiada nos cadernos de esportes dos jornais de São Paulo por seus feitos no campo do XV e foi lembrado por ter sido autor do primeiro gol na inauguração do Estádio Moisés Lucarelli, na vitória por 3 a 0 em cima da Ponte Preta.

Luiz teve vida social intensa, tendo sido membro do Lions Clube de Tatuí e Lions Clube Sorocaba Oeste, Loja Maçônica de Tatuí e Sorocaba e ADESG.

Com Carlinda, Luiz teve seis filhos: Liliana (médica), Luiz Carlos (advogado), Ubirajara (engenheiro civil), José Roberto (engenheiro civil), Maria Cecília (administradora de empresas) e Silvia Maria (advogada), vários netos e bisnetos.

Luiz Satto Junior recusou convite para jogar no Corinthians e formou-se em Agronomia





Publicitário e Empresário
Facebook.com/will.publicitario

Saudações caros amigos empreendedores. Nesta edição vamos falar sobre o filme "Walt antes de Mickey". Lançado em 2014, conta a história de Walter Elias Disney ou, simplesmente, Walt Disney, criador de um dos personagens mais famosos do século 20. Entretanto, antes disso, ele era apenas um desenhista com um lápis na mão e muitas ideias na cabeça.

O longa detalha algumas passagens importantes de sua vida pessoal e profissional, mostrando o protagonista voltando da segunda guerra mundial, depois de servir à Cruz Vermelha; o início de sua carreira como ilustrador; a abertura da empresa fadada à falência Laugh-O-Grams, onde viria a produzir os primeiros curtas animados; o recomeço na Disney Brothers' Studio, fundada com seu irmão Roy; e o momento em que ele se depara com um pequeno roedor que lhe serviria de inspiração para criar Mickey Mouse, o rato mais famoso do mundo.

É interessante pensar que o dono do Walt Disney Studios, o maior estúdio de animações do mundo, um dia passou fome chegando ao ponto de precisar comer lixo para sobreviver; que ficou sem ter aonde morar; que teve que pedir diversos empréstimos e que, por muitas vezes, não conseguia pagar as contas do seu empreendimento e nem o salário dos seus funcionários. Vocês imaginariam que, um dia, o criador do Mickey já foi passado para trás por seus colegas de equipe e que, também, teve personagens criados por ele roubados e faliu um estúdio de animações antes da Disney? Pois é, nem eu! Prepare a pipoca e a família, pois estamos diante de uma história totalmente inspiradora. Até à próxima edição!



Quando criou Mickey Mouse, Disney mudou o curso de sua história pessoal

Eventos

NOVEMBRO

- Dias: 01 e 02 (3ª e 4ª feira)** - 62º Tooro Nagashi
- Dia: 02 (4ª feira)** - Finados / Feriado Nacional (Comércio Fechado)
- Dia: 08 (3ª feira)** - Workshop "Mercado de Moda e Marketing Digital" - Local: Auditório da ACIAR às 19h30 - Vagas Limitadas!!! Valor da inscrição R\$ 75,00/ Para Associado da ACIAR R\$ 60,00
- Dia: 15 (3ª feira)** - Proclamação da República / Feriado Nacional (Comércio Fechado)
- Dia: 25 (6ª feira)** - Black Friday (Comércio Aberto até às 20h)
- Dia: 26 (sábado)** - Baile da Cidade - Local: Hangar 116
- Dia: 29 (3ª feira)** - Café da Manhã da ACIAR - Local: Auditório da ACIAR às 7h30m / Reservas limitadas por empresa até o dia 25/11/2016 (6ª feira) e/ou enquanto houver convites.
- Dia: 30 (4ª feira)** - Aniversário da Cidade / Acordo entre SINCOMERCIÁRIOS X ACIAR. (Troca pela 2ª feira de Carnaval / Comércio Aberto)

DEZEMBRO

- Dia: 03 (sábado)** - Padroeiro da cidade - São Francisco Xavier / Feriado Municipal (Comércio Fechado)
- Dias: 02, 09 e 16 (6ª feira)** - Cantatas de Natal
- Dias: 03, 10 e 17 (sábado)** - Desfiles da Parada Natalina.
- Dia: 09 (6ª feira)** - Último dia para as inscrições do Concurso "Vitrine de Natal 2016".
- De: 05 a 10 (2ª feira a sábado)** - Comércio aberto até às 20h
- Dia: 11 (domingo)** - Comércio aberto das 9h às 17h
- De: 12 a 16 (2ª a 6ª feira)** - Comércio aberto até às 20h
- De: 13 a 15 (3ª a 5ª feira)** - Período de julgamento do Concurso "Vitrine de Natal 2016"
- Dia: 17 (sábado)** - Comércio aberto até às 22h
- Dia: 18 (domingo)** - Comércio aberto das 9h às 17h
- De: 19 a 23 (2ª a 6ª feira)** - Comércio aberto até às 22h
- Dia: 21 (4ª feira)** - Resultado do Concurso "Vitrine de Natal 2016"
- Dia: 24 (sábado)** - Comércio aberto das 9h às 17h
- Dia: 25 (domingo)** - Natal/Feriado Nacional (Comércio Fechado)
- Dia: 27 (3ª feira)** - Entrega dos cupons da Campanha Show de Prêmios de Natal
- Dia: 28 (4ª feira)** - Sorteio da Campanha Show de Prêmios de Natal na sede da ACIAR a partir das 19h / Entrega do prêmio da Decoração "Vitrine de Natal 2016"
- Dia: 31 (sábado)** - Comércio aberto das 9h às 17h



Organização Rima
de Contabilidade S/C Ltda.

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

Rua Tamekichi Takano, 605 - Centro - Registro/SP
TELEFAX: (13) 3828-1900
www.rimacontabilidade.com.br

Em parceria com a FINASTER, ACIAR promove palestra sobre a importância da consultoria

Segundo o palestrante, a consultoria contribui para a conquista de resultados positivos

“Consultoria, uma Ferramenta de Sucesso” foi tema da palestra ministrada pelo consultor Jean Michel da Gloria na noite de terça-feira, 4 de outubro. O evento foi realizado em parceria com a Finaster, empresa de factoring e assessoria financeira há dez anos sediada em Registro, sob direção de Paulo César Simões de Oliveira e Lucilene Aparecida Costa de Oliveira.

Na abertura do evento, realizado no salão do Rotary Club de Registro, o presidente da ACIAR falou sobre as ações desenvolvidas pela entidade e sobre as perspectivas para o



Lucilene, Jean, Paulo César Simões e Renato Zacarias

desenvolvimento regional. A gerente administrativa da ACIAR, Valda Arruda, forneceu informações sobre os próximos eventos a serem realizados pela associação comercial e convidou os empreendedores a participarem.

Bacharel em Comunicação Social, o palestrante falou sobre a importância de consultoria para o fortalecimento e crescimento das empresas. Ele explicou que o consultor financeiro fornece suporte às funções administrativas e financeiras da empresa, desenvolvendo políticas internas, processos e procedimentos que visam melhorar os resultados. “O empresário tem muita coisa para fazer e, por isso, é impor-

tante ter o consultor, que é capacitado para mensurar tudo o que a empresa precisa e trazer resultados positivos”, afirmou Jean Michel, assegurando que o sucesso do consultor é o resultado da empresa.

“Quando as empresas têm resultado, as cidades crescem, as pessoas se desenvolvem”, disse Jean Michel. “Se não colocarmos nossos sonhos em base sólidas, eles serão derrubados”, completou.

Após a palestra, Paulo César Simões de Oliveira falou sobre o trabalho desenvolvido pela Finaster na região – antecipação de recebíveis, trustee, assessoria nas áreas financeira e jurídica e factoring.

CENTRO OFTALMOLÓGICO
VALE DO RIBEIRA

Dr. Luis T. Aguilar
Médico Oftalmologista - CRM 78552

Óculos | Lentes de Contato

CIRURGIAS
Miopia | Hipermetropia | Astigmatismo
Glaucoma | retina | Catarata | Pterígio

(13) 3822-1395
contato@centrooftalmologico.net
Rua Sinfrônio Costa, 942 | Centro | Registro/SP



Público acompanhou atentamente a palestra

Quatro entidades recebem mais de uma tonelada de alimentos

AME, Lar do Velhinhos, FAC e Creche Nosso Ninho foram as entidades beneficiadas

Além da palestra emocionante, que levou à reflexão, e da possibilidade de reencontrar amigos, o 18º Encontro de Empresários e Lojistas, promovido pela ACIAR, arrecadou 1.300 quilos de alimentos, que foram divididos igualmente para o Apoio ao Menor Esperança (AME), Lar dos Velhinhos, Fraterno Auxílio Cristão (FAC) e Creche Nosso Ninho. Os representantes das entidades receberam os alimentos na sexta-feira, 7 de outubro, e agradeceram à ACIAR pela iniciativa.

“Só Deus para recompensar o trabalho que vocês realizam. O que a gente faz é muito pouco perante o que vocês fazem. É uma grande alegria para nós, da ACIAR, poder ajudá-los. Que Deus abençoe cada um de vocês e que esses alimentos ajudem, de fato, as entidades que são muito importantes para

Registro”, disse o presidente da ACIAR.

“O Encontro de Empresários e Lojistas é um evento muito forte para a sociedade. Este ano foi particularmente emocionante”, afirmou Antonio de Lima Filho (Tonhão), presidente do AME. Responsável pelos projetos Prato Fraterno, que fornece alimento aos moradores em situação de rua, e Vale do Encontro, que atende dependentes químicos, o Fraterno Auxílio Cristão (FAC) é presidido por Maria Helena Soares. “Temos aqui uma demonstração de amor e partilha. Perceber que o outro está necessitado”, afirmou ela, relatando que o FAC trabalha com pessoas que perderam a esperança, muitos não tiveram acolhimento nem na família e nem na escola. “Quando chegam no FAC as pessoas já perderam toda esperança. Não doamos só alimentos mas amor também”, completou.

“A criança na Creche Nosso Ninho, o adolescente no AME e termina no Lar dos Velhinhos”, afirmou Nício Teixeira. Ele fez um depoimento particular sobre a realidade dos idosos que procuram a entidade que preside. “Parece-me que a sociedade,

de modo geral, não entende a velhice”, observou Nício, relatando que há uma fila de espera, entre os quais, idosos acamados e descartados pelos filhos. “O idoso vive a fase mais difícil da vida”, avaliou, ao agradecer o apoio da ACIAR.

Neusa Brandão Nogueira informou que a Creche Nosso Ninho completou 46 anos cumprindo sua missão humanitária em Registro. “Vocês não imaginam como é importante essa doação. Deus abençoe vocês”, afirmou.

ENTIDADES AGRADECEM

“Essas doações são sempre muito bem-vindas. A gente que faz um trabalho filantrópico, sabe o quanto é difícil receber doações. Quando vem uma doação direcionada eu falo: é uma bênção! Dá mais ânimo saber que a mesa está farta”. NEUSA BRANDÃO NOGUEIRA, PRESIDENTE DA CRECHE NOSSO NINHO.

“É muito importante receber essa doação. O recurso do AME dá para a folha de pagamento dos funcionários e a parte fiscal. Para atender os adolescentes, preciso pedir ajuda à sociedade. Com essa doação da ACIAR, temos alimentos para seis meses”. ANTONIO DE LIMA FILHO (TONHÃO), PRESIDENTE DO AME.

“Você não sabe o benefício que a ACIAR faz para nossa entidade. Todos os anos recebemos esse benefício da ACIAR”. NÍCIO TEIXEIRA, PRESIDENTE DO LAR DOS VELHINHOS.



Empreender é transformar vidas, afirmam palestrantes



Público participou ativamente do Fórum

Evento reuniu mais de cem empreendedores no auditório do SENAC

Dois empreendedores de sucesso, um público ávido por informações novas e uma mediadora competente. Essa fórmula garantiu o sucesso do I Fórum Empreendedor do Vale do Ribeira. As histórias inspiradoras de Augusto Aiello, dono da Soul Urbanismo, e Renato Junqueira, da Federal Invest deram o tom ao evento que reuniu mais de cem pessoas no auditório do SENAC Registro, na noite de terça-feira, 11 de outubro.

Aiello e Junqueira foram breves e precisos ao contar dificuldades e conquistas em suas trajetórias. Aiello, o primeiro a falar, reproduziu sua palestra “Empreender é Show”, em que relata ter nascido numa cidade paulista de sete mil habitantes – Águas da Prata – onde, à falta de opções, usava o tempo para pensar. Mudou-se para São Paulo onde trabalhou como jovem aprendiz e, aos 18 anos, venceu o Empreenda!, prêmio do SENAC. Aos 20 anos abriu seu primeiro negócio. Quebrou.

Recentemente criou a Soul Urbanismo, que faz estruturas ambientais de lazer em

espaços públicos e impacta, diariamente, 3.900 pessoas na capital paulista. “A grande característica do empreendedor é que ele transforma a vida das pessoas”, afirmou Aiello, 25 anos, que atualmente gerencia três empresas e já palestrou para mais de quinze mil pessoas.

Prata da casa, Renato Junqueira começou a trabalhar aos 11 anos de idade, numa oficina de motos. Formou-se engenheiro industrial e trabalhou no Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (INPE) onde, apesar do alto salário, não era feliz. Pediu demissão, viajou e, ao retornar a Registro, em 1994, criou com seu pai, Celso Junqueira, a Federal Factoring, que se transformou na Federal Invest, hoje a maior rede de factoring do país, emprega mais de 650 funcionários em 127 endereços comerciais de 23 estados brasileiros, e

movimenta 12 milhões de reais por dia.

“Empreender para mim é como religião”, observou Junqueira. “É muito mais que ter CNPJ. O sucesso está diretamente ligado à obsessão. Em qualquer coisa que se vá empreender, a gente tem que entrar de corpo e alma, senão não dá”, enfatizou. “Felicidade e liberdade são inegociáveis. Faça o



Renato Zacarias falou sobre ações da ACIAR para fortalecer associados

que lhe encanta e apaixona. E não faça por dinheiro, mas sim porque é a missão que você escolheu e mais tarde vai deixar como legado”, aconselhou.

Além das apresentações, Aielo e Junqueira participaram de bate-papo interativo com o público conduzido por Elisabeth Divino, interlocutora de empreendedorismo do Senac Sorocaba. “Nós não aprendemos só ouvindo, aprendemos fazendo parte. É nisso que eu acredito”, explicou a mediadora ao propor interatividade. O público participou com perguntas e observações sobre o tema do fórum.

Na abertura do evento, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias, falou sobre as atividades desenvolvidas pela entidade visando o fortalecimento das classes que representam e as ações sociais que visam a melhoria da qualidade de vida da população, como a recente luta por mais segurança na rodovia Régis Bittencourt (BR 116).

Após exibição de um filme sobre o SE-



Organizadores e palestrantes reúnem-se antes do início do evento

NAC, o gerente local, Paulo César Rezende, falou sobre as ações da unidade de Registro. “Que a gente continue buscando o desenvolvimento da região que é o nosso sonho e é, agora, o sonho do SENAC também”, afirmou.

A realização do evento resultou de parceria entre ACIAR, SENAC e as empresas

Soraya Hirota Assessoria de Comunicação e Bem Viver e Desenvolver. “Só vai ter cem por cento de retorno quem se comprometer cem por cento com o que quer. O sucesso de seu negócio começa com uma atitude sua”, recomendou ao final a psicóloga Luciana Calazans, da Bem Viver.

O QUE ELES DISSERAM



Renato Junqueira é presidente da Federal Invest, que movimenta R\$ 12 milhões por dia



Augusto Aielo: 25 anos e uma boa história de empreendedorismo para contar

Força-tarefa multa oito carros com som alto em Registro

Em dois finais de semana, a Força-tarefa fechou também oito bares sem documentos

O pancadão da Praça Beira Rio, em Registro, está na mira da Força-tarefa dos Bares e Casas Noturnas, que multou por som alto os proprietários de oito carros, em operações realizadas nas madrugadas de 16 e 23 de outubro. A força-tarefa é uma ação conjunta do Conselho Comunitário de Segurança (Conseg) com a Polícia Militar e fiscais de Posturas e Vigilância Sanitária da Prefeitura de Registro.

Estacionados na região da praça tocando funk no volume máximo, os condutores dos oito veículos foram autuados por fiscais da Prefeitura por descumprimento da Lei Municipal 1247/2012, que disciplina o uso de som em veículos em Registro. Cada um terá de pagar multa de R\$ 200,00.

Quatro desses carros também foram multados pela Polícia Militar, com base na nova resolução do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), aprovada na quarta-feira, 19 de outubro, que prevê a autuação de quem for pego com o som do carro audível pelo lado externo do veículo, independente do volume ou



Nova resolução do Contran proíbe som audível do lado externo do carro, independente de volume e frequência

frequência, quando houver perturbação da ordem pública em vias terrestres. Além da multa de R\$ 127,69 (que subirá para R\$ 195,23 em 1º de novembro), a infração rende cinco pontos na carteira do motorista.

Motivo de repetidas reclamações levadas às reuniões do Conseg, o panca-

dão da Beira Rio foi apenas uma parte do trabalho da força-tarefa, que nos dois últimos finais de semana também realizou vistorias em quinze bares da cidade, vários deles denunciados por moradores. Oito estabelecimentos foram fechados por não possuírem os documentos obrigatórios ao funcionamento.

Empresas devem pagar por panfletagem em local público

Além de pagar a pessoa que faz a panfletagem, o responsável por divulgar serviço ou produto por meio de folhetos em vias públicas e semáforos também precisam obedecer as exigências do Código de Posturas do Município. Em Registro, o responsável por esse tipo de publicidade precisa solicitar autorização prévia da prefeitura e recolher taxa que, atualmente,

tem o valor de R\$ 16,86 por pessoa/dia. Não há um cadastro de pessoas que executam a atividade.

De acordo com levantamento feito na prefeitura, de janeiro do ano passado a outubro deste ano foram aplicadas treze notificações por irregularidade com relação a essa atividade. Este ano, foram realizados apenas quatro pagamentos legalizando a

panfletagem – um no mês de abril, um no mês de julho e dois em outubro. A lei não faz nenhuma exigência quando a publicidade é feita de casa em casa.

A Lei complementar 027/2007 proíbe que os panfletos de propaganda sejam colocados nos para-brisas dos veículos estacionados e debaixo da porta de estabelecimentos comerciais.

ACIAR busca apoio do governador Alckmin para lutas do comércio

Ofícios entregues ao governador pedem apoio contra lei do A.R. e a favor da aprovação do SINCOVVALE

O presidente da ACIAR, Renato Zacarias, aproveitou a visita do governador Geraldo Alckmin a Registro, dia 10 de outubro, para entregar pessoalmente dois ofícios. Um deles para pedir que use sua influência junto ao Ministério do Trabalho, para aprovação do processo de criação do Sindicato do Comércio Varejista do Vale do Ribeira (SINCOVVALE). Em outro ofício, a ACIAR pede apoio de Alckmin no sentido de aprovação do Projeto de Lei nº 44/2016, que altera a redação da lei 15.659/2015, que tornou obrigatório o envio de cartas com Aviso de Recebimento (AR) para restrição aos devedores, causando insegurança nas relações de crédito.

SINCOVVALE

O presidente da ACIAR explicou ao governador que o Sindicato do Comércio Varejista foi aprovado em assembleia em 18 de dezembro de 2012. Em 2 de abril do ano seguinte foi protocolado no Ministério do Trabalho e Emprego, em Brasília, o pedido de concessão do registro sindical, cujo processo administrativo recebeu o número 46378-000058/2013. De lá para cá, o processo continua em trâmite, sem data prevista para o julgamento.

“Sucedem que, a grande demora no andamento do processo administrativo junto ao



Renato Zacarias entrega ofícios ao governador Geraldo Alckmin

Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) em Brasília-DF está ocasionando inúmeros prejuízos ao SINCOVVALE que por consequência, não consegue dar andamento nas suas atividades, tais como geração de novos empregos, ajuda aos empresários da região, dentre outros”, explicou Renato Zacarias.

LEI DO A.R.

Outra importante luta da ACIAR tem sido em favor da aprovação do PL 44/2016, que altera a lei que obriga que seja feita por carta com aviso de recebimento a comunicação ao devedor que seu nome será incluído no cadastro de inadimplentes. A ACIAR defende que esse tipo de inclusão fortalece o mercado econômico evitando insegurança no crédito.

A lei do A.R., aprovada e promulgada no ano passado, tem sido onerosa às entidades comerciais e ao empresariado pois, além de ser burocrática, torna mais caro o processo de cobrança de débito, “comprometendo a gestão da concessão de crédito e prejudicando o consu-



Reivindicações também foram entregues ao secretário Samuel Moreira

midor”. A conta é essa: uma carta simples custa R\$ 1,30 e com AR custa R\$ R\$ 14,95.

“Além de se tornar algo oneroso ao pequeno e microempresário, vez que o custo é de seis vezes mais, os cadastros se tornarão menos confiáveis e efetivos, já que as dificuldades para a entrega da comunicação vão atrasar em muito ou impedir a inclusão dos devedores nos cadastros de inadimplentes”, informa a ACIAR. A obrigatoriedade do AR também torna difícil o contato com devedores que residem em condomínios, onde o recebimento da correspondência normalmente é feita por porteiros.

Em seu ofício, a ACIAR informa ao governador que a lei 15.659/2015 é objeto de ADIN – Ação Direta de Inconstitucionalidade no STF, sob o nº 5224, onde consta, inclusive, o veto do próprio Governador do Estado de São Paulo, pela inconstitucionalidade da referida lei, que foi promulgada na Assembleia Legislativa.

Os dois ofícios foram entregues, ainda, ao secretário da Casa Civil, Samuel Moreira.

Governador inicia obras da clínica “Saúde em Ação”

O governador Geraldo Alckmin veio a Registro para o início das obras da clínica “Saúde em Ação”. Serão 14 unidades no Vale do Ribeira visando o fortalecimento da rede pública a partir de parceria entre o governo de São Paulo

e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

Os recursos do BID também incluem a construção de dois Caps (Centros de Atenção Psicossocial) nos municípios de Jacupiranga e Juquiá, além da construção

do DRS (Departamento Regional de Saúde) de Registro.

Segundo o Governo do Estado, serão investidos R\$ 46 milhões na criação das clínicas, que têm previsão de conclusão para o segundo semestre de 2017.

Núcleo Vestir e Calçar participa de desfile no SENAC



As lojas Pingo de Ouro, Tibiko's, Cotton e NR Confeções, todas integrantes do Núcleo Vestir e Calçar, participaram na noite de sexta-feira, 14 de outubro, do desfile do evento Beleza Vale Moda, realizado durante dois dias pelo SENAC Registro. O Beleza Vale Moda teve como objetivo trazer novas ideias, oferecer capacitação e apresentar as tendências de maquiagem, penteados e vestuário para a primavera e o verão. O ponto alto do desfile, que emocionou o público, foi a participação de doze alunos da Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (APAE/Registro).

Embora o brasileiro destine 2% do seu orçamento a produtos de higiene e beleza, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), o mercado amargou em

2015 a sua primeira retração em 23 anos, com queda real de 8% em relação ao ano anterior, exigindo do setor criatividade e inovação para retomar o bom desempenho.

A crise econômica também penaliza a moda. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o volume de vendas no varejo de tecidos, vestuário e calçados caiu 11,6% nos sete primeiros meses deste ano. Também de acordo com o IBGE, em julho deste ano, quando a população comprou 14,2% menos que no mesmo mês do ano passado, o segmento representou a terceira maior contribuição negativa à taxa global do varejo, ainda que os preços do setor de vestuário tenham subido abaixo da inflação geral.

Diante desse cenário, iniciativas voltadas à capacitação de profissionais da área e ao

debate de novas ideias, como o evento Beleza Vale Moda 2016, são fundamentais para impulsionar a recuperação do mercado.

NÚCLEO VESTIR E CALÇAR

Criado em setembro de 2003, o Núcleo Vestir e Calçar integra o projeto Empreender, desenvolvido com apoio da ACIAR e em parceria com a FACESP. O objetivo do núcleo é reunir empreendedores do mesmo segmento para compartilhar experiências e buscar o aperfeiçoamento dos negócios, tornando-os mais fortes e competitivos. Além das reuniões periódicas para troca de informações e planejamento das atividades, os empresários do núcleo também participam de feiras, visitas técnicas e realizam eventos anuais.



Desfile reuniu na passarela do SENAC modelos das lojas do Núcleo Vestir e Calçar e alunos da APAE

A vitrine mais bonita ganha um notebook

Olha que boa notícia: você decora a vitrine de Natal da sua loja, contribui para a cidade ficar ainda mais bonita, atrair maior número de consumidores e consolidar o título de centro comercial do Vale do Ribeira. Decoração feita, tudo certinho, você inscreve a sua loja no concurso “Decoração Natalina 2016” e, caso seja o primeiro colocado na avaliação do júri, ganhará um notebook e anúncio de página inteira na edição da revista InformaciAR que circula em janeiro de 2017.

Promotora do concurso, a ACIAR tornou ainda mais atrativa a premiação para que um número maior de lojistas se sinta estimulado a participar dessa importante e saudável competição natalina. O segundo e terceiro colocados também serão premiados, respectivamente com anúncio de meia página e um quarto de página na revista da ACIAR. Mas atenção: a arte do anúncio é de responsabilidade dos lojistas premiados. Os

três vencedores também ganharão divulgação no site, mailing e Facebook da ACIAR.

Outro aspecto importante de ser observado no regulamento é que o júri só avalia a fachada e/ou vitrines. Portanto, se o interior da loja estiver lindamente decorado mas a fachada e a vitrine forem esquecidas, o concorrente perde pontos.

As inscrições devem ser feitas até dia 9 de dezembro e o concurso destina-se exclusivamente para lojas localizadas na zona urbana de Registro.

Podem se inscrever galerias, shoppings, entidades sociais, escolas e indústrias, além de lojas. A comissão julgadora avaliará criatividade, espírito natalino, beleza e iluminação, com notas de 0 a 10.

A entrega do certificado e prêmio será entregue no dia 28 de dezembro de 2016, na sede da ACIAR, no Shopping Plaza, às 20h, juntamente com o sorteio Show de Prêmios de Natal.

OS TRÊS PRIMEIROS COLOCADOS TAMBÉM GANHARÃO PUBLICIDADE NA INFORMACIAR E CERTIFICADOS

DICAS PARA DECORAR A VITRINE DE SUA LOJA

- Use elementos que contem uma história para atrair a atenção das pessoas. Mexa com a emoção do consumidor e crie oportunidades para aumentar as vendas.
- Os objetos decorativos devem ser proporcionais ao tamanho da vitrine e devem fazer referência ao período natalino. E não esqueça os seus objetivos: atrair consumidores e vender.
- Use elementos decorativos que tenham a ver com os produtos que você vende. Use a criatividade e faça combinações entre os elementos natalinos e os produtos que o público-alvo tenha facilidade para identificar.
- Use Papai Noel e outros objetos temáticos.
- Faça uma iluminação que valorize a vitrine e, principalmente, os produtos que você quer vender.

Coragem de investir em filiais

Arte Prata e Panorama Musical abrem filiais e investem no relacionamento como cliente

Em apenas um mês, o casal de empreendedores Edna Aguillera Takaki e Adriano Keiti Takaki promoveram as reformas e adaptações numa loja do Shopping Registro e inauguraram na sexta-feira, 20 de outubro, a primeira filial da Arte Prata, es-

pecializada em joias e semi-joias de prata. A matriz da loja fica na avenida Clara Giannotti de Souza e, segundo Edna, as clientes desejavam um endereço mais próximo ao centro comercial.

Sem medo de que a nova loja fracasse a clientela, Edna afirma que trabalhará ainda mais visando ampliar a carteira de clientes para manter ativas as duas lojas. Ela avalia que a crise já está passando e sente que as pessoas melhoraram o poder de compra que havia sumido com a crise.

A Arte Prata tem sete anos de existência e, segundo Edna, já sentia necessidade de uma filial para facilitar a vida dos clientes já fidelizados. “Já temos a receita do bolo bem feito”, assegura a empreendedora.

Há nove anos a Panorama Musical, especializada em instrumentos e acessórios, saiu da casa do empresário Valdir Ferreira Veloso e se consolidou com quatro lojas – duas em Registro, uma em Cajati e uma em Peruíbe.

Um dos diferenciais da empresa é manter contato constante com os clientes, “desde quem compra uma palheta a um órgão eletrônico”, conforme revela Valdir Veloso. Ele mantém os clientes informados sobre as novidades e, também, realiza eventos como o recente workshop de guitarra com Cacau Santos e Sydnei Carvalho.

Para administrar lojas em vários pontos e cidades diferentes, Valdir afirma contar com uma excelente equipe. São nove funcionários, incluindo o filho Andrey Veloso, responsável por compras e negociações, e o gerente Rafael Passos, que cuida do pessoal e do setor administrativo. “Consigo administrar porque conto com pessoas capacitadas”, elogia o empreendedor.



Edna Aguillera e colaboradoras na inauguração da filial da Arte Prata, no Shopping Registro, com objetivo de ficar mais próxima do centro comercial



Valdir Veloso, proprietário da Panorama Musical, com o filho Andrey: equipe capacitada para administrar quatro lojas na região

(13) 3828 5000
www.disvep.com.br

Rod: SP 139, nº 115 - Trevo BR 116 - KM 446
Registro/SP

Sua melhor compra é na DISVEP





Advogado

roniadv@hotmail.com

PUBLICIDADE E PROPAGANDA NO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR

“

Publicidade traz resultados mas o comerciante precisa tomar alguns cuidados

”

Com a proximidade das festas de final de ano, muitos comerciantes correm para promover o máximo de propaganda de seus produtos e/ou serviços, muitas vezes sem qualquer preocupação sobre como serão veiculadas pelas empresas contratadas para a divulgação. Evidente que divulgação traz resultados. Contudo, o amigo comerciante deve tomar alguns cuidados com as propagandas para que não acabe se tornando refém de seus interesses. Em razão disso, são necessários alguns conhecimentos básicos a respeito de propaganda e de publicidade.

O artigo 37 do Código de Defesa do Consumidor (CDC) estabelece que uma publicidade é considerada enganosa quando induz o consumidor ao erro. Ou seja, quando traz uma informação falsa, capaz de dar uma ideia diferente da realidade do produto ou do serviço ofertado. O exemplo clássico disso é a propaganda de um serviço dito como gratuito mas que, na verdade, é pago, mesmo que isso só se perceba na hora em que é contratado ou após certo tempo de uso.

Para esse tipo de caso, onde o consumidor foi levado ao erro e somente comprou em razão disso, prevê o artigo 35, do CDC, que o consumidor poderá ter o direito de escolher entre as seguintes alternativas: a obrigação de cumprir exatamente o que foi ofertado; outro produto ou serviço equivalente ao adquirido, ou a rescisão do contrato e a devolução do valor pago, acrescido da devida correção monetária. O que sempre se orienta é que o interessado faça a reclamação por escrito já que a insatisfação poderá ensejar ação judicial para solução do problema.

Outra questão bastante duvidosa e que merece atenção é aquela que diz respeito à propaganda enganosa por omissão. Segundo o artigo 37

do CDC esse é o caso quando o fornecedor deixa de informar um dado essencial sobre o produto como ocorre, por exemplo, quando um canal de TV, jornais e revistas, entre outros veículos, anunciam diversos produtos, mas não informam sobre a forma ou condições de pagamento, que são informações essenciais sobre o produto para sua efetiva compra.

Também nesse caso, assim como já descrito acima, o interessado deverá tomar todas as providências a fim de demonstrar o erro, para que, se for o caso, judicializar a demanda para compensação.

Além da propaganda enganosa, o amigo comerciante deve ficar muito atento com as chamadas publicidades abusivas. Tal como descrito no art. 37, § 2.º, é aquela que é considerada imprópria por incitar à violência, desrespeitar o meio ambiente e se aproveitar da deficiência de julgamento e experiência de crianças. Ou, ainda, quando é preconceituosa.

Como se pode notar a noção de publicidade abusiva está ligada diretamente aos valores morais e também em consonância com atuais acontecimentos da sociedade. De modo geral, é aquela que contém, subjetivamente ou objetivamente, um discurso que leva a ideia de práticas imorais ou à violação de direitos humanos.

Evidente que, nesses casos, além da denúncia aos órgãos competentes, deverá o interessado se acerrar de provas para, se for o caso, propor a devida Ação Judicial, principalmente aquela visando que a publicidade deixe de ser vinculada imediatamente para não causar mais danos à sociedade ou a um determinado grupo de pessoas.

Como pode observar, ainda que dentre as distinções legais exista diferenciação entre publicidade e propaganda, é certo que ambas têm como meio a divulgação em massa. Enquanto a propaganda tem como objetivo a difusão de uma ideia ou uma ideologia, a publicidade faz a divulgação comercial direta ou indireta de produtos ou serviços. Portanto, o amigo comerciante deve tomar o máximo cuidado não somente no momento de observar a propaganda ou a publicidade mas, principalmente, na hora de veicular seu estabelecimento comercial ou seus produtos e serviços para melhores vendas. Quicá essas poucas informações ajudem em seus negócios.

É isso.

Ótimos negócios a todos!

GODKE
ALUMÍNIOS

Tel/Pabx
3821-2131

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

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

Dicas ajudam empresas a alavancar vendas na Black Friday



A data tem se tornado cada vez mais importante para o comércio no Brasil

A **Black Friday nasceu** como uma data de grandes descontos no varejo americano. O nome está relacionado à expectativa dos empresários de saírem do vermelho e lucrarem. Com o passar do tempo, vem se tornando um dos dias mais lucrativos para o comércio em todo o mundo. De acordo com pesquisa do Google, divulgada no site E-commerce Brasil, o curto período da Black

Friday de 2015 foi mais poderoso para alavancar as vendas do que as duas semanas que antecederam o Dias das Mães, tradicionalmente a segunda melhor data do varejo brasileiro.

Este ano, a Black Friday será realizado no dia 25 de novembro e a expectativa é que o resultado também seja positivo, inclusive para os pequenos negócios. Pensando nisso, o Sebrae separou algumas dicas importantes para auxiliar donos de micro e pequenas empresas físicas e virtuais a aproveitarem a data para aumentar suas vendas e conquistar novos clientes.

Confira as dicas abaixo:

LOJAS FÍSICAS

- Prepare as vitrines de forma organizada e que chame a atenção dos clientes;
- Capacite sua equipe de atendimento/vendas;
- Separe os produtos por categorias, tamanhos e preços;
- Confira a quantidade dos produtos disponíveis no estoque;
- Defina a política de troca;
- Facilite a forma de pagamento, ofereça meios de pagamentos (sempre mais de uma bandeira de cartão de crédito);

LOJAS VIRTUAIS

- Mantenha o site atualizado;
- Facilite o preenchimento dos pedidos;
- Deixe clara a política de troca e devolução;
- Informe o estoque disponível;
- Coloque à disposição contatos telefônicos, chats ou e-mails para esclarecer dúvidas;
- Respeite o código de defesa do consumidor;
- No caso de vendas nas lojas virtuais comunique os clientes previamente sobre a promoção através das redes sociais e outros meios de comunicação (Facebook, Instagram, e-mails e SMS).

De acordo com o diretor de atendimento do Sebrae no estado, Ruy Dias de Souza, para alavancar as vendas, independentemente da data comemorativa, é fundamental ter um bom planejamento. "É preciso se preparar para atender o público, garantir o estoque, gerir o investimento, pensar na margem de lucro, capacitar os funcionários. Nada deve ser feito às pressas, é preciso ter calma para os resultados serem positivos. Passando a Black Friday é importante já pensar no Natal", afirmou.



Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800

Boa Vista SCPC e ACIAR promovem workshop e apresentam ferramentas para o crédito seguro



Uma plateia atenta no workshop sobre crédito seguro

O consultor Alann Pereira, da Boa Vista SCPC, recorreu à velha máxima “venda boa é a que se recebe” para iniciar o workshop sobre crédito, na noite de 24 de outubro, para o público atento que lotou o auditório do ACIAR. Durante 60 minutos, o consultor falou sobre as ferramentas que podem garantir vendas seguras e a importância da análise de crédito para as empresas. “Nós temos o melhor suporte para uma venda segura”, assegurou o consultor Boa Vista SCPC.

Alann Pereira analisou o cenário econômico, com aumento do desemprego que provocou redução na renda, endividamento dos brasileiros, redução na produção e queda nas vendas, além do aumento da inadimplência. Nesse cenário torna-se imprescindível que as vendas sejam cada vez mais criteriosas para evitar prejuízos às empresas.

Segundo o consultor, o portfólio de produtos Boa Vista Pessoa Física fornece as soluções para tomada das melhores decisões e fazer as vendas mais seguras. “Atualmente, são necessárias pesquisas mais completas, consistentes e interligadas, avaliando a situação atual e histórica do consumidor, afirmou Alann, recomendando que as empresas mantenham cadastro dos clientes não só para cobrança mas para ações que resultem em aumento das vendas.

As informações cadastrais, segundo o

consultor, reduzem o risco de fraude. Ele informou que dados do Boa Vista SCPC mostram que 56% dos consumidores negativados voltam a apresentar débitos no mercado em menos de doze meses. Para reduzir o risco, Alann considera necessário que as vendas a crédito sejam precedidas da avaliação de risco (score) do cliente, considerando a idade, número de vezes em que ele teve crédito em aberto e número e vezes que solicitou crédito, entre outras variáveis.

O consultor mostrou que, muitas vezes, o cliente não aparece como inadimplente mas tem comportamento de risco e, nesse caso, a venda pode resultar em prejuízo para a empresa. Ele recomendou que quan-

to mais alto for o valor da compra, mais detalhada deve ser a avaliação de risco, apresentando inclusive possíveis problemas cadastrais do cliente em outros estados.

Notificação por e-mail – A coordenadora do SCPC da ACIAR, Mara Valdoski, informou aos participantes do workshop que cheques devolvidos podem ser notificados por e-mail “O e-mail lido serve como comprovante de entrega”. Por isso, ela sugeriu que a informação do e-mail do cliente seja preenchido no cadastro do SCPC.

A abertura do evento, que reuniu mais de 50 empresários e funcionários do setor de crédito, foi aberto pela gerente administrativa Valda Arruda.



Mara Valdoski, coordenadora do SCPC na ACIAR, alertou para a importância do e-mail no cadastro

CAUSAS, TRATAMENTO E PREVENÇÃO DA LABIRINTITE

A pessoa que sofre com esse problema sente que tudo ao redor está girando

Dentro do ouvido fica um dos órgãos responsáveis por garantir o equilíbrio do corpo humano, o labirinto. As diversas doenças que podem ocorrer ali são popularmente conhecidas como labirintite. A pessoa que sofre com esse problema sente, em momentos repentinos, que tudo ao seu redor está girando. Nem toda tontura ou vertigem significa que há um problema no labirinto, mas ter repetidamente essas sensações deve motivar uma visita ao otorrinolaringologista. Nos adultos, a faixa etária de maior incidência da doença é a partir dos 40 anos, e as mulheres são ligeiramente mais afetadas do que os homens.

O principal sintoma da labirintite é a

vertigem: quando a pessoa, parada, tem a impressão de que tudo ao redor, ou ela própria, está girando. Muitas vezes, a vertigem pode vir acompanhada de outros sintomas, como tontura, desequilíbrio, zumbido no ouvido e até náuseas e vômito.

As causas podem não ser bem claras, mas uma parte dos pacientes que descrevem o problema relata ter contraído alguma infecção das vias aéreas, como gripe ou resfriado, antes de perceber os sintomas. Estresse e movimentos bruscos da cabeça, além do uso de determinados medicamentos, distúrbios metabólicos e até a presença de algum tumor no ouvido também estão entre as possíveis causas.

O tratamento a ser aplicado depende do tipo de doença do labirinto. É preciso diagnosticar o problema, para então controlar gradativamente os sintomas em busca da cura. Dependendo do caso, fatores como estresse, pressão alta e uso de álcool precisarão ser controlados. A solução pode levar

O que fazer em uma crise de labirintite

- Quando os sintomas se manifestarem, procure um lugar onde possa se apoiar.
- Enquanto estiver se recuperando, tente fixar o olhar em algum objeto até que ele fique nítido.
- Retorne às atividades gradualmente, evitando mudanças de posição repentinas.
- Nos momentos posteriores aos sintomas, evite ações como dirigir e subir ou descer escadas.

até algumas semanas de tratamento.

Não há uma preocupação especial relacionada à demora em tratar o problema, mas a doença tende a ser recorrente em quem não busca um médico.

Surto de caxumba em Registro

A **Vigilância Epidemiológica** de Registro sobre os cuidados necessários para evitar a transmissão da caxumba, tendo em vista que o município vive um surto da doença. Comum na primavera, a caxumba já atingiu 19 pessoas em Registro em outubro.

A caxumba não é uma doença grave, mas a inflamação pode afetar o ovário nas mulheres e os testículos nos homens, com

risco de causar esterilidade. Por isso é importante o repouso, principalmente para quem está na puberdade.

Causada por um vírus, a caxumba é altamente contagiosa. O contágio ocorre pelo contato com as gotículas de saliva e o período de transmissão varia entre 12 e 25 dias. Nesse período, quem apresenta os sinais e sintomas deve evitar o contato social, ou seja, não fre-

quentar escolas, creches, igrejas e clubes.

A caxumba causa inflamação das glândulas parótidas e se caracteriza pelo inchaço dessas glândulas (embaixo da orelha até a mandíbula), febre, dor muscular, cansaço e dor ao mastigar ou engolir. Mais informações podem ser obtidas nas unidades de saúde ou pelo telefone (13) 3822-1411 ou 3821-6009.

Seu Plano. Sua Vida.

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



ANS nº 35.177-6

SAC
Unimed
Serviço de Atendimento ao Cliente
0800 770 28 22



Novos associados



CENTRO MUSICAL HAENDEL

Proprietário: José Luis Correa Lima
Endereço: Rua Santa Catarina, 125 - Vila São Francisco - Registro SP
Contato: José Luis
Telefone: 13 3822.3161



ART'S MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICO - CANANÉIA

Proprietário: Theodoro da Silva Konesuk
Endereço: Av. Independência, 316 - Centro - Cananéia - SP
Contato: Theodoro/Angélica
Telefone: (13) 3851.3131



JEAN BIKE

Proprietários: Jean Carlos Sabino Isao Pedroso e Luis Carlos Pedroso
Endereço: Av. Dep. Ulisses Guimarães, 1291 - Jd. Eiji Matsumura - Registro SP
Contato: Jean/Luiz
Telefones: 3821.7264 e 3821.7432



TUPPERWARE DISTRIBUIDORA VALE DO RIBEIRA

Proprietária: Edna de Souza Aquino Oliveira
Endereço: Rua Gersoni Napoli, 178 - Centro - Registro SP
Contato: Edna e Hélio
Telefone: (13) 3822.5980

CONFIRA AS EMPRESAS QUE **ACEITAM O CARTÃO DO**

CLUBE DE DESCONTOS



Descontos de 10% (dez por cento) no valor de suas mercadorias e produtos não promocionais, podendo ser efetuado pagamento com cartão de crédito ou débito. Fone: (13) 3822-5994.



Descontos de 6% no valor dos serviços prestados para elaboração de Programas de Medicina e Segurança do Trabalho. Fone: (13) 9707-5392.



Descontos de 5% (cinco por cento) nas compras à vista em dinheiro. Av. Clara Gianotti de Souza, 863 - Vila Nova Ribeira. Fone: (13) 3822-2263.



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



Descontos de 20% na instalação da internet com fibra óptica/rádio. Rua Amapa, 142 - Vila Cabral. Tel: (13) 3822-4445.



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



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.



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



Descontos de 50% na contratação do guia comercial no Portal Registro Diário. Endereço: Rua Getúlio Vargas, 420 - Centro. Tel: (13) 99759.7777.



Descontos de 6% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista. Av. Prof. Jonas Banks Leite, 629 - Centro. Tel: (13) 3822-1094.



Descontos de 20% (vinte por cento) no valor de seus cursos (todos de nossa grade). Rua João Batista Pocci Junior, 288 - Tel: (13) 3822-6203.



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



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



Desconto de 8% no valor de seus serviços. Tel: (13) 3821-4952.



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 10% no valor dos Móveis Planejados. Av. Dr. Carlos Botelho, 418 - Centro - Pariqueira-Açu - SP. Tel: (13) 3856 1232.



MAS DO QUE MELHORES ALUNOS: MELHORES PESSOAS.

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



Desconto de 20% sobre o valor da Taxa de Registro do Procedimento Arbitral, de Mediação e/ou Conciliação. Tel: (13) 3828-6800.



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.



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



14% de descontos nos seus produtos no pagamento à vista. Rua Dr. Idelfonso Pinto Nogueira Filho, 95 - Jardim Paulista. Tel: (13) 3821-3106



Desconto de 10% no pagamento à vista nos seguintes produtos, óleos lubrificantes e filtros, e desconto de 3% nos combustíveis somente no pagamento no cartão de débito ou em dinheiro. Tel: (13) 3821-3188.



Descontos de 04 a 22% no valor do automóvel utilitário escolhido (conforme tabela vigente). Telefone: (13) 3828-9000



Desconto de 5% no valor de todas as suas mercadorias. Tel. (13) 3821-4842.



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.



Programa de estágio. Taxa Administrativa para Associados: R\$ 78,80. Não associados: R\$ 174,00 Tel: (13) 3828-6804 Vanessa.



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



Descontos de 10% no valor de suas mercadorias e produtos, **exceto** no NYC Burger, no cardápio do Sushi Do e no Recanto do Caminhoneiro. Endereço: Rod. Regis Bittencourt, Km 449 - Registro - SP. Tel: (13) 3821-3381.



20% de descontos nos cursos e descontos especiais para empresas. Rua Pres. Getulio Vargas, 530 - Centro. Tel: (13) 3821-1229



Desconto de 10% no valor de todos os seus serviços. Tel. (13) 3821-4916.



Desconto de 10% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista e 5% no pagamento com cartão. Rua Shitiro Maeji, 663 - Centro. Tel: (13) 3821-7063.



"Desconto de 40% em todos os cursos oferecidos e isenção da taxa de Matrícula". Rua: Amapá, 348 - Vl. Cabral - 2º A - Sl 06 - Fone: (13) 3821.2648



Descontos de 5 a 15% nas mensalidades dos cursos de graduação, graduação tecnológica e pós-graduação (conforme tabela vigente). Tel. (13) 3821-7147 ou 3821-2920.



Desconto de 15% no valor de todos os serviços realizados na lavanderia. Tel. (13) 3821-7494.



Desconto de 20% na instalação e gratuidade na primeira mensalidade após a implantação do sistema. Tel: (13) 3821-5426.



Descontos de 15% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista. Rua Tamekichi Takano, 321 - Centro. Tel: (13) 3822-2972



Descontos de 15% de descontos nos seus produtos no pagamento à vista. Av. Clara Gianotti de Souza, 174 - Centro. Tel: (13) 3821- 2888.

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 credenciados ganham descontos ao apresentar o cartão. Os descontos são válidos para os proprietários e sócios, além de seus cônjuges e funcionários das empresas participantes do Clube de Descontos. Informações pelo telefone 3828-6800.

CONTABILIDADE E IMOBILIÁRIA
www.chicaoka.com.br



Tel. (13) 3821-2233
chicaoka@chicaoka.com.br

Rua Tamekichi Takano, 609
Centro - Registro - SP

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA



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

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

lavanderia
SOLAR

Lava - Seca - Passa

AV: CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 1100 - REGISTRO - SP
TEL: (13) 3821-7494

Email: lavanderiasolar@uol.com.br



UTSUNOMIYA
CONTABILIDADE

Hiroshi Utsunomiya **Kimiko Utsunomiya**

Tels.: (13) 3821-2700 / 3821-4293
3821-2320 - Fax: 3821-4622

Rua Pres. Getúlio Vargas, 423 - 1º Andar - Registro/SP



CLOSET AREJADO

Monte do seu jeito. Escolha quantas prateleiras, cabideiros, gaveteiros quer ter. Modernidade, praticidade e funcionalidade. Vá hoje mesmo conhecer a nossa linha de closet arejado.

FACILLITA®
Utilidades & Organização

Av. Clara Gianotti de Souza, 1050 - Registro/SP - Fone: 3822.2008 | **f facillita**



CONTABILIDADE
YAMADA

Yamada & Badari Assessoria Contábil e Tributária S/S Ltda

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 e ITR

Rua Sinfrônio Costa, 669 - Centro - Registro
email: contato@contabilidadeyamada.com.br

(13) 3828-1122
3821-1491

ILLUSTRATIVA
Publicidade, Propaganda e Marketing



*Idéias...
 Nós
 Temos
 Muitas*

(13) 3821-4451

Assessoria Publicitária | Assessoria de Imprensa | Sites | Logotipos | Anúncios | **www.illustrativa.net** | **f agenciaillustrativa**

Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800



COMÉRCIO DE ALIMENTOS

DOCIBRA
ENKAZA ALIMENTOS
MERCADO DO JORGINHO (ELDORADO)
MERCADO GR
PADARIA EMPÓRIO DOS PÃES
PADARIA NOVO SABOR
SACOLÃO DU VALE
SUPERMERCADO MAGNÂNIMO - PEDREIRA
SUPERMERCADO MAGNÂNIMO - VILA TUPY
SUPERMERCADO SANTA HELENA
SUPERMERCADO SUPREMO
SUPERMERCADO TEZUKA
SUPERMERCADO TIO BEBA
VAREJÃO BIG BEM

VESTUÁRIOS E CALÇADOS

BAZAR TANAKA
BELLA MODAS
COTTON
ESPELHO D'ÁGUA MODAS
ESTAÇÃO CASTRO
FEITO À MÃO
JOÁ CALÇADOS
LOJA CAFRAN
LOJAS MIL
O FEIRÃO DO SAPATO
PINGO DE OURO
RAYON MODAS
TIBIKO'S
TOK LAR BABY
WILLIRRÔ MODAS

CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

BICUDO MOTOS
NEGUINHO MOTOS
MOTOVALE

COMÉRCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS

AUTO PEÇAS SERV CAR
CICLO RIBEIRA
LS PNEUS
SOROCAP

ÓTICAS

ÓTICAS CAROL

DIVERSOS

BAZAR ANNE
CANTINHO DA FÉ
CAROHE DIST DE TINTAS
CASA DE EMBALAGENS REGISTRO
CASAS PERNAMBUCANAS
DAIYAMONDO JOALHERIA
EDUARDO BIJOUTERIAS
FESTOLÂNDIA
LAVANDERIA ACQUA
MG VARIEDADES (MG DO VALE)
RELOJOARIA SÃO PAULO

PANIFICADORAS, BARES, RESTAURANTES E LANCHONETE

PAQUITO PIZZARIA
ROTISSERIE ORIENTE

PRODUTOS AGROPECUÁRIO

CEREAGRO

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

ALMIR MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
CASA SUL MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO - (REGISTRO)
CASTELES MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
TOYO JOYA MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

DROGARIA E COSMÉTICOS

DELÍRIO PERFUMARIA
FARMAVALE

LOJA DE MÓVEIS

ART'S MÓVEIS (ELDORADO)
ART'S MÓVEIS (REGISTRO)
ART'S MÓVEIS (SETE BARRAS)
LOJA SENAGA

POSTO DE COMBUSTÍVEIS

AUTO POSTO MEL
AUTO POSTO MONTANA
AUTO POSTO MONTANA (VILA TUPY)
AUTO POSTO OKI
POSTO ALVORADA

PRODUTOS DE INFORMÁTICA E PAPELARIA

CASA OMURO
INFOVALE
OUTSOURCING TI
RABISPEL PAPELARIA

**A PROMOÇÃO JÁ COMEÇOU,
AS EMPRESAS JÁ ESTÃO
DISTRIBUINDO OS CUPONS**

ACIAR e você parceria perfeita

FILIADA À FACESP



ACIAR

**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

REGISTRO

PROMOÇÃO AUTORIZADA

C.A.
6-2679/2016



Apuração: 28/12/2016 às 19h na sede da ACIAR