

ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS

Arte que ensina

“A Loja 2” trouxe dicas valiosas para atingir o sucesso nas vendas



CERTIFICADO DIGITAL

Adquira o seu Certificado Digital na Associação Comercial de Registro



Aproveite as
condições especiais
para Associados.

Facilite sua vida! Não corra
riscos de multas e transtornos.

Tenha sempre à mão seu
Certificado Digital e também emita sua NF-e.

Acesse www.aciar.com.br ou ligue (13) 3828-6808
e compre agora mesmo seu Certificado Digital.

ACIAR

Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro

Rua José Antônio de Campos, 455 - SL 1 - Centro
Registro - S.P - Cep 11900-000
Tel.: (13) 3828-6800



Caros associados e amigos,



Henrique Rodrigues Wolf
PRESIDENTE DA ACIAR

Início esse editorial com a peça teatral A Loja 2, que nos abrilhantou com suas dicas comerciais, de atendimento e como lidar com nossas dificuldades do cotidiano. Mais uma vez nós da ACIAR tivemos o cuidado e o carinho de buscar o melhor do deleite cultural para o associado. Lembrando que o encontro empresarial é um momento voltado ao comércio, onde o empresário empreendedor e seus apoiadores podem viver seu momento de aprendizado e lazer.

Sócios, setembro se foi com seus dias de seca, com seu feriado de 7 de setembro, onde se comemora a Independência de nossa Pátria. Mas devemos observar de agora em diante o final do ano que se aproxima, com suas festas, nossos encontros com familiares e com nossas atividades religiosas. Mas nós do comércio sabemos que além das responsabilidades em comum, também devemos nos preocupar e nos preparar com cautela, com relação aos estoques,

apoiadores, decoração natalina e nosso já tradicional horário comercial alternativo, no qual nos dedicamos praticamente dezembro inteiro para a satisfação dos nossos clientes.

Por esse motivo, a ACIAR adentra esse período do ano com o mesmo dinamismo conhecido no afã de propiciar aos sócios e seus comércios o melhor amparo e logística, com o objetivo de atrair os consumidores envolvendo-os no clima de final de ano.

Um grande abraço e muito fôlego para a correria comercial do final de ano.

Cordialmente,

Henrique Wolf

6.

PERFIL

Luiz Domingues, do Mercado Luiz Nakajima

7.

NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

Joaquim Antonio de Campos

8.

SUA EMPRESA

O Cara de Paisagem: Aprendiz do Viver

9.

SAÚDE

Anvisa alerta sobre o uso de formol em alisamento capilar

10.

JURÍDICO

Vendas a crédito por carnê

11.

RURAL

Registro realizará Exposição Nacional de Orquídeas

12.

CAPA

Encontro de Empresários e Lojistas repete sucesso de público

14.

FEIRA

Liquida Estoque supera expectativas

16.

ARTIGO

Mau uso da internet no trabalho

17.

PALESTRA

Toque de Beleza recebe orientações sobre Empreendedor Individual

18.

IMPOSTO

Leão devora R\$ 1 trilhão em tempo recorde

19.

INTERAÇÃO

Projeto "Bom dia, comerciante" terá continuidade

20.

ORIENTAÇÕES

Inclusão do devedor no SPC

21.

AGENDA

Confira os eventos e participe / Fique por dentro

22.

GERAL

Agenda, ranking e estatísticas do 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: aci@aci.com.br
Site: www.aci.com.br

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2010 / 2011

PRESIDENTE

Henrique Rodrigues Wolf

1º VICE-PRESIDENTE

João Del Bianco Neto

2º VICE-PRESIDENTE

Hélio Borges Ribeiro

1º TESOUREIRO

Marcelo Rodrigues

2º TESOUREIRO

Waldir Neif Cugler

1º SECRETÁRIO

Renato Zacarias Santos

2º SECRETÁRIO

Rodrigo Wolf Mendes

CONSELHO DELIBERATIVO

Luciano José Borges

Rogério Portela Kikuchi

Edson Silva Cunha

Carlos Issao Tamada

Marcelo Ribeiro Dias

Jefferson M. Marques Filho

Rogério Ramponi

Sueli Tiomi O. Odake

Ricardo C. Bertelli Cabral

Benedito Gregório dos Santos

Sérgio Luis da Cunha

Clóvis Mendes

Irineu Florêncio Júnior

CONSELHO CONSULTIVO

Salvador Campanucci

Olvino Batista de Oliveira

Elói Ribeiro

João Camilo Neto

Manoel Raimundo R. de Oliveira

Lázaro Gomes da Silva

Pedro Dias

Edson Antonio de Oliveira

Benedito Gregório dos Santos

Ana Lourdes Fideles de Oliveira

informaci

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 Siset

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

Novos associados



Hotel Calixtro

Associou-se para poder usufruir dos serviços da Aciar. Rua Joaquim Marques Alves, 75. Tel. 3822-1925.

Quiosque Brahma

Chopp bem gelado e cremoso, com toda a comodidade de um ambiente descontraído de bar e cardápio elaborado de restaurante. O público ganhou uma nova opção para o happy hour com os amigos. O Quiosque Chopp Brahma fica na Av. H. Matsuzawa, 39- Vila Ribeirópolis. Tel.: 3821-7180.



Sob Medida

Atender seus clientes com rapidez e carinho conquistando-os a cada dia. Esse é o lema da empresa. Sempre oferecendo produtos de qualidade, com preços justos. Situada na Rua Bambu, 48 - Bairro Arapongal - Registro. Tel.: 3821-4623.



Turismo Grill

Rodízio de carne, com buffet diferenciado e diversos tipos de saladas e pratos especiais. O bom gosto aliado à tradição de fazer um bom churrasco torna a Churrascaria Turismo Grill um sinônimo de excelência quando falamos de gastronomia. Localizada na Av. Presidente Castelo Branco, 882. Centro-Registro. Tel.: 3822-4470.

Casa do Gesso

Empresa que atua no mercado de gesso desde 1997, contando com profissionais altamente especializados para cada tipo de serviços em gesso como: colocação de forros, sancas para iluminação, molduras, barrada e divisória (drywall). Localizada na Rua Getulio Vargas, 431. Centro - Registro. Tel.: 3821-4510. Na foto, Ronaldo.



Posto Estrela Azul

O Posto é hoje um referencial de qualidade e bom atendimento nas estradas. Sempre inovando e investindo na sua capacidade em atender melhor seus clientes, se destaca pelo calor humano e simpatia de seus funcionários, que certamente o torna a melhor opção em suas viagens. Localizado na Rodovia BR-116 km 421. Juquiá. Tel: 3844-1213.



De funcionário dedicado a **dono** do negócio



Luiz Domingues: 40 anos de dedicação ao mercado

Luiz Gonzaga Domingues trabalha em mercado desde os 17 anos

Empresas que passam de pai para filho são bastante comuns. Com Luiz Gonzaga Domingues foi diferente. De funcionário dedicado ele passou a ser dono do mercado onde trabalhou por mais de 20 anos depois que o patrão faleceu. A ligação com Paulo Nakajima – proprietário do mercado que levava o mesmo nome – era praticamente de pai

e filho. Luiz começou a trabalhar com Paulo aos 17 anos, quando o estabelecimento funcionava no Mercado Municipal de Registro, quando as mercadorias ainda eram vendidas a “granel”.

“A gente não tinha horário. Trabalhava de segunda a segunda no atendimento e também entregando as mercadorias”, conta o comerciante, que ficou conhecido como o “Luiz do Nakajima”. Ele acompanhou toda a evolução do mercado, como a mudança para o prédio próprio, construído na Rua José Antonio de Campos há 25 anos.

Sua dedicação imensurável

ao trabalho no mercado de Paulo Nakajima foi reconhecida pela família do patrão. Quando Paulo faleceu, há cerca de 12 anos, a esposa Tisako Nakajima passou a empresa para Luiz que, em homenagem ao comerciante, manteve o sobrenome no nome fantasia. “Temos uma gratidão muito grande pela família Nakajima. Dona Tisako preferiu passar o mercado para mim e isso realmente não tem preço”.

Hoje, o Mercado Luiz Nakajima segue consolidado no município, com clientes fieis que acompanharam as ampliações feitas pelo dono. Luiz aprendeu na prática que, além de produtos de qualidade, o cliente preza pelo bom atendimento. “A gente procura tratar os fregueses com carinho, isso faz a diferença”, diz ele, que veio da zona rural de Registro, onde trabalhava na roça de chá antes de iniciar no comércio.

Apesar de aposentado, Luiz não tem planos de parar. Ele conta com o apoio da esposa Emília e dos filhos Luciana e Roni, que ajudam no atendimento e na administração dos negócios. Danilo, o terceiro filho, se formou em Publicidade e trabalha com vendas em São Paulo. Como os três filhos de dona Tisako moram fora da região, a família de Luiz Domingues é quem cuida da senhora de 85 anos.



**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

Joaquim Antonio de Campos

Conhecido como Joaquim Aço, era filho de José Antonio de Campos

Homem de personalidade forte, autoritário quando preciso e bastante popular no município, Joaquim Antonio de Campos foi vereador por dois mandatos, quando o cargo ainda nem era remunerado. Em Registro, onde nasceu, ficou conhecido mesmo como Joaquim Aço, apelido que ganhou ainda jovem. O filho mais novo, Benedito de Campos, não sabe explicar como surgiu o apelido. “Se falasse Joaquim Antonio de Campos ninguém conhecia. Todo mundo o chamava de Joaquim Aço”, lembra o filho. Joaquim morreu quando Benedito era ainda jovem, deixando também as filhas Maria de Campos, Ana e Maria Conceição (hoje falecidas) e a esposa dona Maria Alves de Campos, que viveu até os 104 anos.

Joaquim Aço trabalhou como agricultor junto com os pais, Ana e José Antonio de Campos, no sítio localizado no bairro Ribeirão Vermelho. Além da lavoura para subsistência, ele e a esposa também tinham produção de bicho da seda. Mais tarde, Joaquim Aço acumulou o serviço na roça com o cargo de fiscal da Prefeitura de Registro, função que exercia com muito zelo e dedicação. A eficiência era tanta que os prefeitos Wild José de Souza e Jonas Banks Leite tinham total confiança em Joaquim Aço.

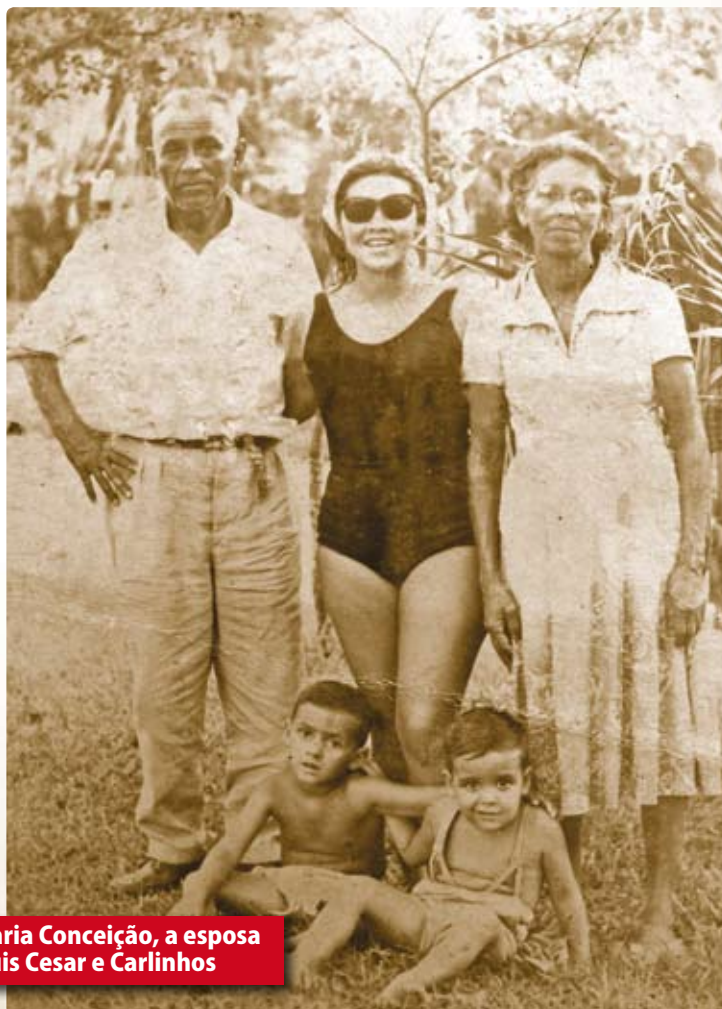
A cavalo, o fiscal percorria todo o município, principalmen-

te a zona rural, onde verificava as condições das estradas e enviava as máquinas para fazer a manutenção quando necessário. “Meu pai ia trabalhar a pé e preferia fazer as fiscalizações a cavalo, não usava os carros da Prefeitura”, lembra o filho Benedito. O trabalho pela comunidade e o envolvimento na política levaram o fiscal a candidatar-se a vereador. No legislativo, Joaquim Aço atuou por dois mandatos – de 1956 a 1959 e de 1960 a 1963. Era como vereador que ele lutava por melhorias para o município.

Apesar de ter convivido pouco tempo com o pai, Benedito – hoje com 73 anos – lembra com carinho da personalidade forte e dos ensinamentos de Joaquim Aço. “Meu pai me ensinou a trabalhar muito cedo. Com 10 anos eu já cortava capim para os cavalos da Prefeitura. Mas ele também valorizava muito os estudos. Com frequência meu pai ia até a escola conversar com as professoras para saber se os filhos estavam estudando

direito”, recorda Benedito.

Joaquim Aço morreu há mais de 40 anos após sofrer um infarto. Em homenagem a seus trabalhos prestados como vereador e fiscal da Prefeitura, o então vereador Yutaka Maeji fez uma indicação e Joaquim Antonio de Campos passou a ser nome de rua no Bairro Jardim Caiçara. Seu pai, José Antonio de Campos, também empresta o nome a uma das principais ruas do centro de Registro, inclusive onde está localizada a ACIAR.



Joaquim Aço, a filha Maria Conceição, a esposa Maria e os sobrinhos Luis Cesar e Carlinhos

O Cara de Paisagem: Aprendiz do Viver

Clientes não voltam a se comunicar com vendedores com expressão de: "o que você está fazendo aqui?"

Elas estão em todos os cantos. Encaramos diariamente pessoas capazes de exercitar com excelência a cara de paisagem e ainda acham que merecem prêmios por tal êxito. "Não é comigo" é a expressão básica dessas pessoas.

O certo é que ao nos depararmos com a cara de paisagem ficamos incomodados e fica-nos atravessada a pergunta: O que se passa? Se é que passa alguma coisa na mente de alguém que faz esta cara.

Muitas vezes está acompanhada de silêncio, rosto imutável, sem emoção e/ou outras vezes de frases interrogativas sobre assuntos considerados indelicados, tornando a situação ainda mais constrangedora. Por esta razão, muitos acabam por não querer conviver com pessoas que usam como fórmula de vida a tal cara de paisagem.

Mostram-se até amigas, mas sem qualquer tipo de cumplicidade ou compaixão, para que não aja comprometimento. Para eles é mais fácil passar uma questão adiante ou desviar-se dela. Não há condenação por estas pessoas serem assim, mas há sim uma constatação que elas existem em todos os meios em que vivemos e o quanto é desagradável conviver com elas.

O que se pensa sobre isso?

O Cara de Paisagem demonstra:
1º. Incapacidade de comunicação

2º. Soberba

3º. Falta de conhecimento sobre o assunto a ser tratado

4º. Insegurança diante da possibilidade de não agradar o outro

5º. Egocentrismo

6º. Insensibilidade com as pessoas

7º. Falta de comprometimento

8º. Ser Infeliz

9º. Amargura

Não seria melhor ser autêntico, lembrar sempre que a melhor cara é aquela que expressa compromisso, sendo olho no olho, buscando a troca, o servir e desenvolver a cumplicidade? Lembrar de que não

caminhamos sozinhos e que, se assim escolher, a caminhada será mais longa e penosa? Lembrar que não seremos cobrados por êxitos e vitórias, mas sim pela tentativa, criatividade, iniciativa, bom senso e caráter diante da vida?

Lembramos muito mais daqueles que no mínimo tentaram ajudar em algo do que daqueles que alcançaram vitórias sozinhos, seja entre amigos, familiares, gestores e colaboradores ou na relação cliente e vendedor. Clientes não voltam a se comunicar com Vendedores com expressão de: O que você está fazendo aqui? Utilizando sobranças levantadas e silenciadores de ambiente.

Queremos conviver com pessoas de bem com a vida, autênticas, que saibam assumir erros e acertos, que compartilhem, que demonstrem interesse, que trabalhem em pró de algo, e não apenas permaneçam ocupando um espaço no universo.

Compete aos que vivem ensinar e modificar o termo utilizado. Façamos então dos Aprendizes futuros mestres na arte de viver. Sorria para a paisagem. Em cada paisagem há sempre algo de bom.



Debora Amaral,
Consultora em
Recursos Humanos

dmoreiraamaral@uol.com.br



NOVO UNO
NOVO TUDO

Tel: (13) 3828 5000

Disvep



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

Email: disvep@disvep.com.br
Site: www.disvep.com.br

Cabelos lisos, mas sem perigo

Anvisa alerta sobre o uso de formol em alisamento capilar

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) não registra alisantes capilares que tenham como base o formol em sua fórmula. O formol, nas concentrações permitidas pela Agência, não tem função de alisante. A substância só tem uso permitido em cosméticos nas funções de conservante (limite máximo de uso permitido 0,2%, conforme a Resolução 162/01) e como agente endurecedor de unhas (limite máximo de uso permitido 5%, segundo a resolução 79/00 Anexo V).

Todos os produtos registrados pela Anvisa que apresentam o formol na sua composição têm as concentrações da substância dentro dos limites previstos nas legislações. Quando o produto não é registrado, significa que a composição não foi avaliada, o que pode

representar perigos à saúde, alerta a Anvisa. O risco do formol em sua aplicação indevida é tanto maior quanto maior a concentração e a frequência do uso, e se dá pela inalação dos gases e pelo contato com a pele, sendo perigoso para profissionais que aplicam o produto e para usuários. Os métodos utilizados no alisamento dos cabelos também não são registrados pela Agência.

O formol é considerado cancerígeno pela Organização Mundial de Saúde (OMS). Quando absorvido pelo organismo por inalação e, principalmente, pela exposição prolongada, apresenta como risco o aparecimento de câncer na boca, nas narinas, no pulmão, no sangue e na cabeça.

Existem outras substâncias, registradas na Anvisa, que podem ser utilizadas em alisamentos capilares. Entre elas estão o Tioglicolato de Amônio, Hidróxido de Sódio, Hidróxido de Potássio, Hidróxido de Cálcio, Hidróxido de Lítio e o Carbonato de Guanidina.



Riscos do Formol

As reações do uso do formol podem ser:

- **Contato com a pele** - Tóxico. Causa irritação à pele, com vermelhidão, dor e queimaduras.
- **Contato com os olhos** - Causa irritação, vermelhidão, dor, lacrimação e visão embaçada. Altas concentrações causam danos irreversíveis.
- **Inalação** - Pode causar câncer no aparelho respiratório; dor de garganta, irritação do nariz, tosse, diminuição da frequência respiratória, irritação e sensibilização do trato respiratório. Pode ainda causar graves ferimentos nas vias respiratórias, levando ao edema pulmonar e pneumonia. Fatal em altas concentrações.
- **Exposição crônica** - A frequente ou prolongada exposição pode causar hipersensibilidade, levando às dermatites. O contato repetido ou prolongado pode causar reação alérgica, debilitação da visão e aumento do fígado. No caso da escova progressiva, dependendo da concentração do formol, pode ainda causar queda capilar.

FONTE: Anvisa

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 772 30 30



Vendas a crédito por carnê

O carnê de parcelamento é uma ótima opção, no entanto, precisa observar o Código de Defesa do Consumidor

O crediário é um dos métodos mais criativos que o comércio inventou para incrementar vendas, tanto sendo assim que dificilmente se encontra comerciante que venda seus produtos exclusivamente à vista. O parcelamento multivariado, seja por cartão de crédito, cheque pré, boleto, carnê e até mesmo caderneta de anotações é prática regular, lícita e no mais das vezes comercialmente interessante. Todavia, cada uma tem peculiaridades e diferentes implicações de ordem legal.

Focaremos neste artigo tão somente a prática de vendas pelo sistema de carnê do próprio comerciante, tido como interessante por muitos porque leva o cliente a passear pelo estabelecimento credor mensalmente, criando oportunidades de novas

vendas, a deixar feliz tanto o cliente quanto o comerciante.

Não há dúvida, pois, que a venda a prazo pelo sistema de carnê é lícita desde que haja observância das normas legais aplicáveis, especialmente daquelas que regulam os direitos do consumidor. O Código de Defesa do Consumidor (CDC) que estabelece o regramento das vendas parceladas, diz o seguinte:

Art. 52 - No fornecimento de produtos ou serviços que envolva outorga de crédito ou concessão de financiamento ao consumidor, o fornecedor deverá, entre outros requisitos, informá-lo prévia e adequadamente sobre:

I - preço do produto ou serviço em moeda corrente nacional;

II - montante dos juros de mora e da taxa efetiva anual de juros;

III - acréscimos legalmente previstos;

IV - número e periodicidade das prestações;

V - soma total a pagar, com e sem financiamento.

§ 1º - As multas de mora decorrentes do inadimplemento de obrigações no seu termo não poderão ser superiores a dois por cento do valor da prestação.

§ 2º - É assegurada ao consumi-

dor a liquidação antecipada do débito, total ou parcialmente, mediante redução proporcional dos juros e demais acréscimos.

Os juros legais não podem ultrapassar um por cento ao mês e doze por cento ao ano e deverão ser informados ao consumidor, inclusive com menção à taxa efetiva dos juros da operação. Em caso de mora do devedor pode ser cobrado multa de dois por cento sobre o débito.

Toda e qualquer estipulação que extrapole os limites acima são considerados nulos de pleno direito e a estipulação de condição que seja considerada abusiva poderá sujeitar o comerciante a devolver os valores cobrados ilicitamente em dobro além de arcar com eventuais danos morais do consumidor.

É importante ressaltar que os carnês são diferentes dos empréstimos e eventuais emissões de cartões de crédito, que contam com regulamentação específica, inclusive com diferente incidência de impostos, como o IOF, próprio das instituições financeiras, o que não ocorre com os comerciantes que adotam o sistema de carnês com cobrança de juros legais e multa moratória.



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

Parceria com Preço e Qualidade que sua Empresa Merece!

Matriz: Registro - SP Filial: Sorocaba - SP

Ligue agora mesmo!

(15) 3213-8644
(13) 3821-7122





Parceiros



Orquídeas em destaque

Exposição Nacional acontece no final de outubro em Registro

Cores vibrantes, formatos delicados e exóticos, mistura de perfumes e texturas. A diversidade de espécies fascina e surpreende quem visita a Exposição Nacional de Orquídeas do Vale do Ribeira, que neste ano chega à sua 10ª edição em Registro. Marcado para os dias 28, 29 e 30 de outubro, o evento deve reunir uma infinidade de plantas de 40 expositores vindos dos estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná e Santa Catarina.

Além da qualidade das plantas apresentadas, o diferencial da Exposição do Vale do Ribeira é a decoração, que utiliza musgos, troncos, bambus, bobinas de madeira e vasos formando um imenso jardim colorido no Ginásio de Esportes Mario Covas. Entre as mais variadas espécies, destacam-se a vivacidade das Cattleyas, o tom vibrante das Phalaenopsis e Dendrobiums, os grandes cachos

de Cyrtopodiuns e a delicadeza das micro orquídeas.

A exposição é realizada pela Sociedade Orquidófila do Vale do Ribeira (Orquivale), que hoje reúne cerca de 50 associados da região, com apoio da Prefeitura, Confederação das Associações Orquidófilas (CAOB), CATI – Secretaria Estadual da Agricultura, Rede Graal, Faculdade Unisepe e Sabesp.

Além da premiação às melhores plantas, a programação contará também com palestras sobre cultivo de orquídeas e comercialização de mudas e flores – uma boa oportunidade para quem deseja iniciar ou incrementar sua coleção de orquídeas.

Programação

10ª Exposição Nacional de Orquídeas
Local: **Ginásio Mário Covas**

28/10 – Sexta-feira

20h: abertura oficial

29/10 – Sábado

9 às 22h: Visitação pública

10h: Palestra “Cultivo de Orquídeas – Curso Básico”, com o engenheiro agrônomo Luiz Antonio C. Penteado e Cesar Yuzo Kanashiro

15h30: Palestra “Pleurothallis Brasileiras”, com orquidófilo Dalton Holland Baptista

30/10 – Domingo

9 às 18h: Visitação pública

10h: Palestra “Técnicas de cultivo de orquídeas para iniciantes” com Luiz Antonio C. Penteado e Cesar Y. Kanashiro

16h: Solenidade de premiação

18h: Encerramento



infotech

(13) 3822.4408 www.infotechrg.com.br

Seguindo as tendências e analisando as necessidades do mercado, desenvolvemos produtos e serviços com qualidade e eficiência



ELGIN



SAMSUNG



AOC

Soluções em Automação

“A Loja 2” atrai ma

ACIAR arrecadou quase uma tonelada de alimentos com distribuição de convites

Consolidado como um dos maiores eventos destinados a comerciantes e comerciários de Registro, o 13º Encontro de Empresários e Lojistas promovido pela ACIAR reuniu mais de 650 pessoas na noite de sexta-feira, 23 de setembro. No palco da sede social do RBBC, o espetáculo “A Loja 2 - Como Lidar com Clientes Difíceis” divertiu o público com situações bem conhecidas do comércio, encenadas com muito bom humor pelos atores da Artbis Comunicação e Treinamento.

Afinal, qual o vendedor que nunca atendeu um cliente irritado com a necessidade de trocar um produto com defeito? Ou aquele consumidor super indeciso que acaba desistindo da compra depois de olhar a loja inteira? Na peça, os vendedores Juarez, Beatriz e José mostraram que paciência e bom humor são fundamentais para estabelecer um diálogo eficaz, que traga satisfação para vendedor e cliente.

José, que ao final da história é escolhido como vendedor do mês na loja fictícia, ensinou importantes lições que devem ser colocadas em prática na realidade vivenciada pelo comércio. Além da necessidade de participar periodicamente de cursos e treinamentos para aperfeiçoar as técnicas de venda, os colaboradores precisam estar atentos ao que os clientes querem ao entrar numa loja. Fazendo as perguntas certas, é possível direcionar a venda para satisfazer a necessidade do consumidor naquele momento. Quem vê cara também não vê coração, disse José. Por isso, todos os clientes devem ser tratados com atenção e respeito, independente de como estejam vestidos. Através da irreverência de cada personagem, “A Loja 2” trouxe dicas valiosas para quem pretende atingir o sucesso nas vendas.

“Acreditamos que treinamentos com aplicação prática e lúdica são capazes de construir resultados muito mais rápidos e satisfatórios para a empresa. Os funcionários e colaboradores, ao identificar-se com as personagens e ações propostas, conseguem aplicar os conhecimentos no seu dia-a-dia, proporcionando um aumento direto nas vendas”, dizem os responsáveis pela Artbis, empresa de Belo Horizonte que atua desde 2008 na produção executiva de espetáculos,



cursos e palestras.

No ano passado, “A Loja 1 – Como Encantar seu Cliente” fez grande sucesso na 12ª edição do Encontro de Empresários e Lojistas. A pedido do público, a ACIAR trouxe novamente a Artbis para se apresentar em Registro. “Além de proporcionar um momento de descontração e confraternização entre os lojistas e colaboradores, aproveitamos para motivar e trazer orientações que possam ajudar o comércio a renovar e aperfeiçoar o atendimento”, destacou o presidente da ACIAR, Henrique Rodrigues Wollf. “A arte é uma forma maravilhosa de se obter conhecimento. Já trouxemos a música da orquestra comandada pelo consagrado maestro João Carlos Martins, que emocionou a todos com sua história de superação. Com o teatro não foi diferente. O público aprendeu enquanto se divertia”.



mais de 650 pessoas



Arte como aliada

Vendedor há mais de 30 anos, Jairo Benedito da Silva assistiu à “A Loja 2” e ressaltou a qualidade do espetáculo. “É muito melhor que assistir a uma palestra, a gente aprende muito mais enquanto se diverte. A peça ensinou muito, principalmente na forma de interagir com o cliente”, afirmou Jairo. “A ACIAR está de parabéns, eventos como esse ajudam muito nosso comércio e nossos vendedores”.

Douglas Campião, que trabalha com vendas há 10 anos, praticamente participou como personagem do espetáculo durante a interação dos atores com a plateia. “Achei bem interessante porque eles conseguiram representar muito bem o dia a dia do nosso trabalho. Logicamente que forçaram a parte cômica, mas dessa forma

irreverente a gente consegue absorver melhor. Às vezes são pequenas coisas que a gente não dá muita importância, mas quando vemos na representação aí cai a ficha”, opinou Douglas.

A jornalista Patrícia Kanashiro revelou que foi a primeira vez que assistiu a uma peça teatral com enfoque empresarial e aprovou a ideia. “Como profissional de comunicação percebi a reação imediata do público diante da auto-identificação com as cenas apresentadas. Apesar de não trabalhar com vendas, trabalho com o público em geral e levarei alguns ensinamentos para o meu setor também”, comentou Patrícia.

Ação social

Além do treinamento proporcionado aos comerciantes e vendedores com a apresentação do espetáculo “A Loja 2”, o Encontro de Empresários e Lojistas arrecadou quase uma tonelada de alimentos não perecíveis - foram 930 convites distribuídos e muitas lojas enviaram cestas básicas em troca dos ingressos. Os alimentos foram doados para a Casa da Criança Futuro Feliz (CRIFF), Lar dos Velinhos, Apoio ao Menor Esperança (AME) e APAE, todas de Registro.



Maully (AME), João Nunes (AME), Nício Teixeira (Lar dos Velinhos), Inês Otubo F. Moraes (CRIFF), Henrique (ACIAR), Sandra Castro e Ana Paula K. Takiute (APAE)



Feira contou com a participação de 16 empresas

Liquida Estoque registra aumento de 40% nas vendas

Núcleo Vestir e Calçar comemora sucesso da feira que reuniu 16 lojas

Com descontos de até 70%, a Feira Liquida Estoque chegou à 10ª edição consolidada como ótima oportunidade para os consumidores, que adquirem produtos de qualidade a preços diferenciados, e para os lojistas que podem liquidar as mercadorias e renovar os estoques para a próxima estação.

Neste ano, a feira registrou uma média de 40% de crescimento nas vendas em relação ao ano passado, o que superou as expectativas dos comerciantes.

A 10ª Feira Liquida Estoque foi realizada pelo Núcleo Vestir e Calçar da ACIAR entre os dias 7 e 10 de setembro, na sede social do RBBC. A estratégia de iniciar o evento no feriado deu tão certo que alguns lojistas venderam no primeiro dia o equivalente aos quatro dias do evento realizado em 2010. Marcelo Rodrigues, da Cotton Company, integra o Vestir e Calçar e participa da Liquida Estoque desde a primei-

ra edição. Ele revela que vendeu metade das peças que levou para a feira. “Este ano, realizamos um marketing mais forte com a distribuição de panfletos e com o apoio da ACIAR na divulgação”, explica Marcelo. “Foi um sucesso. O consumidor já espera a feira, muitos já compraram para o Natal”.

Para Renato Zacarias dos Santos, da Tok Lar Baby, a Liquida Estoque superou as expectativas. “Levamos mais mercadorias este ano e conseguimos liquidar um número bem maior de produtos. A cada ano a feira conquista maior credibilidade, com produtos bons a pre-



Confeções e acessórios tinham até 70% de desconto



ços diferenciados e o consumidor aproveita. Sem opções de lazer no feriado, os consumidores também aproveitaram para visitar a feira e compraram!”, comemora o lojista.

Mara Cadilhac, proprietária da Loja Swagat, também confirma o sucesso da feira para seus negócios. Segundo ela, a cada ano o faturamento aumenta um pouco na Liquidida Estoque. “Este ano foi super

positivo. Aumentei o espaço para levar um número maior de confecções e valeu muito a pena”, revela Mara, que avalia a possibilidade de voltar para o Núcleo Vestir e Calçar, do qual já fez parte.

A Feira Liquidida Estoque contou com a participação de 16 empresas: Pingo de Ouro, Tibiko's, Tok Lar Baby, Cotton Company e Willirrô, que fazem parte do Núcleo Vestir e

Calçar, e Lojas Mil, Art Fest, Vasek Modas, Cisaltina, Stock Surf, Galpão 4, Dina Modas (Sete Barras), Kawaii Modas, D'Lucca Noivas, Lia Modas (Cajati) e Swagat. Devido ao sucesso do evento, alguns lojistas demonstraram interesse de integrar o Núcleo para garantir a participação na feira no ano que vem e colher os benefícios de trabalhar em conjunto.



Divulgação maior atraiu ainda mais consumidores



Credenciada pelo MEC

unisa
DIGITAL

Universidade sem distância

Graduação e Pós-graduação

INSCRIÇÕES ABERTAS

Descontos especiais para associados da Aciar e empresas conveniadas

• informe-se na secretaria

Mensalidades a partir de R\$ 224,00

(13)3821-7147

instituto educar
educação e carreira

Polo de Apoio Presencial em Registro
Av. Clara Gianotti de Souza
nº 258 - Centro
poloregistro@unisa.br

www.unisa.br/unisadigital

Mau uso da internet no trabalho

É aconselhável que as empresas criem um manual do usuário para estabelecer regras aos funcionários

A internet representa hoje uma importante ferramenta em nosso cotidiano. Não se imagina mais um mundo sem ela, mas é importante atentar para que o seu uso seja adequado, principalmente dentro do ambiente de trabalho. O mau uso da internet prejudica a produtividade do empregado e pode causar a demissão de funcionários por justa causa, quando a empregadora considera tal conduta como uma falta grave, a teor do Artigo 482 da CLT. A 7ª Turma do Tribunal Superior do Trabalho reconheceu a demissão por justa causa de um funcionário que utilizava o equipamento de trabalho para acessar sites de relacionamento, trocando mensagens de correio eletrônico com piadas grotescas e imagens inadequadas, como fotos de mulheres nuas.

O Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Turma da 10ª Região, (RO 504/2002), entendeu ser motivo de demissão por justa causa o caso de um ex-funcionário que enviou fotos pornográficas por intermédio de e-mail corporativo. A juíza de primeira instância que proferiu a sentença baseou sua linha de raciocínio asseverando que todos os instrumentos são de propriedade da empresa e disponibilizados aos empregados

para suas atividades, não existindo, por isso, “confidencialidade”, motivo pelo qual não se configuraria a suposta violação à garantia da intimidade e à obtenção de provas por meio ilícito. O controle do e-mail seria a forma mais eficaz, tanto de proteção e fiscalização das informações que tramitam na empresa, inclusive sigilosas, quanto de evitar o mau uso da internet, que pode até mesmo atentar contra a moral e os bons costumes, causando à imagem da empresa prejuízos imensuráveis. Ela enfatizou a responsabilidade solidária que recai sobre a empresa pelos atos de improbidade ou delitos praticados por seus funcionários. Na opinião da julgadora, a utilização pessoal de e-mail corporativo para fins alheios ao serviço e de consequências nocivas à reputação da empresa é ato grave suficiente para a dispensa por justa causa.

No Rio Grande do Sul, um trabalhador foi despedido por justa causa por acessar sites pornográficos durante o expediente. Inconformado com a penalidade imposta, o trabalhador entrou com uma ação para anular a justa causa e reverter sua dispensa para imotivada, o que lhe daria direito às verbas rescisórias. O autor chegou a ganhar em primeiro grau, mas os desembargadores deram provimento ao recurso da empresa e reformaram a sentença. A perícia apontou que o sistema bloqueava sites impróprios, mas alguns passavam pelo filtro. Além disso, também era possível burlar o controle e acessar conteúdos bloqueados. Mesmo assim, foi reprovada a conduta do empregado.

do. É aconselhável que empresas criem um manual do usuário, um código de ética ou um regimento interno, qualquer que seja a denominação, a fim de estabelecer regras, das quais os funcionários deverão ter ciência desde o momento da contratação. No regulamento é importante constar que haverá punição em caso de não cumprimento.

Vale ressaltar que, por primeiro, deve-se advertir o funcionário, dando a ele uma chance de se redimir. Além dos acessos indevidos, o que se escreve na rede também pode trazer más consequências. Como no caso de um funcionário de uma empresa de “call center” que criou um blog onde relatava as perguntas que ele classificava como as mais idiotas feitas pelos clientes mais burros do dia e seus colegas votavam elegendo as melhores. A empresa descobriu e demitiu o funcionário por justa causa. Outra fonte de conflitos entre as empresas e empregados é o acesso às redes sociais do local de trabalho. Estudo da Triad, empresa de consultoria especializada, apontou que entre as mídias sociais a mais acessada nos computadores dos empregados é o Twitter (92,2%), seguido pelo Facebook (59,4%), YouTube (35,6%) e Orkut (35,4%). A mesma empresa de consultoria constatou que 80% dos empregados gastam até 3 horas da jornada de trabalho com atividades estranhas à função. Em alguns casos além da demissão o funcionário pode ainda ser condenado ao pagamento de indenização, quando a má utilização da Internet prejudicar a empresa.

Empreendedor Individual

Profissionais do Núcleo Toque de Beleza tiraram dúvidas com o Sebrae

Profissionais do Núcleo Toque de Beleza participaram de palestra com o consultor do escritório regional do Sebrae no Vale do Ribeira, Roberto Pupo, sobre o Empreendedor Individual (EI). Realizado na ACIAR no dia 12 de setembro, o encontro foi importante para orientar cabeleireiros, manicures e massagistas sobre os benefícios de sair da informalidade. Além de poder emitir nota fiscal, o EI passa a ter proteção da Previdência Social.

Levantamento do escritório regional do Sebrae sobre os Empreendedores Individuais feito com base nos dados da Receita Federal mostra que a região alcançou a marca de 2 mil formalizações em abril deste ano. Registro é a cidade com mais EIs. São 426 pessoas que decidiram sair da informalidade para conquistar vãos mais altos.



Palestra foi ministrada por Roberto Pupo, do escritório regional do Sebrae-SP

Um dos dados da pesquisa nacional mostra que 6.289 EIs já ultrapassaram o teto de R\$ 36 mil por ano e migraram para a condição de microempresa, com faturamento de até R\$ 240 mil. Outro dado: dos 526.234 empreendedores individuais que entregaram a declaração de receita até 15 de março deste ano, 19.570 contrataram empregados, ou seja, geraram 19.570 empregos com carteira assinada - cada empreendedor individual pode ter um empregado.

Qualquer cidadão que queira iniciar um negócio formal tem que adquirir um CNPJ. A figura do empreendedor individual é para aque-

las pessoas que trabalham por conta própria e querem se formalizar e adquirir cidadania. São para as profissões que não requerem formação científica. Os benefícios para quem se formaliza são: entrar para a previdência social, ter condições de pedir empréstimos, fornecer produtos e serviços para uma empresa ou governo e comprovar renda.

Roberto Pupo destacou que quem pretende sair da informalidade pode buscar capacitação prévia no escritório regional do SEBRAE, que realiza também diversas palestras e oficinas que podem esclarecer sobre como se tornar EI e como abrir uma empresa.

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA

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

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



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

Leão devora R\$ 1 trilhão em tempo recorde

Impostômetro da ACSP aponta que arrecadação cresce mais que a economia

A marca de R\$ 1 trilhão em tributos arrecadados pela União, estados e municípios, registrada no Impostômetro por volta das 11 horas de 13 de setembro, foi alcançada neste ano com 35 dias de antecedência em relação a 2010. Esse avanço mostra que a receita tributária cresce em velocidade mais acelerada do que a economia brasileira. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) comprovam isso. O Produto Interno Bruto (PIB) do segundo trimestre deste ano cresceu 3,1% em relação a igual período de 2010. Mas em valor adicionado, ou seja, sem considerar os impostos, a expansão foi de 2,7%. Já os impostos tiveram expansão de 6%, ou seja, mais do que o dobro no mesmo período. Em 2010,

a situação foi parecida. O PIB real aumentou 6,7%, enquanto os impostos cresceram 12,5%.

“É uma brutal transferência de recursos, via arrecadação de impostos, do setor privado para o público. Ou seja, de um setor mais eficiente para um menos eficiente”, diz o economista da Associação Comercial de São Paulo (ACSP) Marcel Solimeo. No atual ritmo, o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), que desenvolveu o Impostômetro a pedido da ACSP, calcula que a receita tributária deverá alcançar R\$ 1,5 trilhão em 2011. Além do tamanho da carga tributária e da velocidade da transferência de recursos privados para os cofres públicos, a divisão do bolo tributário é alvo de críticas. Sozinha, a União fica com quase 70% do arrecado, uma concentração motivada, sobretudo, pelas contribuições sociais, como a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e o Programa da Integração Social (PIS), que não são repartidas entre estados e municípios.

Hora de Agir

É do bolso de cada um dos brasileiros que parte o dinheiro que abastece os cofres dos governos. Logo, nada mais justo do que o contribuinte cobrar o correto uso dos recursos públicos. Para amplificar o coro pelo bom uso dos tributos, a Associação Comercial de São Paulo (ACSP) e a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Fapesp) lançaram o movimento Hora de Agir. A proposta é dar voz à população com a ajuda das redes sociais e outros meios de comunicação da internet. Cada grito de protesto, realizado por intermédio do Twitter, Facebook, e demais canais, poderá ser direcionado para o portal do movimento (www.horadeagir.com.br). O portal também permite que o internauta poste vídeos revelando o que acha da crescente arrecadação de tributos por parte dos governos e traz informações a respeito da carga tributária e agenda de manifestações. Ele ainda permite o preenchimento de um abaixo-assinado virtual, direcionado aos deputados federais, pedindo a aprovação da Lei 1.472, de 2007, que determina que as notas fiscais tragam impresso o percentual de impostos embutidos no preço de cada produto e serviço adquirido. A lei encontra-se parada na Câmara dos Deputados.

FOTO: Eduardo Cedeño Martellotta / www.e5brasil.net.br



Impostômetro localizado na Associação Comercial de São Paulo atingiu a marca de R\$ 1 trilhão no dia 13 de setembro

FONTE: Jornal Diário do Comércio

"Bom dia, Comerciante" terá continuidade

Intensificar o contato com os associados é um dos principais objetivos da ACIAR

A primeira etapa do projeto "Bom dia, Comerciante" encerrou no dia 14 de setembro após seis encontros que reuniram cerca de 120 comerciantes dos mais diversos setores. Com o sucesso dos cafés da manhã, o projeto vai continuar. O próximo encontro está marcado para o dia 9 de novembro, às 8 horas, na ACIAR. Os lojistas receberão convites por e-mail e deverão confirmar presença até o dia 7/11.



Participantes do café da manhã realizado no dia 14 de setembro

As reservas são limitadas.

Para o presidente da ACIAR, Henrique Rodrigues Wolf, o contato com o associado é fundamental para direcionar as ações da associação. Entre as principais sugestões

propostas, está a realização de cursos e treinamentos para qualificar comerciantes e colaboradores – o que a ACIAR tem intensificado, inclusive em parceria com outras entidades.

No último café da manhã, a ACIAR reuniu produtores rurais, comerciantes de produtos agropecuários, clínicas médicas, comércios de produtos farmacêuticos e produtos de beleza, óticas, entre outros, que puderam interagir e trocar experiências. A Sorocap, que participou de quase todos os encontros, ofereceu brindes para sortear entre os comerciantes, tornando o café da manhã ainda mais animado.



Sorocap ofereceu brindes para sortear entre os comerciantes

CONTABILIDADE e IMOBILIÁRIA		
Constituição, alteração e encerramento de empresas Assessoria e serviços na área contábil, fiscal e trabalhista Declaração de imposto de renda pessoa física e jurídica Rua Tamekichi Takano, nº 609 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233	CHICAOKA www.chicaoka.com.br chicaoka@chicaoka.com.br	Venda Locação Administração de imóveis R. José A. de Campos, nº 400 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233

Inclusão do devedor no SCPC

Saiba em quais situações a empresa pode incluir o inadimplente no SCPC

Sempre que um consumidor não paga um débito, a empresa associada poderá registrar esse débito no banco de dados do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). O devedor ficará registrado em um banco de dados com Abrangência Nacional e terá dificuldades em solicitar novos créditos no mercado até que pague suas dívidas.

Depois de quanto tempo o débito pode ser incluído no SCPC?

Recomenda-se ao associado que a inclusão seja feita em até

90 dias contados da data do vencimento. Com isso, prevenimos a inadimplência para outros associados, aumentando as chances de recebimento. No caso de pessoa jurídica para efeito de registro de débito, considera-se inadimplência o atraso superior a 15 dias, ou seja, a negativação só poderá ser realizada a partir do 16º dia de atraso do vencimento do débito.

O que pode ser incluído no SCPC?

Considera-se inadimplente a pessoa física com atraso no pa-

gamento decorrente de operações comerciais, financeiras e/ou prestação de serviços, legalmente comprováveis de instrumentos próprios, tais como: cheques devolvidos somente os motivos 12, 13 e 14; Duplicatas; Contratos; Notas Promissórias; Títulos de crédito (boletos, carnês, etc.).

Lembramos que no caso da negativação de pessoa física a mesma não se aplicará: ao cônjuge do devedor principal; ao cônjuge de seu fiador ou avalista; às pessoas jurídicas; àqueles que não tenham capacidade civil.

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
INCRA E ITR

Rua Capitão João Pocci, 253 - 1º andar - Centro - Registro
email: esyamada@uol.com.br

3821-1491
(13) 3821-2065

DR. LUIS T. AGUILAR
Médico Oftalmologista - CRM 78552
Formado e Especializado pela
Escola Paulista de Medicina / UNIFESP

"Óculos, lentes de contato,
Laser para retina"

CIRURGIAS
Miopia - Catarata - Glaucoma
Hipermetropia - Astigmatismo - Pterígio

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

Confira os **eventos** e participe!

Segurança

Todos os comerciantes estão convidados a participar da reunião do Conselho Comunitário de Segurança (Conseg), que será realizada na terça-feira, 25 de outubro, às 19 horas na sede social do RBBC. A ACIAR estará presente para tratar dos constantes assaltos ocorridos no comércio de Registro. É importante que todos participem para levar suas reivindicações, já que o encontro reúne representantes das Polícias Civil e Militar e também da Prefeitura. Há muitas reclamações sobre assaltos, mas sabe-se que poucos registram as ocorrências na Polícia. O registro é fundamental para direcionar as ações preventivas da Polícia Militar. Participe da reunião: 25/10, às 19h, no RBBC.

Clínica de empresas

Prepare sua equipe para 2012 fechando 2011 com chave de ouro! De 9 a 12 de novembro, a ACIAR promoverá a "Clínica das Empresas", com o Workshop "Dia do Empresário, Gerente, Vendedor, Administrador e Colaboradores", ministrado pelo conferencista Flávio de Almeida. Informações na ACIAR com a consultora Vilma, pelo telefone 3828-6800, 8132-1141 ou 8818-8682.

Show de Prêmios e decoração natalina

No dia 19 de outubro será realizado o 2º Encontro da Assembléia Geral dos Associados para organização da Campanha Show de Prêmios 2012 e do Concurso de Decoração Natalina "Natal Estrelado, Ano Novo Iluminado". Para que possam sugerir e opinar sobre a campanha e a decoração, é importante que os lojistas participem do encontro, que será às 19 horas, na ACIAR.

Fique por dentro

Ampliação do Simples Nacional

A alteração da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa foi aprovada na quarta-feira, dia 31 de agosto, na Câmara dos Deputados. O Projeto de Lei Complementar (PLP) 87/11 é substitutivo ao PLP 591/10, a proposta original da Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa. Entre os principais pontos de aperfeiçoamento aprovados pela Câmara estão: aumento nos limites de faturamento anual para enquadramento no Simples, de R\$ 240 mil para R\$ 360 mil para microempresa e de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões para empresa de pequeno porte. Já o limite de faturamento para o Microempreendedor Individual (MEI) passa de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil por ano. O Brasil registra atualmente mais de 1,5 milhões de Microempreendedores individuais. Também foi aprovada

a possibilidade de exportação até o limite atual da receita bruta sem perder o enquadramento no Simples. As emendas ao PLP 87/11 foram encaminhadas ao Senado, como a que propõe a inclusão de novas categorias no Simples como as academias de ginástica, corretoras de imóveis, fisioterapeutas e terapeutas ocupacionais. A vedação da substituição tributária também não foi votada na Câmara e deve ser discutida no Senado. O PLP 87/11 é de autoria do Poder Executivo e foi apresentado após a celebração do acordo entre a Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa e a presidente Dilma Rousseff. O projeto agora segue para o Senado e a expectativa da Frente Parlamentar é que após a sanção presidencial a alteração da Lei Geral entre em vigor imediatamente.



Ponto eletrônico

A utilização do novo ponto eletrônico passa a ser obrigatória a partir de 1º de janeiro de 2012, segundo portaria do Ministério do Trabalho publicada na segunda-feira, 3/10, no "Diário Oficial da União". O sistema deve ser instalado em todas as empresas com mais de 10 empregados que já usam equipamento eletrônico para o registro da jornada de trabalho. A expectativa é que a medida fosse regulamentada e passasse a ser obrigatória no dia 3 de outubro, entretanto a adoção do ponto foi adiada pela quarta vez desde seu anúncio.

Na portaria nº 1979, o ministro Carlos Lupi afirma que, "considerando que foi concluído o diálogo social tripartite e após avaliação das manifestações encaminhadas ao Governo Federal", decide alterar a data para início da utilização obrigatória do Registrador Eletrônico de Ponto (REP), "de modo improrrogável" para o dia 1º de janeiro de 2012.

Eventos e horários

OUTUBRO

Dia 12 (Quarta-feira): Dia de Nossa Senhora Aparecida / Dia das Crianças (FECHADO)

Dia 19 (Quarta-feira): 2º Encontro da Assembléia Geral dos Associados para organização da Campanha Show de Prêmios 2012 e Decoração Natalina – 19h na ACIAR

Dia 21 (Sexta-feira): Jantar em homenagem aos fotógrafos. Entrega dos Calendários 2012

Dia 24 (Segunda-feira): Início da Campanha Show de Prêmios – Natal

Dia 25 (Terça-feira): Reunião CONSEG (segurança) com associados e comerciantes da cidade – 19h – RBBC.

NOVEMBRO

Dia 01 e 02 (Terça e Quarta-feira): Tooro Nagashi – Praça Beira Rio

Dia 02 (Quarta-feira): Finados (FECHADO)

Dia 01 a 30: Inscrições para o Concurso de Decoração Natalina (comercial e residencial)

Dia 09 a 12: Clínica das Empresas – Workshop empresa e vendedor

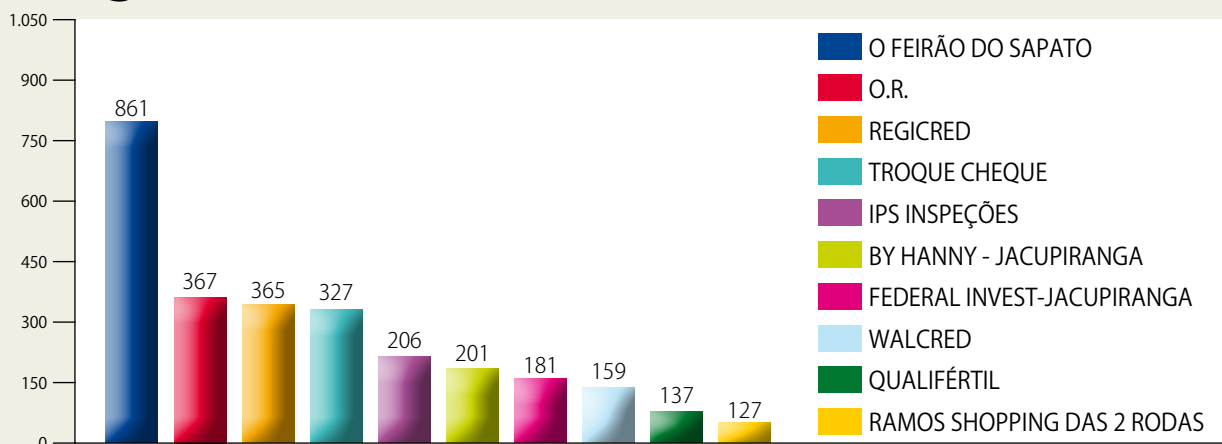
Dia 09 (Quarta-feira): Bom dia, Comerciante! ACIAR das 8h às 10h – Confirmar presença até o dia 07 (segunda-feira)

Dia 15 (Terça-feira): Proclamação da República (FECHADO)

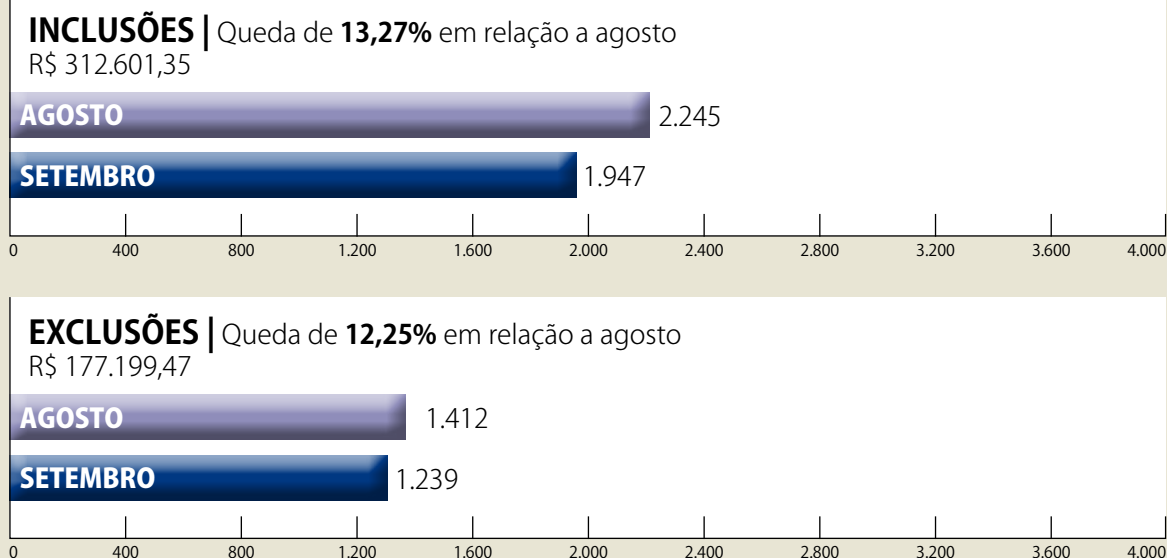
Dia 19 (Sábado): Dia da Bandeira

Dia 30 (Quarta-feira): Aniversário da Cidade (EXPEDIENTE NORMAL)

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

soset

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

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

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

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

CARONE

Som e Acessórios

- Alarmes
- Travas
- Vidros
- Mp3 e DVD's
- Insulfilm
- GPS

AR CONDICIONADO
Especializado em todas
as linhas de automóveis
e caminhões.

ANDAIMES
Serviço de locação de andaimes
para residência e galpões.

TEL: (13) 3821-5024 / 3822-3837
Rua Gersoni Nápoli, 153 - Centro - Registro - SP

HOP
HOSPITAL DE OLHOS em REGISTRO

Dr. Josenia de Alencar Magalhães
Dr. Marcelo Kazuki Muramatsu
Dr. Maria Elisabeth Magalhães
Dr. Látia Izumi Senaga

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

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

COMÉRCIO E LOCAÇÃO 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. H. Matsuzawa, 405 - V.Ribeirópolis - Registro - SP
mafer.registro@gmail.com

Belas Artes Veterinária

Dra. Ignez Moraes
CRMV-SP 0804

Dra. Luise Penteadó
CRMV-SP 24.829

Dra. Nobuko Penteadó
CRMV-SP 0720

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

informaci

a revista do comerciante.

COLOQUE A SUA MARCA EM
EVIDÊNCIA. **ANUNCIE!**

TEL.: (13) 3828.6800

Show de Prêmios 2011 Natal

Certificado de Autorização a CAIXA Nº 6-0547/2011

Imagens Ilustrativas

LOJAS PARTICIPANTES

A Barateira Confeções
Agropecuária Registro
Almir Materiais para Construção
Anagabri
Auto Peças Servcar
Auto Peças Rubens
Auto Posto Mel
Auto Posto Ouro Verde - Sete Barras
Bazar Anne
Bazar Lilliane - Sete Barras
Bazar Tanaka
Bicudo Motos Honda
Carohe Som e Acessórios
CD-Home Informática
Central de Carnes Registro
Cotton Company
Daiyamondo Joalheria
Delírio Perfumaria
Disvep
Docibra
Enkaza Alimentos
Festolândia
Frigonepi
Iguaauto
JP Instalações & Variedades
Kalia Confeções - Eldorado
Kalia Confeções - Sete Barras
Lanchonete Rodo Régis
Lojas K & K
Lojas Mil
Lojas Vasek
Mercado do Jorginho - Eldorado
Mercado GR
Mercado Luiz Nakajima
Mercado Preço Bom
Mercado Superdon
Motovale
MZ Pneus
Nana Sul Supermercado - Sete Barras
O Esquinhão da Economia
O Feirão do Sapato
Olaria Tijolex
Pikos Bar e Lanches - Eldorado
Planeta H
Relojoaria Jabem
Sorocap
Sulpave
Supermercado Epa - Eldorado
Supermercado Gocar - Sete Barras
Supermercado JC - Sete Barras
Supermercado Mini-Custo - Eldorado
Supermercado Tezuka
Swagat
Tibiko's
Tok Lar Baby
Toyo Joya
Willirô Modas

Sorteio: 27/12/2011 às 19h na Pça dos Expedicionários.
Período: 24/10/2011 à 24/12/2011

Conheça o regulamento no site: www.aciar.com.br Informações: (13) 3828-6800