

REGRAS

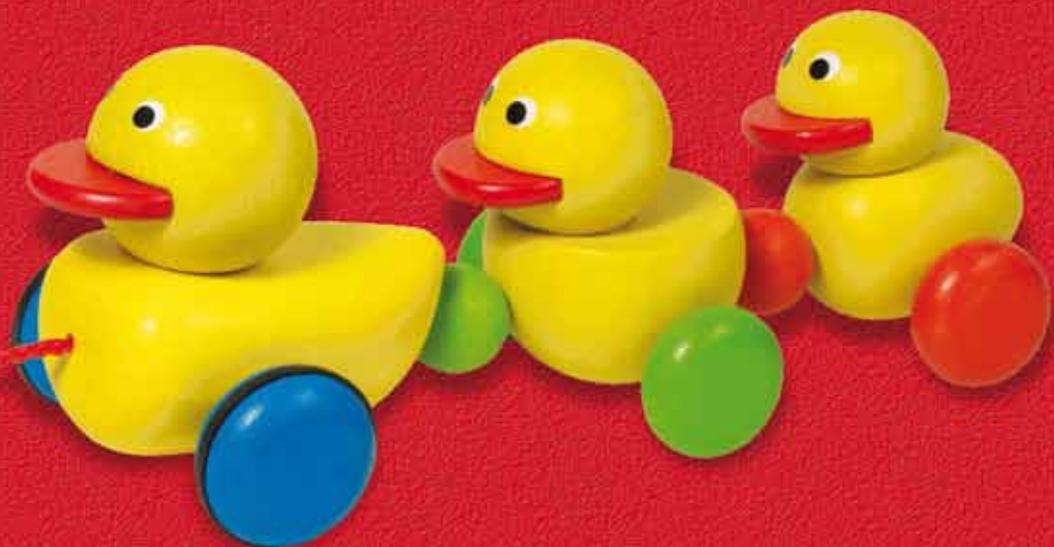
Vitrine dentro da lei

A legislação determina uma série de regras para garantir a correta afixação de preços nos produtos expostos nas vitrines



Ser criança é assim...

Correr até acabar o fôlego, rolar pelo chão sem medo de se sujar, falar o que vier na cabeça e fazer de qualquer coisa uma brincadeira. Époça da vida da qual temos saudades quando envelhecemos. E é exatamente nesta data dedicada a todos esses pequenos seres, que têm a inocência como principal característica, que devemos não só valorizar a vitalidade infantil, como também procurar resgatar a essência da criança.





Renato Zacarias dos Santos
PRESIDENTE DA ACIAR

Prezados Associados,

Gostaria de externar meus cumprimentos e ao mesmo tempo parabenizar a todos os Associados e aos profissionais que fazem parte da ACIAR, pela importante presença dessa Entidade no nosso meio, as quais cito alguns projetos que vem se afirmando e virando tradição pelo sucesso obtido, por força da participação e envolvimento de muitas pessoas, seja por parte da Diretoria, dos seus colaboradores e dos associados da ACIAR, como por exemplo:

“Campanha Show de Prêmios” – Ano a ano esse projeto vem sendo mais aceito pelos associados. Na edição deste ano, batemos o recorde com 111 empresas participantes e também na quantidade de prêmios, 32 já foram entregues e outros 18 serão sorteados na etapa de Natal, com o prêmio principal de um automóvel. Uma forma excelente de aquecer e atrair cada vez mais consumidores para o centro comercial;

“Novos Rumos – Bom dia, Comerciante” – Este projeto teve início na gestão do Presidente Sr. Henrique Wolf e foi muito bem recebido pelos associados. A Diretoria atual da ACIAR retomou o projeto com intuito de reunir uma vez por mês os empresários para um café da manhã e promover a interação entre os associados e a ACIAR. Trata-se de um momento de integração entre os associados, imperando a liberdade para sugestões, informações e conhecimentos mais detalhados dos produtos que a Associação tem a oferecer. Com inúmeros elogios, sugestões e a crescente participação dos Associados, podemos afirmar que este projeto está atingindo seu objetivo. Neste mês, precisamente no dia 31 às 8h, estaremos realizando o 10º “Bom dia Comerciante”.

“Encontro de Empresários e Lojistas” – Com a maciça presença de público que prestigiou o 14º Encontro no dia 28 de setembro do corrente ano, no salão social do RBBC, podemos afirmar que realmente é uma tradição em nossa cidade o referido encontro. Este ano tivemos a presença do renomado palestrante Clóvis Tavares, o criador da palestra show, com o tema “A magia da excelência no atendimento” que arrancou do público por diversas vezes muitas palmas. A cada ano a ACIAR procura manter a qualidade das atrações dos encontros e nesta edição, para mantermos esse bom nível, pudemos contar com o valioso apoio do

Sebrae-SP, do grupo Boticário e Rede Graal. Através dos ingressos foi doada mais de 1 tonelada de alimentos que serão distribuídos a Entidades Beneficentes da cidade.

“Empreender” – Núcleo Vestir e Calçar – No início do mês de setembro passado, através do Núcleo Vestir e Calçar, apoiado pela ACIAR, realizou-se a 11ª Feira “LIQUIDA ESTOQUE”. Tendo em vista o grande sucesso que esse evento alcança a cada edição, graças à parceria e patrocínio de várias empresas da nossa cidade que sempre nos apoiam, tem sido possível baixar os custos às lojas participantes, pois essa é uma feira onde os lojistas não visam lucros e sim retorno de capital de giro. Nas enquetes que efetuamos com os consumidores, confirmamos o alto índice de aprovação pela continuidade desse projeto.

Considerando os ensinamentos dos palestrantes motivacionais, para alcançarmos o sucesso é necessário que tenhamos novas ideias, diferenciais em nossa empresa, planejamento de estratégias, perseverança nos momentos de grande desafio, união entre os colaboradores da equipe de trabalho. Analisando todos estes itens citados, acredito que estamos vivenciando essa teoria na prática. Posso afirmar com plena convicção que a ACIAR é hoje uma associação que tem a participação ativa de muitos associados que se envolvem e nos apoiam em todos os projetos acima elencados, bem como outros que realizamos.

Fica aqui então os meus sinceros agradecimentos a todos os associados, diretores, conselheiros e funcionários da ACIAR, pois com persistência e principalmente forte união sei que poderemos construir uma associação cada vez mais sólida e atuante, que beneficiará cada vez mais a todos nós.

Um grande abraço do presidente e amigo,

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

6. NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE
João Henrique Genovez



7. PERFIL
Laticínio Schneider, de Pariquera-Açu

8. SUA EMPRESA
Caiu? Levante-se e prossiga

9. SAÚDE
Cuidados podem aliviar dores da bursite

10. JURÍDICO
Troca ou devolução de mercadorias

11. RURAL
Pupunha é financiada como agricultura de baixo carbono

12. CAPA
Preços nas vitrines devem seguir regras



14. VESTIR E CALÇAR
Núcleo registra o sucesso da Feira Líquida Estoque

16. SUCESSO
Encontro de Empresários e Lojistas bate recorde de público



18. ELEIÇÕES 2012
ACIAR promove encontros com candidatas a prefeito

19. CURSOS
Tributação na prática

20. ENCONTRO
Associados se reúnem em mais um café da manhã na ACIAR

21. BENEFÍCIOS
Confira as empresas que aceitam o cartão do Clube de Descontos

22. GERAL
Eventos e horários / Ranking / Estatísticas SCPC

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

Diretoria da ACIAR
BIÊNIO 2012 / 2014

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

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

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

informaciAR

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

CONSELHO EDITORIAL:
Valda Arruda
Mônica Bockor

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:
Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:
Mônica Bockor

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

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

Novos associados



Original Tatamis Yamamura

A empresa tem a mais completa linha de tatames e produtos para restaurantes japoneses, decoração oriental, academias de artes marciais, ioga, escolas, clínicas, etc. Após 50 anos de tradição e qualidade, a Original Tatamis Yamamura conta com o reconhecimento de centenas de federações esportivas, academias, restaurantes, arquitetos e consumidores. Localizada na Rua Sinfrônio Costa, 890, Sala 05 - Registro. Tel.: 3821-4478.



Raupp Informática

No mercado desde 2001, a Raupp é uma empresa do setor de Tecnologia da Informação que integra soluções nas áreas de vendas e manutenção de equipamentos de informática (impressoras / microcomputadores), recargas de cartuchos de tinta, toners e instalação e manutenção de redes de computadores. Situada na Rua Tamekichi Takano, 178 - Registro. Tel.: 3821-5545.

InterSystem Soluções em T.I

Concessionária Autorizada da Dimep Sistemas. Oferece sistemas de ponto, acesso e monitoração. Instalada na Av. Jonas Banks Leite, 629 - Sala 01/03 - Registro. Tel.: 3821-4148.

Oriental Fotos

Empresa com mais de 20 anos de tradição, se associou para utilizar os serviços e convênios da ACIAR. Situada na Av. Clara Gianotti de Souza, 230 - Registro. Tel.: 3821-4116.



Fenix Cosméticos

A empresa vem oferecendo aos seus clientes produtos das melhores marcas, além dos mais diversos itens para cabeleireiros. Localizada na Av. Clara Gianotti de Souza, 102 - Sala 02 - Registro. Tel.: 9730-0580.



João Henrique Genovez



O pernambucano morreu aos 69 anos, vítima de um AVC

Agricultor pernambucano, foi vereador e presidente da primeira associação de moradores de Registro

Pernambucano de Santa Maria da Boa Vista, João Henrique Genovez trilhou o caminho de milhares de nordestinos que vieram para São Paulo em busca de melhores condições de vida. Nascido no dia 8 de dezembro de 1926, filho de Antonio e Maria Joaquina Genovez, João começou a trabalhar aos 12 anos de idade, auxiliando os pais

na agricultura. Aos 19 anos, veio para a cidade de Santo Anastácio (SP), onde se dedicou à agricultura por mais dois anos.

Já morando em São Paulo capital, exerceu a função de contra-mestre na empresa Nitroquímica. Em 1952, mudou-se para Pedro de Toledo e, no ano seguinte, para Registro, onde passou a trabalhar para a Socal S.A. Na empresa de mineração de fosforita, João Henrique ocupou os cargos de auxiliar de escritório, sub-gerente e gerente.

Em Registro, o pernambucano conheceu e se encantou por Silvana Lourenço, que veio do Guarauá, em Cananéia, para trabalhar como cozinheira. Além do filho adotivo Reinaldo Lourenço, o casal teve mais quatro filhos: Edson Henrique Genovez, Eloie Henrique Genovez, Maria Henrique Genovez, Zózimo Henrique Genovez (Zuza) e João Henrique Genovez Filho, que morreu aos 12 anos de idade.

A morte do caçula abalou profundamente o pai. João havia levado o filho para ser batizado em Petrolina (Pernambuco) e lá o menino adoeceu. Chegou a ficar internado por mais de 10 dias, mas não resistiu. Depois disso, João Henrique decidiu permanecer em Pernambuco lidando com agricultura nas terras da família. Junto com a esposa, ele ficou morando entre Registro e Petrolina até 1991.

Envolvido com as questões da comunidade, João Henrique Genovez se elegeu vereador pelo então PL em 1992. Representando o bairro Serrote, onde residia, ele utilizou o Legislativo para lutar por melhorias para o município, especialmente nas áreas da saúde, educação e segurança pública.

Conta-se que João Henrique Genovez foi um dos fundadores e primeiro presidente da Associação de Moradores do Bairro Serrote,

considerada a primeira associação de moradores de Registro. Além de dedicar-se à política e à comunidade, ele tinha o futebol como esporte preferido, tocava violão e gostava muito de ler jornais.

João Henrique Genovez morreu no dia 22 de novembro de 1996, pouco antes de concluir seu mandato como vereador. Diabético, ele tinha problema cardíaco e sofreu um acidente vascular cerebral. Em sua homenagem, o município emprestou seu nome a uma das ruas do Bairro Serrote.



João Henrique Genovez com a filha Maria

Em busca de diversificação

Laticínio em Pariquera-Açu quer ampliar linha de produtos e conquistar novos mercados

Na fazenda localizada no Bairro Alto, na zona rural de Pariquera-Açu, Martin Schneider e a esposa Maria José R. Schneider cultivavam chá preto e banana antes de iniciar a criação de gado leiteiro. Com dificuldade de escoar a produção, surgiu a ideia de montar o próprio laticínio. Implantado em 1992, o Laticínio Schneider começou com a comercialização do leite pasteurizado em saquinho em padarias, mercearias e supermercados. Hoje, passados 20 anos, o casal conta com a ajuda dos filhos na administração dos negócios e tem planos de ampliar a linha de produtos e conquistar novos mercados.

Os desafios para a consolidação do Laticínio foram muitos: da qualificação de mão-de-obra até as condições das estradas rurais. “A qualidade sempre foi um requisito primordial desde o início do Laticínio. Tivemos grandes desafios no acompanhamento desde o leite recebido do produtor, o seu processo até a venda na prateleira”, aponta Priscila Schneider, que vem assumindo a administração do Laticínio junto com o irmão Philipp. Ela diz que o consumidor hoje tem mais informação sobre as vantagens do leite pasteurizado (mais rico em nutrientes que o leite longa vida).

“O consumidor tem buscado mais qualidade em sua mesa e é gratificante para nós esse reconhecimento”, afirma Priscila. Formada em Agronomia pela Unesp-Registro, a jovem cursou também Processos Gerenciais na Unisepe para auxiliar na administração da empresa.

Segundo ela e o irmão Philipp, parte dos problemas enfrentados com as más condições das estradas rurais foi minimizado com a colaboração do deputado Samuel Moreira, que destinou verba do governo estadual para a pavimentação de 6 Km de estrada no Bairro Alto. “Como o leite pasteurizado tem validade pequena, nossos caminhões refrigerados saem para fazer entrega todos os dias e as boas condições das estradas são fundamentais”.

Além do leite pasteurizado em saquinho, a marca Suisse do Laticínio Schneider também possui a manteiga de primeira qualidade e o queijo minas frescal. Os próximos passos são concluir a ampliação da Queijaria e diversificar a linha de produtos com bebida láctea, iogurte, entre outros. Segundo Priscila, os produtos Suisse são comercializados em todos os municípios do Vale do Ribeira, mas a intenção é conquistar também a capital paulista.

O Laticínio possui 10 fornecedores de leite no Vale e também adquire o produto de outras regiões. Além do casal Schneider e dos filhos, a empresa conta com 10 colaboradores divididos entre administração, produção e transporte.



Os irmãos Philipp e Priscila estão assumindo a administração do Laticínio que leva o sobrenome da família

Caiu? Levante-se e prossiga. Não é o final da história

O que nos faz cair também nos faz levantar e prosseguir, afinal reforça todos os conceitos de dignidade humana

Para cada tomo há sempre um levantar. Não há vida sem dificuldades, atropelos, dias aparentemente difíceis ou ruins. Mesmo que queiramos que a vida siga em linha reta, devemos ter consciência de que o que nos impulsiona são os desafios, e muitas vezes estes são provindos de quedas mesmo sem que asdessejasse.

Quedas ocorrem quando menos esperamos. Vários podem ser os fatores a serem levantados aqui, mas um em particular merece nossa atenção. O principal fator de quedas é provindo da ganância humana, onde não há moralidade sobre os conceitos de companheirismo, cumplicidade, respeito mú-

tu, ética, dignidade.

O que nos faz cair também nos faz levantar e prosseguir, afinal reforça todos os conceitos de dignidade humana.

Muitos trabalhadores, sejam estes Colaboradores ou Gestores, acabam por ter decepções provindas do que popularmente chamamos de “passa a perna” em alguém. Esta atitude é observada na falta de compromisso com o trabalho, gerando pouca ou nenhuma colaboração. As ações do “passa a perna” são sutis, mas afetam altamente o resultado de um trabalho ou a imagem de uma empresa. Perdas de contratos, perdas financeiras, perdas de clientes, perdas de Colaboradores ou perda de imagem social e empresarial.

Então como evitá-los:

- Pense bem antes de dar uma segunda chance a alguém. Avalie. A inteligência emocional o fará avaliar racionalmente a situação, sem valorização de conceitos de dó ou pena.

- Preze pelo bem estar da equipe.

Uma empresa pode desmoronar pela atitude de apenas uma pessoa.

- Faça avaliações periódicas. Avaliações 360° ajudam a detectar falhas e criar proximidade com todos os envolvidos.

Prosseguir é preciso. Prosseguir com empenho, através de convicções e conceitos próprios ou de equipe, buscar a recuperação das perdas através dos ganhos a serem alcançados, mas jamais levando em consideração o “passa a perna” e suas atitudes.

Se alguém lhe passar a perna, apenas levante e siga. A vida se encarrega de mostrar quem sobrevive e vive melhor os “passa a perna” ou os de “dignidade”.

Uma boa história de vida sempre é contada por quem a viveu e nunca por quem a trapaceou. Esqueça o “passa a perna”, afinal “Qual é o sentido de empregar energia em algo que será desperdiçado?” (Citação de Eduardo Viana de Camargo Neves, da empresa Camargo Neves RMS Risk Management Services).



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

CONTABILIDADE e IMOBILIÁRIA

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

Alivie as dores da **bursite**

Algumas medidas podem auxiliar a recuperação de quem sofre com o problema

A bursite é a inflamação da bursa, pequena bolsa contendo líquido que envolve as articulações e funciona como amortecedor entre ossos, tendões e tecidos musculares. O problema ocorre com maior frequência nos ombros, cotovelos e joelhos, mas também pode afetar o quadril, o tendão de Aquiles e os pés. Além da dor, a bursite pode causar restrição de movimento, inchaço, calor ou vermelhidão na articulação.

Entre as causas estão traumatismos, infecções, lesões por esforço, uso excessivo das articulações, movimentos repetitivos, artrite (inflamação das articulações) e gota (depósito de cristais de ácido úrico na articulação). O tratamento deve ser feito sob orientação médica e inclui o uso de anti-inflamatórios, relaxantes musculares, aplicações de gelo e redução dos movimentos na área afetada. Casos mais graves po-

dem exigir intervenção cirúrgica.

Algumas medidas também podem auxiliar na recuperação de quem apresenta o problema. Não se deve recorrer à automedicação. Analgésicos podem ser contraindicados para mulheres grávidas e pessoas com histórico de úlcera.

- Deixe a área afetada descansar o máximo possível,
- Faça aplicações de gelo no local,
- Após o inchaço inicial ter reduzido, o calor de uma compressa ou bolsa térmica ajudará a eliminar o excesso de fluido na bursa pelo aumento da circulação,
- Procure descobrir as atividades que disparam o processo inflamatório e evite-as,
- Faça exercícios de alongamento, fortalecimento muscular e dos tendões ou fisioterapia apenas sob a orientação de um profissional especializado,
- Use escada: alcançar ou puxar e empurrar na altura do ombro ou acima pode piorar a bursite do ombro. Se não puder alcançar algo facilmente, use uma escada ou peça ajuda.
- Compre sapatos novos: bursite no calcanhar geralmente é



FOTO: www.morethanphysio.com.au

causada por sapatos inadequados. Substitua os antigos sapatos por um par mais adequado.

Importante: Pressão no peito e dor que se reflete pelos braços e costas podem indicar um problema cardíaco e não bursite. Se necessário, procure um médico para confirmar o diagnóstico e o tratamento.

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



Troca ou devolução de mercadorias

Para se desfazer de uma compra ou desistir de um serviço é necessário que haja uma justificativa

Como sempre, o Código de Defesa do Consumidor em foco... Outras matérias já elencaram vários de seus artigos, mas, agora, especificaremos as possibilidades de troca e devolução e como elas devem ser tratadas, tanto pelo comerciante ou prestador de serviço, como pelo consumidor.

Primeiramente: para se desfazer de uma compra ou desistir de um serviço é necessário que haja uma justificativa – produto com defeito ou serviço mal realizado. Como regra do Código, não existe a possibilidade de devolver um produto comprado simplesmente porque não gostou ou não quer mais. As únicas situações em que isso é admitido são na compra pela internet, por telefone, por anúncio em revista, ou vende-

dores itinerantes; ou seja, apenas quando não se tem a informação precisa e o contato com o produto que está adquirindo.

Nessas exíguas possibilidades, dentro de 7 dias o consumidor tem o direito de desistir do negócio e receber de volta a quantia paga na mesma forma em que o adquiriu, por exemplo: pagamento no cartão deverá ser estornado, depósito em conta, devolução em conta...

A devolução deve ser efetuada no caso de vícios decorrentes da diferença entre indicações constantes do recipiente, da embalagem, rotulagem ou mensagem publicitária, respeitadas as variações decorrentes de sua natureza, podendo o consumidor exigir a substituição das partes viciadas ou a devolução do seu dinheiro.

No mais, o comerciante, para fidelizar o cliente, normalmente abre possibilidades de troca. Esse ato é mera liberalidade do próprio comerciante, mas ele fica vinculado ao mesmo para as compras efetuadas em seu estabelecimento, ou seja, não pode desistir da troca a partir das regras criadas.

As informações sobre a possibilidade de troca ou devolução, se houver essa possibilidade, devem ser previamente explicitadas ao consumidor. Um cartaz no caixa pode fazer essa função. É importante estipular, nesse caso, quais os tipos de mercadoria estão sujeitas a essa troca ou devolução, em quais condições, um prazo, a forma de devolução do dinheiro, etc.

Nunca é demais lembrar o comerciante de que o prazo para reclamar defeitos em produtos como móveis, roupas, etc. é de 90 dias contados a partir do momento em que o defeito se torna visível para o consumidor. Quando houver garantia dada pela loja, o prazo conta a partir do término dessa garantia. No caso de produtos não-duráveis (refrigerante, biscoito...) o prazo para reclamar é de 30 dias.

A relação entre comerciante e consumidor é regida pelo Código de Defesa do Consumidor, mas quando o fornecedor abre uma possibilidade mais benéfica, ou no caso de dúvidas, o consumidor será sempre protegido pela lei.



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

Atividade sustentável

Pupunha agora é financiada como agricultura de baixo carbono

A liberação das três primeiras operações de financiamento para cultivo da pupunha na região pelo Programa Agricultura de Baixo Carbono (ABC), há pouco mais de um mês, marcou o ingresso de produtores do Vale do Ribeira no programa que incentiva a adoção de técnicas agrícolas sustentáveis visando a redução da emissão dos gases de efeito estufa oriundas das atividades agropecuárias. Criado há dois anos pelo Ministério da Agricultura (MAPA), o ABC financia também a adequação das propriedades rurais à legislação ambiental, a recuperação de pastagens e áreas degradadas, a integração lavoura-pecuária-floresta, a produção orgânica e a ampliação das florestas cultivadas, entre outras iniciativas.

É na linha de incentivo às florestas comerciais que o cultivo da pupunha foi incluído recentemente no Programa, tendo como base estudos feitos sobre o potencial e a contribuição das florestas plantadas para o sequestro de carbono na atmosfera, além da redução da pres-

ção sobre as florestas nativas. De acordo com informações levantadas em agências do Banco do Brasil da região, desde que a informação sobre a possibilidade de financiamento da pupunha pelo Programa ABC foi divulgada em evento realizado pelo banco no mês de julho, em Registro, muitos produtores se interessaram em conhecer mais detalhes sobre a proposta.

As três primeiras operações de crédito liberadas na região pelo Programa ABC envolvem produtores de Registro, Juquiá e Miracatu e totalizam cerca de R\$ 700 mil em recursos. De acordo com o gerente do Banco do Brasil em Juquiá, Luiz Kazuo Usuki, mais um projeto está em fase de aprovação no município. “O interessante do programa é que não se trata apenas de um financiamento isolado para a cultura, mas de incentivo a todo um sistema de práticas sustentáveis na agricultura”.

A gerente da agência do Banco do Brasil em Registro, Célia Haiek, ressaltou que entre as vantagens do programa estão as taxas de juros - menores do que as normalmente praticadas em financiamentos direcionados para médios e grandes produtores - e os prazos de pagamento, que vão de 05 a 12 anos, dependendo do tipo de iniciativa financiada. “O que me atraiu foi o



Região é a maior produtora de pupunha do Estado, com cerca de três mil hectares de área plantada

prazo maior de pagamento e de carência, o que dá mais segurança na gente. Vou ficar até 2018 pagando esse financiamento”, comentou um dos produtores que acessaram os recursos do ABC. Para ele, que ampliará a área de cultivo plantando mais 80 mil pés da palmeira, o mercado crescente da pupunha torna compensador o investimento.

O valor financiável pelo Programa Agricultura de Baixo Carbono é de até R\$ 1 milhão por beneficiário no ano-safra. Na safra atual, o Ministério da Agricultura destinou R\$ 3,4 bilhões ao ABC. Na linha específica de incentivo às florestas comerciais, o programa tem como meta aumentar de 6 para 9 milhões de hectares de florestas plantadas até 2020. Estudos divulgados pelo MAPA/Embrapa estimam que, em 2008, as árvores plantadas chegaram a sequestrar 10 toneladas de CO₂ por hectare. (Margarete Micheletti)

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

Vitrine atrativa e dentro das normas

A legislação determina uma série de regras para garantir a correta afixação de preços nos produtos expostos nas vitrines

Mara Cadillac, da Loja Swagat, está recorrendo de uma multa de R\$ 432,00 aplicada pelo Procon por falta de preços nas roupas expostas em sua vitrine. A fiscalização ocorreu em maio do ano passado. Mara apresentou sua defesa, mas os argumentos não foram aceitos e no início de setembro ela recebeu a multa. A comerciante precisou recorrer a um advogado para entrar com recurso e tentar reverter o prejuízo. “É bom que sirva de alerta, porque às vezes a gente acaba esquecendo de colocar as etiquetas de preços nos produtos quando troca as mercadorias da vitrine e pode ser alvo da fiscalização”, observa Mara.

Mas não basta apenas colocar os

preços, é preciso seguir uma série de regras que protegem o consumidor. A oferta e as formas de afixação de preços de produtos e serviços são explicadas pela Lei Federal 10.962, de 11 de outubro de 2004, que complementa o Código de Defesa do Consumidor (Lei Federal 8.078/90) e foi regulamentada pelo Decreto Federal 5.903, de 20 de setembro de 2006. O objetivo da legislação é garantir aos consumidores a correção, clareza, exatidão e visibilidade das informações prestadas.

Na prática, esses princípios devem garantir que o consumidor compreenda o preço do produto sem a necessidade de qualquer ferramenta, de maneira exata e sem nenhuma dúvida. Ao expor os preços, o comerciante deve tomar o cuidado de colocá-los de forma visível e clara, facilitando a imediata percepção do valor do produto pelo consumidor. É importante destacar: o Decreto 5.903/06 determina que todos os produtos sejam expostos com o seu valor à vista, independente da possibilidade de parcelamento do preço.

No caso dos preços expostos em parcelas, também é obrigatório in-

formar, além do total à vista, o valor total financiado ou parcelado: compreendido os juros, encargos administrativos, dentre outros; o número de parcelas do financiamento, o valor das parcelas a serem pagas, bem como a sua periodicidade: como exemplo as parcelas pagas de mês a mês; os juros e eventuais acréscimos e encargos incidentes sobre o valor do financiamento ou parcelamento, como taxas administrativas.

Até mesmo quando a vitrine estiver em processo de montagem, rearranjo ou limpeza, os comerciantes devem observar as regras, caso ocorram em horário de funcionamento da loja. Os preços dos produtos e serviços expostos à venda devem ficar sempre visíveis ao consumidor. Somente se o estabelecimento estiver fechado, não há necessidade de se observar os cuidados.

O comerciante que não segue as regras de afixação de preços viola a legislação e pode sofrer processo administrativo, podendo receber as sanções descritas no Código de Defesa do Consumidor, como multa – cujo valor varia de acordo com a infração e o tamanho da empresa.

Como deve ser a informação dos preços?

Correta - informações verdadeiras que não enganem o consumidor.

Clara - para que o consumidor entenda com facilidade e imediatamente, sem nenhuma abreviatura que dificulte sua compreensão, nem necessidade de qualquer interpretação ou cálculo.

Legível - caracteres, letras e números visíveis, que não possam ser apagados.

Precisa - informação de forma exata e diretamente ligada ao produto, sem nada que impeça o seu acesso.

Ostensiva - informação facilmente

perceptível, sem a necessidade de qualquer esforço para a sua compreensão.

Preço à vista e preço parcelado (a prazo) - O preço à vista deve sempre ser divulgado e caso haja opção pelo parcelamento, no mesmo local deve haver a divulgação de suas condições: número e valor das prestações, taxa de juros e demais acréscimos ou encargos, bem como o valor total a ser pago com o financiamento. Todas as informações sobre o preço devem ser indicadas da mesma forma, com fonte e tamanho de letra iguais.

A Lei nº 10.962/06 elenca com formas de exposição de preços:

- utilização de etiquetas ou sinais afixados diretamente nos bens expostos à venda - comércio em lojas e vitrines.

- impressão ou afixação do preço direto do produto na embalagem
- estabelecimentos comerciais em que o consumidor tem acesso direto aos produtos sem a interferência do comerciante, como autosserviços, supermercados, hipermercados, etc;

- utilização de código referen-

Quais as condutas proibidas?

Na cartilha “Afixação de Preços e Fiscalização”, a Fundação Procon-SP e a Fecomércio trazem orientações importantes sobre as regras de afixação de preços nos produtos em exposição nas vitrines e dentro das lojas.

É PROIBIDO:

- Utilizar código de referência que deixa dúvida quanto à identificação do item ao qual se refere.
- Utilizar letras cujo tamanho não seja uniforme ou dificulte a percepção da informação, considerada a distância normal

de visualização do consumidor.

- Utilizar caracteres apagados, rasurados ou borrados.
- Ofertar produtos com preços “a partir de...” em araras, expositores, vitrines, cestos etc., sem indicar em cada unidade de produto ofertado seu respectivo preço à vista. Vale lembrar que se não estiverem mais disponíveis à venda unidades de produto com o preço ofertado na informação “a partir de...”, esta deve ser retirada ou alterada para contemplar o próximo preço menor de valor dos produtos expostos à venda.

OUTRAS DICAS

- Em bares, restaurantes, casas noturnas e similares, a relação de preços deverá ser, também, afixada externamente, com a face

principal voltada ao consumidor.

- NÃO informar preços apenas em parcelas.
- NÃO utilizar tamanhos diferentes de fontes (letras).
- no caso de DIVERGÊNCIA de preços para o mesmo produto, o consumidor pagará sempre o menor entre eles.
- Não se pode expor preços com as cores das letras e do fundo idênticos ou semelhantes, dificultando a visibilidade.
- Também é errado ofertar concessão de desconto, deixando de informar o preço à vista do respectivo produto, já com o desconto ofertado (é admissível a oferta do preço da seguinte forma: “de X por Y”);
- é proibido informar preços apenas em parcelas, obrigando o consumidor ao cálculo do total.



A forma como o varejista apresenta o preço dos produtos ao consumidor é uma das principais causas de autuações nas datas comemorativas pelo Procon-SP. Segundo a Cartilha “Afixação de Preços e Fiscalização”, desenvolvida pela Fundação Procon-SP e Fecomércio, quando ocorrem possíveis irregularidades no estabelecimento, os fiscais preenchem um formulário chamado Auto de Constatação (AC), que será examinado pelo Procon. Concluindo-se, após análise, que a situação configura infração às normas de defesa do consumidor, o documento servirá como base para a lavratura de um Auto de Infração (AI), que dará início a um processo administrativo em que o autuado tem a oportunidade de se defender. Excepcionalmente o fiscal poderá lavar diretamente o Auto de Infração, desde que observados os requisitos para o Auto de Constatação.

O agente fiscal, durante a fiscalização,

também poderá apreender alguns objetos e produtos encontrados no estabelecimento que possam servir de prova da prática da infração, como, por exemplo, cartazes, placas, faixas, folhetos, impressos em geral, embalagens, produtos com prazo de validade vencido ou que não tenham prazo de validade etc. A apreensão é formalizada por meio de um Auto de Apreensão (AA).

Ao final dos trabalhos o responsável pelo estabelecimento é convocado para apresentação de documentos da empresa (nota fiscal, declaração cadastral etc) para a sua identificação e preenchimento dos

documentos de fiscalização. Nesse momento, serão prestados esclarecimentos ao fiscalizado sobre o resultado da fiscalização e suas possíveis consequências.

No caso de não haver irregularidade no local, o agente fiscal preencherá um documento chamado Registro de Ato Fiscalizatório (RAF), que deverá conter os dados da empresa, o nome completo e identidade do responsável ou funcionário do estabelecimento, bem como sua assinatura. O RAF é preenchido em apenas uma via, que ficará em poder do fiscal para registro e arquivamento no Procon.



Mara, da Loja Swagat: “agora não esquecemos mais de colocar os preços na vitrine”

- estabelecimentos comerciais em que o consumidor tem acesso direto aos produtos sem a interferência do comerciante;
- utilização do código de barra
- estabelecimentos comerciais em que o consumidor tem acesso direto aos produtos sem a interferência do comerciante;
- relação de preços - vitrines, estabelecimentos comerciais em que o consumidor tem acesso direto aos produtos sem a interferência do comerciante, bem como em bares e restaurantes, casas noturnas e similares.

Feira Liquida Estoque com sucesso entre os consumi

Movimento financeiro registrou aumento de 60% em comparação com a edição de 2011

O sucesso da 11ª edição da Feira Liquida Estoque foi tão grande, que os consumidores apontaram como sugestão a realização do evento mais de um vez ao ano. Os preços especiais – com descontos de até 70% - e a diversidade de roupas, com moda masculina, feminina e infantil, fazem da feira uma grande opção de compras. Realizada pelo Núcleo Vestir e Calçar de 5 a 8 de

setembro, na sede social do RBBC, a Liquida Estoque registrou aumento de 60,23% na movimentação financeira das lojas em comparação com a edição do ano passado.

Este ano, a feira contou com a participação de 18 empresas – duas a mais que em 2011. Além das lojas integrantes do Núcleo Vestir e Calçar – Pingo de Ouro, Tibiko's, Galpão 4, Blue Jeans, Tok Lar Baby, Espaço da Mamãe e Cotton Company -, a Liquida Estoque contou com a participação da Graal Caminho da Moda, Joá Calçados, Swagat, Kalu Modas, Lia Modas (Cajati), Graziela Fashion (Sete Barras), Charme Modas, Stock Surf Shop, Dina Modas (Sete Barras), Lojas Mil e Kawaii Modas.

Para Genesi Lourenço Fukuda, proprietária da Blue Jeans, a feira representou uma grande oportunidade de renovar os estoques. “Entrei no Núcleo Vestir e Calçar este ano e logo participei do desfile de apresentação da coleção outono-inverno, que foi uma grande experiência. Assim como o desfile, que ofereceu uma grande visibilidade à loja, a Feira Liquida Estoque cumpriu seu objetivo para que eu pudesse abrir espaço para as novas coleções”, observa a empresária. “As pessoas procuram novidades o tempo todo e a feira nos possibilita essa renovação de estoque. Foi muito positivo”, acrescenta Genesi, que já planeja sua participação na feira do ano que vem.

Gerente comercial e marketing da Rede Graal – Bueno Aires, José Braga Luz acompanhou a participação da loja Caminho da Moda, instalada no Petropen, e diz que a feira superou as expectativas. “Participamos pela oportunidade de divulgar a marca e as vendas também foram muito boas. Valeu realmente a pena participar”.

A proprietária da loja Galpão 4, Helena Ribeiro, já participou de nove edições da Liquida Estoque e destaca que o evento está consolidado em Registro. “Há muitos clientes, inclusive de outras cidades, que esperam pela feira porque sabem que são produtos bons a preços acessíveis”, observa a comerciante. Mesmo quando precisou se afastar do Núcleo Vestir e Calçar, Helena não deixou de participar da feira por considerar uma ótima oportunidade de liquidar os estoques. Neste ano, ela retornou ao Núcleo e diz com certeza que a feira será cada vez melhor. “Pre-



Consolida dores

“Precisamos massificar a divulgação em outras cidades, porque muitas pessoas de fora só ficaram sabendo por acaso, quando passavam em frente ao RBBC”, opina.

Pesquisa entre consumidores

Mais de 2.600 consumidores que frequentaram a Feira Líquida Estoque responderam a um questionário de avaliação do evento. A pesquisa constatou que a grande maioria do público da feira é feminino, vindo de várias cidades da região. Das mulheres entrevistadas, 66% consideraram ótimo o evento e outras 27% disseram que a feira foi boa. Entre os homens, os percentuais são parecidos: 67% ótima e 25%, boa.

O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, comemora os bons resultados da feira, destacando o trabalho em conjunto realizado pelas empresas do Núcleo Vestir e Calçar, do qual ele faz parte. “A Líquida Estoque se consolidou como grande oportunidade não só para os lojistas renovarem seus estoques, mas também como opção de compra aos moradores da região, que podem adquirir produtos de qualidade a preços bastante acessíveis”, enfatiza ele.

Em atividade desde setembro de 2003, o Núcleo Vestir e Calçar foi criado dentro do projeto Empreender, desenvolvido pela ACIAR em parceria com o Sebrae-SP. O objetivo de compartilhar experiências e buscar o aperfeiçoamento dos negócios se evidencia na evolução das empresas participantes do Núcleo, hoje mais fortalecidas e consolidadas no mercado como referências no setor de confecções e calçados.

Uma das principais atividades



do Núcleo, a 11ª Feira Líquida Estoque foi realizada com o apoio da ACIAR e Prefeitura Municipal de

Brasil, Imobiliária e Contabilidade Chicaoka, Estoril Palace Hotel, Federal Invest, Rede Graal e Sicredi e Banco Santander.

Mágica, humor e interatividade no Encontro de Empresários e Lojistas



Mara (Swagat): é preciso surpreender o cliente

Com público recorde, evento arrecadou uma tonelada de alimentos para entidades sociais

Consolidado como o maior evento direcionado ao comércio de Registro, o Encontro de Empresários e Lojistas realizado pela ACIAR chegou à 14ª edição com recorde de público. Cerca de 1.000 pessoas lotaram a sede social do RBBC na noite de sexta-feira, 28 de setembro, para prestigiar a palestra-show de Clovis Tavares. Em clima de total descontração, empresários e colaboradores se divertiram com os truques de mágicas e as maneiras divertidas utilizadas pelo palestrante para abordar situações do comércio.

Na abertura do Encontro, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, ressaltou o lado solidário do evento. “Com a expressiva participação do comércio, conseguimos arrecadar uma tonelada de alimentos não perecíveis que serão doados para cinco entidades sociais de Registro. Muito obrigado pela presença de todos!”. Renato destacou ainda o apoio dos patrocinadores. “Sem o patrocínio da Rede Graal, do Grupo Boticário e do Sebrae-SP, não seria possível realizar esse evento grandioso”, afirmou o presidente da ACIAR.

Os alimentos arrecadados com a troca de ingressos foram destinados para a Casa da Criança Futuro Feliz (CRIFF), Apoio ao Menor Esperança (AME), Lar dos Velhinhos, Albergue Bezerra de Menezes e Fraterno Auxílio Cristão (FAC- Sopão da Fraternidade).

Criador da palestra-show, Clovis Tavares surpreendeu o público ao interpretar um palestrante internacional de nacionalidade norte-americana. Antes de iniciar a palestra, a consultora da ACIAR, Vilma Fontoura, avisou que Clovis havia tido um imprevisto e quem iria abrir o evento era o norte-americano Peter, casado com uma brasileira. Com sotaque carregado, truques de mágica e muita animação, o palestrante cativou a plateia e abordou com criatividade temas como qualidade, motivação, marketing, pré e pós venda, planejamento, comprometimento, trabalho de equipe, excelência no atendimento e gestão dos negócios.

“Peter” destacou que o comércio não vende apenas um produto ou serviço ao cliente, mas o privilégio de não ter “dor de cabeça” porque possui garantia de qualidade. “Vender o dia seguinte faz parte do negócio”, afirmou o palestrante. Segundo ele, o grande pecado das empresas é trabalhar sem planejamento. “Não deixem de realizar a simulação. Inovar sem testar é muito perigoso. É preciso verificar na prática, com foco no cliente, se a inovação realmente dá certo”.



Bruno, do Sebrae, foi o primeiro a subir no palco para auxiliar o palestrante



Gilberto (Toyo Joya Materiais para Construção) e Freitas (HP Veículos): é preciso estratégia e trabalho em conjunto para vencer desafios

tro as



O “norte-americano” destacou ainda a importância do pré e do pós venda, do investimento frequente em marketing, do envolvimento do cliente – que gosta de ser surpreendido de forma positiva –, do trabalho em conjunto, do valor agregado ao produto e da valorização da equipe. “Não adianta só exigir metas. É preciso

desenvolver estratégias para alcançar essas metas”.

Depois de vários truques de mágicas feitos com a participação de comerciantes no palco, o palestrante dedicou um momento especial para a reflexão, levando todos a pensar sobre as próprias qualidades, a valorizar seus talentos e sentir-se motivado a enfrentar os

desafios que surgem no dia a dia.

Com o público totalmente cativado pelo norte-americano Peter, Clovis Tavares revelou sua identidade, ressaltando o orgulho de ser brasileiro. “Não precisamos de gente de fora. Temos muitos talentos nesse País e precisamos valorizá-los”, disse o mágico, arrancando calorosos aplausos da plateia.

Cerca de 1.000 pessoas prestigiaram o encontro realizado no RBCC

Genesi (Blue Jeans) e Ivan (Comercial Del Rei): truque mostrou importância de envolver o cliente



Walter (Bicudo Motos) também participou das brincadeiras



ACIAR nas eleições



Waldir Moraes



Otoboni



Sandra Kennedy



Gilson Fantin

Associados tiveram oportunidade de conhecer planos de governo

Pela primeira vez, Associação Comercial reuniu candidatos e comerciantes para conversar sobre os planos para o município. A prefeita e candidata à reeleição Sandra Kennedy (PT) encerrou a série de encontros na noite de segunda-feira, 24/09. O objetivo foi possibilitar que os associados pudessem conhecer melhor os planos de governo dos candidatos. A agenda foi definida com as assessorias de cada candidato.

O primeiro a se apresentar foi Waldir Moraes (PP), no dia 11 de setembro. Na noite de terça-feira, 18/09, foi a vez do candidato da Coligação “Registro pra melhorar tem que mudar”, Gilson Fantin (PSDB), apresentar suas principais propostas de governo na ACIAR. No terceiro encontro, Nilton Otoboni (PTB) se apresentou na quinta-feira, 20/09.

De maneira geral, os candidatos a prefeito falaram sobre as propostas nas áreas da saúde, educação, administração pública e, especialmente, geração de emprego e renda, com o desenvolvimento de políticas voltadas a atrair empresas para o município. Todos os can-

didatos elogiaram a iniciativa da ACIAR em promover os encontros com os comerciantes e colaborar com o processo democrático das eleições.

O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, agradeceu a presença dos candidatos a prefeito e ressaltou a importância da parceria da Associação com a Prefeitura para o desenvolvimento da economia do município. “Independente de quem for eleito, queremos continuar trabalhando em parceria com o Poder Público em prol do desenvolvimento econômico e social. A participação do empresariado nesse processo é de fundamental importância”, afirmou o presidente.

Tributação na prática

Cursos abordarão as regras atuais da legislação tributária federal

Em parceria com a Associação Empresarial e Comercial de Cajati, Associação Comercial de Jacupiranga, Associação dos Contabilistas do Vale do Ribeira (ACOVALE) e AFÊNIX Cursos & Consultoria Empresarial, a ACIAR realizará três cursos na área de tributação: Substituição Tributária para o Simples na Prática, SPED Fiscal – ICMS/IPI e Planejamento Tributário (aplicação prática para gerar economia na empresa).

O objetivo é apresentar o tratamento fiscal da substituição tributária do ICMS às empresas enquadradas no Simples Nacional e discutir amplamente as disposi-

ções que envolvem a introdução do Sistema Público de Escrituração Digital Fiscal (SPED) ao regime tributário vigente com ênfase aos contribuintes do ICMS e IPI. Os cursos também vão demonstrar de forma clara e objetiva os principais aspectos da tributação das pessoas jurídicas, levando ao participante o conhecimento atualizado das regras da complexa legislação tributária federal, permitindo a utilização com segurança dos meios legais de economia tributária mediante análise das diversas alternativas que a empresa possui, de acordo com a legislação e a jurisprudência.

Os cursos serão ministrados no auditório da ACIAR pelo contador, pós-graduado em Direito Tributário e coordenador do Grupo de Estudos Tributários do Sindicato dos Contabilistas de Porto Alegre/RS, Luiz Cláudio Rodrigues Cardoso. Des-

tinado a contabilistas, advogados, auditores e responsáveis e auxiliares que atuam na Área Contábil e Fiscal, estudantes e demais profissionais envolvidos com a matéria, os cursos oferecerão apostila impressa, certificado, café e mais 7 dias de consultoria via e-mail com o palestrante.

Datas dos cursos

7 de novembro (quarta-feira): Substituição Tributária para o Simples na Prática

Horário: 8h30 às 17h30

8 de novembro (quinta-feira): SPED Fiscal – ICMS/IPI

Horário: 8h30 às 17h30

9 de novembro (sexta-feira): Planejamento Tributário (aplicação prática para gerar economia na empresa)

Horário: 8h30 às 17h30

INFORMAÇÕES: Tel.: (13) 8132-1141 / 8818-8682 / 3828-6800, com a consultora Vilma Fontoura.



**UTSUNOMIYA
CONTABILIDADE**

Hiroshi Utsunomiya

Kimiko Utsunomiya

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

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

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA



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

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

Bom dia, Comerciante



Participação de associados tem sido cada vez mais efetiva



Presidente da ACIAR dá as boas-vindas aos participantes

Associados se reuniram em mais um café da manhã na ACIAR

Os encontros do projeto “Novos Rumos – Bom dia, Comerciante”

estão atraindo cada vez mais associados interessados em conhecer melhor e se envolver nas atividades desenvolvidas pela ACAR. Na quarta-feira, 26 de setembro, 50 comerciantes compareceram ao café da manhã patrocinado desta vez pelo escritório de Advocacia Campanati.

O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, agradeceu a presença de todos e enfatizou a importância do envolvimento dos associados para que a entidade continue cada vez mais forte. O encontro contou com a participação da diretora da Anglo School, Regina Sumikawa, e de sua Gerente Bárbara, que apresentaram a história da empresa e os cursos oferecidos pela escola em Registro.

O quadro “Conte sua História” foi criado para que os associados tenham a oportunidade de se co-

nhecer ainda mais, além de divulgar seus produtos e serviços entre si. Regina destacou que além dos cursos de idiomas, a escola também investiu em cursos profissionalizantes, preparatório para concursos, graduação, pós-graduação e MBA através de aulas presenciais, EAD e método interativo.

Ricardo Silva, da ACIAR, apresentou as vantagens do cartão de benefícios ACCREDITO, que a cada dia conquista mais empresas conveniadas e credenciadas. Além dos cartões Convênio e Alimentação, a ACIAR oferece também as modalidades Educação e Social. Para conhecer mais, basta entrar em contato com Ricardo, gestor do cartão.

O próximo encontro do Bom dia Comerciante será realizado no dia 31 de outubro (quarta-feira), a partir das 8 horas. Participe!



Bárbara, da Anglo School, em sua apresentação



CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

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

Organização Rima de Contabilidade S/C Ltda.

Confira as empresas que **aceitam o cartão** do Clube de Descontos



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



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



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



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



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



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



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



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



Descontos de 50% no valor total dos cursos de informática, inglês, web design e gestão empresarial. Matriculando-se em dois cursos, o material didático é inteiramente GRÁTIS. Fone (13) 3821-3089.



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



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



Descontos de 15% à vista (dinheiro), 10% no cartão de débito e 7% no cartão de crédito (Visa/Mastercard e Elo). Fone: (13) 3822-2207.



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



O objetivo é disponibilizar ao empresário associado, linhas de crédito para capital de giro, antecipação de recebíveis e crédito pessoal para reforma de fachada e espaço interno. E também ampla linha de prestação de serviços com taxas e tarifas reduzidas. Tel.: (13) 3821-5530.



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



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

Empresas associadas da ACIAR ainda podem fazer sua adesão ao Clube de Descontos criado pela Associação. Aderindo ao Clube, o associado que comprar nos estabelecimentos associados da ACIAR pode ganhar descontos ao apresentar o cartão. O cartão de descontos é válido para os proprietários e sócios dos estabelecimentos, além de seus cônjuges. Informações pelo telefone 3828-6800.

Eventos e horários

OUTUBRO

De 01 a 10: Inscrições: Conte sua História

De 03 a 11: Período para adaptação dos planos de saúde não regulamentados da Unimed.

Dia 07 (Domingo): Eleições

Dia 11 (Quinta-feira): Sorteio: Conte sua História às 15h na ACIAR.

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

Dia 22 (Segunda-feira): Início da Campanha Show de Prêmios Natal.

Dia 31 (Quarta-feira): Café: "Bom dia amigo, Comerciante!" às 8h na ACIAR.

NOVEMBRO

De 01 a 30: Inscrições para o Concurso de Decoração Natalina (Residencial e Comercial).

Dia 01 e 02 (Quinta e Sexta-feira): 58º Tooro Nagashi – Praça Beira Rio

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

Dias 07, 08 e 09: Cursos Tributário. Vagas limitadas! Inscrições na ACIAR.

Dia 15 (Quinta-feira): Proclamação da República – Feriado Nacional (FECHADO)

Dia 19 (Sábado): Dia da Bandeira – EXPEDIENTE NORMAL

Dia 24 (Sábado): Baile da Cidade - RBBC

Dia 30 (Sexta-feira): Aniversário da Cidade de Registro. Acordo Sincomerciários X ACIAR (troca pela 2ª feira de Carnaval) EXPEDIENTE NORMAL

De 30 (Sexta-feira): Início da 24ª Expovale.

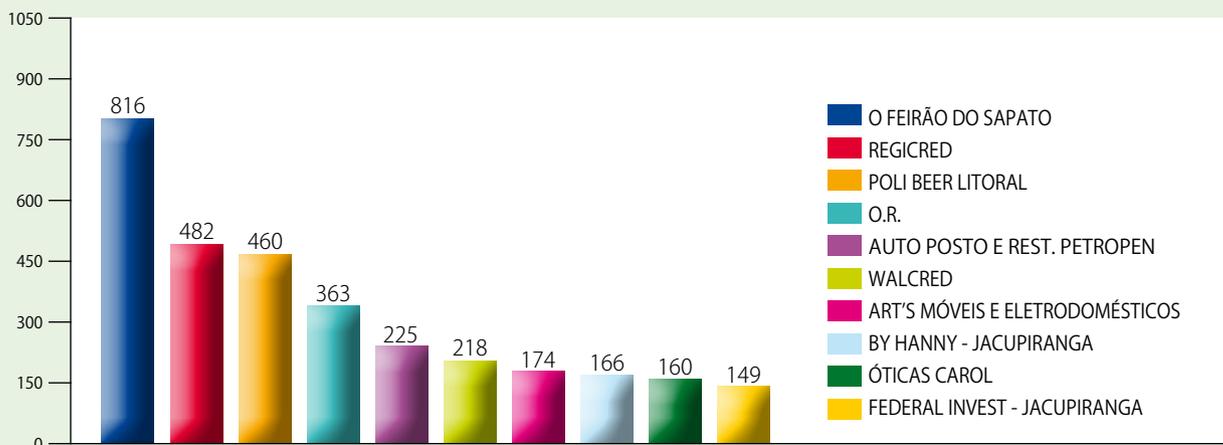
Dia 30 (Sexta-feira): Papai Noel

16h30 - Desfile pelas ruas

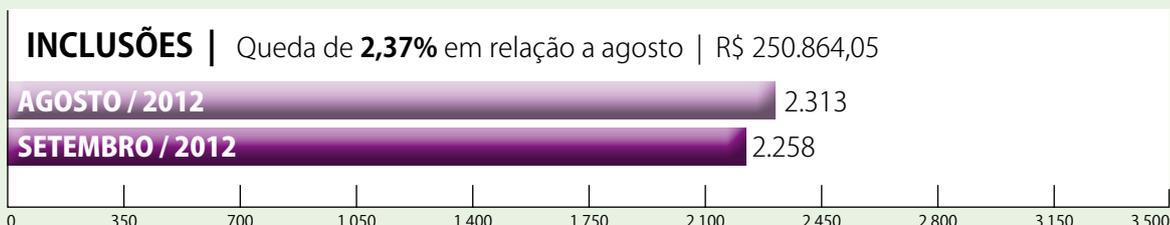
17h30 – Chegada na Praça dos Expedicionários

19h – Acendimento das luzes de natal

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC



GODKE ALUMÍNIOS

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

Convênio com Banco do Brasil
CDC Materiais para Construção

**Pensando em Alumínio?
Pense Godke**

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

O que você precisa
para sua casa!

MARILAR

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

COMÉRCIO E LOCAÇÃO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS
MaFer
ASSISTÊNCIA TÉCNICA

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

Locando para facilitar a sua vida!

(13) 3821-2393

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



IMPRESSOS EM OFF-SET

*"Boa Impressão e
parceria com o Vale"*

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

Formulários Planos e Contínuos

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

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

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

COLOQUE A SUA
MARCA EM EVIDÊNCIA.

ANUNCIE!
3828.6800

informaciAR
A revista do comerciante





Show de Prêmios 2012

Natal

LOJAS PARTICIPANTES

POSTOS DE COMBUSTÍVEIS

AUTO POSTO MONTANA
 AUTO POSTO OKI
 AUTO POSTO OURO VERDE - (Sete Barras)
 POSTO ALVORADA
 POSTO MEL

COMÉRCIO DE FERRAGENS

COMERCIAL DE FERRO RS
 VIS A VIS

COMÉRCIO DE BEBIDAS

ADEGA DO LUCIANO - (Eldorado)
 SCHIN

LOJA DE MÓVEIS

ART'S MÓVEIS - (Eldorado)
 ART'S MÓVEIS - (Região)
 LOJA MOMOYO - (Sete Barras)
 LOJA SENAGA
 MARILAR MÓVEIS - (Parqueira-Açu)

DROGARIA E COSMÉTICOS

DELÍRIO PERFUMARIA
 DROGARIA MICHEL
 DROGARIA SABRINA
 DROGARIA SILVEIRA
 FARMAVALE

COMÉRCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS

AUTO PEÇAS RUBENS
 CAROHE SOM
 COMERCIAL DEL REI
 LS PNEUS
 M.Z PNEUS
 SERVCAR
 SOROCAP

PRODUTOS DE INFORMÁTICA E PAPELARIA

CD-HOME
 INFOTECH
 INFOVALE
 LITOMAQ
 CASA OMURO
 PAPELARIA RISK & RABISK

PANIFICADORAS, BARES, RESTAURANTES E LANCHONETE

LANCHONETE RODO REGIS
 PANIFICADORA AVENIDA - (Eldorado)
 PASTELARIA ORIENTE
 PIKOS BAR - (Eldorado)
 PIZZAIOLO

CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

BICUDO
 DISVEP
 IGUAUTO
 MOTOVALE
 SULPAVE

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

ALMIR - MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
 ANOTON
 CAIÇARA - MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO - (Parqueira-Açu)
 CAROHE TINTAS
 CASA SUL - MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
 ESPERANÇA - MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
 TOYO JOYA - MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

AGROSETE - (Sete Barras)
 CORVAL
 EDUARDO PROD. AGROPECUÁRIO - (Eldorado)
 TEC BAN

COMÉRCIO DE ALIMENTOS

CACAU SHOW
 CARNE & QUEIJO
 DOCIBRA
 MERCADINHO PAJU
 MERCADO DO JORGINHO - (Eldorado)
 MERCADO GR
 MERCADO LUIZ NAKAJIMA
 MERCADO SUPERDON
 MERCADO VILA NOVA
 SACOLÃO KIKO
 SUPERMERCADO EPA - (Eldorado)
 SUPERMERCADO JC - (Sete Barras)
 SUPERMERCADO MAGNÂNIMO - Pedreira
 SUPERMERCADO MAGNÂNIMO - Vila Tupy
 SUPERMERCADO MINI CUSTO - (Eldorado)
 SUPERMERCADO SANTA HELENA
 SUPERMERCADO SUPREMO

ÓTICAS

ÓTICAS CAROL
 ÓTICA RIBEIRA

OUTROS

CICLO RIBEIRA
 DAIYAMONDO JOALHERIA
 FESTOLÂNDIA
 LUZES E CORES
 NOVVARA
 OLARIA TIJOLEX
 PAULISTA TECIDOS
 RÉGICOLOR
 RELOJOARIA JABEM
 TAME VARIEDADES
 TUPY CAÇA & PESCA

VESTUÁRIOS E CALÇADOS

A BARATEIRA CONFEÇÕES
 APICE MODAS
 BABY KIDS
 BAZAR ANNE
 BAZAR LILIANNE - (Sete Barras)
 BY JOE
 CALÇADOS TANAKA
 COTTON COMPANY
 JOÁ CALÇADOS
 K & K
 KALIA MODAS - (Eldorado)
 KAWAII MODAS
 LOJA ANAGABRI
 LOJA DO VALE - (Sete Barras)
 LOJA GUIMARÃES - (Sete Barras)
 LOJA VIVIANE - (Barragem do Turvo)
 LOJAS MIL
 O ESQUINÃO DA ECONOMIA
 O FEIRÃO DO SAPATO
 PINGO DE OURO
 PLANETA H
 SPLASH SURF WEAR
 SWAGAT
 TIBIKO'S
 TOK LAR BABY
 WILLIRRÔ MODAS

Certificado de Autorização da CAIXA Nº 6-0368/2012

Apoio:



Realização:

