

**ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS** 

## Truques de sucesso

Marco Zanqueta mostrou que nos negócios não existe mágica. O segredo do sucesso está no planejamento e na vontade de fazer diferença.

Que o sottiso das ctianças nos inspite a construir um mundo melhor.

# Dia das Crianças





## Prezados Associados,



Nós da ACIAR temos vários motivos para estar orgulhosos e agradecidos com a participação e envolvimento da população de nossa cidade nos seguintes eventos que realizamos:

- 1) O Núcleo Vestir e Calcar do Projeto Empreender da ACIAR realizou no início de setembro no salão do RBBC a "12ª Feira Liquida Estoque", evento este que contou com 19 lojas liquidando seus estoques parados durante quatro dias, gerando uma grande oportunidade para os consumidores economizarem e em contrapartida as empresas refazem o capital de giro e aproveitam para um importante "merchandising", pois nesta edição foram mais de sete mil pessoas que passaram por lá. A aprovação deste modelo tem sido muito boa pelos empresários, bem como pelos consumidores;
- 2) O grande sucesso do evento que realizamos no lançamento oficial da 25ª Expovale e 3ª Feibanana que aconteceu na sede do Bunkyo no dia 10 do mês passado, pelo enorme prestígio e apoio recebidos de representantes de diversas entidades, imprensa e empresas de toda a região. Muito bem organizado pelo Secretário da "Comissão Organizadora da 25ª Expovale", Sr. Manoel Chikaoka, que contou com total apoio da classe produtiva para a realização do delicioso coquetel com os produtos exclusivos da nossa Região. Considerando também a repercussão positiva na imprensa e no meio empresarial, a Comissão Organizadora está muito confiante que esta será uma Expovale com resultados recordes em público, prospecção e realização efetiva de negócios;
- **3)** O "15º Encontro de Empresários e Lojistas" realizado pela ACIAR no dia 27/09 no salão do RBBC, como já tem acontecido nas edições

anteriores, a presenca macica da população também se repetiu. Gracas ao apoio e patrocínio que recebemos das empresas Rede Graal, Grupo Boticário e SENAC, pudemos trazer o Palestrante renomado Marco Zangueta e oferecer aos associados e à população o mesmo alto nível das apresentações anteriores. Nos sentimos felizes, pois confirmamos um grande número de profissionais da área comercial prestigiando o evento em busca de reciclagem e novos conhecimentos e ao mesmo tempo todos contribuíram com a arrecadação de 1.400 kg de alimentos para beneficiarmos as entidades assistenciais da nossa Cidade.

Quero registrar que é uma grande satisfação ver todo esse envolvimento e colaboração das pessoas em nossa sociedade nos eventos importantes da cidade. Demonstra para nós da ACIAR que estamos no caminho certo, envolvidos num mesmo objetivo de prosperidade, fortalecimento, crescimento pessoal e profissional e contribuindo para uma vida social mais digna e justa.

Termino, deixando um forte abraço às crianças e aos professores que neste mês de outubro comemoramos essas datas importantíssimas. Parabéns e felicidades a todos.

Renato Zacarias dos Santos

Presidente da ACIAR



#### **NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE**

Benevides Teixeira

**AGENDA & INDICADORES** 

Eventos e horários / Ranking / Estatísticas SCPC

**PERFIL** 



"Orgulho das minhas origens" **SUA EMPRESA** Liderança participativa SAÚDE O que é D-ATM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO T.I. o quê? **RURAL** Produção de leite a pasto **MATÉRIA DE CAPA** Mágico aborda a importância de aproveitar as oportunidades **GESTÃO** Consultoria traz excelentes resultados a empresas **EVENTO** Feira Liquida Estoque **LANCAMENTO** Expovale terá show de Fernando e Sorocaba **ALERTA** Comércio não pode impor valor mínimo para compras no cartão **ADEQUAÇÕES** ACIAR ganha novo estatuto **VANTAGENS** Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos **FIQUE POR DENTRO** O Centenário da Colonização Japonesa



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 TESOURFIRO

**Marcelo Rodrigues** 

2º TESOUREIRO

Carlos Massashi Hashiguchi

1º SECRETÁRIO

**Henrique Rodrigues Wolf** 

2º SECRETÁRIO

Sueli Tiiomi 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

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

informaciar outubro 2013 www.aciar.com.br



## Novos associados

#### 1a OPÇÃO FASHION

PROPRIETÁRIA: SILVANA FIGUEREDO ENDEREÇO: RUA MERALDO PREVIDI, 466 - LOJA 01 CENTRO - REGISTRO - SP TELEFONE: (13) 3822.4096





#### www.registroemporionatural.com.br

Produtos naturais, orgânicos, dietéticos, vegetarianos, suplementos, pratos congelados, produtos gourmet

Tel.: (13) 3821-5627

Av. Wild José de Souza, 350 - Vila Tupy - Registro/SP

#### **EMPÓRIO NATURAL**

PROPRIETÁRIA: ROSÂNGELA MARIA XAVIER ROSSETTI ENDEREÇO: AV WILD JOSÉ DE SOUZA, 350 CENTRO - REGISTRO - SP

TELEFONE: (13) 3821.3432 / 3821.4285

#### **INSIDE WEB DESIGNER**

PROPRIETÁRIO: EDNEI DIAS PENICHE ENDEREÇO: RUA MARTIN LUTHER KING, 169 VILA NOVA - REGISTRO - SP TELEFONE: (13) 3821.2876

### Conquiste mais clientes através da Internet!

Somos uma agência de soluções Web. Especializada em Criação de Sites, E-Mail Marketing e Gestão de Redes Sociais para Empresas.

Por que sua empresa precisa ter um site? R:

Divulgar a marca

Ser econtrado 24h por dia

Conquistar mais clientes

inside inter insideinternet.com.br - fb.com/maisinside

outubro 2013 | informaciar www.aciar.com.br

## Benevides Teixeira

Supervisor de Saneamento, também se destacou como escritor, poeta e maestro, além de ter fundado a Associação dos Negros de Registro

Nascido em Registro em 20 de maio de 1938, filho de lavradores e de uma família de 16 irmãos, Benevides Teixeira driblou o destino apontado pela pobreza e já na infância se destacou ao ajudar os colegas no aprendizado. Aos 17 anos, falava fluentemente o Latim, o Francês e o Inglês, sendo frequentemente chamado pelas autoridades e empresários da época para atuar como intérprete quando da visita de estrangeiros à cidade e região.

Aos 18 anos foi eleito vereador, sendo o primeiro mais jovem do Brasil. O gosto pela política, pelas multidões e pelos eventos levou Benevides a se aperfeiçoar na lida profissional. De visitador sanitário, conquistou o posto de respeitado supervisor de Saneamento na antiga Devale (hoje Departamento Regional de Saúde – ligado à Secretaria de Saúde do Estado). Seguindo a frase "quem não vive para servir, não serve para viver", Benevides ia muito além das tarefas profissionais.

Com grande sensibilidade para as artes e aprendiz autodidata, liderou

vários movimentos artísticos- culturais de vanguarda, como Bandas Musicais, Festivais, Carnavais, Desfiles e outras ações de promoção das tradições Afro-brasileiras, Rodas literárias. Foi condecorado Comendador pela Academia Paulista de Letras em solenidade realizada na capital paulista. Em 1982, conquistou o título de Músico Profissional Certificado e Habilitado pela Ordem dos Músicos do Brasil. Benevides dividiu o talento para a música e ensinou muitos a tocar instrumentos e cantar. Ele próprio tocava trompete, trombone e piano. Muitas bandas surgiram, estimuladas pelo Mestre Benevides.

Formado em Letras pela Faculdade Scelisul (hoje Unisepe), escrevia poemas, crônicas e romances. Entre suas obras, destaca-se o livro "Horrorosa Felicidade" (publicado em 1980), Girassóis Vermelhos (pronto para publicação), livretos com neologismos -"dialetos" de uso corrente pela população vale-ribeirinha deixada no acervo da biblioteca da Unisepe. Verdadeiro amante das letras, Benevides foi um ferrenho incentivador da leitura. Ele mobilizou a doação de centenas de exemplares de livros de temas diversos aos municípios da região, sobretudo Registro e Ilha Comprida, para que todos tivessem acesso à leitura. Outra célebre frase instigava os negros pobres sobretudo para a importância dos estudos para a conquista da dignidade. "Vai pra Escola, Negro!" contribuiu para que vários pobres (negros, brancos, nipônicos, indígenas) exercessem sua cidadania por meio dos estudos. Em 13 de maio de 1963, ele fundou a Associação dos Homens de Cor de Registro (hoje Associação dos Negros de Registro), cuja diretoria era composta por negros, brancos e nipônicos, inclusive mulheres. Sua atuação durante os 45 anos em que presidiu a Associação dos Negros de Registro lhe rendeu o convite para desfilar na Ala de Negros Notáveis pela Escola de Samba Nenê da Vila Matilde de São Paulo.

Benevides sempre contou com o apoio da esposa Maria de Lourdes do Carmo Teixeira, a quem homenageou ao escolher o nomes das quatro filhas: Selma Regina Maria do Carmo Teixeira, Sirlene Regina Maria do Carmo Teixeira, Sandra Regina Maria do Carmo Teixeira e Sara Regina Maria do Carmo Teixeira. Além de levarem o nome da mãe, o "Regina" significa Rainha em latim. Benevides conheceu dona Maria do Carmo quando trabalhava como visitador sanitário e vacinava cidadãos em escolas e residências. Foi numa dessas visitas que se encantou com a jovem.

De personalidade alegre e solidária, Benevides é descrito com um pai sempre atento e presente. Na maturidade, não abria mão de suas vestes tipicamente afro, sua marca registrada, assim como sua larga gargalhada e senso de humor ímpar. No dia 2 de maio de 2008, aos 70 anos, Benevides Teixeira concluiu sua missão neste mundo, deixando exemplo de dignidade e amor pela causa humana.



CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

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

Organização Rima de Contabilidade S/C Ltda.

informaciar outubro 2013 www.aciar.com.br





## "Orgulho das minhas origens"

Comerciante desde os 15 anos, Valdeci faz questão de dizer onde sua história começou

Foi no bairro rural de Barra do Braço, em Eldorado, que Valdeci de Jesus Leite nasceu. Foi lá também que o comerciante, hoje proprietário da Vavel Veículos em Registro, deu seus primeiros passos como dono do próprio negócio. "Meu pai, Miguel Marciano Leite, tinha uma pequena venda na Barra do Braço. E eu, já aos 15 anos, abri minha própria vendinha na vila", revela Valdeci.

No início, ele tinha que ir acompanhado pelo pai para comprar dos produtores locais. "Ninguém tinha confiança de vender para um moleque. Muitos não acreditavam que o comércio era meu", lembra. O pequeno armazém funcionou por cinco anos. Quando completou 20 anos, Valdeci comprou a concessão de um restaurante na Caverna do Diabo – famosa atração turística de Eldorado. Ali ficou por mais dez anos.

Em seguida, Valdeci abriu o Paraíso dos Anjos, um restaurante com 24 mil metros quadrados de área de lazer e uma série de atrativos para os visitantes: passeios a cavalo, exposições, monjolo e até tirolesa sobre o lago – a primeira da região. Os negócios iam bem até a enchente de 1997. A cheia que causou prejuízos a centenas de produtores e comerciantes do Vale do Ribeira também destruiu todos os atrativos do Paraíso dos Anjos. "A enchente arrastou tudo. No restaurante, a água chegou a um metro de altura. Não tínhamos condições de reconstruir tudo", conta Valdeci.

Já casado com Madalena, a al-

ternativa foi sair de Eldorado. Policial militar, Madalena foi transferida para Valinhos e Valdeci acompanhou a esposa. "Aí minha vida mudou. Pela primeira vez passei a ser empregado, trabalhando como vendedor de consórcio da Volkswagen numa concessionária de veículos", revela o comerciante. Em 2000, Valdeci foi premiado como o melhor vendedor do ano da marca.

Como a violência estava aumentando muito na cidade, Madalena pediu transferência e o casal veio para Registro, ainda em 2000. No ano seguinte, Valdeci passou a trabalhar como gerente em uma concessionária de veículos do município. "Gostava muito da empresa e me dediquei ao máximo. Achava que nunca mais voltaria a ser patrão, não me via mais como patrão", diz Valdeci. Até que um primo foi demitido da empresa onde trabalhava após 28 anos de serviço, sem qualquer justificativa.

"Meu primo, que mora em outra cidade, foi mandado embora de um dia pro outro. Aquilo me fez refletir muito, afinal, poderia acontecer também comigo um dia". Os planos mudaram e Valdeci decidiu voltar a ser empresário. Com apoio da esposa Madalena, a Vavel Veículos iniciou as atividades em janeiro de 2012. Hoje conta com cinco funcionários e deve iniciar a construção da sede própria em breve.

"Trabalhar com veículos usados não é fácil, mas é gratificante ver os resultados acontecendo", diz Valdeci, destacando a liberdade como uma das principais vantagens de se ter o próprio negócio. Orgulhoso da trajetória que trilhou até aqui, o comerciante faz questão de lembrar a origem humilde que lhe deu sustentação para seguir sempre em frente, apesar das adversidades.



www.aciar.com.br outubro 2013 informaciar

## Liderança participativa

Liderar é acima de tudo dividir responsabilidades, crescimento e méritos

Há ainda que se cobrar dos Colaboradores em uma empresa sobre suas ações e resultados, porém há sempre que se questionar a que tipo de liderança estas pessoas estão sujeitas. O resultado de uma equipe é o retrato vivo de sua liderança.

Percebe-se que equipes com baixo rendimento devido à desmotivação estão sujeitas a serem direcionadas por lideranças ausentes, onde a frase mais utilizada é "Você já fez?". Existem apenas cobranças em suas atividades, pouco ou nenhum empenho sobre procedimentos, verificação de resultado ou valorização de objetivos alcançados. Líderes ausentes, equipes apáticas.

Lideranças autoritárias ainda existem no meio empresarial, onde muito se cobra e pouco se valoriza o trabalho. Nesta qualificação de liderança, a frase mais usada é "Cadê o resultado?". Percebe-se membros ansiosos, execução de trabalho por stress pelo fator tempo e quantidade, onde a qualidade das atividades e o bem estar dos Colaboradores é pouco valorizada. Lideres autoritários, grupos desmotivados.

Uma das melhores definições sobre liderança é de James C. Hunter, autor do livro "O Monge e o Executivo", onde destaca que "Liderar é antes de tudo servir. É a habilidade de inspirar as pessoas a agir". Esta liderança é a que definimos como liderança participativa, onde há a interação entre os membros da equipe e o Líder.

Em uma Liderança Participativa, todos se sentem integrados, agregados ao processo de trabalho, sendo parte fundamental no desenvolvimento do mesmo. Há sim fatores que criam o diferencial neste tipo de abordagem, sendo eles a confiabilidade entre o que se fala e o que se faz (pelo Líder), a comunicação aberta (saber ouvir e saber falar), valorização do todo (cada membro da equipe e suas ações são fundamentais para o alcance do resultado) e principalmente a integridade (moral, valores e ética), tão observada pelos Colaboradores como princípio ativo de uma postura empresarial.

Toda liderança é monitorada pela equipe.

Avaliar que tipo de liderança

está sendo exercida em uma empresa leva seus Gestores a entenderem os resultados obtidos. Empresas mal lideradas apresentam:

- Alta rotatividade. Seus membros sempre estão visando o mercado de trabalho.
- Acúmulo de atividades. Não há interesse na manutenção de organização e métodos no trabalho.
- Pouca probabilidade de sucessores (plano de carreira). Não há desenvolvimento das competências comportamentais e técnicas dos Colaboradores.
- Baixa administração de tempo. Tudo parece que pode ser para amanhã.
- Perda gradativa de Clientes. Se o objetivo do Cliente não é alcançado, ele buscará alternativa para obter.

Liderar não é mandar. Liderar é acima de tudo dividir responsabilidades, crescimento e méritos. Ensinar e aprender fazem parte do processo de crescimento para qualquer membro de uma empresa, seja proprietário, gestor ou colaborador.

Pelo olhar e pela ação de um Líder é que nasce a vontade de todos vencermos.



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



www.aciar.com.br





## Outubro Rosa

### Movimento busca estimular detecção precoce do câncer de mama

Diversas ações pelo mundo estão sendo realizadas para estimular a detecção precoce do câncer de mama. No Brasil, o Ministério da Saúde também promove neste mês a campanha para conscientização das mulheres sobre o tema, reforçando as ações do movimento internacional Outubro Rosa. Em qualquer lugar do mundo, a iluminação rosa é compreendida como a união dos povos pela saúde feminina. Em Brasília, o prédio do Ministério da Saúde e o Congresso Nacional foram iluminados com luzes cor-de-rosa.

Segundo o Ministério, o câncer de mama é a segunda causa de morte entre mulheres. Somente no ano de 2011, a doença fez 13.225 vítimas no Brasil. Anualmente surgem cerca de 50 mil casos de câncer de mama no país. O rosa simboliza alerta às mulheres para que façam o autoexame e, a partir dos 50 anos, a mamografia, diminuindo os riscos que aparecem nesta faixa etária.

O tema do Outubro Rosa deste ano é "Se toque, as poderosas se cuidam: mamografia todo ano e autoexame todo mês". A doença não tem idade para aparecer e não atinge apenas quem tem casos na família. Ainda continua mais presente nas mulheres acima dos 50 anos, mas um dado positivo é a queda da mortalidade com o passar do tempo por conta do exame precoce. Por isso, os cuidados são primordiais para a vida.

#### **DETECÇÃO PRECOCE**

Mulheres entre 40 e 49 anos devem fazer anualmente o exame clínico das mamas, com profissional de saúde capacitado (médico ou enfermeiro) nas Unidades Básicas de Saúde. Caso seja identificada alguma alteração suspeita, o profissional pedirá uma mamografia para confirmação diagnóstica. Já entre os 50 e os 69 anos é recomendada a realização de mamografias de rastreamento, a cada dois anos. Mulheres com risco aumentado de desenvolver câncer de mama (as que têm mãe ou irmã com câncer

de mama antes dos 50 anos: história familiar de câncer de mama bilateral, câncer de ovário ou câncer de mama masculino) devem iniciar o acompanhamento aos 35 anos.



#### Programa de Qualidade em Mamografia

A mamografia é hoje a principal estratégia para o diagnóstico precoce do câncer de mama. O Ministério da Saúde instituiu, a partir deste ano, o Programa Nacional de Qualidade em Mamografia (PNQM), que visa melhorar a qualidade dos 3,5 milhões de exames realizados anualmente (dados de 2012) no Brasil e aumentar a segurança no uso dos mamógrafos nos serviços públicos e privados do País. O programa tem caráter obrigatório para os mais de guatro mil serviços de mamografia em operação no País.

Segundo o Ministério da Saúde, o ano de 2012 registrou crescimento de 37% na realização de mamografias na faixa prioritária – de 50 a 69 anos – em comparação com 2010, no Sistema Único de Saúde (SUS). Os procedimentos somaram 2,1 milhões no ano passado, contra 1,5 milhão em 2010. Se incluídas todas as faixas etárias, o número de exames realizados no último ano atingiu a marca de 4,4 milhões, representando um crescimento de 26% em relação a 2010.



outubro 2013 informaciar www.aciar.com.br

## T.I. o quê?

## Informatização de processos pode ser a chave do sucesso

Em nossa região não é muito difícil encontrar um comércio que não seja informatizado, seja com um modesto computador conectado à Internet ou simplesmente um leitor de cartão de crédito. A população no Vale do Ribeira aumentou, o comércio aumentou e consequentemente o volume de informações a serem gerenciadas aumentou. Porém, será que somente estes pequenos recursos são suficientes para gerenciar de forma íntegra, rápida e segura o seu negócio? A resposta certamente será um claro e sonoro não.

Ter um negócio com um, cinco, cem computadores, investir em softwares de gestão ou contratar dois ou três técnicos em informática não significa necessariamente que sua empresa investe em TI (Tecnologia da Informação), no máximo, você estará tentando gerenciar tarefas de forma informatizada, nada mais que isso. Aliás, é bem provável que você tenha encontrado mais problemas do que necessariamente achado uma solução. Afinal, fazer este tipo de investimento sem uma correta análise prévia, certamente significa dar "um tiro no pé".

Não é difícil encontrar pela Internet artigos enfatizando que "empresas que investem em TI possuem maior produtividade nos negócios", pois nos grandes centros do país isso já é uma realidade há décadas. Porém, esta mesma realidade está adentrando cada vez mais forte em nossa região e é muito importante que o comércio local esteja preparado para esta mudança. Mas, será que isso é realmente viável para a sua empresa? Então, por onde deve-se começar? Bom, comece analisando os seguintes pontos:

1. Não importa se o seu negócio é um pequeno mercado, uma farmácia, um escritório de contabilidade ou uma loja de vestuário, praticamente todas as áreas do comércio são potenciais alvos para um bom projeto em Gestão de TI.

2. Até que ponto a informação, no caso os dados gerados pelos seus computadores, são importantes para o seu negócio? Lembrando que estes dados podem ser desde um balanço global do seu estoque ou até mesmo o seu fluxo de caixa. Hoje é possível aplicar ótimos projetos em Gestão de TI em diferentes tipos de negócio, indiferente do seu porte.

Uma boa Gestão de TI começa com algumas mudanças na cultura dos funcionários, como a adoção de uma política de uso da Internet e dos computadores da rede

e também em pequenos investimentos em infraestrutura como, por exemplo, a readequação da sua rede de dados (quando se tem dois ou mais computadores), melhorias na segurança da informação, rotinas de backups (cópias de segurança dos seus dados) e a contratação e/ou terceirização de profissionais ou empresas qualificadas na área de TI, quando necessário. Porém, entenda que investir nestes itens é só o começo e de forma alguma isso irá resolver os seus problemas, muito menos aumentar os seus lucros, sem que antes os processos do seu negócio estejam devidamente alinhados com as metodologias aplicadas na Gestão de TI.

Investir em Gestão de TI significa melhorias nos processos, menor inconsistências da informação, aumento da produtividade, redução de desperdícios, análise prévia de determinadas atividades de seu negócio entre outras dezenas de benefícios comprovados em diversos estudos na área empresarial. Entenda que o administrador moderno é aquele que faz do seu Gestor de TI o seu braço direito e não apenas o cara que "formata os computadores" do seu escritório. Claro, desde que este profissional tenha perfil para esta função, mas isso já é assunto para o próximo artigo! Abraços e bons negócios!



Prof. Fred Barbosa,
Analista de Sistemas,
Especialista em
Engenharia de Software
e MBA em Gestão de TI,
Sócio Proprietário da
Pixengine\* – Consultoria
e Desenvolvimento de
Soluções em TI.
fbamuniz@pixengine.net



10 Informaciar outubro 2013 www.aciar.com.br





## Produção de leite a pasto

## Seminário e dia de campo abordarão formação e manejo de pastagens

A Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, por intermédio da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios - Polo Regional Vale do Ribeira, realiza neste mês o Seminário de Nutrição: Produção de Leite a Pasto e o Dia de Campo sobre sistema de produção de leite a pasto. Os eventos acontecerão nos dias 18 e 19 de outubro.

O Seminário abordará informações sobre formação e manejo de pastagens, utilização de cana de açúcar para nutrição animal e produção de leite a pasto. Já no Dia de Campo serão apresentadas as atividades desenvolvidas na Unidade de Pesquisa e Desenvolvimento de Registro e os participantes também visitarão os setores de produção da Unidade.

O Seminário de Nutrição será realizado no dia 18 de outubro, das 8 às 18h30, no Polo Regional Vale do Ribeira (Rodovia BR-116, Km 460, em Pariquera-Açu) e o Dia de Campo será no dia 19/10, das 9 às 16 horas, na Unidade de Pesquisa e Desenvolvimento de Registro (Rodovia BR-116, Km 435). As inscrições devem ser feitas com Iolanda Satiko Maruyama pelo telefone (13) 3856-1656 ou pelo e-mail: iolanda@apta. sp.gov.br.

### Programação Seminário

#### **18 DE OUTUBRO**

8h: Inscrições e entrega de material

8h30: Abertura

**8h45:** Formação de pastagem (Dr. Marco Antônio Penati - ESALQ-USP)

**10h45:** Manejo de pastagem (Msc João Ricardo Rebouças Dórea – ESALQ-USP)

**12h15:** Almoco

**14h:** Utilização de cana de açúcar para nutrição animal (Dr. João Luiz Pratti Daniel - ESALQ-USP)

**16h:** Produção de leite a pasto 9Dr. Flávio Augusto Portela Santos - ESALQ-USP)

17h30: Mesa redonda

#### Programação Dia de Campo

#### 19 DE OUTUBRO

**9h:** Recepção e café **9h30:** Abertura

**10h:** Apresentação das atividades desenvolvidas na UPD (Dr. Nélcio Antonio Tonizza de Carvalho – Chefe de Seção Técnica da UPD-Registro)

11h às 14h: Visita aos setores de produção da UPD

**14h:** almoço de confraternização



www.aciar.com.br outubro 2013 informaciar | 11

## Mágico aborda importância de **aproveitar** as oportunidades



Durante o evento, foram sorteados presentes da Rede Graal e do Grupo O Boticário entre o público

Encontro de Empresários e Lojistas reuniu cerca de 700 pessoas

Ator e mágico profissional, Marco Zanqueta fez sucesso entre o público do 15º Encontro de Empresários e Lojistas, realizado pela ACIAR na noite de sexta-feira, 27 de setembro, com patrocício do Grupo Boticário e Senac e apoio da Rede Graal. O efeito inesperado da mágica, as surpresas a cada novo truque, a interatividade com a plateia e o bom

humor aliado ao conteúdo especialmente focado no dia a dia dos negócios prenderam a atenção das cerca de 700 pessoas que lotaram o salão social da ACER (RBBC).

Logo no início da apresentação, ao jogar um baralho para o público, Zanqueta destacou que as pessoas se esquivam dos desafios e acabam perdendo grandes oportunidades de crescimento profissional. Utilizando de diferentes truques e interagindo com pessoas da plateia, o palestrante abordou diversas situações do cotidiano das empresas de maneira divertida e ao mesmo tempo focada no conhecimento. Em um

dos pontos altos da palestra-show, Marco Zanqueta pediu uma nota de 100 reais a uma pessoa da plateia e pediu que todos memorizassem os três últimos números de identificação da nota. Tempo depois, descascou uma laranja e dentro dela havia um ovo. Dentro do ovo, por sua vez, havia uma noz. Ao abrir a noz, lá estava a mesma nota de 100 reais. Zanqueta aproveitou o truque para falar dos diferentes tipos de cliente que os vendedores devem saber atender para conquistar confiança e fazer boas vendas.

Por fim, ele destacou que, nos negócios, não existe mágica. Gestores e colaboradores devem ter planejamento e vontade de transformar e fazer diferente para conquistar clientes e fazer sucesso no mercado cada vez mais competitivo.

"A ACIAR vem construindo um grande palco para que você participe de palestras e treinamentos. Você empresário, você funcionário, você estudante. A ACIAR pode fazer tudo, menos uma coisa: fazer com que você suba ao palco", exemplificou o palestrante. "A ACIAR proporciona aqui em Registro um palco como este, a luz que ilumina é para você e muitas vezes a gente tem medo de subir ao palco", disse ele, destacando a importância de aproveitar as oportunidades de buscar conhecimento e qualificação.

Após a palestra-show, Marco Zanqueta revelou que gostou muito da receptividade do público de Registro e acredita que as pessoas compreenderam a mensagem que foi transmitida. "A plateia sinalizou que entendeu que é preciso enxergar com outros olhos, é preciso acreditar nos desafios que encantam o nosso cliente. Precisamos fazer algo diferente para superar e encantar o cliente", concluiu.

Ao final da palestra, Marco Zanqueta posou para fotos com o prefeito Gilson Fantin, a primeiradama Maria Amelia e diretores da ACIAR



12 | **informaciar** | outubro 2013 www.aciar.com.br



Renato (presidente da ACIAR), Anderson e Arilton (coordenadores do CD do Grupo Boticário) e o palestrante



Jane, Sueli Tiiomi e Marcelo foram convidados a participar dos truques de mágica

### Encontro arrecada 1.400 Kg de alimentos

Na abertura do evento, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, destacou o objetivo de realizar anualmente o Encontro de Empresários e Lojistas. Segundo ele, além de trazer palavras de motivação e orientações para o comerciante, o evento quer possibilitar aos associados um momento de confraternização e entretenimento.

Renato agradeceu a presença de todos, especialmente porque o grande público contribuiu com a arrecadação de 1.400 quilos de alimentos não perecíveis que serão doados para entidades assistenciais de Registro. Serão beneficiadas a Casa da Criança Futuro Feliz (CRIFF), Apoio ao Menor Esperança (AME), Lar dos Velhinhos, Associação Renascer e Fraterno Auxílio Cristão (FAC).

O presidente também fez questão de agradecer aos patrocinadores do Encontro e à Rede Graal e ao Grupo Boticário, que ofereceram presentes para serem sorteados entre o público. "São parcerias como essa que fortalecem o comércio e nos possibilitam realizar grandes eventos em prol dos nossos comerciantes", ressaltou.



Alimentos arrecadados junto ao público serão doados para 5 entidades assistenciais



## Consultoria traz excelentes resul



Funcionárias das Lojas Mil de Pariquera-Açu promoveram o Dia do Torra-Torra

### Consultora da ACIAR, Alexandra Ramos implanta programa em 8 empresas

Focada no desenvolvimento e no crescimento de seus associados, a ACIAR firmou parceria com a consultora Alexandra Ramos e criou o Programa de Desenvolvimento Empresarial. Profissional da área de Recursos Humanos, formada em Administração e pós-graduada em Estratégia Empresarial

com ênfase em RH, Alexandra tem promovido verdadeiras transformações nas empresas onde já implantou o Programa. Consultora da ACIAR, ela desenvolveu o trabalho em oito empresas de Registro e destaca o grande envolvimento das equipes para o sucesso da consultoria.

"Focamos nosso trabalho no aumento das vendas e na lucratividade da empresa, por meio da transformação, desenvolvimento dos profissionais e manutenção do aproveitamento", explica Alexandra. Segundo ela, a consultoria foca especialmente na gestão dos talentos e no comprometimento de cada colaborador com sua função.

Alexandra fez sucesso na ACIAR com os cursos voltados para gerentes e vendedores. Antes de iniciar as aulas, ela percorreu o comércio de Registro e fez uma espécie de laboratório para identificar os principais problemas a serem combatidos. "Percebi que a maioria não tem consciência da importância de sua função e, por sua vez, não tem comprometimento e motivação para o trabalho. Nas consultorias, conseguimos motivar os funcionários e eles nos surpreenderam com tanta criatividade", revela.

Na Agagabri Confecções, os funcionários promoveram o Sábadão Maluco, com ofertas e decoração especial que atraíram os consumidores. Na Loja Ato Inicial, o Sábado das Ofertas teve até cafezinho e guloseimas para os clientes. Na Relojoaria Jabem, os colaboradores realizaram arraiá com direito a trajes típicos e sortejo de prêmios entre os clientes. E nas Lojas Mil em Pariquera-Açu teve Dia do Torra Torra. As vendedoras produziram aventais e decoração de balões para chamar a atenção de quem passava na rua.

A proprietária da Anagabri Confecções, Glaucia L. de Melo Machado, aprovou o método de Alexandra Ramos e destaca os benefícios trazidos para a empresa. "A consultoria nos possibilitou, através de estratégias, vender de forma sustentada e crescente, trazendonos como benefício a conquista de novos clientes, a recuperação de clientes, o aumento da venda média, a fidelização dos clientes e a estruturação da equipe com melhor qualidade nas vendas".

A comerciante Luciana do Nascimento Ribeiro, das Lojas Mil e Ato Inicial, revela que foi a primeira vez que contratou uma consultoria. "A abordagem em si foi mais







14 informaciar outubro 2013 www.aciar.com.br



## tados a empresas



Alexandra (ao centro) com Luciana e colaboradoras da Ato Inicial

para o lado comportamental e neste caso dentro das nossas empresas está sendo muito eficaz, pois neste período de trabalho nossa equipe se mostrou muito eficiente, agindo com mais intensidade no que diz respeito à criatividade, organização e datas comemorativas, executando os eventos com mais facilidade e vontade", confidencia Luciana. Ela diz ainda que aprendeu que é preciso muito esforço para conseguir mudar atitudes, comportamentos e pensamentos. "Colocar todo esse aprendizado em prática não é fácil, requer muita disciplina", ressalta.

Para Jokebelly Löff Santana, da Porto Fino, a consultoria representou uma riqueza de informações sobre o ser humano e suas diferentes formas de comportamento e expressão. "Passamos a conhecer as pessoas melhor e a partir daí identificar o perfil ideal do colaborador. Aprendemos a resolver situações de crise sem comprometer juridicamente ou pessoalmente", afirma. Jokebelly diz ainda que o trabalho criou um vínculo maior e o respeito entre a equipe. "Gostaria de agradecer profundamente à Alexandra. Depois da participação



Arraiá na Relojoaria Jahem

dela em nossas vidas, tenho certeza que jamais seremos os mesmos. E as mudanças foram para muito melhor".

Além da Anagabri, Ato Inicial, Lojas Mil, Porto Fino e Relojoaria Jabem, também recebem a consultoria as empresas Regicred, Guimarães Instalações e Cotton Company.

### Empresas que receberam a consultoria:



www.aciar.com.br outubro 2013 | informaciar | 15



## Feira Liquida Estoque



ACIAR realizou a 12º edição da feira que atraiu grande público pelos ótimos descontos

A Feira Liquida Estoque chegou à 12ª 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. Realizada pela Associação Comercial de Registro (ACIAR) em parceria com

o Núcleo Vestir e Calçar do Projeto Empreender, a Feira contou com a participação de 19 empresas. Mais de 7 mil pessoas passaram pela sede social da ACER (RBBC) no período de 3 a 6 de setembro para aproveitar os descontos em roupas e calçados que chegaram a 70%.

A cada ano, mais empresas aderem à Feira. A 12ª edição reuniu as lojas KALU MODAS, SWAGAT, BLUE JEANS, TOK LAR BABY, LOJAS MIL, COTTON COMPANY, JOÁ CALÇADOS, LIA MODAS, GALPÃO 4, TIBIKO'S, PINGO DE OURO, CAMINHO DA MODA, GRAZIE-LA FASHION, CHARME MODAS, STOCK SURF SHOP, 1ª OPÇÃO

FASHION, KAWAII MODAS, ESTI-LO BY MARCELA e LE.LIE.CO.

A comerciante Marcela Muniz Maciel participou da Feira pela primeira vez e revela que os resultados surpreenderam. "Foram quatro dias maravilhosos. Vendi muito bem e bati minha meta. No próximo ano podem contar comigo novamente", diz a proprietária da loja Estilo By Marcela. Ela chegou a oferecer produtos com descontos de até 70% e atraiu a clientela. "Com apenas 17 meses de loja, consegui reunir uma boa quantidade de produtos e as vendas foram ótimas. Foi uma grande oportunidade para renovar o estoque", afirma.

#### A Liquida Estoque contou com o patrocínio das seguintes empresas:



16 informaciar outubro 2013 www.aciar.com.br





## **Expovale** terá show de Fernando e Sorocaba

Dupla irá cantar na noite de sexta-feira, 29 de novembro, único dia em que haverá cobrança de ingresso

Representantes de diversas entidades e empresas da região acompanharam o lançamento da 25ª Expovale e 3ª Feibanana, realizado na noite de terça-feira, 10 de setembro, na sede do Bunkyo em Registro. Além de apresentar toda a estrutura do evento, o presidente da Comissão Organizadora, Renato Zacarias dos Santos, que também preside a ACIAR, revelou a primeira atração musical já definida para a Expovale deste ano: a dupla Fernando e Sorocaba irá cantar na noite de sexta-feira, 29 de novembro, único dia em que haverá cobrança de ingresso.

As demais atrações ainda estão sendo definidas, já que a comissão aguarda resposta de potenciais apoiadores, como o SESC e a Secretaria de Cultura do Estado. Os artistas da região terão espaço exclusivo no palco de apoio na praça de alimentação.

"Nosso principal objetivo é resgatar a Expovale como feira de negócios, onde empresários e produtores terão oportunidade de mostrar e oferecer seus produtos e serviços para um grande público", afirmou Renato. O evento deste ano também irá valorizar as cadeias produtivas do Vale do Ribeira, com exposição de búfalos, bovinos e equinos, agricultura familiar, pupunha, plantas ornamentais, mel, orgânicos, entre outros. Em parceria com o Sebrae-SP e com o Senac, contará com uma programação va-



riada de palestras.

Presidente da Associação dos Bananicultores da região (Abavar), Marc Pierre Medaets disse que o objetivo de unir a Feibanana à Expovale é engrandecer ainda mais o evento e agregar ainda mais a parte de agronegócios. Segundo Marc, a segunda edição da Feira movimentou um volume de negócios na ordem de R\$ 2,5 milhões e atraiu cerca de 3,5 mil pessoas.

O prefeito Gilson Fantin agradeceu à ACIAR por ter aceitado o desafio de realizar a Expovale e resgatar o evento como principal vitrine da região. "A partir de 2013, a Expovale vai caminhar sozinha, porque acredito no nosso agronegócio e no potencial de todas as entidades que representam as cadeias produtivas da região", afirmou o prefeito. Gilson anunciou os patrocinadores já confirmados para o evento: Grupo Boticário, Autopista Régis Bittencourt/Arteris, Caixa Econômica Federal e Sabesp.

O lançamento da 25ª Expovale e da 3ª Feibanana foi coordenado pelo secretário da Comissão Organizadora, Manoel Chikaoka, e contou com a presença de representantes da imprensa regional, Bunkyo, Unesp, Ciesp/Fiesp, Cooparr, Aflovar, Consaúde, Abribuvar, Câmara Municipal de Registro, Sebrae-Sp, Sampi, Coopafarga, Itesp, Fenivar, Senac, AME, Rotary Clube Ouro, Sicredi, Apecvar, ABVN, Sabesp, entre outros.

Aos convidados foi servido delicioso coquetel preparado somente com produtos regionais doados por diversas empresas e associações. Realizada pela ACIAR com apoio da Prefeitura de Registro, a Expovale será de 28 de novembro a 1º de dezembro, no Recinto de Exposições. Integrantes da Comissão Organizadora durante o Lançamento da Expovale e Feibanana

#### **ESTANDES**

Empresas e entidades interessadas em participar da maior vitrine do Vale do Ribeira ainda podem adquirir os estandes da Expovale junto à ACIAR, pelo telefone (13) 3828-6800. Já os espaços da 3ª Feibanana estão sendo comercializados pela Abavar, pelo telefone (13) 3821-1950. Mais informações podem ser solicitadas pelo e-mail: expovale@ aciar.com.br.

www.aciar.com.br outubro 2013 | informaciar | 17

## Comércio não pode **impor valor mínimo** para compras no cartão

Consumidores reclamam sobre comerciantes de Registro que ainda praticam a irregularidade

Além de evitar multas, ao seguir as normas determinadas pelo Código de Defesa do Consumidor o comerciante contribui para atrair mais clientes. Afinal, o consumidor se sente mais confiante e seguro para comprar na loja que cumpre a lei. Entre as irregularidades mais cometidas pelos comerciantes estão a falta de informação sobre qual a forma de pagamento aceita na loja, a imposição de valor mínimo para uso de cartão de débito ou crédito e a cobrança de preço maior que o praticado à vista para pagamento com cartão de crédito ou débito.

Em Registro, a ACIAR tem recebido reclamações de consumidores sobre comerciantes que praticam a irregularidade de impor valor mínimo para as compras quando o pagamento é feito com cartão. O presidente da Associação Comercial, Renato Zacarias dos Santos, lembra que o comerciante pode aceitar ou



não o pagamento com cartão de crédito, mas a partir do momento que aceita, não pode fixar valor mínimo. "O lojista não pode transferir a cobrança de taxas de operadoras para o consumidor. É uma ação abusiva e ilegal".

Segundo o Código de Defesa do Consumidor, o comerciante não pode "recusar a venda de bens ou a prestação de serviços, diretamente a quem se disponha a adquiri-los mediante pronto pagamento". Se o cliente verificar que o estabelecimento exige pagamento mínimo, pode denunciar aos órgãos de defesa do consumidor. E, segundo o Procon, o comerciante não pode diferenciar o valor para o pagamento com dinheiro e cartão. Caso a compra no cartão não seja parcelada, deve-se cobrar o mesmo valor do cobrado com pagamento de dinheiro em espécie.

É importante ficar atento às leis porque as penalidades podem ser pesadas. Não há um valor fixo para as multas, nem critérios objetivos para definir as penalidades. Tudo vai depender do tipo de comércio, do porte da empresa, se há reincidência, da gravidade da infração, que também não é definida objetivamente.





18 informaciar outubro 2013 www.aciar.com.br



## ACIAR ganha novo estatuto

Documento está de acordo com as novas leis que regem as associações

Foi aprovada por unanimidade, em assembleia realizada no dia 1º de outubro, a nova redação do Estatuto da Associação Comercial de Registro - ACIAR. No mesmo dia, foi feita a eleição e posse do Conselho Fiscal, criado para se adequar ao novo estatuto. O presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, explicou os objetivos das alterações, necessárias para adequar a Associação às novas leis que regem esse tipo de entidade. Ele fez questão de agradecer o apoio imprescindível de Sérgio Chemite, presidente do Instituto Vida Real, que assessorou a elaboração do novo Estatu-





to junto com a advogada da Associação, Michele Ramponi, e com a gerente Valda Arruda.

Sérgio Chemite afirmou que, além de adequar o estatuto às novas legislações, as mudanças visam a reestruturação operacional e administrativa da ACIAR e a ampliação das finalidades da Associação. "O estatuto não é um modelo pronto tirado da internet. Prevemos um conjunto de situações que são específicas da ACIAR. Além de adequar as finalidades, também ampliamos as fontes de recursos, de onde vêm as receitas para manter as atividades da Associação", explicou Chemite, destacando que o estatuto é o instrumento da ACIAR que a torna legal perante as exigências das legislações.

Em relação à estrutura administrativa e operacional, a diretoria executiva passou a chamar-se "Conselho de Administração", mas mantém a mesma estrutura. O Conselho Deliberativo

teve suas funções aprimoradas e também foi preciso criar o Conselho Fiscal, eleito durante a assembleia. Como presidente ficou Edgard Cesar Ronko; primeiro secretário Carlos Issao Tamada; segunda secretária Jane Campos Duquinha e suplente, Edson Kenji Tsunoda. O mandato do Conselho Fiscal encerrará junto com o atual mandato dos conselhos – em fevereiro do próximo ano.

Os capítulos e artigos do Estatuto também foram renumerados e redistribuídos para facilitar a compreensão e adequação às normas; foram redefinidas as categorias, direitos e deveres dos associados e feita a separação entre as atribuições dos conselhos deliberativos e a Secretaria Executiva.

"Com o novo estatuto, temos certeza de que a ACIAR aumenta suas possibilidades de crescer a avançar ainda mais, prezando sempre pelo desenvolvimento do nosso comércio", concluiu o presidente Renato Zacarias.

Conselho Fiscal eleito: Jane, Edgard, Carlos Tamada e Edson. Sentados: Valda, Dra. Michele, Renato e Sérgio Chemite

www.aciar.com.br outubro 2013 | informaciar | 19

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

## **CLUBE DE DESCONTOS**



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



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



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



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



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.



Descontos de 20 % ( vinte por cento) no valor de seus cursos (todos de nossa grade). Rua João Batista Pocci Junior, 288 Tel: (013) 3821-3452



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



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



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



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.



#### PET CURSOS

Isenção da taxa de matricula e 50% de desconto nas mensalidades. Novas instalações: Rua Meraldo Previdi, 540 – Centro - Registro



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



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



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.



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 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.



Programa de estágio Taxa Administrativa para Associados: R\$ 68,00 Não associados: R\$ 150,00

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.

20 | informaciar | outubro 2013 www.aciar.com.br



## O **Centenário** da Colonização Japonesa

Eventos marcam as comemorações pelo Centenário no município

No dia 09 de novembro de 1913, as primeiras 20 famílias de imigrantes japoneses chegaram ao Bairro Jipovura, em Iguape. Provavelmente o governo japonês escolheu essa região para colonização devido ao fato de o arroz de Iguape ter sido considerado o melhor do mundo na exposição internacional realizada em Torino, na Itália, em abril de 1911.

Este ano, os municípios de Iguape, Registro e Sete Barras comemoram o Centenário da Colonização Japonesa. A Comissão Organizadora já realizou com grande sucesso diversos eventos comemorativos, como o Campeonato Brasileiro Intercolonial de Tênis de Mesa, a Festa do Sushi, o Festival de Músicas e Danças Folclóricas Japonesas, Campeonato Internacional de Xadrez, Concurso de Karaokê da região sudoeste do Estado de São Paulo, Bon Odori e Tooro Nagashi da Paz.

O auge das comemorações será no dia 31 de outubro, com a cerimônia do Centenário da Colonização, que contará com a presença



Tooro Nagashi será realizado nos dias 1 e 2 de novembro

do governador Geraldo Alckmin, do presidente da Assembleia Legislativa, Samuel Moreira da Silva, do cônsul geral do Japão, Noriteru Fukushima, do prefeito de Registro, Gilson Fantin, e da comitiva da Cidade Irmã Nakatsugawa, que virá do Japão especialmente para os festeios

Já nos dias 01 e 02 de novembro será realizado o tradicional Tooro Nagashi, que chega a 59ª edição. A cerimônia ecumênica em homenagem a Finados integra o calendário oficial de eventos de Registro e do Estado de São Paulo e atrai visitantes de diversos municípios. Após a celebração ecumênica, os chamados "tooros" são colocados nas águas do Rio Ribeira para descer a correnteza. Confeccionados em isopor, bambu e papel colorido, os barquinhos ganham uma vela acesa e iluminam as águas do rio, em um belo e emocionante espetáculo. Além das atrações culturais e artísticas, o evento conta ainda com os pratos típicos japoneses.



www.aciar.com.br outubro 2013 informaciar | 21

## Eventos e horários

Dia 12 (sábado): Dia de Nossa Senhora Aparecida/Dia das Crianças (FECHADO).

**De 16 à 18 (quarta-feira à sexta-feira):** Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Nível I – horário: das 19h às 22h - reservas até o dia 14/10 (segunda-feira) – Vagas Limitadas!

Dia 21 (segunda-feira): Inicio da Campanha Show de Prêmios de Natal.

Dia 21 (segunda-feira): Palestra: Alexandra Ramos – Tema: Administrando sua empresa para o futuro (para NÃO associados) – às 19h – reservas até o dia 17/10 (quinta-feira) - Vagas Limitadas!

🗾 Dia 22 (terça-feira): Curso: APAS Prevenção de perdas em supermercados - inscrições gratuitas até o dia 18/10 (sexta-feira).

De 22 à 25 (terça-feira à sexta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gérente Nível II - horário: das 19h às 22h - reservas até o dia 18/10 (sexta-feira) - Vagas Limitadas!

Dia 28 (segunda-feira): Palestra: Alexandra Ramos – Tema: Administrando sua empresa para o futuro (para NÃO associados) – às 19h – reservas até o dia 14/10 (segunda-feira) - Vagas Limitadas!

Dia 30 (quarta-feira): 18º Encontro Bom dia, Comerciante! – Das 8h às 10h - Confirme presença até o dia 28/10 (segunda-feira) – Vagas Limitadas!

Dias 30 e 31 (quarta-feira e quinta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Excelência em atendimento - horário: das 19h às 22h - reservas até o dia 25/10 (sexta-feira) - Vagas Limitadas!

Dia 31 (quinta-feira): Último dia para as inscrições - Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Coach Básico – Desenvolvimento pessoal – Vagas

Dias 01 e 02 (sexta-feira e sábado): 59º Tooro Nagashi, 5ª Reza da Interligação Religiosa

Dia 02 (Sábado): Finados (FECHADO)

De 04 à 06 (segunda-feira à quarta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Coach Básico – Desenvolvimento pessoal - horário: das 19h às 22h -reservas até o dia 31/10 (quinta-feira) - Vagas Limitadas!

Dias 11 e 12 (segunda-feira e terça-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: O vendedor matou a venda - horário: das 19h às 22h -reservas até o dia 07/11 (quinta-feira) - Vagas Limitadas!

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

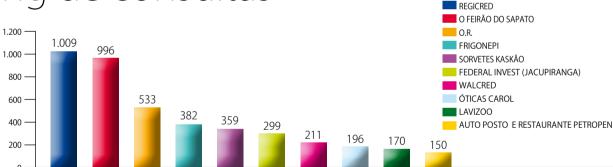
Dia 19 (terça-feira): Dia da Bandeira – EXPEDIENTE NORMAL

Dia 19 (terça): Curso: APAS Açougue em supermercado – curso básico - inscrições gratuita até o dia 14/10 (quinta-feira).

De 28 à 30/11 (quinta-feira a sábado): 25° Expovale e 3° Feibanana.

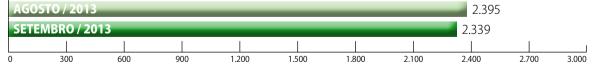
Dia 30 (sábado): Aniversário da Cidade Acordo Sincomerciários X ACIAR (troca pela 2ª feira de Carnaval) EXPEDIENTE NORMAL

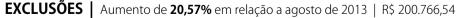
## Ranking de consultas

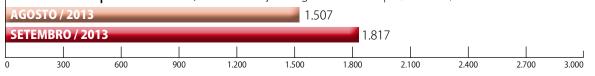


## Estatísticas SCPC









22 | informaciar | outubro 2013 www.aciar.com.br



#### Hiroshi Utsunomiya

Kimiko Utsunomiya

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

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





COLOQUE A SUA MARCA EM EVIDÊNCIA.

ANUNCIE! **3828.6800** 

## informaciar

A revista do comerciante

## "Conheça as novas consultas do SCPC"

Soluções customizadas em todas as fases do ciclo de negócios

+ FACILIDADE + AGILIDADE + INFORMAÇÃO



Informações: (13) 3828-6800

aciar@aciar.com.br



Palestra gratuita

## VAGAS LIMITADAS A@ministrando sua empresa para o futuro

RESERVE SUA VAGA ATÉ O DIA 18/10 (sexta-feira)

#### Publico alvo:

Gerentes, supervisores, coordenadores, proprietários e lideres em geral

#### Objetivo:

Palestra desenvolvida com objetivo de trabalhar os lideres, focando em resultado tanto na administração de pessoas como para o aumento de produtividade e lucratividade, com técnicas inovadoras.

#### Tópicos a serem trabalhados:

- ✓ Estratégia de mercado;
- √ Trabalho em equipe;
- ✓ Comportamento humano:

✓ Motivação e aumento de vendas.

Dias: 21 e/ou 28 de Outubro

Horários: 19h às 22h

Carga horária: 03 horas técnicas

Local: ACIAR

Informações: (13) 3828-6800

#### Realização:

