

14ª EDIÇÃO

Palestra show no Encontro de Empresários e Lojistas

Clóvis Tavares
abordará o tema "A
magia da excelência
no atendimento"



15 DE SETEMBRO

•Dia do Cliente

Como principal fonte de motivação em nossa rotina, atender você é um grande privilégio para todos nós. O seu sucesso sempre esteve em nossos planos.

Que cada vez mais possamos desfrutar juntos de cada conquista, com a certeza de estarmos trabalhando em sintonia, estreitando laços e fortalecendo a amizade e a confiança.





Renato Zacarias dos Santos
PRESIDENTE DA ACIAR

Prezados Associados,

Neste editorial quero convidá-los a fazer uma reflexão sobre a importância da tecnologia no mundo empresarial.

As empresas estão se utilizando desta ferramenta para sua organização, para melhorar a sua comunicação interna e externa, seu planejamento e atitudes perante o mercado de atuação, visando suprir as necessidades e desejos de seus clientes.

A tecnologia faz parte da evolução das empresas, desde a Revolução Industrial em meados do século XVIII, na qual resultou em um profundo impacto no processo produtivo, atingindo os níveis econômicos e sociais. Atualmente, uma empresa necessita de tecnologia suficiente para inovar os seus serviços prestados e produtos oferecidos.

Para uma micro ou pequena empresa, os sistemas tecnológicos são vitais, uma vez que permitem realizar o tratamento das informações e trabalhar na criação de uma cultura de conhecimento e inovação para manter a competitividade de mercado. Dessa forma, criam-se as condições para aproveitar as oportunidades que possam surgir.

Vivemos na evolução do gerenciamento da informação, portanto é de suma importância buscar dados e transformá-los em informações que possam ajudar

a empresa no atendimento e na prestação de serviços. Através dos dados é que conseguimos decifrar informações preciosas sobre o perfil dos nossos clientes. Em virtude da velocidade e evolução da informação, devemos manter atualizados os nossos dados cadastrais, como e-mails, MSN, ou outro meio eletrônico, com os órgãos que nos representam e nos relacionamos, para acompanharmos constantemente todas as informações pertinentes ao nosso interesse.

O crescimento de qualquer empresa configura atualmente no processo de informação e de tecnologia que a submerge. Ter tecnologia não é suficiente, mas desenvolver e gerenciar informações que possam contribuir nesta inovação é o que faz a diferença. Então, caros associados, convidamos a fazer uma autoanálise e vamos buscar novos conhecimentos na era digital para nos manter atualizados e competitivos dentro do mundo empresarial informatizado! Grande abraço e sucesso a todos.

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

6. NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

Shinkichi Suginoshita

7. PERFIL

Almir e Kátia, da Almir Construção e Acabamento



8. SUA EMPRESA

Gestores e os conflitos

9. SAÚDE

Cistite: problema atinge mais as mulheres

11. RURAL

Feira promove o agronegócio da banana

12. CAPA

Clovis Tavares falará sobre atendimento no Encontro Empresários e Lojistas

14. ELEIÇÕES 2012

ACIAR promove encontros com candidatos

ASSOCIADOS

"Bom dia, comerciante" estreia quadro "Conte sua História"

15. COMÉRCIO

Você atende bem seus clientes?

16. CAMPANHA

ACIAR contempla sorteados no Show de Prêmios Dia dos Pais

18. SCPC

ACIAR lança novas ferramentas para consulta de crédito

19. TRIBUTOS

Impostômetro registra R\$ 1 trilhão



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: aciara@aciara.com.br
Site: www.aciara.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

informaciara

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

D' Beaut

Possui alta tecnologia em Fotodepilação e Fototerapia, com método econômico, indolor, seguro, eficaz e permanente. Na estética D' Beaut seu tratamento será feito por técnicos treinados e com experiências em estética e fisioterapia. Situada na Rua Tamekishi Takano, 689. Centro. Registro. Tel. 3822-2827.



Dra. Suellen Haddad

Associou-se para poder utilizar os serviços e convênios que a Aciar oferece. Possui consultório localizado na Rua Tamekichi Takano, 739 – Centro – Registro/SP, Fone: (13) 9735.8089. Rua João Tobias Filho, 219 – Centro – Pariquera-Açu – 13-3856-1450

Pico Veículos

Proporcionar aos clientes a certeza de adquirir um veículo seminovo com a qualidade e procedência que sua família merece. Localizada na Av. H. Matsuzawa, 567 – Vila Ribeirópolis. Registro. Tel. 3822-2909.



Wagner Chaveiro

Com anos de tradição e experiência no ramo, é especializada em chaves de todos os tipos de veículos, consertos de fechaduras, abertura de automóveis, cofres e portas em geral. Localizada na Rua Cel. Jeremias Muniz Junior, 25. Centro – Registro. Tel.: 3822-3647 / 9707-5730.



Shinkichi Suguinoshita

Nome de rua na Vila Cabral, imigrante japonês se dedicou à agricultura e ao comércio

Filho adotivo de Shigueru e Towa Suguinoshita, Shinkichi Suguinoshita nasceu na Província de Kamikawa Gun, no Japão, aos 25 de julho de 1894. Com 23 anos, já casado com a jovem Itsu Hashida Suguinoshita, veio para o Brasil junto com a esposa, os pais e o irmão Sutezo, então com 10 anos.

Após a longa viagem no navio Tosa Maru, desembarcaram no porto de Santos em maio de 1920, embalados pela aventura de enriquecer no ocidente. De Santos, a família veio direto para a Colônia de Registro, onde adquiriu terras no Bairro das Areias (Raposa).

Shinkichi iniciou a plantação de mandioca e, aproveitando a força da água abundante na fazenda, construiu uma fábrica de farinha e o

engenho para beneficiar arroz. Sua dedicação à agricultura lhe rendeu o convite para ser sócio fundador e diretor executivo da Sociedade Cooperativa dos Agricultores de Registro, em 1928. Ele permaneceu na Cooperativa até que o Brasil rompeu relações com o Japão por causa da Segunda Guerra Mundial.

Em seguida, o imigrante foi convidado para ser gerente da Casa Ribeira (hoje Casa Oshika), cuja matriz ficava em Santos. Quando a loja fechou, Shinkichi voltou a lidar na fazenda, onde já contava com a ajuda dos filhos nas plantações de cana, chá e, mais tarde, de banana. Um dos carros-chefes da propriedade era a fábrica de aguardente Ribeira.

Shinkichi e Itsu tiveram 10 filhos no Brasil: José, Maria, Tereza, Diogo, Júlia (falecidos), Rosa (mora atualmente em São Paulo), Paulo (Atibaia), Luiz (Registro), Anita (São Paulo) e Helena (São Paulo). A esposa morreu em setembro de 1966, deixando uma lacuna imensa na vida de Shinkichi. A tristeza



Shinkichi com a esposa Itsu

pela morte de Itsu só fez aumentar quando ele sofreu um derrame que o impossibilitou de trabalhar. Em maio de 1971, Shinkichi não aguentou a saudade e foi se encontrar com sua amada.

O filho Luiz lembra que o pai era considerado um advogado no município. Por sua credibilidade, era chamado constantemente para interceder junto a delegados, juizes, fiscais. “Ele era um quebra-galhos, todo dia precisava ir à cidade para resolver problema de alguém”, conta Luiz Suguinoshita.

Família reunida: casal teve dez filhos



Persistência

Casal administra com sucesso empresa de materiais de construção

Cada parede levantada de uma empresa esconde uma história de persistência e dedicação. É assim com o casal Almir Gonçalves Corrêa e Kátia Fujimoto Corrêa, proprietários da Almir Materiais para Construção. Conscientes de que trabalham com o sonho das pessoas, eles investem em um atendimento diferenciado, que muitas vezes envolve visitas a obras para definir o material mais adequado.

O bom atendimento aliado à persistência do casal possibilitou o crescimento da empresa, que há três anos inaugurou sua nova sede, espaçosa e bem localizada em Registro. Almir iniciou no comércio de material para construção logo depois de voltar do Japão. Apesar de ambos serem de Registro, Almir e Kátia se conheceram em Suzuki, num boliche que costumavam frequentar aos finais de semana.

Recém-formado em Agronomia, ele foi com a intenção de ficar apenas um ano, assim como Kátia. Mas o envolvimento com o trabalho acabou prolongando a estadia no Japão. Três anos depois, o casal retornou. Eles voltaram em 1995, quando o dólar estava baixo. Almir



Almir e Kátia: casamento perfeito também nos negócios

investiu praticamente todo o dinheiro que trouxe em um negócio que acabou não dando certo. “Fiquei seis meses quase sem dormir. A Kátia estava grávida e eu não podia escolher muito onde trabalhar. Peguei um caminhão caçamba que havia comprado e comecei a vender areia e pedra brita. Ia de obra em obra entregando meu cartão. Um mês depois, já não dava conta de fazer as entregas”, conta Almir.

Com o tempo, o material comercializado foi diversificando. Almir conseguiu recuperar parte do dinheiro investido e comprou um terreno na Av. Ceci de Melo Almada. Ali, montou um pequeno escritório e foi ampliando a venda de material de construção. No iní-

cio, ele contava com um motorista e um ajudante. Depois, Kátia – já formada em Administração – deixou o emprego na D’Paschoal para ajudar o marido.

“Não tínhamos recurso para investir em mídia. Nossa propaganda era os clientes que faziam. Entramos em um mercado com grandes empresas já estabelecidas e foi muito difícil continuar. Conseguimos crescer graças à persistência”, observa Almir. “Desde o começo, colocamos a mão na massa. Carregamos material, ajudamos no atendimento, vamos nas obras”, relata Kátia. Hoje, o casal pode se orgulhar por ter conquistado o mercado, por oferecer qualidade e diversidade e manter uma empresa com 10 colaboradores.



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.

Gestores e os conflitos

Partindo do princípio que ninguém erra de propósito, então por que apontar apenas aspectos negativos de acontecimentos?

Quando há um feito, logo trabalhamos com três opções: tecemos elogios a ele, ignoramos completamente ou ainda buscamos apenas as partes que podem ser melhoradas e criticamos o feito.

A lógica nos mostra que um bom Gestor sabe trabalhar de forma adequada cada feito de um Colaborador, seja em ressaltar acertos, ou em alertá-lo sobre melhoras a serem empregadas. Mas nem sempre ocorre assim.

Verifica-se que a maior dificuldade está em fazer um Gestor acreditar que elogios são bem vindos e que movimentos represores, acusatórios ou que apenas lembrem os supostos “erros”, não trazem benefício concreto ao desenvolvimento do Colaborador ou, ainda mais, ao crescimento da própria empresa.

Partindo do princípio que ninguém erra de propósito, então por que apontar apenas aspectos negativos de acontecimentos?

Um Colaborador precisa de incentivo e não de faroletes que apontem falhas.

Os Gestores estão justamente nesta posição para administrar conflitos. A própria nomenclatura do cargo já o distingue dos demais no sentido de que compete a ele administrar, dirigir esforços, observar falhas, manter equipe, motivar Colaboradores e que este, sim, tenha habilidade suficiente para fazer a Gestão de uma empresa de forma mais branda, pois uma Gestão se faz de Pessoas, por Pessoas e para Pessoas.

O alcance de um objetivo se dá através da satisfação de quem executa.

Aos Gestores e a administração de Conflitos:

- Nunca explore um assunto de interesse individual expondo a sua equipe. Problemas com Colaborador necessitam ser resolvidos com ele e jamais o expondo a avaliação dos demais.

- Antes de tecer críticas, entenda o porquê, o que, quando, onde, resultados esperados e os alcançados.

- Mantenha uma comunicação aberta com a Equipe no tocante a objetivos. Ninguém possui bola de cristal para adivinhar o que é ade-

quado ou não, desejado ou não.

- Uma análise de desempenho não pode ser feita apenas por uma ação, adequada ou não. O Colaborador é um todo e não apenas UMA atitude.

- Busque uma avaliação 360 graus. Ser avaliado por seus Colaboradores trará o conhecimento de quanto suas atitudes podem estar beneficiando ou não o trabalho.

Desenvolva de forma informal ou formal, mas desenvolva esta forma de contato.

- Reforce os pontos positivos e esclareça pontos a serem melhorados. O Colaborador precisa saber.

- Respeito se obtém com respeito. Palavras devem ser usadas com cautela e nunca de forma crítica e incisiva. Uma conversa não se faz de mão única. Sempre há duas pessoas no mínimo interessadas no assunto.

Conflitos sempre irão existir. Gestores sempre serão importantes com suas habilidades diante deles. Buscar de seus Colaboradores a participação efetiva no processo de desenvolvimento é um objetivo a ser conquistado com dignidade, ética, reconhecimento de habilidades e respeito mútuo.



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

CONTABILIDADE e IMOBILIÁRIA

Constituição, alteração e encerramento de empresas

Assessoria e serviços na área contábil, fiscal e trabalhista

Declaração de imposto de renda pessoa física e jurídica

Rua Tamekichi Takano, nº 609 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233



CHICAOKA

www.chicaoka.com.br chicaoka@chicaoka.com.br

Venda

Locação

Administração de imóveis

R. José A. de Campos, nº 400 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233

Cistite: fique atento

Nas mulheres, o risco de ter infecção urinária é maior, especialmente na menopausa

Cistite é uma inflamação na bexiga, geralmente infecção causada por bactérias naturais do trato gastrointestinal que se proliferam na área do períneo e chegam até o sistema urinário. A cistite pode acometer crianças e adultos de ambos os sexos. Porém, a população feminina é a mais afetada por ter a uretra mais curta facilitando a colonização ascendente. Uma em cada cinco mulheres enfrentará, alguma vez na vida, uma cistite.

A higienização inadequada das partes íntimas, alguma má formação do aparelho urinário ou alteração na sua integridade morfológica e funcional, como na bexiga caída ou estenose de uretra, a constipação intestinal, o uso de diafragmas ou cremes vaginais espermaticidas, ou outros fatores que irritem localmente ou retardem o ato de urinar podem gerar a proliferação de bactérias no trato urinário. “Nas mulheres, o risco de ter cistite é maior, es-

pecialmente na menopausa por alterações provocadas pela baixa taxa hormonal”, afirma o urologista Ricardo Felts de la Roca, de São Paulo.

Os principais sintomas, em geral, são a dor localizada no baixo ventre, ardência ao urinar ou aumento da frequência de micção e a urgência miccional. Se ocorrer febre ou dor lombar são sinais que devem ser observados com atenção, já que apontam uma possível infecção urinária alta ou pielonefrite (quando atinge o rim). A dor faz com que a pessoa interrompa a emissão de urina logo nos primeiros jatos. “Como a bexiga não é esvaziada suficientemente, logo a vontade de urinar ressurgê”, explica o especialista.

O tratamento consiste na eliminação da infecção bacteriana por meio do uso de antibióticos. Além disso, o médico pode prescrever medicamentos para controlar a dor e outros sintomas, como antiinflamatórios e antiespasmódicos. “Não se deve, de forma alguma, interromper o tratamento com antibiótico sem notificar seu médico, por conta do risco de se criar resistência bacteriana ou um agravamento do caso, gerando a sepse (infecção generalizada e até a morte)

quando a infecção acomete os rins”, alerta o médico.

Prevenção

Algumas medidas ajudam a prevenir a cistite, como ingerir muito líquido, desde que não alcoólico; no caso das mulheres, após a evacuação, o ideal é fazer a higiene anal no sentido vagina-ânus; quem tem prisão de ventre deve procurar um especialista para o devido tratamento; evitar o uso de roupas apertadas e roupas íntimas de tecido sintético; não abusar de banhos de imersão (banheiras), lavar os genitais e períneo com água e sabonete após defecar ou urinar; evitar o uso de sprays, desodorantes, perfumes ou duchas íntimas; urinar logo após a relação sexual; evitar prender, segurar ou adiar a micção; dar preferência ao uso de preservativos lubrificados e ter uma boa dieta alimentar para assim evitar distúrbios intestinais.

Nos casos onde a cistite é recorrente, uma completa avaliação urológica é indicada, pois outras doenças como o tumor maligno da bexiga, a tuberculose urinária, a calculose urinária, a cistite intersticial, tumores ginecológicos afetando a bexiga e a endometriose vesical frequentemente causam os mesmos sintomas.

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



Poderees e limitações à Propaganda Eleitoral

Até o início de setembro, o Cartório Eleitoral de Registro não havia recebido denúncia de eleitores sobre propagandas de candidatos

Ah! As eleições... Época em que ouvimos tudo o que precisamos consertar em nossas comunidades. São tantas promessas, tantos planos, vontades... que ficamos até em dúvida em quem votar.

E aí entra o Direito Constitucional da Propaganda Eleitoral. Podemos, por meio dela, saber em quem e como votar; quais os planos de governo adequados aos nossos princípios e vontades. Os históricos e formações dos candidatos e aqueles que encaixam nas nossas expectativas. No entanto, a propaganda eleitoral tem regulamentação própria e esbarra em alguns senões que devemos estar cientes.

Ao eleitor cabe a denúncia (não anônima) através do site do Tribunal Superior Eleitoral (TSE): www.tse.jus.br. “Art. 71. Todo cidadão que tiver conhecimento de infração penal prevista na legislação eleitoral deverá comunicá-la ao Juiz da Zona Eleitoral onde ela se verificou (Código Eleitoral, art. 356, caput).” Apesar da identificação no site, ninguém além dos funcionários do Tribunal Eleitoral terão acesso a essas informações.

A Resolução 23.370 do TSE é a que dispõe sobre as formas e limi-

tações da propaganda e determina que o Juiz Eleitoral é competente para tomar todas as providências relacionadas à propaganda eleitoral, assim como para julgar representações e reclamações a ela pertinentes.

Alguns artigos da norma são bem interessantes e devem ser observados pelos eleitores, por exemplo: “São vedados a instalação e o uso de alto-falantes ou amplificadores de som em distância inferior a 200 metros, das sedes dos Poderes Executivo e Legislativo da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, das sedes dos órgãos judiciais, dos quartéis e de outros estabelecimentos militares; dos hospitais e casas de saúde; das escolas, bibliotecas públicas, igrejas e teatros, quando em funcionamento.”

Outro artigo interessante trata dos bens públicos: “Nos bens cujo uso dependa de cessão ou permissão do poder público, ou que a ele pertençam, e nos de uso comum, inclusive postes de iluminação pública e sinalização de tráfego, viadutos, passarelas, pontes, paradas de ônibus e outros equipamentos urbanos, é vedada a veiculação de propaganda de qualquer natureza, inclusive pichação, inscrição a tinta, fixação de placas, estandartes, faixas e assemelhados (Lei nº 9.504/97, art. 37, caput). Quem veicular propaganda em desacordo com o disposto no caput será notificado para, no prazo de 48 horas, removê-la e restaurar o bem, sob pena de multa no valor de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) a R\$ 8.000,00 (oito mil reais), ou defender-se (Lei nº 9.504/97, art. 37, § 1º). Bens de uso comum, para

fins eleitorais, são os assim definidos pelo Código Civil e também aqueles a que a população em geral tem acesso, tais como cinemas, clubes, lojas, centros comerciais, templos, ginásios, estádios, ainda que de propriedade privada (Lei nº 9.504/97, art. 37, § 4º).”

É permitida a colocação de caletes, bonecos, cartazes, mesas para distribuição de material de campanha e bandeiras ao longo das vias públicas, desde que móveis (com a colocação e a retirada dos meios de propaganda entre as 6 e 22 horas) e que não dificultem o bom andamento do trânsito de pessoas e veículos, afinal, o direito de ir e vir também é Constitucional e merece ser respeitado. Qualquer item que dificulte essa locomoção deverá ser objeto de denúncia.

É importante frisar que a propaganda tem seu dever obrigatório dentro dos princípios democráticos e ninguém poderá impedir a propaganda eleitoral nem inutilizar, alterar ou perturbar os meios lícitos nela empregados, bem como realizar propaganda eleitoral vedada por lei ou por esta resolução (Código Eleitoral, art. 248).

Ao final, cabe lembrar que depois da escolha dos nossos representantes, no prazo de até 30 dias após a eleição, os candidatos, os partidos políticos e as coligações deverão remover a propaganda eleitoral, com a restauração do bem em que fixada, se for o caso.

A escolha bem feita do candidato também está incluída naquele que respeita todas as leis e normas impostas antes mesmo de sua diplomação, pois o caráter é visto através de suas atitudes.



Carla Groke Campanati,

Advogada
OAB-SP 262.898
carla@campanati.adv.br

Agronegócio da banana

Feibanana reuniu produtores e profissionais ligados à cadeia produtiva

Com o objetivo de fomentar o uso de tecnologia de ponta e criar um ambiente de oportunidades, foi realizada a 2ª Feira da Bananicultura e Agronegócio do Vale do Ribeira (Feibanana). O evento foi promovido pela Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira (Abavar) entre os dias 23 e 25 de agosto no Centro de Eventos Hangar 116, em Registro. Realizada com apoio do Escritório Regional do Sebrae-SP, a Feira reuniu produtores e profissionais ligados à cadeia produtiva para conhecer e debater “Atualidades e Agronegócios para Bananicultura Sustentável”.

Presidente da Abavar, Marc Pierre Medaets observou que o Vale do Ribeira é a maior região produtora de banana do Estado de São Paulo, mas precisa investir mais no uso de tecnologias modernas e ampliar as oportunidades de negócios. “Em encontros como esse, conseguimos trocar informações que possibilitam uma melhoria na nutrição das plantações, no pós-colheita e no aperfeiçoamento da comercialização”, afirmou. A re-

FOTOS: Ricardo Saibun/Sebrae-SP



Feira contou com exposição de produtos e palestras

gião produz 786.394 toneladas da fruta (70,1%) em cerca de 33.650 ha (64,2%), com o predomínio do cultivo em pequenas propriedades rurais.

Intercâmbio

A feira contou ainda com eventos técnicos e exposição de inovações tecnológicas, produtos e insumos ligados ao agronegócio da banana. O objetivo foi o de difundir técnicas de produção, além de criar e fortalecer espaços de promoção, divulgação e comercialização dos produtos relacionados à cultura. “A Feibanana está se consolidando como um encontro nacional do setor, ampliando a influência da produção do Vale do Ribeira e

atraindo, não só novos negócios, como tecnologia para o desenvolvimento do setor”, ressaltou a gerente do Sebrae-SP no Vale do Ribeira, Claudia Noemi Gervasio Bilche.

Entre os eventos técnicos destacaram-se a palestra “Marketing para o Agronegócio”, realizada pelo consultor do ER Vale do Ribeira do Sebrae-SP, Fábio Emmanuel Brass, e uma visita técnica a Banaer, em Jacupiranga, empresa de aviação agrícola que atende a região há 30 anos. Os expositores e participantes da Feibanana também conheceram o Sítio São João, também em Jacupiranga, que faz um trabalho modelo de controle da Sigatoka negra, uma doença que vem afetando os bananais na região.



NOVO UNO
NOVO TUDO

Tel: (13) 3828 5000

Disvep



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

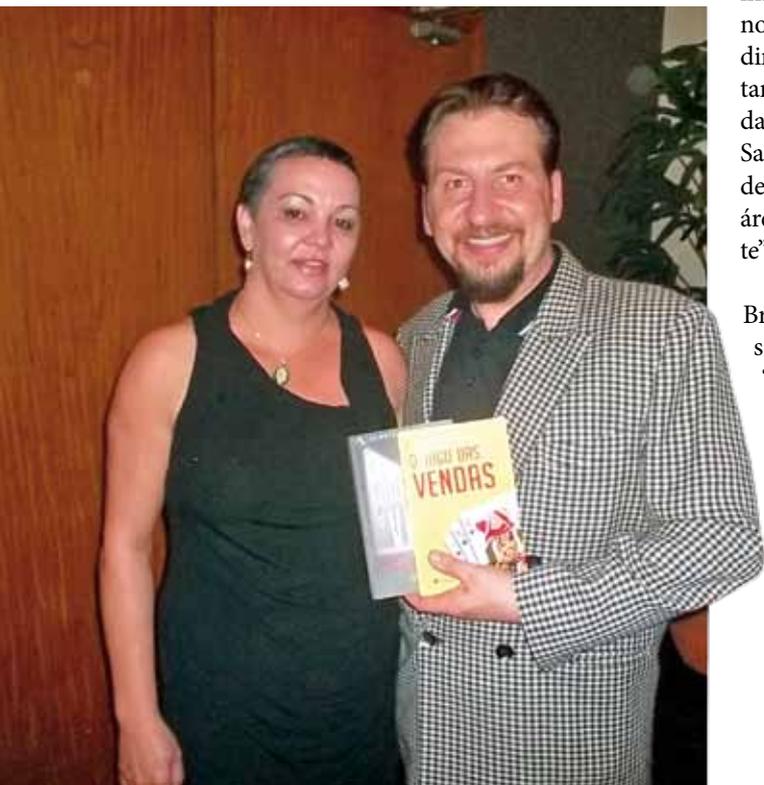
Email: disvep@disvep.com.br
Site: www.disvep.com.br

Excelência no atendimento será tema do Encontro de Empresários e Lojistas

Convites devem ser retirados na ACIAR até 26 de setembro

“A magia da excelência no atendimento” será o tema da palestra de Clovis Tavares, atração deste ano do Encontro de Empresários e Lojistas realizado pela ACIAR. Importância do plano estratégico, excelência na pré e no pós venda, o valor da entrega operacional, trabalho de equipe e fidelização dos clientes estão entre

No dia 14 de agosto, a consultora da ACIAR, Vilma Fontoura, foi conferir o talento de Clovis Tavares em apresentação no Teatro das Artes no Shopping Eldorado, em São Paulo



os assuntos abordados com irreverência e didática pelo palestrante.

A 14ª edição do Encontro de Empresários e Lojistas será realizada no dia 28 de setembro, às 20 horas, na sede social do RBBC. O convite deve ser trocado por um quilo de alimento não perecível (exceto sal) até 26 de setembro, na ACIAR. O evento conta com apoio do Grupo Boticário, Sebrae-SP e Rede Graal.

“A cada ano, buscamos manter a qualidade das atrações do Encontro de Empresários e Lojistas. Nesta edição, vamos trazer o criador da palestra show para abordar temas importantes para o nosso dia a dia no comércio, especialmente o atendimento, peça chave para conquistar o cliente”, ressalta o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos. “Motivação e aprendizado devem ser constantes em todas as áreas e no comércio não é diferente”, acrescenta.

Formado em Publicidade no Brasil, Clovis Tavares especializou-se em Advanced Marketing pela “StateUniversityof New York”. Em seu retorno ao Brasil, criou

a “Palestra Show” e hoje viaja o mundo com seu trabalho, que já lhe rendeu quatro prêmios Top de Marketing. Para melhorar o gráfico de uma empresa, ele ressalta que é preciso aumentar o percentual de relacionamento das pessoas.

Em seu livro “O Show é Você” (Editora Integrare), prefaciado por Max Gehringer, Tavares compara um espetáculo de mágica a uma empresa e também conta a história de algumas personalidades, como Romero Britto, Amir Klink, Lu Alckmin e Içami Tiba.

“O segredo do Marketing está em criar ferramentas que cativem e fidelizem os clientes ao ponto destes se transformarem em fãs e divulgadores de sua marca. Mas essa não é uma tarefa fácil. A única forma de cativar um cliente e transformá-lo em uma testemunha do seu sucesso é gerar nesta pessoa um momento emocional positivo”, observa Clovis Tavares em um artigo na Revista Metrópolis.

Em sua palestra show “A magia da excelência no atendimento”, o público com certeza irá se surpreender.

Encontro de Empresários e Lojistas

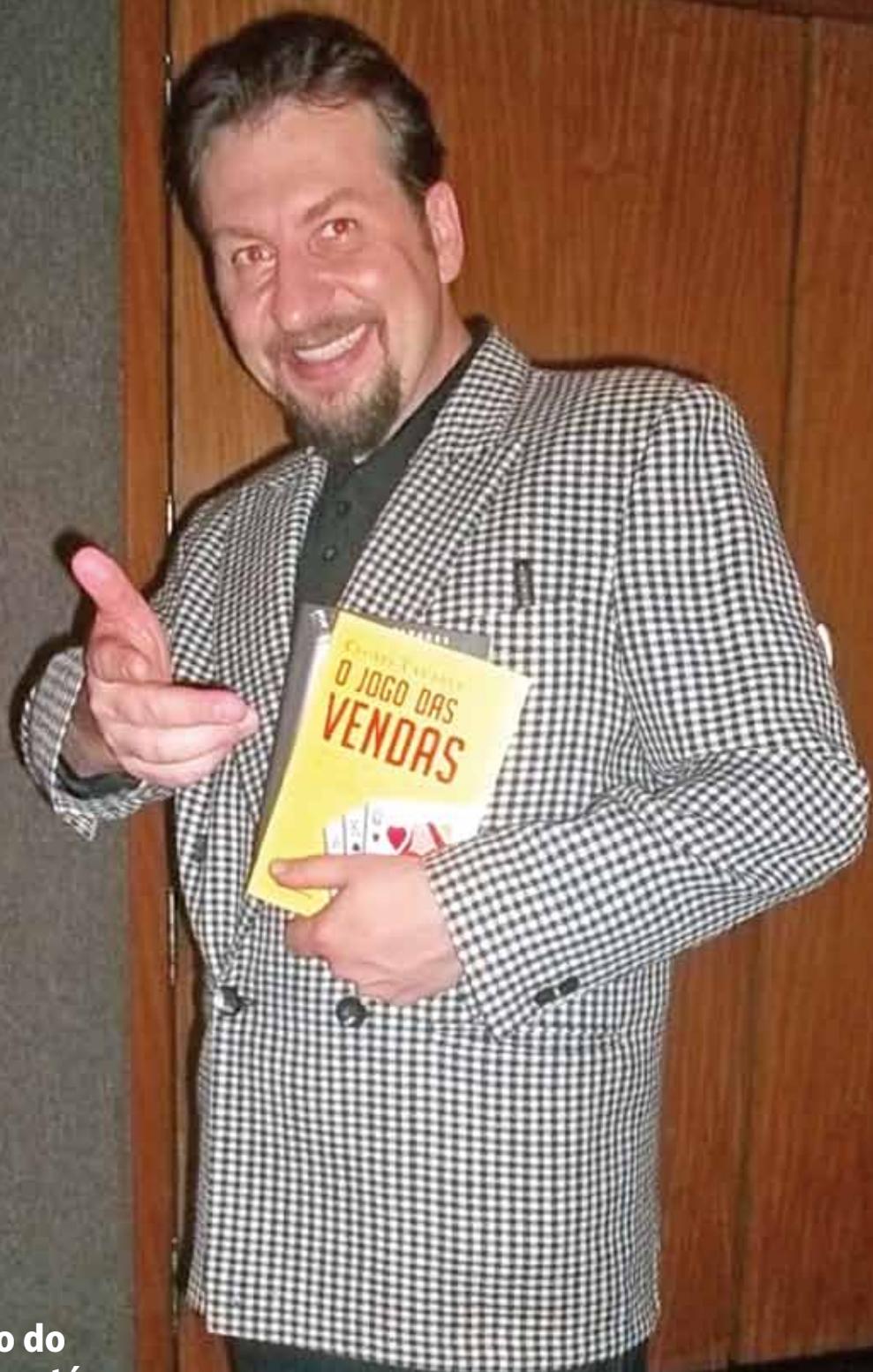
Data: 28 de setembro – 20h

Local: sede social do RBBC

Ingresso: 1kg de alimento não perecível

Troca de ingressos: 10 a 26/09, na ACIAR

nto
de



“

“O segredo do marketing está em criar ferramentas que cativem e fidelizem os clientes ao ponto destes se transformarem em fãs e divulgadores de sua marca” – CLOVIS TAVARES

ACIAR promove **encontros com candidatos** a prefeito

Associados terão oportunidade de conhecer planos de governo

A **Associação Comercial** de Registro (ACIAR) convida seus associados para participar dos encontros com os candidatos a prefeito de Registro, que serão realizados com objetivo de conhecer as principais propostas de governo de cada um. As datas foram definidas pelos assessores dos candidatos em

sorteio realizado na ACIAR. O primeiro a se apresentar será o candidato Waldir Moraes (PP), no dia 11 de setembro. Gilson Fantin (PSDB) estará na ACIAR no dia 18 de setembro; Nilton Otoboni (PTB) no dia 20/09 e Sandra Kennedy (PT), no dia 24/09.

Todos os encontros serão realizados no auditório da ACIAR das 19h30 às 21 horas. Cada candidato terá 40 minutos para expor seu plano de governo e, em seguida, o público terá 30 minutos para fazer perguntas. “Contamos com a presença dos associados. Será uma

ótima oportunidade de conhecer o que os candidatos planejam para o município, especialmente nas áreas do comércio, indústria e agricultura”, enfatiza o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos.

Datas das apresentações

11/09 (terça-feira)

Waldir Moraes

18/09 (terça-feira)

Gilson Fantin

20/09 (quinta-feira)

Nilton Otoboni

24/09 (segunda-feira)

Sandra Kennedy

Bom dia Comerciante



Empresário estreou projeto “Conte sua História”

Quarenta associados se reuniram na ACIAR na manhã de quarta-feira, 29 de agosto, para participar de mais um encontro do “Bom dia Comerciante”. Além de iniciar o dia em clima de descontração e amizade, os comerciantes ficam a par dos novos projetos e serviços desenvolvidos pela Associação.

“Sabemos o quanto é difícil deixar nossas empresas para estar aqui. Por isso mesmo, a presença de todos se torna ainda mais especial e representativa. Mas como comerciantes, precisamos de momentos assim para nos atualizar, estreitar relações e fortalecer a entidade que nos representa”, destacou o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos.

Durante o encontro, o proprietário do Toyo Joya Materiais para Construção, Gilberto Hideyo Yagui (Giba), estreou o projeto “Con-

te sua História”, revelando a bela trajetória de empreendedorismo iniciada por seu pai. A coordenadora do Departamento de SCPC, Mara Valdoski, também apresentou os novos produtos de análise de crédito disponíveis para os associados.

O próximo encontro do Bom dia Comerciante será realizado no dia 26 de setembro e estão abertas as inscrições para a empresa contar sua história até o dia 14 de setembro (sexta-feira). O sorteio acontecerá no dia 19/09 (quarta-feira) às 15h.

Você atende bem seus clientes?

Humanizar o atendimento é uma das chaves para o sucesso

Preguiça de tirar mercadorias da prateleira, desconhecimento sobre os produtos que oferecem, falta de atenção, simpatia e até de educação são características que não deveriam, mas ainda persistem entre vendedores no comércio. Palavra dos consumidores, que utilizam as redes sociais na internet para expor suas reclamações. Além de um meio para divulgar o mau atendimento, a internet tem atraído cada vez consumidores para as compras online.

Hoje, não é preciso mais sair de casa para comprar os mais diversos produtos – de livros a eletrodomésticos. Com tamanha concorrência, a qualidade do atendimento nas lojas de rua torna-se essencial para fidelizar a clientela. É esse relacionamento que faz toda a diferença na hora de optar por um comércio, já que variedade, preço e condições de pagamento estão praticamente em pé de igualdade. Apesar dos avanços, é justamente o atendimento o maior alvo de reclamações



dos consumidores.

O consultor empresarial contratado pela ACIAR, Fernando Fernandes, enfatiza que o cliente deve ser tratado como um rei. No dia 23 de agosto, ele ministrou palestra abordando justamente a importância da humanização do atendimento no comércio. Cerca de 180 pessoas participaram do evento, realizado no auditório do Lito Palace Hotel. “Não basta ser inteligente, tem que ser bom em gente”, repetia o palestrante, alertando para a importância das relações humanas em todos os setores da vida, inclusive no comércio.

Vestido de “frei”, Fernando Fernandes –psicólogo por formação – disse que é preciso gerenciar as tensões de quem entra na loja. “Para

cada cliente há uma tecnologia de atendimento. Percepção é tudo. É preciso ser atencioso, agradável, saber o que o cliente quer. Aprenda a conversar com as pessoas olhando nos olhos delas”, afirmou o palestrante, mostrando algumas situações práticas de atendimento com a interação do público.

“Vamos levar um choque de humanismo hoje! Empatia é colocar-se no lugar do outro, e o segredo do sucesso é humanizar o comércio”, enfatizou Fernando. Ele acrescentou que os gestores têm que saber ouvir os clientes e os colaboradores. “Antes de ser um bom comerciante é preciso ser um bom ser humano, saber dialogar com sua equipe. O bom funcionário você segura, caso contrário, quando ele sair levará consigo uma boa parcela dos clientes”, alertou o palestrante.

Mostrando exemplos de superação, Fernando Fernandes ressaltou a importância da autoestima e da confiança para melhorar as relações pessoais e, por consequência, o atendimento aos clientes. “Sabemos que não é fácil lidar com as pressões do dia a dia, mas o sucesso nos negócios é resultado das boas relações humanas”, observou Fernando.

Cerca de 180 pessoas riram e se emocionaram com a palestra sobre o profissional de vendas do século XXI, realizada pela ACIAR

CONTABILIDADE
YAMADA
 Assessoria Contábil e Tributária

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

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

3821-1491
 (13) 3821-2065

ACIAR contempla sorteados no Show de Prêmios Dia dos Pais



Sorteados e lojistas durante a entrega dos prêmios

Entrega dos 13 prêmios foi realizada no dia 22 de agosto

Os sorteados na Campanha Show de Prêmios Dia dos Pais receberam seus prêmios na tarde de quarta-feira, 22 de agosto, pelas mãos dos representantes das lojas e do presidente da Associação Comercial de Registro (ACIAR), Renato Zacarias dos Santos. Além

de 10 vales-compras no valor de R\$ 300,00, também foram sorteados no dia 15/08, na Praça dos Expedicionários, um aparelho celular, uma câmera digital e uma moto Yamaha 0Km.

Com os braços ainda com curativos por causa de uma queimadura, o jovem Eduardo Henrique de Souza, morador do Centro de Registro, foi o grande felizardo da campanha. Com 21 anos, ele revelou que agora vai tirar a carteira de habilitação para poder andar com a moto que ganhou no Show

de Prêmios. “Comprei uma roupa para minha filha na Anagabri e nem imaginava poder ganhar a moto”, disse ele, assim que recebeu o prêmio.

O Show de Prêmios Dia dos Pais distribuiu cerca de 100 mil cupons no comércio, aquecendo as vendas durante os meses de julho e agosto. Além dos sorteados, os proprietários da Anagabri e a vendedora Priscila, apontada no cupom sorteado para a motocicleta, receberam vales-compras no valor de R\$ 300,00.



Eduardo Henrique de Souza, morador do Centro de Registro, ganhou a **moto** com cupom da **Anagabri**. Na foto, ele está com o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, e com os proprietários da Anagabri, Glauca e Osvaldo



Fábio Luiz de M. Gonzaga ganhou uma **câmera digital** com cupom de **O Feirão do Sapato**, representado por Rosa



Silmara Santos da Costa Lurdes (representada pelo marido Rogério) ganhou um **celular**: com cupom da **Panificadora Avenida**, de Eldorado, representada por Cícero



Vitor Pedrosa levou **vale-compras de R\$ 300** com cupom da **Carohé Tintas**, representada por Reinildes



Paulo Marques (ausente) foi sorteado para **vale-compras** com cupom da **Iguauto**, representada por Leonardo



Valeria Rosa da Silva levou **vale-compras** com cupom do **Mercado Superdon** de Registro, representado por Fernando



Zeurimar Santana ganhou **vale-compras** com cupom da **Delírio Perfumaria**, representada por Eliana



Adilson Ferreira também levou **vale-compras de R\$ 300** com cupom da **Festolândia**, representada por dona Mitiko



Maria do Carmo de Moraes ganhou **vale-compras** com cupom da **Tok Lar Baby**, representada por Renato



Erika Ushizima Hashiguchi ganhou **vale-compras** com cupom do **Supremo Supermercado**, representado por Thiago



Thiago José de Oliveira levou **vale-compras** com cupom de **O Feirão do Sapato**, representado por Rosa



Cibele Pereira Bento ganhou **vale-compras** com cupom da **Tok Lar Baby** (Renato)

Jair de Oliveira foi sorteado para o vale-compras com cupom de O Feirão do Sapato, mas não pode comparecer para buscar o prêmio

ACIAR lança novas ferramentas para consulta de crédito

Ideais para ajudar sua empresa a expandir estratégias de cobrança, marketing, ações comerciais e prospecções

A fim de aprimorar seu portfólio de produtos, a ACIAR lança mais ferramentas para apoiar as decisões do ciclo de crédito das empresas, oferecendo informações e serviços de qualidade. O ACCERTO PF e o ACCERTO PJ são ferramentas ideais para ajudar sua empresa a expandir estratégias de cobrança, marketing, ações comerciais e prospecções. Ambas possuem abrangência nacional.

O ACCERTO é um produto especialmente desenvolvido pela Boa Vista Serviços para empresas que precisam localizar clientes. É uma solução ágil e assertiva,

que auxilia na validação de dados cadastrais e na obtenção de endereços e telefones de pessoas e empresas.

Já a nova consulta SCPC/Integrado – agora com informação de SCORE – oferece a opção de utilizar uma ferramenta completa que estima o comportamento futuro de pagamento dos consumidores nos próximos seis ou 18 meses. O resultado das consultas é apresentado numa escala de cores na qual o vermelho indica altíssimo risco de inadimplência. Dessa forma, é possível tomar decisões rápidas e seguras. Possui abrangência nacional (exceto os títulos protestados).

Informamos que as consultas Fone + (730) e Enriquecimento (463) sairão do sistema e darão lugar ao ACCERTO PF (428), assim como a consulta SCPC/Cadastro Sintético será substituída pelo ACCERTO PJ (467) por apresentarem maior número de informações. Para maiores esclarecimentos, entre em contato com a ACIAR: 3828-6800.

ACCERTO PESSOA FÍSICA (PF)

Identificação/Localização: CPF, nome, nome da mãe, título de eleitor, data de nascimento, endereço completo, cidade e UF, telefone de contato.

Quando informado e-mail: Situação do CPF junto às fontes oficiais data de atualização, número do protocolo.

Informações: 01 telefone e 01 endereço, até 05 telefones de propriedade do CPF com os respectivos endereços de instalação e até 06 telefones informados em consulta.

ACCERTO PESSOA JURÍDICA (PJ)

Identificação/Localização: CNPJ, razão social, status do CNPJ, NIRE (número de identificação de registro de empresa na junta comercial), data de fundação, inscrição estadual, status da inscrição estadual, endereço completo, cidade e UF, telefone de contato, código do IBGE para a cidade, natureza jurídica da empresa, segmento de atuação da empresa, ramos de atividade principal.

Composição societária (Relação de Participantes): nome, documento e função do sócio, data de entrada, participação (em R\$ e %).

Outras participações: Razão Social e CNPJ

Capital Social/Atual: valor do capital, data do último registro, denominação da junta comercial.



UTSUNOMIYA CONTABILIDADE

Hiroshi Utsunomiya

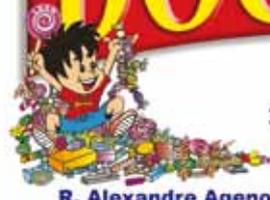
Kimiko Utsunomiya

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)

Impostômetro registra R\$ 1 tri 15 dias antes que em 2011

Em Registro, arrecadação de impostos chegou aos R\$ 72 milhões no final de agosto

O **Impostômetro**, painel eletrônico da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), atingiu às 16h30 do dia 29 de agosto a marca de R\$ 1 trilhão. O valor representa o total em tributos que saiu do bolso dos consumidores e entrou nos cofres públicos do início do ano até este horário. O montante foi registrado 15 dias antes do observado em 2011. Em outras palavras, a arrecadação deste ano está mais ligeira do que a verificada no ano anterior, devendo terminar 2012 com um total de R\$ 1,6 trilhão, comparativamente, R\$ 100 bilhões a mais do que em 2011.

Com o objetivo de conscientizar o contribuinte de que é ele quem financia as ações dos governos, a ACSP e a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Fapesp) idealizaram o “Caminhão do Impostômetro”, que ao longo do mês fez uma caravana bem-sucedida por algumas cidades do interior paulista. O caminhão leva no alto uma versão reduzida do painel eletrônico do Impostômetro, alertando a população dos municípios visitados para o ritmo crescente da arrecadação tributária. No baú, o veículo exibiu um conjunto de produtos de uso cotidiano com etiquetas que discriminavam o percentual de tributos embutidos. O objetivo era conscientizar o cidadão do dinheiro arrecadado pelos governos.

O “Caminhão do Impostômetro” rodou por Sorocaba, Bauru, Presidente Prudente, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, São Car-



FOTO: Luiz Prado/LUZ

O painel eletrônico, na fachada da sede da ACSP, mostra a arrecadação do R\$ 1 trilhão

los, Campinas, São José dos Campos, Mogi das Cruzes e Santos e São Paulo. No dia 29 de agosto, permaneceu em frente ao Pátio do Colégio em São Paulo, onde também foi organizado o “Feirão do Imposto”, com diversos produtos espalhados e o respectivo percentual em tributos. Essa é uma maneira de mostrar ao brasileiro a realidade tributária do País. Do preço de uma lata de óleo de cozinha, por exemplo, 26% são tributos embutidos. Do detergente, 30,3% são tributos.

Esses percentuais entram nos cofres dos governos federal, estaduais e municipais na forma do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS), por meio do Programa de Integração Social (Pis) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), entre outros tributos e taxas cujos nomes são conhecidos da população, mas seus efeitos não são evidenciados para todos.

Mordida

O ICMS é o tributo que mais contribui para a arrecadação, com 20% de tudo o que é recolhido. Trata-se de um imposto estadual, porém, é a esfera federal que dá a

maior mordida no bolso do contribuinte. Entre impostos e contribuições, a União responde por cerca de 70% da arrecadação. Os estados ficam com 25% do bolo e os municípios com o restante.

O painel Impostômetro estima a arrecadação do País desde 2005, quando foi instalado na fachada da sede da ACSP, na rua Boa Vista. O ritmo no qual os tributos entram nos cofres públicos também pode ser acompanhado pela Internet, por meio do site do painel (www.impostometro.com.br).

Além de monitorar o arrecadado no País, o contribuinte pode expressar sua opinião a respeito da evolução do recolhimento dos tributos e sobre a forma como o governo vem usando o dinheiro público por meio do hotsite www.horadeagir.com.br. Nesse portal, o contribuinte se manifesta por meio de comentários e vídeos. Ele pode também pressionar os deputados federais – com o envio de mensagens – para colocarem em votação e aprovarem o projeto de lei 1472/2007, que determina que o valor dos impostos embutidos nos produtos seja discriminado nas notas fiscais. Desta forma, ficará evidente o tamanho da mordida do Leão. (Fonte: *Diário do Comércio*)

Anuncie aqui.
Ou vai querer passar em branco?

Ligue 3828.6800

A sua marca será vista por todos os nossos atuais e potenciais associados e distribuída em todos os eventos realizados pela ACIAR

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



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% 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.



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 – DR. 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

SETEMBRO

De 10 a 26: Período para troca dos convites do "14º Encontro dos Empresários". Local: ACIAR.

De 05 a 08: 11ª Feira Líquida Estoque. Local: RBBC-Centro

Dia 07 (Sexta-feira): Independência do Brasil – Feriado Nacional (FECHADO)

Dia 11 (Terça-feira): Apresentação do Plano de Governo do candidato Waldir Moraes às 19h30, na ACIAR.

Dia 12 (Quarta-feira): Curso Intensivo: Aspectos Gerais da Tributação e Orientações do Lucro Real, das 8h30 às 17h30. Local: ACIAR.

Dia 15 (Sábado): Dia do Cliente – EXPEDIENTE NORMAL

Dia 18 (Terça-feira): Apresentação do Plano de Governo do candidato Gilson Fantin, às 19h30 na ACIAR.

Dia 20 (Quinta-feira): Apresentação do Plano de Governo do candidato Nilton Otoboni, às 19h30 na ACIAR.

Dia 24 (Segunda-feira): Apresentação do Plano de Governo da candidata Sandra Kennedy, às 19h30 na ACIAR.

Dia 26 (Quarta-feira): Café: "Bom dia, amigo Comerciante!", às 8h na ACIAR.

Dia 28 (Sexta-feira): 14º Encontro dos Empresários – Palestrante Clóvis Tavares – Local: Salão Social do RBBC às 20h.

OUTUBRO

Dia 07 (Domingo): Eleições

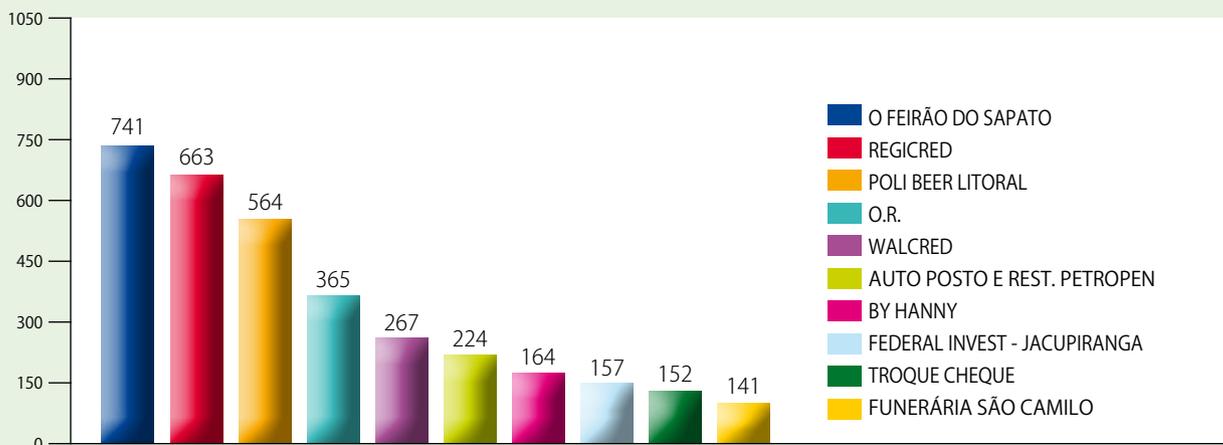
Dia 12 (Sexta-feira): Dia de Nossa Senhora Aparecida/Dia das Crianças (FECHADO)

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

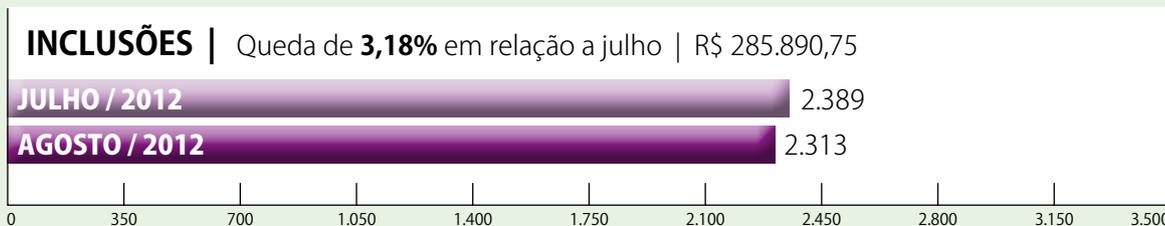
Dia 28 (Domingo): Eleições 2º Turno

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

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



CARTÃO ACCREDITO

O SEU CARTÃO DE BENEFÍCIOS!

Com o **ALIMENTAÇÃO** você poderá escolher os produtos de acordo com sua preferência. Com o **CONVÊNIO** você poderá pagar em até 45 dias suas compras realizadas pelo preço à vista.

INCRÍVEL COMO TANTAS FACILIDADES CABEM NO BOLSO!



Rede Credenciada

Legenda:  ACCredito Alimentação  ACCredito Convênio



| | | |
|---|--|-----------|
|  | Central de Carnes Registro | 3821 4444 |
|  | Mercadinho do Belo (Vi. São Francisco) | 3821 4446 |
|  | Mercadinho Paju | 3821 2162 |
|  | Mercado Luiz Nakajima | 3821 2370 |
|  | Mercado Superdon (Xangrilá) | 3821 6684 |
|  | Padaria Kemer (no Mercado Dia) | 3821 7676 |
|  | Supermercado Magnânimo (Vi. Cabral) | 3822 4646 |
|  | Supermercado Magnânimo (Vi. Tupy) | 3821 8226 |
|  | Supermercado Mercado GR (Nosso Teto) | 3821 4091 |
|  | Supermercado Pague Menos (Centro) | 3821 3379 |
|  | Supermercado Popular (Centro) | 3821 1448 |
|  | Supermercado Santa Helena (Centro) | 3821 7928 |
|  | Supermercado Supremo (Centro) | 3822 1785 |
|  | Supermercado Supremo II (Nosso Teto) | 3822 1036 |
|  | Supermercado Tezuka (Centro) | 3821 2110 |
|  | Supermercado Magnânimo (Pariquera) | 3856 1930 |
|  | Supermercado Supremo (Juquiá) | 3844 1034 |
|  | Supermercado Epa (Eldorado) | 3871 1793 |
|  | Mercado do Jorginho (Eldorado) | 3871 1367 |
|  | Adega do Luciano (Eldorado) | 3871 3172 |
|  | Panificadora Avenida (Eldorado) | 3871 1579 |
|  | Supermercado Mini Custo (Eldorado) | 3871 3287 |
|  | Drogaria Farma R | 3821 2762 |
|  | Drogaria Michel (Centro) | 3821 3744 |
|  | Drogaria Sabrina (Centro) | 3821 1709 |
|  | Drogaria Silveira (Centro) | 3821 2976 |
|  | Auto Posto Mel (Centro) | 3821 3188 |
|  | Auto Posto Oki (Centro) | 3821 2181 |