

informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 176 — Ano 13 — setembro 2013

MÊS DOS PAIS

Mais 14 felizardos no Show de Prêmios

Com cupom da Paquito Pizzaria, a assistente social Tatiane Nunes da Silva foi a ganhadora da Honda CG 125 Fan



SULPAVE

Venha comemorar
Você é o principal motivo



SU

FIND **NEW** ROADS



28 ANOS!

Trabalhar com a gente.
Fator decisivo de nosso sucesso!



ULPAVE



Prezados Associados,

Início este editorial parabenizando os associados da ACIAR da área comercial, pelo brilhante resultado obtido nos números de negócios concretizados no “Dia dos Pais”. Neste ano, comparado com a mesma data comemorativa de 2012, o crescimento ficou bem acima dos 10% esperados pela Associação Comercial, registrando um crescimento fabuloso de 70,45%, lembrando que estes números representam apenas as consultas efetuadas no SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), portanto não representam as compras à vista e com cartão de crédito. Em 2012 foram realizadas 457 consultas, já este ano foram 779 consultas.

Como o “Dia dos Pais”, as vendas no comércio da cidade de Registro também vêm sendo positivamente surpreendentes. Vejamos: de janeiro a agosto de 2013 o total de consultas do SCPC comparadas com o mesmo período do ano anterior apresentou um crescimento na ordem de 20,29%. Outro índice que é muito animador é o número de consumidores que vêm limpando seu nome neste período: foram 25,49% a mais de exclusões, isso significa aumento de pessoas melhorando seu poder de compras. Se analisarmos que estamos vivendo uma previsão de inflação no País para esse ano em torno de 5,75%, esse crescimento do nosso comércio local é de suma importância.

Além de mostrar que nosso comércio vem num bom ritmo, os dados mostram que os empresários estão mais precavidos em evitar a inadimplência ao consultar o SCPC. Destaco que a “Campanha

Show de Prêmios” também tem contribuído para trazer mais consumidores para o comércio de Registro, especialmente nas lojas participantes que oferecem a oportunidade de concorrer a diversos prêmios.

Parabenizo também o “Núcleo Vestir e Calçar” do Projeto Empreender da ACIAR, que junto com outras empresas do ramo comercial realizam no mês de setembro a 12ª Feira Liquida Estoque no salão social do RBBC. São empresas que se unem com um único objetivo de eliminar o estoque e a coleção de roupas da estação anterior, a preços promocionais, para recompor o capital de giro. Com o sucesso deste “Projeto Empreender”, a ACIAR vem contribuindo no amadurecimento da concorrência sadia, no fortalecimento da união da classe e na elevação do fomento comercial da cidade, confirmando que “JUNTOS PODEMOS MAIS”.

Encerro aqui, desejando que tenhamos neste mês ótimo desempenho e crescimento profissional. Grande abraço e sucesso a todos do amigo,

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

**NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE**

Expedito Cordeiro Ramos

6

PERFIL

Costurando o destino

8

SUA EMPRESA

Compartilhar conhecimento: Uma necessidade para o crescimento

9

SAÚDE

Como manter a boa memória

10

**JURÍDICO**

O Contrato Social

11

MATÉRIA DE CAPA

Show de Prêmios contempla mais 14 consumidores

12

DESCONTRAÇÃO

Informes e "case" de sucesso marcam 3º Happy Hour

14

EVENTO

Lançamento da 25ª Expovale será dia 10 de setembro

16

ENCONTRO

Mágica e motivação

17

INTEGRAÇÃO

Santos fecha ciclo de seminários da Fapesp

18

PESOS E MEDIDAS

IPEM orienta comerciantes de Registro e região

19

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

20

FIQUE POR DENTROAtenção para as alterações nas consultas do SCPC
Curso de reposição para supermercados

21

AGENDA & INDICADORES

Eventos e horários / Ranking / Estatísticas SCPC

22

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

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 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

informaci@r

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 Soses****PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800**

Novos associados

VIJAC AGENCIA DE VIAGENS E TURISMO LTDA

PROPRIETÁRIOS: JACKSON DE SOUZA LOPES / VICTOR AUGUSTO VALERIO SOUZA LOPES
ENDEREÇO: RUA TAMEKICHI TAKANO, 566 - CENTRO - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 3821.6369



BEERLAND - CERVEJAS PREMIUM

PROPRIETÁRIOS: CASSIO CORREA SANTOS SALLES / ROGERIO KENJIRO SHIBATA
ENDEREÇO: RUA JOSÉ ANTONIO DE CAMPOS, 455 - SHOPPING PLAZZA - SALA 05 - CENTRO - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 9703.0016

MIDIA PAO VALE

PROPRIETÁRIO: PAULO HENRIQUE XAVIER
ENDEREÇO: RUA MASSA HATORI, 660. JARDIM CAIÇARA II - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 8197.8985 / 9728.2696



PAKALAU

PROPRIETÁRIA: LAUMAR JAZE JANETA
ENDEREÇO: RUA TAMEKICHI TAKANO, 231 CENTRO - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 3822.4472



BELEZA E ESTETICA

PROPRIETÁRIA: LUISANGELA PEREIRA GRANDE
ENDEREÇO: AV. JONAS BANKS LEITE, 636 - 1º A. - S/09 CENTRO - REGISTRO - SP
TELEFONE: (13) 3821.4652

Expedito Cordeiro Ramos

Líder espiritual atraía pessoas de todos os estados brasileiros

A risada espontânea de dona Maria é contagiante e iluminadora. Revela a felicidade de ter convivido mais de 50 anos com o marido Expedito Cordeiro Ramos, ao mesmo tempo em que esconde a imensa saudade do amor que se foi. Médiun do Centro Espírita Dr. Bezerra de Menezes, Expedito morreu em 28 de fevereiro de 2012, após realizar cerca de 2 mil atendimentos.

Aos 75 anos, o maior líder espírita da região sofreu um infarto fulminante, deixando uma legião de seguidores que foram beneficiados por sua espiritualidade. Pessoas de todo o País vinham a Registro para serem atendidas pelo médiun. Dona Maria conta que o chamado para o espiritismo veio quando ela sofreu AVC (acidente vascular cerebral) durante uma cirurgia. “Fiquei três meses internada no hospital. O lado esquerdo do meu corpo ficou paralisado e o Expedito passou a recorrer às religiões em busca da minha cura”, conta dona Maria.

Recuperada, mas ainda com dificuldades para caminhar, ela foi levada por Expedito à cidade de Palmelo (GO), onde muitos procuravam os discípulos de Eurípedes Barsanulfo em busca de cura espiritual. Em meio à multidão que

aguardava pelo atendimento, Expedito foi chamado pelo alto-falante para se dirigir à sala de cirurgia onde trabalhava o médiun Antonio. Na sala, o médico espiritual disse que aguardava por Expedito havia muito tempo e que ele devia ajudar nos atendimentos.

Com a rápida recuperação da esposa, Expedito foi orientado a fundar um núcleo de atividades em Registro. O trabalho de cura foi iniciado em 1982, nos fundos de sua agropecuária. Ali, os atendimentos foram realizados até 1988, com ajuda apenas do médico espiritual Dr. Bezerra de Menezes. Com o aumento significativo da procura, Expedito passou a atender numa casa simples na Vila Cabral. Na época, cerca de 2 mil pessoas eram atendidas por mês.

Somente em 1989, Expedito passou a conduzir os trabalhos do Centro Espírita Bezerra de Menezes e, com ajuda de Yutaka Maeji, conseguiu ampliar a obra. O médiun atendia às terças e quintas-feiras, chegando a realizar 12 mil atendimentos por mês em Registro.

Expedito Cordeiro Ramos nasceu no município de Afogados da Ingazeira (Pernambuco). Por não se identificar com o trabalho rural, veio tentar a sorte em São Paulo. Seu primeiro emprego foi como auxiliar de cozinha numa firma em Barra Bonita. Casou-se com dona Maria em 1959, quando foi passar férias na cidade natal. Os dois eram vizinhos

e se conheciam desde crianças.

Em Barra Bonita, foi promovido a chefe de cozinha. Passados três anos, a empresa foi realizar um trabalho em Antonina (PR), para onde Expedito mudou-se com a família – a esposa e as filhas Maria Elizabete, Eliane Cristina e Elaine de Fátima. Lá trabalhou por mais seis anos, até ser dispensado. Com o dinheiro da indenização, abriu um bar que atendia os “peões” da firma. Nesse período, nasceu o filho Edilson. E Expedito achou que era hora de buscar outro emprego.

Soube de oferta de trabalho em Cajati e veio para a região. Trabalhou numa terraplanagem por quatro anos em sociedade com o amigo Jonas Goes. Juntos, compraram um posto de combustível. Depois, Expedito resolveu que a família deveria morar em Registro – onde nasceu a caçula Elisângela. Ele continuou trabalhando em Cajati, até que chegou o momento de ficar mais próximo da família. Expedito vendeu sua parte nos negócios e adquiriu imóvel com objetivo de alugar para obter uma renda.

Antes mesmo de se voltar ao espiritismo, Expedito já era desapegado dos bens materiais e ajudava os familiares da esposa que vieram de Pernambuco para se estabelecer na região. Como médiun, desenvolveu um grande trabalho social por meio do Centro Espírita e do Albergue, que mantém suas atividades.



**Organização Rima
de Contabilidade S/C Ltda.**

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

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

Costurando o destino



Benedita Oyadomari, da Casa Nova Decorações, tem clientes em toda a região

Dona Benedita faz sucesso com a confecção de cortinas

Quando decidiu deixar o emprego de 12 anos como auxiliar de contabilidade numa fábrica de chá, Benedita Oyadomari buscava tranquilidade. “Eu estava ficando doente por causa do estresse. Meu marido fabricava sofás na época e me convidou para ajudá-lo na loja”, lembra dona Benedita. A Casa Nova Decorações abriu em maio de 1986 e trabalhava com sofás por encomenda e também com tapeçaria.

Acostumada à agitação do escritório, Benedita logo arrumou o que fazer para ocupar o tempo ocioso. “Eu já sabia costurar, pois me formei no Colégio Industrial

São José, que ficava ao lado da Igreja Matriz aqui em Registro. Comecei, então, a fazer cortinas”. A atividade que inicialmente era um tímido passatempo se transformou mais tarde no carro-chefe da Casa Nova Decorações. As cortinas passaram a agradar a clientela tanto quanto os sofás e as encomendas foram só aumentando.

Em 1989, a sociedade com o marido foi desfeita e a fabricação de sofás encerrada. Dona Benedita ainda continuou com a tapeçaria por mais alguns anos, mas a dificuldade de encontrar mão de obra obrigou a empresa a abandonar a atividade. Apesar da boa procura pelos serviços de reparo e limpeza de tapetes, a Casa Nova não se abalou. As cortinas feitas sob medida e a critério do cliente já faziam sucesso na cidade.

O trabalho minucioso e delicado da costureira foi se tornando cada vez mais conhecido e dona Benedita passou a atender clientes em toda a região. O trabalho no escritório como auxiliar de contabilidade rendeu à empresária o conhecimento necessário para administrar o comércio sem abrir mão do extremo cuidado com a confecção das cortinas.

O primeiro emprego de Benedita foi no escritório da Cooperativa Agrícola de Cotia, onde trabalhou por cinco anos. Teve que sair quando casou (a cooperativa não aceitava mulheres casadas no quadro de funcionários). Após ganhar a primeira filha, ela foi chamada para o setor administrativo do Hospital São José. Cinco anos depois, veio o segundo filho e dona Benedita preferiu ficar um tempo em casa para se dedicar à família.

Na fábrica de chá, ela era auxiliar de contabilidade, mas fazia de tudo um pouco no escritório. O excesso de tarefas levou ao estresse. A mudança para o negócio próprio trouxe novas perspectivas para Benedita. E hoje, mesmo passados mais de 25 anos com a Casa Nova Decorações, costurar continua sendo uma atividade prazerosa e gratificante. “É muito bom poder realizar o desejo dos clientes, ver que ficaram satisfeitos com o trabalho. Valeu muito a pena ter meu próprio negócio”, confidencia dona Benedita, com o orgulho de poder dizer que tem clientes de longe que encomendam suas cortinas. “Já enviei uma cortina de lavabo até para Paris!”, revela a empresária, que conta apenas com uma ajudante na confecção das peças.

Além do trabalho minucioso na máquina de costura, ela faz questão de dizer que a Casa Nova preza pela pontualidade - do trabalho de medidas à instalação da cortina pronta, e pela honestidade na condução dos negócios.

Compartilhar conhecimento: Uma necessidade para o crescimento

Não tenha receio em dividir. O que pode parecer competição é, na verdade, colaboração

Adquirimos conhecimento ao longo da vida através de nossas experiências. Tudo que ouvimos, vemos, fazemos de forma espontânea ou de forma premeditada, como por exemplo, nos programarmos para estudar sobre algo, é uma forma de retenção de conhecimento. Algumas vivências ficam mais em evidência em nossas memórias, muitas vezes pela prática das mesmas.

Há sempre algo que fazemos com frequência e que se torna habitual, levando o reforço constante de nossos conhecimentos. Em contrapartida há determinados conhecimentos que precisamos reavivar na memória para que possamos executá-los com destreza.

Experiências vivenciadas através de medo, ansiedade exagerada ou pressão são muitas vezes consideradas passageiras. São as que dizemos “não quero nunca mais fazer isso”. Porém as vivências nos mostram que a repetição poderá se tornar prazerosa e que a experiên-

cia vivida foi apenas desgastante pelo que a cercava e não pelo ato em si.

O certo é que retemos conhecimento. Todos nós retemos.

No mundo corporativo, o que vivenciamos é que muitos têm a dificuldade de dividir, ensinar, pensar em crescimento profissional através do crescimento do outro. Fica sempre a sensação de que alguma pessoa retém conhecimentos por medo de perder o emprego, de não ser visto mais como importantes nas organizações e ainda de poder dar aos demais uma forma de comparativo sobre o que e como executa seu trabalho.

A realidade é que o contrário é o verdadeiro. Multiplicar é necessário. Repassar conhecimentos se tornou rotina em algumas empresas, onde, por exemplo, um Colaborador treinado tem como objetivo repassar o conteúdo adquirido.

Os benefícios são muitos, mas vale a pena ressaltar o mínimo que o compartilhamento de informações e forma de execução de trabalho nos traz:

- Possibilidade de plano de sucessão / Plano de carreira
- Divisão de atividades no cotidiano / Trabalho de Equipe
- Facilidade de substituição por

falta de um Colaborador / Colaboradores preparados

■ Aperfeiçoar o conhecimento através da visão do outro / Agregar ponto de vista

■ Divisão de méritos / Colaboradores em equipe e não em grupo

Pessoas que retêm conhecimento são mal vistas nas organizações, difíceis de colaboração em equipe, colocando em risco o bem maior que é a própria organização. Uma empresa se faz de pessoas e não de uma única pessoa.

Lembremos que pessoas são substituíveis quando não agregam, pois o conhecimento é algo que pode ser adquirido por um Colaborador com habilidades para tal. Por isso o mais importante é como as pessoas atuam diante do conhecimento que possuem, onde suas habilidades comportamentais são mais avaliadas.

Não tenhamos receio em dividir. O que pode parecer competição é na verdade colaboração. Todos somos importantes no que fazemos diante do que executamos e na forma própria de executar.

Ensine. Divida conhecimento. Do contrário, estará sempre executando as mesmas coisas sem chance de adquirir novos conhecimentos e alcançar novas metas e méritos por elas.



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

Como manter a boa memória

Ansiedade, depressão e até o uso contínuo de medicamentos podem ser prejudiciais

O AME (Ambulatório Médico de Especialidades) “Psiquiatria”, unidade da Secretaria de Estado da Saúde de São Paulo, decidiu alertar a população sobre como prevenir e detectar indícios de problemas relacionados à memória e outras funções cognitivas, conhecida como Comprometimento Cognitivo Leve (CCL). A ansiedade, a depressão e até mesmo o uso contínuo de medicamentos para dormir podem gerar o problema.

Segundo o psiquiatra Fabio Armentano, que coordena o Grupo de Psicogeriatria do AME, a maior parte das queixas relacionadas ao esquecimento vem de pacientes da terceira idade, mas também podem ocorrer na população mais jovem. “Quando o paciente se queixa, nós fazemos uma investigação completa, que inclui avaliação médica e pode envolver testes das funções cognitivas, além da realização de exames laboratoriais e de neuroimagem. O CCL tem uma série de causas possíveis, desde a depressão, a ansiedade e o efeito de medicações para o sono, até problemas

clínicos como o hipotireoidismo, a deficiência de vitaminas e a diabetes descompensada”, afirma Armentano.

Não há medicamento específico para o CCL e o tratamento normalmente é focado nos fatores que, possivelmente, geram o esquecimento. Por isso, cada caso é avaliado individualmente e, muitas vezes, o acompanhamento é multidisciplinar, envolvendo psicologia, terapia ocupacional, psiquiatria, entre outras áreas.

Segundo Armentano, pacientes portadores de CCL apresentam queixas de alterações na memória, atenção ou capacidade de orientação, mas que não causam prejuízos de suas funções do dia a dia. Apenas uma parcela dos pacientes portadores de CCL (cerca de 10%) piorará e evoluirá para um quadro de demência, como a doença de Alzheimer. A maioria ficará estabilizada e outros podem até melhorar.

Independentemente da idade, as pessoas devem procurar o médico quando perceberem que os esquecimentos são frequentes e prejudicam o dia a dia.

Como melhorar sua memória:

1) Mantenha-se ativo. É importante que, mesmo na terceira idade, as pessoas tenham responsabilidades.

2) Não abra mão de seus momentos de lazer.

3) Exercite-se. Vários estudos comprovaram que atividade física contribui para melhora do desempenho relacionado ao aprendizado e à memória.

4) Mantenha uma dieta balanceada e um estilo de vida saudável, diminuindo a chance de desenvolver obesidade, hipertensão arterial, diabetes e aumento do colesterol. Estas doenças podem prejudicar as funções cerebrais.

5) Mantenha vínculos sociais. Os aspectos afetivos são extremamente importantes e auxiliam muito a memória.

6) Exercite sua memória, o que vai muito além de preencher palavras-cruzadas. Ouça música, escreva. Ao ler um livro ou jornal, faça comentários, análises ou compartilhe informações.

7) Treine sua capacidade de foco, tentando concentrar-se na tarefa que está realizando naquele momento. Muitas vezes, a queixa de memória é, na verdade, relacionada com a dificuldade de se manter concentrado.

8) Pessoas na faixa de 30 ou 40 anos, com dificuldades, devem tentar treinar a memória, aumentando sua concentração, realizando uma tarefa de cada vez. É muito comum o perfil do adulto jovem distraído, que necessita melhorar seu nível de atenção.

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



O Contrato Social

A maioria dos empresários erra ao não refletir sobre o conteúdo que vai definir todas as regras da empresa

Primeiro a pessoa tem a grande sacada empresarial, depois pensa em como colocar em prática e, somado ao fato de que não pretende mais ter patrão, no máximo um sócio, muitas vezes o contrato social não recebe e atenção e o carinho que precisa. Afinal, ele é que vai reger toda a sociedade.

Normalmente, nessa fase, se reflete sobre as oportunidades do negócio, sobre o investimento que precisará ser feito, como montar, todo o lado prático. As questões mais burocráticas as pessoas encaminham ao contador e “ele que resolva” como abrir a empresa.

Muitos esquecem que ter sócio é ter patrão e que, caso o contrato da sociedade não esteja muito bem escrito, os pequenos desentendimentos se tornarão um obstáculo que pode levar ao fim do negócio.

Mais comum é a forma de sociedade limitada, em que a responsabilidade dos sócios limita-se à participação no capital social. O

contrato de sociedade desse tipo de empresa denomina-se contrato social. Se fosse uma entidade civil sem fins lucrativos, chamar-se-ia Estatuto Social.

O contrato social é o documento por meio do qual uma nova empresa é constituída e, como qualquer contrato, estabelece direitos e obrigações entre as partes. A maioria dos empresários erra ao não refletir sobre o conteúdo do contrato social e ao usar “um modelinho qualquer pró-forma”. É esse contrato que vai definir todas as regras sobre aquela empresa que ali se constitui e adquire personalidade.

De acordo com o Código Civil, as cláusulas que deverão constar do contrato social são: dados dos sócios, nome da empresa, a que ela se destina, a sede e o prazo da sociedade, o capital social e como ele será realizado pelos sócios, o percentual de participação de cada sócio, a indicação do administrador da sociedade, poderes e atribuições de cada um e a participação de cada sócio nos lucros e nas perdas.

Algumas questões devem ser debatidas e resolvidas antes da ocorrência dos eventos sobre os quais o contrato social não prevê normalmente. É relevante incluir cláusulas que disciplinem assuntos como: cessão de quotas, consequências do falecimento de sócios,



saída de sócio quando a sociedade estiver dando prejuízo, exclusão de sócios e método de solução de conflitos.

Some-se a isso os principais fatores de discórdia em uma empresa: administração e destituição de diretores; destinação dos resultados, investimento e distribuição dos lucros; saída de sócios, apuração de seus haveres e forma de pagamento; relação dos sócios remanescentes com os herdeiros do sócio falecido; atos da vida civil dos sócios que interfiram na sociedade; quóruns de deliberações...

A elaboração do instrumento de constituição é extremamente importante. Um contrato cuidadoso dá à empresa a firmeza, segurança e solidez do jogo empresarial.



Carla Groke Campanati,

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

O Lantagi aprova mais.

Engenharia Civil - Medicina - Odontologia - Artes Visuais - Letras - Arquitetura - Zootecnia - Farmácia - Direito - Mecatrônica - Construção Civil - Design - Veterinária - Administração - Nutrição

UNISANTA UNESP UNIFESP PUC ANHIERRE EATEC UFSC ANHEMBI UP IFSP PUC PR UNESP PUC PR UFSC

Lantagi 30 anos

Show de Prêmios contempla mais 14 consumidores



Tatiane e o marido Anderson receberam a moto do presidente da ACIAR, Renato Zacarias, e do proprietário da Paquito Pizzaria, Adenilson

Promoção do Mês dos Pais distribuiu cerca de 135 mil cupons no comércio

Tatiane Nunes da Silva custou a acreditar. O marido Anderson chegou a telefonar no dia seguinte para a ACIAR para confirmar a informação. Afinal, quem acreditaria que uma noite de pizza com amigos renderia uma moto zero quilômetro. Quando distribuíram os cupons da Campanha Show de Prêmios na Paquito Pizzaria, so-

mente Anderson quis preenchê-los. Para sorte do casal, o prêmio máximo da promoção do Mês dos Pais saiu para Tatiane.

A moto Honda CG 125 Fan e outros 13 prêmios foram entregues pela ACIAR no dia 2 de setembro, encerrando mais um Show de Prêmios com sucesso. Tatiane, assistente social da Apae, e o marido Anderson, assistente contábil, fizeram questão de levar a filha Hadassa, de apenas duas semanas, para receber a moto. “Foi realmente uma surpresa muito boa. Ainda mais que o cupom saiu do Paquito Pizzaria, dos nossos

amigos”, festejou Tatiane.

Além da moto, a campanha sorteou uma TV LCD de 42 polegadas, duas câmeras digitais e 10 vales-compras de R\$ 300,00 cada. A vendedora Tainá, que assinou o cupom sorteado da moto, também levou um vale-compras de R\$ 300,00. Ao entregar os prêmios, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, parabenizou as empresas participantes e os ganhadores da promoção, destacando que o Show de Prêmios tem contribuído para aquecer as vendas no comércio.

Segundo ele, o resultado das vendas de presentes para o Dia dos Pais ficou bem acima da estimativa de aumento de 10% esperada pela ACIAR. Comparado ao mesmo período de 2012 (véspera e antevéspera do Dia dos Pais), foi registrado um crescimento de 70,45% nas vendas, lembrando que os números consideram apenas as consultas ao SCPC – Serviço Central de Proteção ao Crédito. Portanto, não representam as compras à vista e com cartão de crédito. “É um dado muito positivo, que mostra também a preocupação dos comerciantes em evitar a inadimplência”, comentou Renato.

A entrega dos prêmios contou com a presença de representantes das empresas de onde saíram os cupons sorteados: Adenilson e a esposa da Paquito Pizzaria; Egildo da Casa Sul (TV LCD); Clayton do Supremo Supermercados (câmera digital); Ana Paula da Infotech (câmera digital); Viviane do Posto Mel; Ester do Auto Posto Montana; André da Sulpave; Gabriela da Swagat; Sueli Tiomi da Tibiko's; e Vanderlei da Auto Peças Servcar MNT. As empresas Carne Queijo & Cia., Supermercado Magnânimo e Supermercado Mini Custo não puderam enviar representantes.

Ganhadores dos vales-compras:



José Francisco dos Santos ganhou a TV LCD de 42 polegadas. O prêmio foi entregue pelo empresário Egildo, da Casa Sul



Roberto Carlos de Queiroz (cupom do Posto Mel)



Evandro Bernardes, de Pariqueira-Açu (cupom da Auto Peças Servcar MNT)



Marta dos Santos Costa (cupom da Tibiko's)



Jeferson Dantas dos Santos (cupom do Supremo Supermercados)



Ana Paula, da Infotech, entregou a câmera digital para Josimara, filha da sorteada Eevaldina de Souza Pereira



Antonio Policarpo de Souza Neto (cupom do Supermercado Magnânimo)



José Veríssimo Filho, de Cananéia (cupom do Auto Posto Montana)



Lucy da Graça Takeshita Holovaty recebeu a câmera digital do representante do Supermercado Supremo, Clayton



Elinaldo Ferreira de Sousa, de Juquiá (cupom da Sulpave), não compareceu. Na foto, o presidente Renato Zacarias faz a entrega simbólica para André, da Sulpave



Gabriela, da Swagat, posa para foto com o vale-compras de Patrícia Penteado Trevisan (cupom da loja Swagat), que também não compareceu

Demais ganhadores do vale-compras:

Katiane Mare de Oliveira, de Eldorado (cupom do Supermercado Mini Custo)

Mauroi Souza Santos (cupom do Carne Queijo & Cia.)

Informes e “case” de sucesso marcam 3º Happy Hour



Encontro reuniu cerca de 70 pessoas

Evento foi patrocinado pela Docibra e Nepi Distribuidora de Bebidas

Descontrair faz parte do negócio. O slogan do Happy Hour realizado pela ACIAR se cumpre a cada edição do encontro que aproxima os associados, informa sobre as re-

alizações da Associação e destaca as histórias de empreendedorismo no comércio do Vale do Ribeira. No evento realizado na noite de 30 de agosto, o empresário Ibrain Martins de Almeida revelou as dificuldades que enfrentou até estabelecer seus negócios no ramo de doces.

Proprietário da Docibra – empresa que também patrocinou o Happy Hour junto com a Nepi Distribuidora de Bebidas -, Ibrain teve uma infância pobre e a juventude

marcada pelo trabalho pesado. Até iniciar sua carreira como vendedor de doces, aos 19 anos, o jovem trabalhou em padaria, vendeu sorvetes e foi “chapa” e metalúrgico. Nascido em Torre de Pedra, pequeno município no interior de São Paulo, ele foi em busca de uma vida melhor em Sorocaba.

Com bom humor, Ibrain mostrou a blusa que comprou com o primeiro salário recebido. E também o primeiro uniforme usado como vendedor. Em setembro de 1978, veio para o Vale do Ribeira, onde se estabeleceu como representante de uma marca de doces. Com o sonho de ter sua própria empresa, Ibrain economizava dia após dia. Em 1984, conseguiu comprar o primeiro caminhão e continuou vendendo doces pela região. A Docibra, que comercializa doces no atacado e no varejo, surgiu em 1993, com ajuda da esposa Neide e dos filhos já adolescentes.

Mais que nas três filiais implantadas em Cajati, Pariqueira-Açu e Iguape, o crescimento da Docibra se reflete na felicidade da família de Ibrain de Almeida e no orgulho de ter conquistado o sonho com muito trabalho e dedicação. “Quando fizer alguma coisa, faça bem feito. Tem sempre alguém olhando pra você. Foi o que aconteceu comigo: no meu emprego de ajudante de vendedor, mostrei toda a minha dedicação e alguém viu e me deu a oportunidade de crescer mais tarde”, contou Ibrain, bastante aplaudido pelo público do Happy Hour.

INFORMES

Ainda durante o encontro, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, e a gerente Valda Arruda falaram das atividades da Associação. As comerciantes Lu-



Docibra realizou sorteio de presentes



Ibrain, da Docibra, contou sua história de sucesso



ciana (Lojas Mil) e Valdirene (Relojoaria Jabem) fizeram questão de apresentar os bons resultados que alcançaram com o Programa de Desenvolvimento Empresarial da ACIAR. Por meio de parceria com a Associação Comercial, a consultora Alexandra Ramos está prestando consultoria em oito empresas do município.

“Quero agradecer à ACIAR pelo carinho que trata os comerciantes. Em quatro semanas de consultoria, já tivemos uma grande melhora na empresa”, revelou Luciana. “Graças à Associação Comercial, que trouxe a Alexandra, nossa equipe está diferente, está motivada. Temos foco no que queremos fazer”, salientou Valdirene.



Aniversariantes do mês receberam homenagem



Renato Zacarias, Luciana (Lojas Mil) e a consultora Alexandra Ramos



Renato, Valdirene (Relojoaria Jabem) e Alexandra

Próximo encontro

Como em setembro haverá o Encontro de Empresários e Lojistas, o happy hour não será realizado. Já em outubro será retomado o “Bom dia, Comerciante”, com encontro no dia 30, a partir das 8 horas.

Lançamento da 25ª Expovale será dia 10 de setembro



Comissão organizadora apresentará detalhes do evento para empresários e meios de comunicação

Shows musicais, exposições comerciais e agropecuárias, gastronomia, artesanato e cultura tradicional fazem da Expovale o maior evento do Vale do Ribeira. Para apresentar toda a infraestrutura da edição deste ano, a comissão organizadora realizará o lançamento oficial da Expovale no próximo dia 10 de setembro, no Centro de Convivência do Idoso (CCI) de Registro.

Empresários interessados em conhecer e expor na festa estão

convidados para o lançamento, assim como a imprensa da região. “Nosso objetivo é resgatar a Expovale como verdadeira feira de negócios, onde empresários e produtores terão oportunidade de mostrar e oferecer seus produtos e serviços para um grande público. Lembrando que este ano teremos a união da Expovale com a Feibanana, que ampliará a exposição dos segmentos de máquinas, implementos e insumos agrícolas”, destaca o presidente da Comissão Organizadora, Renato Zacarias dos Santos, que também preside a Associação Comercial (ACIAR), realizadora da 25ª Expovale.

Considerado o maior evento voltado para a bananicultura do País, a Feibanana é coordenada pela Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira (ABAVAR)

e visa difundir técnicas de produção de banana, criar e fortalecer espaços de promoção, divulgação e comercialização dos produtos relacionados à agricultura, bem como gerar intercâmbio de informações entre pesquisadores, estudantes, técnicos, produtores e empresários. Voltada para os produtores de todos os ramos agropecuários, a Feibanana irá potencializar a feira de negócios voltada para o setor agrícola.

A Expovale 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, o evento contará ainda com uma programação variada de palestras.

A Secretaria Municipal de Cultura e o Departamento de Desenvolvimento Econômico e Social da Prefeitura estão preparando um espaço especial para que os artesãos da região possam expor e comercializar o que produzem.

Este ano, com a realização da Feibanana, aumentaram os espaços de exposição no evento. São 31 na Feira da Bananicultura e outros 50 na área comercial, além dos 15 estandes na praça de alimentação. Os interessados em fazer parte do maior evento de lazer e negócios do Vale do Ribeira podem reservar seu espaço com a ACIAR pelo telefone (13) 3828-6800.

Os estandes na Feibanana estão sendo comercializados pela ABAVAR (tel.: 3821-1950). Mais informações podem ser solicitadas pelo e-mail: expovale@aci-ar.com.br.

Mágica e motivação

Convite para o tradicional encontro realizado pela ACIAR pode ser trocado por 2 quilos de alimentos

Ele une a arte de falar em público com o entretenimento da mágica. Se destaca pela flexibilidade e simplicidade. Ator e mágico profissional há 21 anos, o palestrante Marco Zanqueta será a atração do 15º Encontro de Empresários e Lojistas realizado pela ACIAR. Marcado para a sexta-feira, 27 de setembro, às 20 horas, o tradicional evento promete atrair grande público à sede social da ACER (RBBC).

O convite poderá ser retirado na ACIAR no período de 9 a 13 de setembro em troca de 2 quilos de alimentos

não perecíveis. Os alimentos arrecadados serão destinados a entidades assistenciais de Registro. Como as vagas são limitadas, a ACIAR aconselha a não deixar para retirar o convite na última hora.

Com o tema “A arte de sair do lugar comum”, a palestra de Marco Zanqueta é comunicativa, participativa e motivadora porque alia conteúdo e humor na medida certa. “A palestra motivacional com mágica aumenta o processo de incorporação de informações e, através da mágica o público é levado à reflexão em um formato diferente. É uma palestra show que fixa conceitos e motiva a todos, independente do número de pessoas”, ressalta Zanqueta, que já se apresentou em grandes empresas como Petrobrás, Elgin, Sicredi, Mc Donald's, Unimed, Volkswagen, Correios, Pão de Açúcar, Pepsico, Sadia, Senac, L'oreal, entre outras.



Marco Zanqueta será o palestrante do encontro

Serviço

15º Encontro de Empresários e Lojistas
Data: 27 de setembro (sexta-feira) às 20 horas
Local: Sede social do RBBC (Av. Jonas Banks Leite)
Convite: 2 quilos de alimentos não perecíveis
Retirar na ACIAR no período de 9 a 13 de setembro

CONHEÇA AS VANTAGENS E BENEFÍCIOS
DA FEDERAL INVEST | AGÊNCIA REGISTRO

A MAIOR REDE DE FACTORING DO BRASIL

Mais de 90 unidades no país

Melhores taxas do mercado

Atendimento sem burocracia

Liberação rápida e segura

Dinheiro na mão

Atendimento a empresas independente
do tamanho ou ramo de atuação

**Agende a visita de um consultor,
sem compromisso**

Antecipe agora Cheques Pré e Duplicatas



**Soluções financeiras
para o seu negócio**



Av. Jonas Banks Leite, 556 Sala 03
Centro, Registro/SP
Tel.: (13) 3821-3306

Acesse www.federalinvest.com.br
e descubra mais vantagens para seu negócio

*Melhor taxa: segmento de fomento mercantil.

**Sujeito a análise e aprovação de crédito.

Santos fecha ciclo de seminários da FACESP



Valda Arruda (4ª da esq. p/ dir.) e Renato Zacarias (6ª da esq. p/ dir. agachado) representaram a ACIAR no seminário

ACIAR apresentou "case de sucesso" durante o evento

A Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp) realizou em Santos nos dias 14 e 15 de agosto o último encontro do ciclo de seminários regionais que teve início em junho e contemplou todo o Estado. Participaram da reunião presidentes, vice-presidentes, executivos e gerentes das associações de todo o litoral paulista e do Vale do Ribeira. A ACIAR esteve representada pelo presidente Renato Zacarias dos Santos e pela gerente administrativa Valda Arruda, além da coordenadora Mara Valdowski, que apresentou a evolução dos serviços do SCPC.

Realizado no Parque Balneário Hotel, o seminário teve como principais objetivos a troca de experiências, integração entre as entidades e apresentação de novos produtos comercializados pela Associação Comercial de São Paulo. Entre eles estão o plano de saúde da seguradora Admix, o ACCelular, serviço de telefonia móvel para empresas, e o ACCertifica,

que oferece certificado digital.

A Associação Comercial de Registro se destacou no encontro ao apresentar seus resultados positivos como "case de sucesso" entre as 22 associações que integram a Região Administrativa 5 da Facesp. "Consideramos de suma importância a iniciativa da Facesp em realizar o Seminário em nossa região, pois tivemos excelentes oportunidades para nos atualizarmos sobre o novo portfólio de produtos e as tendências para um futuro de sucesso para as associações comerciais e também avaliarmos nosso desempenho e as dificuldades com mais particularidade", avaliou o presidente da ACIAR, Renato Zacarias.

Na abertura dos trabalhos, o presidente da Facesp e da ACSP, Rogério Amato, lembrou do principal papel das entidades. "A Associação Comercial vive para representar, ser a voz do empreendedor. E temos condições de ser livres porque nos sustentamos. A razão de nossa existência é essa".

"Estávamos aguardando ansiosos a presença de vocês. A expectativa aqui hoje foi alcançada, tivemos

oportunidade de conhecer a força da Facesp e abrir um diálogo", destacou o vice-presidente da Região Administrativa 5-Litoral, Eliseu Braga Chagas. Na sequência, o presidente Rogério Amato fez uma reunião separada com os presidentes das entidades e anunciou que estará até o final do ano em Registro para participar de outro Seminário Regional envolvendo o Vale do Ribeira. Os demais participantes se dividiram em grupos para debater assuntos e responder a questões colocadas, como "Quais são as ações necessárias para implantar/expandir a Certificação Digital, o cartão ACCredito e o ACCelular na sua cidade?".

Durante todo o dia, foram feitas apresentações sobre Ações da Boa Vista Serviços para a Facesp, Estratégias de comunicação, Atualização de identidade visual, Boas práticas de vendas, Oportunidades de negócios e Estratégia de produtos. Os Seminários Regionais passaram por Araçatuba, Bauru, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, São Carlos, Campinas, Avaré, capital paulista e São José dos Campos.

(Com informações da Facesp)

IPEM-SP orienta comerciantes de Registro e região

Encontro foi realizado em parceria com a FACESP e apoio da ACIAR e da Prefeitura de Registro

Orientar sobre a atividade fiscalizadora nos municípios e o que os lojistas devem fazer para evitar autuações foi o objetivo do encontro realizado pelo IPEM-SP (Instituto de Pesos e Medidas do Estado de São Paulo) na sexta-feira, 23 de agosto, no Rotary Clube de Registro. Pela manhã, o evento abordou informações importantes para prefeitos, vereadores e funcionários do setor de compras das administrações municipais.

Acompanhado da diretoria técnica do Instituto, o superinten-



O superintendente do IPEM-SP, Alexandre Modonezi, falou sobre o trabalho desenvolvido pela autarquia

dente do IPEM-SP, Alexandre Modonezi, falou sobre o trabalho desenvolvido pelo Instituto e abordou informações sobre a melhor forma dos órgãos públicos garantirem a aquisição de produtos de qualidade com menor preço. No período da tarde, para uma plateia de comerciantes atentos, Modonezzi abordou também as principais irregularidades cometidas em relação a pesos e medidas, além de esclarecer dúvidas sobre as responsabilidades de quem comercializa produtos que não atendem as normas do Inmetro.

O encontro contou com a presença do vice-presidente da RA-5 da FACESP (Federação das Associações comerciais de São Paulo), Eliseu Braga Chagas, e dos vice-presidentes da ACIAR, João Del Bianco Neto e Hélio Borges Ribeiro. Em seu discurso, Eliseu destacou o trabalho desenvolvido pela Associação Comercial de Registro. "Quero parabenizar a ACIAR que, entre as 22 associações da Regional 5, foi premiada em recente se-

minário regional da FACESP pelo trabalho que vem desempenhando. A cidade de Registro é muito bem representada pela Associação Comercial", frisou.

O encontro do IPEM foi realizado em parceria com a FACESP e apoio da ACIAR e da Prefeitura de Registro. Autarquia vinculada à Secretaria da Justiça e da Defesa da Cidadania do Governo do Estado de São Paulo e órgão delegado do Inmetro, o IPEM-SP conta com uma equipe de fiscalização formada por mais de 300 especialistas e técnicos. O órgão realiza em todo o Estado de São Paulo operações de fiscalizações rotineiras em balanças, bombas de combustíveis, medidores de pressão arterial, taxímetros, radares, capacetes de motociclistas, preservativos, cadeiras de carros para crianças, peças de roupa, cama, mesa e banho, botijões de gás, entre outros. Também é papel do IPEM garantir que o consumidor leve para casa a quantidade exata de produto pela qual pagou.

GODKE
ALUMÍNIOS

Tel/Pabx
3821-2131

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

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

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 – 2º 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

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



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



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



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.

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.

Atenção para as alterações nas consultas do SCPC

Para melhor atender a demanda do mercado e continuar oferecendo consultas atualizadas, a ACIAR informa as seguintes mudanças no Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) a partir de 1º de setembro:

- Serão descontinuadas as consultas 781 - SCPC Síntese e 909 - SCPC. Todas as informações encontradas nestas consultas estão presentes de forma mais completa

na consulta 433 - Integrado + score.

- Nas consultas 296 - SCPC NET PF + score e 298 - SCPC NET PJ + score estará disponível no campo "tipo de consulta" a opção Nacional, que traz informações de protestos em todo o território nacional.

- Para a opção nacional, que possui uma tarifação específica, clique no campo 'nacional'. Para as respostas por estado, clique no campo 'estadual' e proceda normal-

mente escolhendo a UF desejada. As informações que você já visualiza hoje, como: dados cadastrais, registro de débito, consultas anteriores, consulta telefone score de crédito e informações de cheques continuarão da mesma maneira, além da opção pela visualização em uma única consulta de protestos de um estado ou protestos nacionais.

Maiores informações podem ser obtidas pelo telefone 3828-6800.

Curso de reposição para supermercados

Por meio de convênio com a ACIAR, a Escola APAS (Associação Paulista de Supermercados) está oferecendo cursos gratuitos para os supermercados da região. O próximo curso será sobre "Exposição e Reposição de Mercadorias em Supermercados - ABRAS", voltado para encarregados e repositores de

supermercados. Ele será ministrado no dia 24 de setembro, das 9 às 18 horas, no auditório da ACIAR. As inscrições são gratuitas e devem ser feitas até o dia 19/09 (quinta-feira). As vagas são limitadas.

O objetivo é apresentar a importância da reposição de mercadorias, destacar o papel profissional

e as responsabilidades do repositor, apresentar as principais técnicas de reposição, demonstrar como os procedimentos corretos podem minimizar as perdas dentro de um supermercado, aumentar os lucros e manter a loja dinâmica e eficaz.

Informações e inscrições: 3828-6800.



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

Eventos e horários

SETEMBRO

Dia 10 (terça-feira): Lançamento oficial da 25ª Expovale e 3ª Feibanana - Local: CCI (Bunkyo) às 19h.

De 09 a 13 (segunda à sexta-feira): Período para troca dos convites do "Encontro dos Empresários" – Local : ACIAR (Atenção: 2 Kg de alimentos). Ingressos Limitados!!!

Dia 15 (Domingo): Dia do Cliente (FECHADO)

Dia 24 (terça-feira): Curso: APAS - Reposição e Exposição de Mercadorias em Supermercados – curso básico – inscrições gratuitas até o dia 19/09 (quinta-feira).

Dia 27 (sexta-feira): 15º Encontro dos Empresários e Lojistas – Palestrante "Marcos Zanqueta" – Local: Salão Social do RBBC às 20h – Trocas de convites: 2 Kg de alimentos não perecíveis - Ingressos limitados.

• Este mês, devido ao Encontro dos Empresários, não haverá o encontro do Bom dia, Comerciante!

OUTUBRO

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

De 16 a 18 (quarta à sexta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Nível I - reservas até 14/10 Vagas Limitadas!

Dia 21 (segunda-feira): Palestra: Alexandra Ramos – Curso: Administrador do futuro (para NÃO associados) – às 19h – reservas até 14/10 - Vagas Limitadas!

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

De 22 a 25 (terça à sexta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Nível II - reservas até 18/10 - Vagas Limitadas!

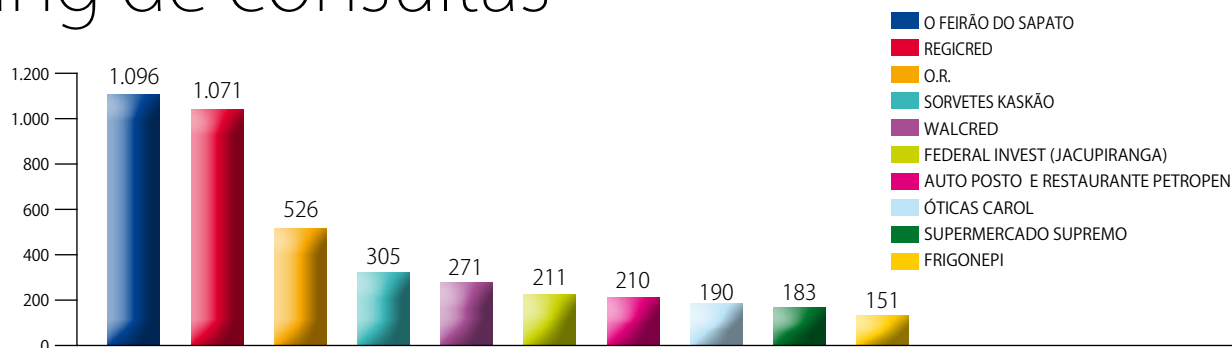
Dia 28 (segunda-feira): Palestra: Alexandra Ramos – Curso: Administrador do futuro (para NÃO associados) – às 19h – reservas até 14/10 - Vagas Limitadas!

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

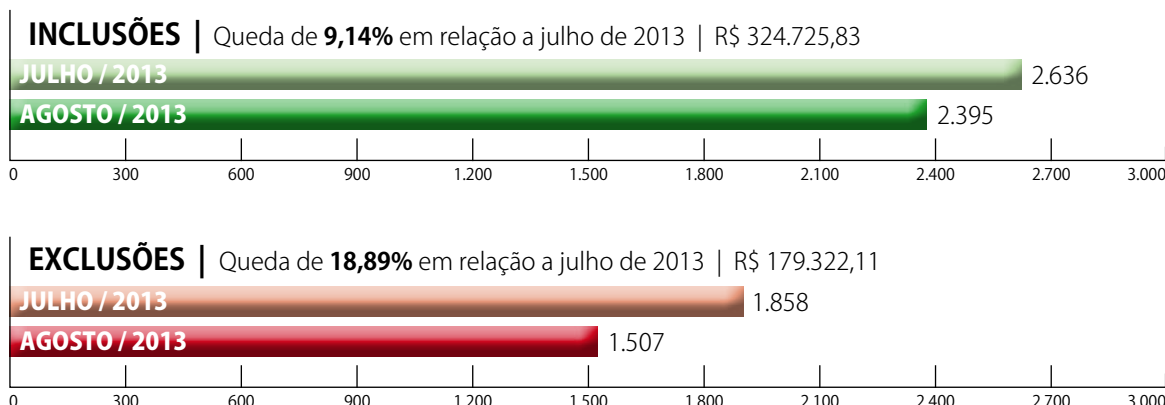
Dias 30 e 31 (quarta e quinta-feira): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: O vendedor matou a venda - reservas até 28/10 - Vagas Limitadas!

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

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC





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)



IMPRESSOS EM OFF-SET

*"Boa Impressão e
parceria com o Vale"*

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

Fone: (13) **3841-1142** / Fax: **3841-2028** Rua Tte. Cel. Zacarias, 88 - Iguape - SP
e-mail: soset@uol.com.br / soset@soset.com.br

CONTABILIDADE
YAMADA
Assessoria Contábil e Tributária

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

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

**(13) 3821-1491
3821-2065**

COLOQUE A SUA
MARCA EM EVIDÊNCIA.

ANUNCIE!
3828.6800

informaciar
A revista do comerciante





ACCERTIFICA

Certificado Digital

Identificação eletrônica segura e com até **47%** de desconto*

Aproveite a comodidade oferecida pela rede das **Associações Comerciais**, que reúne mais de **100 postos** de validação e emissão no estado e **17 na capital**.



validação em domicílio grátis **



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

Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo - FACESP
www.facesp.com.br

PARCEIROS

BoaVista
Informação e crédito

100% CERTIFICADORA DIGITAL

* Promoção válida somente para associados. Consulte a Associação Comercial de sua cidade.
** Na cidade de SP para compras diferenciadas, consulte.