

informaci^{ar}

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

Janeiro 2022

JANE DUQUINHA ASSUME PRESIDÊNCIA DA ACIAR EM FEVEREIRO

JANE É A SEGUNDA MULHER
A COMANDAR A DIRETORIA DA
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL



SHOW DE PRÊMIOS ENTREGA R\$ 5 MIL EM VALES COMPRAS SORTEIO FOI ABERTO AO PÚBLICO E TRANSMITIDO EM TEMPO REAL PELO FACEBOOK

PARCEIROS DA ACIAR
CONTAM HISTÓRIAS DE SEUS
EMPREENHIMENTOS

REGULARIZAÇÃO DE DÍVIDAS
DO SIMPLES ATÉ O DIA
31 DE MARÇO

EMPRESAS PRECISAM FICAR
ATENTAS À SÍNDROME
DE BURNOUT



CARTÃO **ACCREDITO**

O SEU CARTÃO DE BENEFÍCIOS

A MELHOR PLATAFORMA DE GESTÃO DE BENEFÍCIOS PARA SUA EMPRESA

Ao escolher a ACCredito como o cartão de benefícios para seus funcionários, as vantagens vão além da motivação e satisfação da equipe.



ENTRE EM CONTATO COM A
ACIAR E CONHEÇA AS
VANTAGENS DO ACCREDITO

 (13) 3828-6800

 (13) 99648-5709

DIRETORIA BIÊNIO 2020/2022

PRESIDENTE:

Daniel Muniz de Paulo (Rabispel)

1º VICE-PRESIDENTE:

Roger Rodrigues Martins (Infovale)

2º VICE-PRESIDENTE:

Hélio Borges Ribeiro (Rima)

1º SECRETÁRIO:

Alexsandro Silva Soares (Cred Já)

2º SECRETÁRIO:

William Rodrigues de Sá (Ilustrativa)

1º TESOUREIRO:

Renato Zacarias dos Santos
 (Tok Lar Baby | Rainha do Vale)

2º TESOUREIRO:

Jane Duquinha Soares (Cred Já)

CONSELHO DELIBERATIVO

Almir Gonçalves Correa (Almir Materiais)
 Ana Paula Nogueira de Carvalho (URB Incorporadora)
 André Marques Pedro (Dual Tech Informática)
 André Silva Cunha (Facilita)
 Benedito Gregório dos Santos (Willirro Modas)
 Manoel Kenji Chikaoka (Imobiliária Embaúba)
 Marina K. Seimaru Itabashi (Rotisserie Oriente)
 Rafael Mota Bortone Junior (Bortone Contabilidade)
 Ricardo Cesar Bertelli Cabral (Porto de Areia Pirâmide)
 Sandro Sakae Yamada (In memorian)
 Sueli Tiiomi Okamoto (Tibiko's)
 Valdecir de Jesus Leite (Vavel Veículos).

CONSELHO FISCAL

Presidente: João Del Bianco Neto (Auto Posto Mel)
1º Secretário: Edson Kenji Tsunoda (Ciclo Ribeira)
2º secretário: Edgard Cesar Ronko (Rima Imobiliária)
Suplente: Noemi Aparecida Lara Pereira (Bortone)

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda
Éliane Bastos
Sueli Correa

TEXTOS E EDIÇÃO:

Sueli Correa

DIAGRAMAÇÃO:

Osiel de Oliveira Gomes

**PALAVRA DO
 PRESIDENTE**



Desafios e realizações

Quem cumpre mandatos eletivo, qualquer que seja a instância, sabe que sempre haverá muito mais a ser feito ao término de sua gestão. É o que também posso afirmar no momento em que chego ao final da minha gestão no comando da associação comercial.

Nós contabilizamos muitas realizações no nosso primeiro mandato e, no segundo, que seria dedicado ao fortalecimento da mulher empreendedora, proposta pela nossa Federação, criamos o projeto “Mulheres Inovadoras da ACIAR”, no final do mês de março, como impulso para a série de atividades que iríamos realizar no cinquentenário da nossa entidade.

No entanto, em razão da inesperada pandemia do coronavírus, nós transformamos a ACIAR numa trincheira de luta contra o fechamento indiscriminado do comércio e a penalização dos comerciantes como se fossemos os grandes vilões da pandemia.

Nos momentos em que precisamos ser mais incisivos, convocamos as instituições de Registro para fortalecer nossas reivindicações. Conquistamos importantes vitórias, como manter

o delivery para todas as atividades e flexibilização em alguns horários de funcionamento, beneficiando principalmente o comércio de alimentos.

Poderíamos ter feito muito mais não fosse a pandemia, que paralisou o Brasil e o mundo.

Mas tenho absoluta convicção que a minha diretoria trabalhou intensamente e, assim, em alguns momentos conseguimos reduzir impactos negativos.

Ainda sob a pandemia, agora menos letal pois muitas pessoas já foram vacinadas, nós temos de manter a esperança no futuro melhor. Confiar que a economia mundial e, em especial, do nosso país possa se recompor para que possamos, todos, seguir em frente.

À diretoria que assumirá em fevereiro, sob comando da Jane Duquinha, nosso desejo sincero de sucesso e realizações. Tenho certeza que, no próximo biênio, a ACIAR continuará sendo a casa do empresário, fortalecendo dia a dia o empreendedorismo em Registro e região.

Daniel Muniz de Paulo
 Presidente da ACIAR

Daniel Muniz de Paulo

“Tenho a convicção que dei o melhor de mim no período que presidi a ACIAR”

Daniel Muniz de Paulo presidiu a ACIAR por dois mandatos consecutivos e, em seu segundo mandato, enfrentou a pandemia do coronavírus. “Presidir a ACIAR é um grande desafio, um aprendizado para nossa vida profissional. Ser gestor da associação exige muita responsabilidade por representar quase 700 associados e também temos a empresa ACIAR, com seus colaboradores, seus projetos e metas, além da sua responsabilidade social.

Nesta entrevista, Daniel Muniz de Paulo faz uma breve avaliação de seus mandatos.

Leia a íntegra:

InformACIAR - O que foi marcante para o senhor no período em que presidiu a ACIAR?

Daniel Muniz - A ACIAR é uma entidade reconhecida e respeitada, não só em Registro, mas em todo o Vale do Ribeira. Então, presidir a associação comercial foi um grande desafio, um aprendizado para minha vida profissional. Ser gestor da associação exige muita responsabilidade por representar quase 700 associados e também temos a empresa Aciar, com seus colaboradores, seus projetos e metas, além de sua responsabilidade social. Há que se destacar que todos os cargos da ACIAR são voluntários, nenhum diretor recebe pelos serviços prestados. Sendo assim, entendo que algo marcante quando assumimos a entidade é a disposição em servir o próximo, pois é um período que dispomos a fazer o bem para o empresariado associados e não associados, pois todo o comércio é beneficiado pelas muitas ações. A ACIAR também ajuda a comunidade local. Nos dois primeiros anos da nossa gestão conquistamos o prêmio AC Mais, outorgado pela FACESP, em reconhecimento pelo cumprimento das metas e excelência



Daniel Muniz afirma que presidir a ACIAR foi um aprendizado

nos vários serviços prestados. Foram diversas ações implementadas, dentre elas, o treinamento para a capacitação de quase 1700 colaboradores, priorizando um atendimento de qualidade aos clientes, visando o fortalecimento do comércio local.

InformACIAR - Qual foi a maior dificuldade que o senhor enfrentou?

Daniel Muniz - A maior dificuldade que tivemos neste período foi sem dúvida a pandemia do Covid 19, algo globalizado que atingiu toda humanidade, principalmente os pequenos empresários. Diante desta situação tivemos que nos adequar à nova realidade, com a interrupção de vários projetos, sendo obrigados a reduzir os custos, visando nossa permanência no mercado, preparando assim a entidade para o futuro, para superar a crise.

InformACIAR - Como liderou ações para superar tais dificuldades?

Daniel Muniz - Primeiramente, agradeço muito a Deus que nos dá vida, saúde, paciência e nos deu muita força para lidar com a pior crise enfrentada pela

humanidade, a pandemia do Covid 19 onde, principalmente o empresariado que representamos, foi atingido diretamente, se instalando uma crise econômica jamais vista. Necessitamos então de muita paciência, ouvindo as reclamações e tivemos que ter muita diplomacia junto ao setor público - Prefeitura e Governo do Estado e diversas entidades de classe - para encontrar a melhor solução, visando amenizar o sofrimento dos empresários.

InformACIAR - Qual foi o grande aprendizado dessa experiência como presidente da associação comercial?

Daniel Muniz - O grande aprendizado foi ter passado por esta crise e saber que estamos mais fortes a cada dia que passa e tenho a convicção que dei o melhor de mim no período que presidi a Aciar, como já destaquei, SERVIR sem receber nada em troca. É isso que nos traz a felicidade como ser humano e nos dá força para enfrentarmos novos desafios.

Jane Campos Duquinha Soares

ACIAR volta a ter uma mulher na presidência

No dia 23 de fevereiro, Jane Campos Duquinha Soares assume a presidência da ACIAR, tornando-se a segunda mulher a ocupar o cargo. A primeira presidente da ACIAR foi Ana Lourdes Fideles de Oliveira, que cumpriu dois mandatos à frente da entidade (1992/1994 e 2002/2004).

Jane Duquinha atua na área financeira, sendo sócia proprietária da CRED JA, empresa bastante reconhecida em Registro e região. Aberta ao diálogo e leal aos princípios da Associação Comercial, ela quer ouvir associados e o comércio em geral para balizar a atuação de sua diretoria, que traz vários nomes novos para a direção da entidade.

Outra ação que Jane Duquinha quer implementar é o fortalecimento da mulher no campo do empreendedorismo, projeto que vai ao encontro das novas diretrizes da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (FACESP) por intermédio do Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura (CMEC).

Leia a entrevista:

InformACIAR - O que levou você a assumir esse desafio?

Jane Duquinha - Na realidade, cheguei o momento de contribuir com a cidade que me recebeu, onde fiz tantos amigos e clientes desde que cheguei aqui, em 2000. Sei que vou aprender muito com o trabalho na associação comercial e me sinto como se estivesse começando numa nova empresa.

InformACIAR - Qual será sua primeira ação à frente da entidade?

Jane Duquinha - Quero fazer uma pesquisa com os empresários para sentir quais as maiores dores do comércio e, dessa forma, ter um direcionamento e atuar com mais ênfase para atender essas expectativas.

InformACIAR - Qual será a grande marca de sua gestão?

Jane Duquinha - Eu quero trabalhar com pessoas, tanto colaboradores como associados, porque focando em pessoas a gente tem resultado. Também vou seguir o calendário que a ACIAR tem e criar o Conselho de Mulher Empreendedora e da Cultura, seguindo a orientação da FACESP. Outra ação que considero importante é captar novos associados e, para isso, é importante mostrar os benefícios que a ACIAR oferece, além do SCPC.

InformACIAR - Como você vê a Associação Comercial de Registro?

Jane Duquinha - A ACIAR tem grande representatividade. Se você tem um problema na empresa e busca a associação comercial, você tem um atendimento personalizado, exclusivo e há uma disposição em buscar a solução para o problema e esse tratamento é bem diferente do que oferecem outras instituições. Eu estive recentemente na Federação, vi a força e o prestígio que a ACIAR tem. Fiquei orgulhosa.



QUEM É A NOVA PRESIDENTE

JANE CAMPOS DUQUINHA SOARES nasceu na capital paulista em 11 de agosto de 1976. Veio para Registro no ano 2000 como funcionária da CREFISA. Depois de um ano em Registro, ela trabalhou na empresa em outras cidades, incluindo Salvador, Bahia, onde ficou mais de um ano.

Depois que saiu da CREFISA, Jane aceitou proposta da Losango, para gerenciar uma unidade em São Vicente, na Baixada Santista.

Jane é filha única e seus pais, Maria Helena e Nicio, a acompanharam na mudança para Registro. Jane foi trabalhar em outras localidades. Seus pais ficaram em Registro, para onde ela voltou, em 2003, quando decidiu criar a CRED JÁ, ao lado de Alexsandro Silva Soares, seu sócio e marido.

Jane também trabalhou como estagiária na Caixa Econômica Federal e na área administrativa na Vicunha Tecelagem. Ela é formada em Processos Gerenciais e participou do Empretec (SEBRAE), Up Leader e Fire e Mastermind.

Mãe de Henrique, Gustavo e João Rodrigo, Jane Campos Duquinha Soares é associada da ACIAR desde 2012 e integra a diretoria da entidade desde 2016, tornando-se a segunda mulher a presidir a entidade. Seu lema de vida: "Sacrifício temporário e benefício duradouro".

Sede da ACIAR é revitalizada com parcerias

Ao melhorar o espaço físico, revitalização da empresa motiva colaboradores e valoriza clientes

Revitalizar um espaço empresarial pode ser visto como uma atividade supérflua, que gera muitos custos. Essa é uma ideia errada, pois com a revitalização é possível cortar custos de manutenção, assegurando mais qualidade e durabilidade nos equipamentos.

Outro aspecto importante é que a renovação do ambiente é um dos fatores de motivação dos colaboradores. Num ambiente de trabalho confortável e acolhedor, os colaboradores também se sentem valorizados, além de causar boa

impressão aos clientes e pode ser um passo importante para atrair novos negócios.

No caso da revitalização feita pela ACIAR, os custos foram mínimos já que foi realizada em parceria com várias empresas da cidade. Todos os espaços foram beneficiados, desde a cozinha, a sala da JUCESP, sala de reuniões e da presidência.

“A diretoria da ACIAR decidiu fazer da revitalização uma prioridade pois estamos com problemas estruturais tanto no mobiliário quanto na parte física das salas”, explicou a gerente administrativa Valda Arruda, responsável por contatar os parceiros que viabilizaram as reformas e a troca de mobiliário.

“Priorizamos o conforto e a segurança dos nossos colaboradores para que traba-

lhem num ambiente acolhedor e seguro”, observou Valda. “Agradecemos, de coração, a todos os parceiros que tão gentilmente nos ajudaram a melhorar o nosso ambiente de trabalho”, completou.

Esses foram os nossos parceiros na revitalização: CL Conservação e Limpeza Ltda, Claudiney Vidros, Projeta Móveis, Espaço Kasa, Carohé Tintas, Guimarães Instalações, Toyo Joya, Núcleo Imobiliário da ACIAR e In 7 Dedetizadora.

Como contrapartida ao apoio que essas empresas ofereceram, nesta e nas próximas edições o InformACIAR contará a história de cada um desses empreendimentos. Faça você também parte desse projeto.



Espaço Kasa



In7 Dedetização



CL Conservação e Limpeza



Toyo Joya



Claudiney Vidros



Carohé Tintas



Núcleo Imobiliário da ACIAR



Projeta Móveis



Guimarães Instalações

CL Conservação e Limpeza novo conceito de serviços para Registro e região

Empresa atua com limpeza pós-obra, controladoria de acesso, sanitização e também com faxina residencial

A cidade de Registro está se desenvolvendo e prova disso é a implantação de novos serviços que eram privilégios de grandes centros. A CL Conservação e Limpeza, administrada pelo casal Marcito e Fernanda Matsuzawa, é uma das empresas que mostram essa tendência. A CL nasceu em 2017 para atuar num novo mercado: a limpeza mensal em edifícios e condomínios comerciais e residenciais.

O leque de atividades foi se ampliando na medida em que Fernanda e Marcito vislumbraram necessidades do mercado. Então, passaram a atuar na controladoria de acesso, área vinculada à segurança.

Veio a pandemia e Marcito, durante um congresso em São Paulo, teve conhecimento de empresas que realizam sanitização de ambientes. Trata-se de uma metodologia que inativa qualquer tipo de vírus, fungos e ácaros, tornando-se aliado na luta contra o Covid 19. Marcito foi buscar conhecimento em cidades que atuavam com excelência no serviço e visitou em especial uma empresa, em Rio Claro, que atuava no segmento e trouxe o know how para Registro.

No ano passado, os donos da CL incorporaram a limpeza pós obra no rol de serviços que prestam. Não é uma limpeza co-

mun e exige mão de obra especializada apta para realizar o serviço de forma específica e detalhada, tais como tirar manchas de vidros e resíduos de tinta e rejuntas, entre outras tarefas.

A limpeza pós obra se inicia assim que os pedreiros retiram seus apetrechos. É um trabalho minucioso e o tempo de duração depende do tamanho da área construída.

Ao final do trabalho, os novos moradores entram sem a dor de cabeça típicas do pós obras. “Às vezes, a pessoa quer uma pré-limpeza antes de colocar os móveis e armários e nós realizamos e, depois, finalizamos”, explica Marcito.

Embora jovem no mercado, a CL está conquistando clientes em toda a região. Fernanda atribui isso ao fato de a empresa treinar os funcionários em cada área de atividade, ter produtos profissionais e equipamentos específicos para cada tipo de limpeza. “É tudo bem estudado e fei-



Marcito e Fernanda Matsuzawa comandam a CL

to com cautela. Por exemplo, se você usar um produto errado, você pode danificar um piso”, afirma Fernanda.

O preço de cada serviço varia de acordo com a metragem. Asseguram os proprietários da CL que novamente estão ampliando ainda mais o leque de atividades e, recentemente, começaram a atuar em faxina residencial.

Contatos com a CL podem ser feitos pelo telefone (13) 99615-7498



FALE CONOSCO:

(13) 99615-7498

Projeta Móveis comemora trinta anos oferecendo conforto, praticidade e elegância aos ambientes

A loja, que atende também outras regiões, é pioneira em projetos e instalação de móveis planejados e modulados

Em 1992, Maria Cristina Constancio assumiu o comando da Projeta Móveis. Ela só tinha trabalhado como assistente de cirurgião dentista, atividade bem diferente do mundo dos móveis e objetos de decoração. A loja havia sido fundada cerca de dois anos pelos arquitetos Ana Elisabete Albuquerque e Gilmar de Lima. “A Ana Elisabete disse que tinha muita coragem em passar a loja para minhas mãos porque sabia que eu daria conta”, lembra Maria Cristina.

Afeita a desafios, Maria Cristina entrou de cabeça no mundo dos móveis. “Eu não tinha noção de nada com relação ao que eu faço hoje. Mas essa paixão já estava dentro de mim. Eu trabalhei muito, estudei muito. Usei a coragem, os meus conceitos, a forma como eu via o mundo”, explica Maria Cristina que, então, participou de cursos, visitou feiras do segmento, conheceu indústrias e deixou fluir a sua intuição. “Eu simplesmente me apaixonei e continuei”, observa.

O segmento em que a Projeta atua exige dedicação e atenção permanentes pois as tendências mudam rapidamente. Por isso, até mesmo em momentos de lazer, em passeios e viagens, Maria Cristina tem o olhar voltado para o seu trabalho. “Em qualquer lugar onde estou eu observo as cores, os formatos, os desenhos, tudo”, comenta a empresária, que demonstra o tempo todo a paixão por sua empresa e o trabalho que realiza.

Como tantos outros empreendimentos que tem uma trajetória de três décadas, a Projeta Móveis também enfrentou planos econômicos, crises econômicas e, nos últimos dois anos, a pandemia do coronavírus. Maria Cristina, no entanto, é movida,



Maria Cristina aprendeu na prática e construiu uma loja que é referência no segmento

a desafios. Tanto que, durante a pandemia, ela tornou-se garota propaganda e posta vídeos nas redes sociais para vender suas peças e móveis “Nunca imaginei fazer isso”, afirma.

Um dos grandes desafios que Maria Cristina recorda foi um contrato da Projeta para mobiliar um imóvel de 700 metros quadrados. “Imagina isso! Nós mobiliamos cem por cento e ficou um espetáculo. Depois disso, a gente acreditou que é capaz, que dava conta. “Aí sim, chegaram desafios gigantes”, comenta a empresária. Hoje, toda a equipe tem seu computador e com todos os recursos para elaborar projetos de qualidade, atendendo os mercados de São Paulo, Curitiba, Sorocaba e em todas as cidades da região”, informa.

A grande virada ocorreu em julho de 2009, quando a Projeta embarcou na era digital e passou a trabalhar com móveis planejados e modulares dispondo de apenas um computador. Foi uma atividade pioneira na região e, à época, muita gente não entendeu a transformação da loja. Mais uma vez, Maria Cristina estudou,

pesquisou, visitou indústrias e aprendeu a trabalhar com os planejados. “Foi tudo uma batalha”, resume.

Para Maria Cristina, a contrapartida é sempre a satisfação do cliente. Receber um cliente que, anos atrás comprou um berço, e volta com o filho que vai casar e quer sugestões de móveis para montar a própria casa “é uma alegria que não tem preço, é muito mais do que a gente pode imaginar”.

E para construir a história da Projeta, Maria Cristina revela que abriu mão de muitas coisas. “Eu poderia ter seguido por outro caminho, desfrutado ou não, mas eu optei pela Projeta e isso é uma bênção para mim. Eu tenho o privilégio de trabalhar com o que eu amo, então em me realizo”, assegura a empresária, que ao olhar para trás, agradece às pessoas que acreditaram no trabalho dela, aos clientes, parceiros e colaboradores. “Este ano, eu estou muito feliz, muito agradecida e com muitas ideias novas e muitos desafios pela frente”, avisa Maria Cristina.

Diretores da ACIAR e suas empresas também apoiaram o projeto de revitalização da ACIAR

O processo de reforma envolve muitas questões. Quando se trata da revitalização de espaços físicos como a sede da ACIAR, que tem peculiaridades em cada sala, o processo é ainda mais dispendioso.

Os custos para a revitalização da ACIAR, no entanto, foram diluídos em parcerias, patrocínios e apoios que tivemos das empresas e da diretoria voluntária da entidade.

A Associação Comercial agradece o apoio dos diretores, sem o qual não seria possível as reformas que foram realizadas.

Os agradecimentos são para esses diretores e suas empresas:

Daniel Muniz de Paulo (*Rabispel*), Roger Rodrigues Martins (*Infovale Telecom*), Hélio Borges Ribeiro (*Rima Contabilidade*), Alexsandro Silva Soares (*CredJá*), William Rodrigues de Sá (*Ilustrativa*), Renato Zacarias dos Santos (*Rainha do Vale*), Jane Campos Duquinha Soares (*CredJá*), Almir Gonçalves Correa (*Almir Materiais para Construção*), Ana Paula Nogueira de Carvalho (*URB Incorporadora*), Andre Marques Pedro (*Dualtech Informática*), André Silva Cunha

(*Facillita*), Benedito Gregório dos Santos (*Willirró Modas*), Manoel Kenji Chikaoka (*Manoel Chikaoka Imobiliária*), Marina K. Seimaru Itabashi (*Rotisserie Oriente*), Rafael Mota Bortone Junior (*Bortone Contabilidade*), Ricardo Cesar Bertelli Cabral (*Porto de Areia Pirâmide*), Sueli Tiomi Okamoto (*Tibiko's*), Valdeci de Jesus Leite (*Vavel Veículos*) João Del Bianco Neto (*Auto Posto Mel*), Edson Kenji Tsunoda (*Ciclo Ribeira*), Edgard Cesar Ronko (*Rima Imobiliária*) Noemi Ap. Lara Pereira Bortone (*Bortone Contabilidade*).



Ganhadores da campanha Show de Prêmios recebem seus vales compras da ACIAR

Em breve cerimônia na tarde de segunda-feira, 17 de janeiro, no auditório da ACIAR, o presidente da ACIAR, Daniel Muniz de Paulo, e os representantes das empresas dos cupons sorteados entregaram aos ganhadores os vales compras (no valor unitário de R\$ 500,00), totalizando R\$ 5 mil.



Adilson Nogueira Ferreira – Registro
(Festolândia)



Larissa Cassiane Silvério Bretas - Registro
(Supermercado Magnânimo - Loja 9)



Marina Seimaru (Rotisserie Oriente) e o presidente da ACIAR, Daniel Muniz. A ganhadora Melissa Alves Correa recebeu o prêmio em outro horário.



Laudite Oliveira Rosa – Registro
(Facillita)



Americo Soares – Registro
(Supermercado Magnânimo - Loja 5)



Gustavo André Ribeiro – Registro
(Oki Centro Automotivo)



Vinicius Satoshi Lima Matugawa – Miracatu
(Splash Surf Wear)



Elisane de Souza Paiva – Registro
(Supermercado Magnânimo - Loja 7)



Denis Rogger F. Pinto – Registro
(Lojas K&K).



Patrícia Bortoluzzi Cipriani, residente em Santa Catarina, não participou da entrega de prêmios

Ganhadora de Santa Catarina faz compra online

Passando por Registro de volta para Dona Emma, a cidade onde mora em Santa Catarina, Patrícia Bortoluzzi Cipriani fez compras no Magnânimo (Loja 7), preencheu cupons da campanha Show de Prêmios e seguiu viagem. E, por sorte, incluiu-se entre dez ganhadores de vales compras (cada um no valor de R\$ 500,00) na campanha Show de Prêmios.

Dona Emma fica a mais de 500 quilômetros de Registro e a viagem dura cerca de sete horas. Patrícia, então, decidiu abrir mão de seu prêmio em favor de uma entidade assistencial. Mas o regulamento da campanha não permite terceirizar o prêmio e Patrícia, então, fez compra online no Bazar Tanaka e os produtos foram enviados pelo correio.

Regularização de dívidas do Simples Nacional pode ser feita até 31 de março

Decisão é do Comitê Gestor do Simples Nacional e permite às empresas mais fôlego para regularização de débitos



Deputado Marco Bertaiolli é presidente da Frente Parlamentar do Empreendedorismo

O Comitê Gestor do Simples Nacional decidiu prorrogar por mais dois meses o prazo para as empresas regularizarem os débitos pendentes. Com a decisão, o prazo passa de 31 de janeiro para 31 de março. Uma resolução com a nova data será publicada no “Diário Oficial da União”.

Em nota, o comitê disse que a medida visa “propiciar aos contribuintes do regime o fôlego necessário para que se reestruturem, regularizem suas pendências e

retomem o desenvolvimento econômico afetado devido à pandemia da Covid-19”.

O Simples Nacional é o regime simplificado de tributação destinado a microempresas e empresas de pequeno porte. No caso das microempresas, o limite de faturamento anual é de até R\$ 360 mil. Para as empresas de pequeno porte, o valor é de até R\$ 4,8 milhões.

Já o prazo de adesão ao Simples Nacional permanece até 31 de janeiro de 2022. Segundo o comitê, esse prazo não pode ser alterado por portaria porque está previsto em lei.

Veto ao Refis

A decisão de prorrogar o prazo para regularização de débitos do Simples Nacional acontece após o presidente Jair Bolsonaro ter vetado integralmente o projeto que previa a criação de um programa de renegociação de dívidas para pequenos negócios (Refis).

Segundo o relator do texto na Câmara, deputado Marco Bertaiolli (PSD-SP), 16 milhões de pequenas empresas poderiam renegociar uma dívida de R\$ 50 bilhões. O veto causou reação no Congresso e entre os pequenos empresários de pequenas empresas optantes do Simples Nacional, mas os programas abrangem somente as dívidas inscritas na Dívida Ativa da União.

Com isso, parlamentares da Frente Parlamentar do Empreendedorismo (FPE) e o Sebrae Nacional pediram ao governo a prorrogação do prazo para regularização de débitos do Simples Nacional.

Segundo o deputado Marco Bertaiolli, que também é presidente da Frente Parlamentar do Empreendedorismo, o objetivo agora é derrubar o veto do presidente ao projeto do Refis para os pequenos negócios.



CERTIFICADO DIGITAL
com desconto especial*



**CLIQUE AQUI
E GARANTA SEU DESCONTO**





credenciada

* desconto para associados

Tel.: (13) 3828-6808 ou (13) 99757-7699

ACIAR retoma projeto “Treinar para encantar”

Colaboradores do comércio
receberam treinamento visando
Impulsionar vendas do final de ano



Colaboradores do comércio receberam ferramentas para aprimorar o atendimento e impulsionar as vendas no final do ano

Aos poucos, os empresários de diversos segmentos retomam suas atividades rotineiras, com o desafio de preparar seus líderes e colaboradores para atender com excelência o consumidor que volta às compras presenciais após um longo período de atendimento à distância. Para colaborar com esses empresários, a ACIAR preparou três treinamentos direcionados a treinar colaboradores e impulsionar as vendas.

O primeiro treinamento “Surpreenda Seu Cliente e Venda Mais”, aconteceu em dois períodos do dia 5 de novembro e foi direcionado aos vendedores. O curso atendeu 47 colaboradores.

O “Líder Transformador” aconteceu nos dias 10 e 11 de novembro e atraiu 48 líderes de diversos segmentos.

O próximo treinamento “Show de Vendas no Natal” foi nos 24 e 26 de novembro,

preparou colaboradores para dominar técnicas atuais de vendas e atendimento específicas para essa época do ano, gerando ótimos resultados e mais vendas.

A gerente da ACIAR, Valda Arruda, ressalta que sempre está buscando formas de apoiar os associados frente aos desafios que surgem na execução de suas atividades. Por esse motivo, convidou a ex-colaboradora da ACIAR Damarys Bernardes Macedo, que tem formação em coaching de liderança, vendas e atendimento, para desenvolver os treinamentos personalizados e exclusivos para a ACIAR, retomando assim o projeto “Treinar para Encantar” que, desde que foi criado na ACIAR, já realizou mais de dez cursos de desenvolvimento pessoal e profissional e atendeu mais de 500 pessoas.

Ao longo deste ano, a ACIAR realizará novos treinamentos. Fique atento.

SESC promove palestra motivacional em parceria com ACIAR e SINCOVVALE

Como empreender e inovar, contribuindo assim, para o sucesso da empresa e o seu próprio desenvolvimento? Na quarta-feira, 17 de novembro, no Teatro do Sesc Registro, aconteceu o encontro “O poder da liderança profissional e pessoal”, com Rodrigo Damaceno, especialista em Desenvolvimento Humano e Inteligência Emocional.

Voltada para profissionais das áreas do comércio, bens e serviços, a palestra apresentou

conceitos e metodologias sobre o Intraempreendedorismo. Abordando o “fazer acontecer”, Damaceno conceituou a inteligência emocional por meio de técnicas, trabalho em equipe, comunicação, gestão do tempo e produtividade.

A palestra, que seguiu os protocolos sanitários, foi realizada em parceria entre o SESC, ACIAR e SINCOVVALE.



Rodrigo Damaceno falou sobre como empreender e inovar. Foto: Divulgação

Síndrome de Burnout. Ninguém está livre.



Debora Amaral
Psicóloga/ Consultora
em Gestão de Pessoas
dmoreiraamaral@uol.com.br
Instagram: deboraamaral.psicologia

No dia 1º de janeiro deste ano, entrou em vigor a nova classificação da Organização Mundial da Saúde (OMS), a CID 11. Com isso, o Burnout passa a ser tratado de forma diferente e as empresas precisam ficar atentas. **O termo vem do idioma inglês: Burn (queimar) out (por inteiro).**

A Síndrome de Burnout é um termo psicológico que se refere à exaustão prolongada e à diminuição do interesse em trabalhar, considerados um grande problema no mundo profissional da atualidade. O termo Burnout é utilizado quando o motivo primário do esgotamento está correlacionado com a atividade/ambiente profissional. Já o estresse pode aparecer em vários contextos.

O stress aparece entre os sintomas da síndrome, porém, é de grande complexidade e exige atenção dos profissionais da área de psiquiatria e psicologia por seus sintomas e efeitos no trabalho e na sociedade.

Um dos sintomas mais aparentes é o afastamento das outras pessoas, sejam colegas de trabalho, familiares ou amigos, pois o cansaço, desinteresse pelo trabalho e pela vida, a tristeza excessiva, falta de sono, a apatia, levam rapidamente a um julgamento errôneo de que tudo estaria ocorrendo por uma falha pessoal e não pelos reais motivos. Para a pessoa é um peso o que foi citado até o momento, tendendo a suportar mais do que realmente sua mente e seu corpo podem aguentar, levando assim ao **esgotamento e por consequência ao afastamento de suas atividades laborais.**

Esse é justamente o quanto sério é o as-

sunto e a área de saúde se esforça para não deixar que trabalhadores se tornem apenas pessoas presentes e infelizes em seus ambientes de trabalho, sem produtividade e realizações. A estrutura da empresa, a carga horária e o modo como os gestores conduzem a equipe não favorecem o melhor aproveitamento das competências de seus colaboradores, ocasionando acúmulo de tarefas, exigências desnecessárias, tendo como consequência uma pressão que leva o colaborador ao grau elevado de irritabilidade ou apatia.

Vale salientar que **no esgotamento, emocional e físico, cresce a necessidade de intervenção médica e psicológica imediata, pois temo alto risco de suicídio.**

Sintomas mais aparentes:

- Dor de cabeça frequente.
- Alterações no apetite.
- Insônia.
- Dificuldades de concentração.
- Sentimentos de fracasso
- Negatividade constante.
- Sentimentos de incompetência.
- Alterações repentinas de humor.
- Isolamento.
- Fadiga.
- Pressão alta.
- Dores musculares.
- Problemas gastrointestinais.
- Alteração nos batimentos cardíacos.

A melhor forma de prevenir a Síndrome são estratégias que diminuam a pressão no trabalho, ou seja:

- Defina pequenos objetivos na vida profissional e pessoal.
- Participe de atividades de lazer com amigos e familiares.
- Faça atividades fora da rotina diária, como passear, comer fora ou ir ao cinema.
- Faça atividades físicas regulares.
- Evite consumo de bebidas alcoólicas, tabaco ou outras drogas. Não podem ser vistos como paliativos ao problema e prejudicarão ainda mais os sintomas.
- Busque ajuda profissional, pois a autoavaliação e automedicação nunca serão a melhor ação.

Todos estes fatores devem ser trabalhados pelos gestores e colaboradores, agindo de forma preventiva diante do assunto. Reuniões periódicas? Área de descanso para todos? Intervalo no trabalho? Lazer? Novas propostas de uma boa convivência no trabalho pode surgir.

Ninguém gosta de ter os sintomas, então não lide como apenas um abatimento, algo que é sério e pode levar a vida de alguém.

Como contratar bons funcionários

Um dos maiores desafios de um empreendedor é gerir com eficiência os recursos humanos. Embora esse seja um grande diferencial competitivo do negócio, nem todos os empresários têm experiência e conhecimentos para realizar os processos de recrutamento e seleção com eficiência. Erros na contratação de pessoal podem causar diversos problemas na organização.

A primeira orientação é ter muito cuidado pois você está escolhendo as pessoas que e construirão, com você e sua equipe, os resultados de sua empresa.

Selecionar novos colaboradores de maneira apressada gera custos que poderiam ser evitados com treinamentos, demissões e novas contratações e também podem trazer dificuldades, como conflitos interpessoais, diminuição da produtividade etc.

O planejamento de qualquer processo seletivo começa com a definição do perfil que se busca nos candidatos. Comece listando as atividades que o funcionário realiza nesse cargo e também as competências e habilidades que são necessárias para a função. Registre também critérios importantes para a seleção — tempo de experiência, cursos diferenciais, etc.

Escolha as fontes ideais para divulgar suas vagas. Por exemplo: os perfis online da empresa, grupos de oferta de vagas em redes sociais ou sites especializados nessa divulgação.

A melhor escolha é utilizar canais com ampla visibilidade. Assim, aumentam suas chances de atrair candidatos que contemplem o perfil do cargo. Considere, ainda, as possibilidades de fazer uma seleção interna ou pedir indicações para funcionários e colegas.

Normalmente, inúmeros currículos são recebidos logo depois da divulgação da vaga, por isso, a triagem dos candidatos é



Imagem: Pixabay

trabalhosa. Mas precisa ser realizada com eficiência para que os melhores concorrentes sejam convidados para a entrevista.

As etapas de um processo seletivo podem ser bem variadas, a depender das exigências para cada vaga aberta. Podem ser realizadas entrevistas individuais ou coletivas, além de provas teóricas, apresentações, dinâmicas de grupo, etc.

Fazer ou não determinada etapa é uma decisão que você deve tomar no momento de planejamento da seleção. Para isso, pense no que é preciso observar de cada candidato e defina as melhores estratégias para ver isso.

Esse planejamento deve ser guiado pela realidade da empresa, pois suas decisões acerca de quem será contratado vão depender do que for visto durante a seleção. O processo pode ser feito por você, por uma equipe da própria empresa ou por consultores terceirizados.

Outro passo essencial para contratar bons funcionários é fazer uma entrevista de qualidade. Logo é muito importante definir as perguntas que possam alcançar

esse objetivo. Ao invés de perguntas genéricas, você pode optar por pedir exemplos de situações reais. Essa estratégia permite que você conheça mais profundamente as pessoas e analise a desenvoltura delas com base no que fizeram em experiências passadas. Outra técnica útil é relatar casos comuns na empresa e pedir que o candidato fale sobre como resolveria determinada dificuldade.

Os funcionários trabalham com mais motivação e produtividade quando se sentem valorizados pela empresa. E o gestor pode demonstrar isso implementando benefícios que complementem o salário e investindo no aumento da qualificação da equipe.

Ao colocar todas essas dicas em prática, você contrata bons funcionários, economiza dinheiro e aumenta a eficiência do seu empreendimento. Sem dúvida, vale a pena cuidar dos recursos humanos, que são os principais responsáveis pelos seus resultados (Fonte: <https://andrebona.com.br>)

Fraude no comércio

Golpes que o lojista pode evitar

A maquininha de cartão é um dos itens mais importantes da sua loja. O golpe da maquininha de cartão falsa costuma funcionar assim: um representante comercial vai a sua loja e oferece uma maquininha com taxas baixíssimas. Porém, o equipamento é falso e transfere o valor das suas vendas diretamente para a conta dos ladrões. Outro golpe com a maquininha: disfarçado de cliente o bandido vai fazer uma compra em sua loja e, numa distração de seus funcionários, ele troca a maquininha de cartão por uma falsa.

O *chargeback* é o termo utilizado quando um cliente contesta uma compra junto à emissora do cartão, realizando um estorno e impedindo que a loja não receba o pagamento. Há quadrilhas especializadas na clonagem de cartões para aplicar esse tipo de golpe. Por isso é preciso muito cuidado para evitar vendas com cartões clonados.

Trojan bancário é outro golpe que causa prejuízos ao comércio. É um tipo de vírus de computador que emite um e-mail para sua loja com um link para acessar uma página ou fazer download de um arquivo que contem o vírus. Depois de infectar a máquina, o Trojan escaneia os dados bancários da loja e dos clientes. Além de tirar dinheiro da conta da empresa, esse vírus ainda pode prejudicar a reputação da empresa junto aos clientes.

GOLPES COM PIX - Um dos golpes que está mais afetando varejistas é o do falso comprovante de Pix. Os criminosos enviam um comprovante de transação para os vendedores que verificam que o valor não caiu na conta. O suposto cliente responde que o sistema deve estar lento e a transação logo será concluída e vai embora.

Para a proteção dos varejistas em compras realizadas pelo Pix, é importante que os comerciantes estejam sempre atentos a detalhes como se a conta bancária está no nome do cliente, pedindo um documento de identificação, já que muitas vezes os golpes são feitos com contas de terceiros, para dificultar o rastreamento.

Outra orientação é a abertura de uma conta exclusiva para o Pix, que funcionários possam acessar, para checar se os pagamentos estão caindo corretamente.

Outras dicas importantes:

- Realize transações somente no app ou site oficial do seu banco e estabeleça limite diário para transferência via Pix;
- Certifique-se que o site do banco ou da loja é o correto;
- Confira se o site em que está navegando é seguro clicando no cadeado que fica na barra de endereço do navegador;
- Não clique em links ou baixe arqui-



vos de e-mails suspeitos, e sempre confira se o e-mail possui um domínio confiável;

- Não realize transações financeiras quando estiver conectado em redes públicas;
- Ao divulgar sua chave Pix para pessoas e empresas que você não tem relação de confiança, prefira informar a chave aleatória em vez da atrelada ao CPF;
- Ative a autenticação de duas etapas em todos os lugares onde ela está disponível.

Caso você acabe sofrendo um golpe do Pix, o ideal é a realização de um boletim de ocorrência, para registro, e depois entrar em contato com o banco ou instituição financeira para buscar meios de ter o seu dinheiro restituído e evitar que mais pessoas se tornem vítimas.

VOCÊ SABIA?

Você também pode cobrar seus clientes sem pagar nada!
Está esperando o que? Venha conhecer!

Para aderir ao SCC ligue:
(13) 3828-6800 | (13) 98818-8687

- QUE O SCC - Serviço Central de Cobrança Está disponível para todos os nossos associados?

- Que 51,3% dos devedores pagam nos 1º 30 dias e 26,6% pagam nos 1º 10 dias?

- E que você associado não terá custo algum com esse serviço?

- Que quanto antes for realizada a inclusão melhor sua recuperação?



Você precisa saber

Brasileiros têm bilhões parados em bancos

O Banco Central lançou um novo serviço que permitirá aos brasileiros checarem se possuem dinheiro para receber nas instituições financeiras. Levantamento do BC aponta que há R\$ 8 bilhões pertencentes a 18 milhões de clientes. A consulta ao SVR (Sistema de Informações e Valores a Receber) é feita na página do BC na internet. O sistema, no entanto, não aguentou o volume de acesso e saiu do ar para ser redimensionado e voltará a partir de 14 de fevereiro.

Licença da COVID é de dez dias

Os ministérios da Saúde e do Trabalho e Previdência reduziram de 14 dias para 10 dias o período de afastamento de trabalhadores com diagnóstico confirmado de covid-19, os que estejam sob suspeita e aqueles que tiveram contato com pacientes infectados pelo vírus.

Governo quer o Simples Nacional mais abrangente

O governo federal trabalha em um projeto que pretende tornar o Simples Nacional mais abrangente. Pela proposta será ampliado para R\$ 14,4 milhões o limite de faturamento anual para enquadramento no regime.

Além disso, suas tabelas serão totalmente reformuladas e a transição entre as faixas de faturamento, até a efetiva saída para o Lucro Presumido, fica mais suave. O projeto está nas mãos de legisladores da Frente Parlamentar da Micro e Pequena Empresa, que pretendem fazê-lo tramitar no Congresso em breve.

Menos impostos para quem contratar pessoas com mais de 60 anos

Um projeto no Congresso reduz impostos de empresas que contratarem trabalhadores com mais de 60 anos de idade. O benefício teria duração de 5 anos.

Atualmente na CAE (Comissão de Assuntos Econômicos) do Senado, o projeto busca elevar o número de trabalhadores com carteira assinada nessa faixa etária. O projeto é de autoria do senador. O projeto é de autoria do senador Telmário Mota (PROS - RR).

Pico da Ômicron deve ser no final de fevereiro

O coordenador executivo do Comitê Científico do Estado de São Paulo, João Gabbardo, calcula que o pico de infecções de Covid-19, que cresceu com a variante Ômicron, deve ser atingido em três semanas, será em três semanas, com queda na ocupação dos leitos e situação mais tranquila em março. "Lá pelo dia 20 de fevereiro vamos começar a reduzir a ocupação de leitos de UTI", calcula Gabbardo.

"Os lojistas precisam aprender a valorizar a todos: do gerente geral à pessoa que faz a limpeza da loja. Todos precisam ser percebidos como parceiros, cada um plantando a sua semente no conjunto da loja". - César Souza, presidente do Grupo Empreenda, e um dos maiores especialistas em gestão do país.



"A maioria de nós pode dizer que, enquanto o mundo passou por uma quantidade imensa de sofrimento nos últimos dois anos, nós vimos nossa riqueza aumentar durante a pandemia - mesmo assim, poucos de nós podem dizer honestamente que pagamos nossa parcela em impostos". - Os mais ricos do mundo em carta ao Fórum Econômico Mundial. Eles querem pagar mais impostos. Bill Clinton(foto) faz parte do restrito grupo.



"É preciso um trabalho muito duro para você vencer na vida. E enfrentar esse desafio para mim é uma das grandes satisfações que existem. Isso cria uma autoestima, uma força de caráter impressionante." - David Vélez, presidente do Nubank.



"O servidor público precisa ter vocação para atividade que exerce, deve ser bem remunerado e ter um plano de carreira, porém, a estabilidade na função deve ser aferida em razão do seu mérito e da sua produtividade, como acontece em qualquer seara da sociedade". - Rodrigo Pacheco, presidente do Senado, em palestra virtual para a FACESP e associações comerciais em novembro do ano passado.



ACIAR oferece programa de estágio em parceria com o Instituto Talentos

Com o programa de estágio, as empresas poderão ter uma maior otimização do tempo e mais praticidade uma vez que todo o processo é desenvolvido e coordenado pela ACIAR e pelo Instituto Talentos, que ainda faz a gestão dos contratos e acompanhamento de todas as etapas.

Poderão ser contratados estudantes, a partir de 16 anos completos que cursam o Ensino Médio, Educação Profissional de Nível Médio (pós-médio), Educação Profissional de Nível Superior (tecnologia), Educação Superior e Educação Especial.

A contratação de estagiários pode ser feita por empresas inscritas no sistema MEI, profissionais liberais com registro no órgão de classe e empresas de pequeno a grande porte.

As empresas que contratam esse serviço têm como benefício o recrutamento e seleção dos interessados feita pela ACIAR/ Instituto Talentos, que ainda faz a análise do perfil comportamental, a emissão e

controle de Termos de Contrato de Estágio e Relatórios, de acordo com a lei nº 11.788/2008, que regulamenta o estágio.

Durante a vigência do contrato, a ACIAR promove treinamento e auxilia

no acompanhamento e feedback para maior comprometimento do estagiário.

Os interessados podem entrar em contato com a ACIAR para maiores informações no telefone (13) 3828-2800.



INSTITUTO TALENTOS

A ACIAR é agente de integração de estágios

Empresário

Dê a oportunidade para o jovem entrar no mercado de trabalho.

Contribua com a formação profissional, tenha uma experiência com a nova geração que possui o espírito de inovação.



INSTITUTO TALENTOS

FEIADA & FACIS
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Saiba mais →

Novos associados

JANEIRO/2022



A **ACIAR** - Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro atua na busca de novos parceiros e no estímulo ao crescimento, elemento essencial para a viabilidade econômica e para

a consolidação de Registro como polo de desenvolvimento regional. São razões como estas que fazem com que cada novo membro seja recepcionado com extrema satisfação, pois fortalecem a união e

a diversidade dos setores que a entidade representa. Sejam bem-vindos, com a plena certeza de que somando forças podemos fazer uma Associação cada vez mais forte!

MARCA DO SORRISO

END.: AV. CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 612
CENTRO
CEP: 11900-000 - REGISTRO - SP
TEL.: (13) 99661-1415

PRA KASAR

END.: RUA SHITIRO MAEJI, 637
CENTRO
CEP: 11900 - 000 - REGISTRO - SP
TEL.: (13) 99705 - 4065

MAGGI TOYOTA

END.: MARGEM ESQUERDA DA RODOVIA FEDERAL
RÉGIS BITTENCOURT, S/N - BR 116
CEP: 11900 - 000 - REGISTRO - SP
TELEFONE : (13) 98100 - 0377

IRMÃOS LOUREIRO

END.: AV. MARGINAL PRESIDENTE CASTELO BRANCO, S/N
JARDIM ESPERANÇA
CEP: 11900 - 000 - REGISTRO - SP
TEL.: (15) 99775 - 2790

REDE ORTO

END.: RUA TAMEKISHI TAKANO, 739
CENTRO
CEP: 11900 - 000 - REGISTRO - SP
TEL.: (13) 3821 - 3979

CEREAGRO DISTRIBUIDORA

END.: AV. CARAITÁ, 248
CENTRO
CEP: 11960 - 000 - ELDORADO - SP
TEL.: (13) 3871 - 2026

CIBRATECH

END.: RUA OTÁVIO PEREIRA, 237
VILA PONCE
CEP: 11900 - 000 - REGISTRO - SP
TEL.: (13) 98130 - 6633

inaccreditável



Crédito rápido para associados,
sem burocracia de banco?
Pode acreditar!

Conheça já

COM UNIMED A SUA EMPRESA PODE

Esse é o plano. Cuidar dos nossos ASSOCIADOS.



Dúvidas e informações na ACIAR
(13) 3828-6800 | (13) 98818-8687



CERTIFICADO DIGITAL COM DESCONTO? SÓ NA ACIAR!

Até 25% de desconto e tem mais vantagem:
Você pode parcelar em até 12 vezes no cartão!

Você só tem vantagens ao adquirir seu
CERTIFICADO DIGITAL na ACIAR:

- ✓ Até 25% de desconto;
- ✓ Pagamento em até 12 vezes no cartão;
- ✓ Atendimento rápido: apenas 20 minutos para ter o seu certificado pronto!

INFORMAÇÕES:

(13) 3828-6808

(13) 99757-7699 



credenciada

FILIADA À FACESP



ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL

ACIAR

REGISTRO