

informa**ci**ar



www.aciar.com.br



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

Edição nº 215 | Ano 16 | Dezembro 2016

ACIAR, BICAMPEÃ EM 2016

A ACIAR conquistou, pelo segundo ano consecutivo, o troféu AC Mais, concedido durante o Congresso Estadual da FACESP às associações comerciais que se destacaram pela excelência dos serviços e produtos oferecidos.



Último café da manhã da ACIAR do ano tem público recorde

Registro começa a implantar roteiros cicloturísticos

Desfile da Parada Natalina com mais de 500 participantes

O Menino Jesus
derrama sobre
nós o seu olhar
e nos convida
a renovar
em nossos
corações
a fé e o amor
ao próximo



FOTO: Pam Ribeiro Fotografias

Feliz Natal e um **Ano Novo**
repleto de felicidade são
os votos da ACIAR

FILIADA À FACESP



ACIAR

**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

REGISTRO

Representatividade, trabalho e reconhecimento



Durante todo o ano, diretores e colaboradores da ACIAR atuam com extrema dedicação e esforço na construção de uma entidade que seja referência em seriedade, honestidade, transparência e atue de forma firme visando oferecer sempre o melhor para o associado, razão e objetivo da existência da Associação.

O trabalho da ACIAR é realizado em duas frentes: oferta de produtos e serviços e representatividade. Em relação aos produtos e serviços, temos um rol de ações e atividades, como SCPC, certificação digital, SCC (Serviço Central de Crédito), entre outros.

Promovemos cursos, treinamentos e workshops visando o aprimoramento do comerciante e seus colaboradores; eventos que possibilitam confraternização e rodada de negócios, gerando mais oportunidade a todos; e campanhas de fomento ao comércio como o Show de Prêmios; ações culturais como o concurso de fotografia, que produz o calendário do comércio; entre outras inúmeras ações

que beneficiam o associado e fortalecem a atividade comercial, estimulando o empreendedorismo.

Esse rol de serviços prestados e a confiabilidade que adquiriu ao longo de seus 46 anos de existência garantem à ACIAR uma representatividade que tem sido importante para as conquistas do município e da região. A luta pela duplicação da BR 116, liderada pela Associação nos anos 1990, foi baseada na força dessa representatividade e os resultados são concretos – até o próximo ano, cumprido o cronograma da Artéris, a rodovia, outrora da morte, transportará vidas em segurança e o progresso.

Representatividade no âmbito local, a interferência da ACIAR tem resultado em soluções adequadas para o comércio, como a troca do feriado de 30 de novembro pela segunda-feira de carnaval, e as parcerias com a prefeitura para realização de eventos da comunidade, como a Parada Natalina.

Demonstrações de reconhecimento ao trabalho da ACIAR têm

sido frequentes. A mais recente foi o Prêmio AC Mais, anunciado durante o Congresso Estadual da FACESP. É uma conquista que compartilhamos com nossos associados, diretores, colaboradores e amigos. É com esse mesmo entusiasmo que pretendemos continuar trabalhando em 2017 para que a cada dia e a cada ano tenhamos uma Associação à altura de nossos associados, dos empreendedores da nossa cidade e região e, no geral, de todos os moradores do Vale do Ribeira.

Aproveitamos para desejar a todos um Feliz Natal e um Ano Novo repleto de realizações, saúde e paz.

Do amigo,

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

FRASES DO MÊS

“Sem reforma da Previdência, futuras gerações serão mais pobres”.
PAULO TAFNER, ECONOMISTA.

“A mediação não é a cura para todos os problemas do mundo, mas é a cura para muitos deles”. RANDELL WILKINSON.

“A mediação é uma maneira bem melhor para resolver disputas do que o julgamento e pode conduzir as partes à paz entre si e em suas próprias vidas”. RANDELL WILKINSON, JUIZ AMERICANO.

“Não haverá mais distinção entre a previdência geral e a previdência pública. Esse é um ponto que já está definido”. MICHEL TEMER, PRESIDENTE DA REPÚBLICA, FALANDO SOBRE A REFORMA DA PREVIDÊNCIA.

“Os empresários estão estrangulados, é preciso encontrar formas de facilitar o acesso das micro e pequenas empresas ao crédito, sem juros de agiotagem, como a proposta da Empresa Simples de Crédito”.
GUILHERME AFIF DOMINGOS, PRESIDENTE DO SEBRAE.



NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

CARLOS ALBERTO IALONGO: Paixão pelo jornalismo

6

PERFIL

ALPHA E ÔMEGA VÍDEO: Além de locação, espaço para assistir filmes e jogar

5

PAPO DE EMPREENDEDOR / AGENDA

7

CAFÉ DA MANHÃ DA ACIAR

"Aqui é a casa do empresário", afirma presidente

8

PREMIAÇÃO

Disvep é reconhecida entre as melhores concessionárias do país

11



CONGRESSO DA FACESP

Pela segunda vez, ACIAR conquista prêmio AC Mais

12

CICLOTURISMO

Audiência pública aprova roteiro turístico para os ciclistas em Registro

16

EVENTO NATALINO

2ª Parada de Natal terá 500 participantes e nove alegorias

17

JURÍDICO

Vender mais

18

COMUNICAÇÃO DIGITAL

Registro Diário e ACIAR firmam parceria

19

SUA EMPRESA

Contratação Efetiva. Encaixe perfeito.

20

ESTUDO

Mais de 700 normas são editadas diariamente no Brasil

21

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

22

FOTO CAPA: Eliseu Braga Chagas, vice-presidente da FACESP, Renato Zacarias dos Santos, presidente da ACIAR, e Alencar Burti, presidente da FACESP



Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobreloja 1
Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
Tel.: (13) 3828.6800 | SCPC: (13) 3828.6812
Fax: (13) 3828.6803 | Cel.: (13) 98818-8687
E-mail: aciar@aciar.com.br
Site: www.aciar.com.br

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2016 / 2018

PRESIDENTE

Renato Zacarias Santos (Tok Lar Baby)

1º VICE-PRESIDENTE

Hélio Borges Ribeiro (Rima)

2º VICE-PRESIDENTE

João Del Bianco Neto (Auto Posto Mel)

1º TESOUREIRO

Carlos Massashi Hashiguchi (Pingo de Ouro)

2º TESOUREIRO

Marcelo Rodrigues (Cotton)

1º SECRETÁRIO

Sueli Tiomi Okamoto Odate (Tibiko's)

2º SECRETÁRIO

Daniel Muniz de Paulo (Rabispel)

CONSELHO DELIBERATIVO

Alessandra Marcia Cornélio Borges (Marbor Store)

Almir Gonçalves Correa (Almir Materiais)

Benedito Gregório dos Santos (Williro Modas)

Ibrain Martins de Almeida (Docibra)

Josimara Cadilhac (Swagat)

Maria Helena Caminha Marques (NR Confeccões)

Mauro Cesar Vieira de Araújo (Macvale)

Ricardo Cesar Bertelli Cabral (Porto de Areia / Piramide)

Roger Rodrigues Martins (Infovale)

Rogério Stephano Ramponi (Versátil)

Sandro Sakae Yamada (Contabilidade Yamada)

Valdeci de Jesus Leite (Vavel Veículos)

Willian Rodrigues de Sá (Ilustrativa)

CONSELHO FISCAL

Presidente: Edgard Cesar Ronko (Rima Imobiliária)

1º Secretário: Carlos Issao Tamada (Contabilidade Tamada)

2º Secretário: Jane Campos Duquinha (Cred Já)

Suplente: Edson Kenji Tsunoda (Ciclo Ribeira)

CONSELHO CONSULTIVO

Salvador Campanucci

Olívio 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

Henrique Rodrigues Wolf

informaciAR

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

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda

Sueli Correa

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Sueli Correa

TIRAGEM: 1.000 exemplares

PERIODICIDADE: mensal

IMPRESSÃO: Gráfica Radial

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

CARLOS ALBERTO IALONGO

Paixão pelo jornalismo

Ele trabalhou por uma sucursal de um grande Jornal no Vale do Ribeira

Pode ter sido em seu primeiro emprego na biblioteca do Clube Sírio Libanês, em Santos, aos 14 anos de idade, mas o mais provável é que tenha sido por talento que Carlos Alberto Ialongo, o Carlão, tornou-se um expressivo jornalista no Vale do Ribeira. Sem nunca ter cursado faculdade alguma, ele escrevia bem e atuava com ética – condições essenciais para o exercício do jornalismo e, na verdade, de qualquer ofício.

Carlão estudava de dia e trabalhava à noite. Aos 16 anos, inverteu os períodos – passou a estudar à noite e de dia fazia serviços burocráticos no escritório santista do Frigorífico Wilson, que fabricava enlatados. Quando completou 18 anos, aceitou convite da empresa para tornar-se representante comercial no Litoral Sul e Litoral Norte.

Foi como vendedor que no dia 18 de agosto de 1950 ele veio pela primeira vez “fazer” a praça da região. Olha só como o destino também se costura nas coincidências: naquele exato dia morreu seu futuro sogro, Shitiro Maeji, dono do Hotel Registro. Mas Carlão não soube do fato porque, orientado por um colega, hospedou-se no Hotel Badur.

No mês seguinte, sem motivo aparente, passou a hospedar-se no Hotel dos Maeji, onde trabalhava a futura esposa, Tiyo Maeji, àquela época uma menina de 13 anos de idade, sua mãe e uma irmã.

Durante oito anos, todo mês, Carlão vendia os produtos Wilson no Vale do Ribeira e ficava no mesmo hotel. Depois, passou a trabalhar em Santos e São Paulo. Vida que segue.

Passaram-se os anos e aquela simpatia que a jovem Tiyo sentiu por Carlão manteve-se adormecida. Ela formou-se professora e foi trabalhar na área.

Certo dia, Carlão aceitou convite de um amigo de Santos e voltou ao Vale. Iriam para Eldorado mas ao passar por Registro, o carona resolveu ficar na cidade. Hospedou-se no Hotel Registro e ao reencontrar Tiyo Maeji, ele a pediu em namoro.

Os encontros passaram a seguir o roteiro da

distância geográfica: ele passava os finais de semana em Registro; ela ia para Santos nos feriados prolongados, onde se hospedava na casa de uma prima. Casaram-se em 1º de fevereiro de 1969 e Tiyo foi morar em Santos pois Carlão era filho único. Dois meses após o casamento do filho, dona Modesta morreu repentinamente.

Quando engravidou de Márcia, a única filha do casal, Tiyo voltou a morar em Registro e Carlão continuou com as viagens de trabalho. Em 1970, ele comprou uma fábrica de palmito juçara, em Eldorado, que vendia para o mercado interno e para a França. Fechou a empresa quando passou a ser exigido que os fabricantes plantassem o palmito. Antes disso, Carlão foi dono de uma fábrica de bolachas, em São Paulo, e sócio de uma loja atacadista, em Santos.

Na época da fábrica de palmitos, Carlão já atuava como jornalista e colocava sua estrutura – casa, carro, equipamentos – para mostrar que a região comportava um jornal de circulação estadual. Uma vez por semana, ele levava as matérias para A Tribuna, em Santos. Quando, finalmente, a empresa decidiu instalar A Tribuna do Ribeira, Carlão trabalhou alguns meses e pediu demissão ao concluir que o jornal teria vida curta pois o custo de manutenção era muito alto (de fato, A Tribuna do Ribeira fechou na década de 1990).

Foi correspondente de O Estado de São Paulo. Escreveu nos jornais locais e montou o seu próprio jornal, o Caderno C, com sede

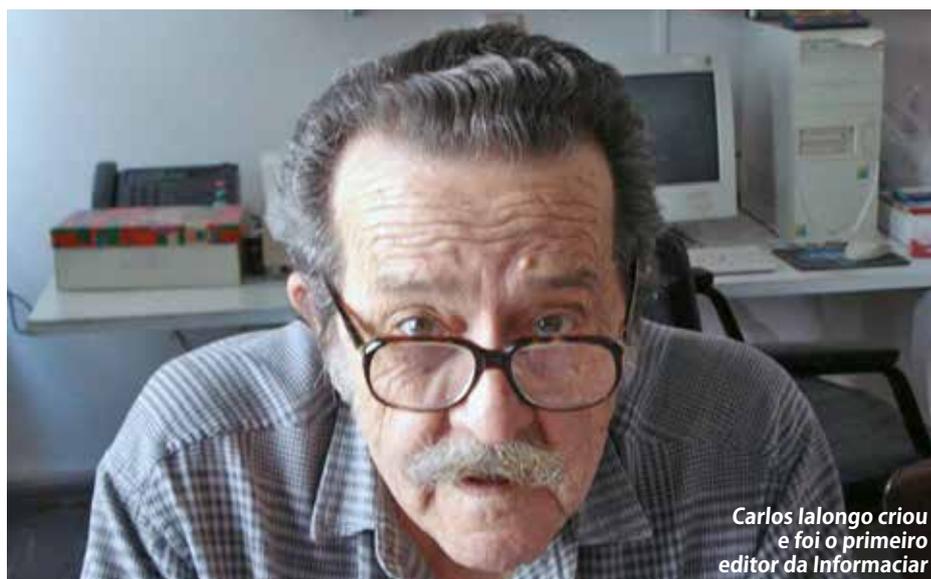
em Jacupiranga, que circulou entre os anos de 1991 e 2000. “Era um jornal feito com muita dedicação”, observa Tiyo. Ela encontrou nos arquivos de Carlão um layout de um jornal de turismo, datado em 2002, que não chegou a vingar mas mostra que, na época, ele já enxergava esse potencial no Vale do Ribeira.

Em sociedade com o advogado Antônio Carlos de Souza, Carlão chegou a ter três programas na Rádio Regional AM, única existente na época – “Ronda da Cidade”, “Coruja Regional” e “Jornadas Esportivas”. Também assessorou duas campanhas eleitorais do ex-prefeito Waldir Ferreira Moraes.

Era um leitor assíduo e apaixonado. Na UTI do Instituto do Câncer de São Paulo, ele surpreendeu a equipe médica que o viu lendo um livro de filosofia hindu – escrito em inglês. Aprendeu também a falar russo. Sempre autodidata.

Como empreendedor do comércio, seu último negócio foi uma avícola de frango caipira, em frente ao mercado municipal (antes da reforma do mercado e da praça que o abriga). Ali, aos domingos de manhã, os jovens jornalistas de Registro iam buscar conhecimento e histórias na fonte do veterano jornalista. E cerveja no bar do Ciro Sam, que ficava ao lado.

No dia 21 de dezembro de 2011, aos 80 anos de idade, Carlos Alberto Ialongo tornou-se definitivo no coração da esposa, filha, familiares e amigos.



Carlos Ialongo criou e foi o primeiro editor da InformaciAR

ALPHA E ÔMEGA VÍDEO:

Além de locação, espaço para assistir filmes e jogar

O diferencial é oferecer a opção para o cliente assistir filme 3D com pipoca e tudo

A Alpha e Ômega Vídeo nasceu quando Alexander dos Santos Martins saiu do emprego e decidiu abrir o próprio negócio. Ele optou por uma locadora de videogames porque gosta de jogar e, por isso, está sempre atualizado sobre as novidades que surgem no mercado. Quando estava montando a loja, Wanda Coimbra Pedroso dos Santos Martins, sua esposa, sugeriu que acrescentasse locação de vídeos.

Wanda lembra que quando iniciaram o negócio, em 2004, era a época de transição da fita cassete para o DVD. “Agora estamos fazendo a transição do DVD para o blu-ray”, observa. Atualmente, ela é responsável pelo gerenciamento da loja.

Os jogos para locação são disponíveis para Playstation 3, Playstation 4 e Xbox One. “A gente só trabalha com os equipamentos de ponta”, comenta Wanda. Como os jogos são caros, a maioria das pessoas prefere locação. A compra de novos games ainda continua sob responsabilidade do Alexander, que fica aos sábados na locadora.

Sempre buscando agregar valor ao negócio, Wanda oferece a opção de jogar na própria loja. E uma inovação: disponibiliza um espaço, equipado com tevê, para os clientes assistirem filme em 3D. Nesse caso, o cliente pode também comprar um pacote de pipoca de microondas, refrigerante ou doces. Desde a inauguração, a Alpha e Ômega têm clientes que utilizam o cinema da locadora, alguns para desestressarem, outros porque moram em outras cidades e quando vêm a Registro, enquanto esperam algum tipo de serviço, como o conserto de um carro, por exemplo, assistem a um filme.

Esses serviços adicionais são oferecidos desde o início da empresa. Outro diferen-



Wanda acredita que a locação de games e vídeos se recicla mas continuará

cial é que a Alpha e Ômega procura sempre atender a necessidade dos clientes. “Mesmo que seja um título antigo, a gente traz”, revela Wanda, informando que atualmente a empresa disponibiliza mais de quatro mil títulos de filmes em DVD, mais de 500 blu-ray e cerca de 200 jogos.

Wanda lembra que quando os filmes piratas se popularizaram muitas locadoras não aguentaram a concorrência desleal. Ela, porém, logo percebeu que deveria manter seu preço e explicar ao cliente a diferença entre custo e qualidade. “Os clientes voltaram porque sempre tínhamos o filme que queriam”, assegura. Ela diz que também nunca abriu mão da devolução do filme em 24 horas.

A fidelização dos clientes, tão cantada em verso e prosa mas que, em muitas lojas,

não funciona na prática é parte do trabalho diário de Wanda. “Sou privilegiada nesse ponto: muitos clientes gostam de vir na locadora escolher filmes, ligam perguntando se tem novidade”, observa a empreendedora. “Ainda tem a concorrência desleal da pirataria e de filmes na internet mas a gente fica em cima do salto porque sabe que tem gente que prefere a qualidade do filme original”, afirma.

Nesses doze anos, muitos clientes se tornaram amigos. “Vi crianças crescerem e, alguns, hoje trazem os filhos para jogar. Isso é muito gostoso”. A receita para fidelizar clientes? “Penso assim: o meu dinheiro sempre está com a pessoa que vem aqui. E devo ser agradável e educada com as pessoas. Gosto do contato com as pessoas”, afirma Wanda. Simples assim.



Publicitário e Empresário
Facebook.com/will.publicitario

Olá empreendedores, o mercado anda favorável ou desfavorável ao seu negócio? Muitos empresários/clientes me perguntam como, em tão pouco tempo, consegui fazer com que a Illustrativa tivesse um destaque expressivo no mercado, e o que eu faço para mantê-lo. Baseado nesses questionamentos, nesta edição quero apresentar um livro que me fez abrir os horizontes intelectuais de negócios, desde o surgimento até as técnicas para nossa manutenção de sucesso.

Intitulado “O Dilema da Inovação”, de Clayton M. Christensen. Esse livro assume a posição radical de que grandes negócios fracassam exatamente porque fazem tudo certo. Ele demonstra porque boas empresas, mesmo mantendo sua antena competitiva ligada, ouvindo os clientes e investindo agressivamente em novas tecnologias, perderam sua liderança no mercado, quando se confrontaram com mudanças tecnológicas de ruptura e incrementais na estrutura do mercado. E conta como evitar destino semelhante.

Usando as lições de sucesso e fracasso de companhias líderes, “O Dilema da Inovação” apresenta um conjunto de regras para capitalizar o fenômeno da mudança contemporânea. Esses princípios ajudarão os administradores a determinar quando é certo não ouvir os clientes, quando investir no desenvolvimento de produtos com menor desempenho, que prometem margens menores, e quando buscar mercados inferiores à custa daqueles aparentemente maiores e mais lucrativos.

Esse livro ajudará os administradores a anteverem as mudanças com que poderão se deparar e como responder para alcançar o sucesso.



"Você tem que estar disposto a matar ou canibalizar o seu melhor negócio, ou alguém vai fazer isso por você."

Eventos

DEZEMBRO

- Dia: 03 (sábado)** - Padroeiro da cidade – São Francisco Xavier / Feriado Municipal (Comércio Fechado)
- Dias: 02, 09 e 16 (6ª feira)** - Cantata de Natal – Palco externo do teatro SESC (K.K.K.K.) a partir das 20h
- Dias: 03, 10 e 17 (sábado)** - Desfile da Parada Natalina – Saída da Prefeitura até a Praça dos Expedicionários pela Av. Jonas Banks Leite às 21h.



- Dia: 09 (6ª feira)** - Último dia para as inscrições do Concurso “Vitrine de Natal 2016”.
- De: 05 a 10 (2ª feira a sábado)** - Comércio aberto até às 20h
- Dia: 11 (domingo)** - Comércio aberto das 9h às 17h
- De: 12 a 16 (2ª a 6ª feira)** - Comércio aberto até às 20h
- De 13 a 15 (3ª a 5ª feira)** - Período de julgamento do Concurso “Vitrine de Natal 2016”.
- Dia: 17 (sábado)** - Comércio aberto até às 22h
- Dia: 18 (domingo)** - Comércio aberto das 9h às 17h
- De: 19 a 23 (2ª a 6ª feira)** - Comércio aberto até às 22h
- Dia: 21 (4ª feira)** - Resultado do Concurso “Vitrine de Natal 2016”
- Dia: 24 (sábado)** - Comércio aberto das 9h às 17h
- Dia: 25 (domingo)** - Natal/Feriado Nacional (Comércio Fechado)
- Dia: 27 (3ª feira)** - Entrega dos cupons da Campanha Show de Prêmios de Natal
- Dia: 28 (4ª feira)** - Sorteio da Campanha Show de Prêmios de Natal na sede da ACIAR a partir das 19h / Entrega do prêmio da Decoração “Vitrine de Natal 2016”
- Dia: 31 (sábado)** - Comércio aberto das 9h às 17h

JANEIRO

- Dia: 1º (domingo)** - Confraternização Universal / Feriado Nacional (Comércio Fechado)
- Dia: 11 (4ª feira)** - Entrega da premiação Campanha Show de Prêmios de Natal às 19h na sede da ACIAR



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

“Aqui é a casa do empresário”, afirma presidente



Renato Zacarias ressaltou atividades desenvolvidas pela ACIAR

Evento foi patrocinado pela Porto Seguro, que divulgou suas atividades

No **Café da Manhã** da ACIAR, último evento que reuniu empresários de Registro, na manhã de terça-feira, 29 de novembro, o presidente Renato Zacarias dos Santos aproveitou para, mais uma vez, falar sobre serviços e produtos oferecidos pela Associação, ressaltando ainda a representatividade e conquistas que beneficiam toda a comunidade. O evento, que foi patrocinado pela Porto Seguros, reuniu mais de 60 empresários.

Lembrando o prêmio AC Mais, recentemente conquistado, Renato Zacarias ressaltou o trabalho digno e sério realizado pela ACIAR, caminhando na contramão dos escândalos que acontecem no país. Falou da representatividade da ACIAR e seu importante papel na luta pela duplicação da BR-116, quando em 1990 o então presidente Lázaro Gomes da Silva escreveu carta com sangue ao presidente da República, como forma de chamar a atenção para as constantes mortes na rodovia.

“O resultado está aí: temos uma BR que não é mais a estrada da morte. A duplicação está em andamento, com a construção de quatro túneis e 26 viadutos, que tornará a rodovia uma atração turística como a estrada de Santos”, afirmou Renato.

O presidente da ACIAR também lembrou as lutas internas, como a troca do feriado do dia 30 de novembro pela se-



Mais de 60 empreendedores participaram do café da manhã



Representantes do SEBRAE, Instituto Federal, SENAC, SESC e UNISA participaram do evento da ACIAR

gunda-feira de carnaval, em acordo com o Sindicato dos Comerciantes, para reduzir o número de feriados no final do ano. “Todo esse trabalho que realizamos não acontece por acaso. A ACIAR só é forte porque tem apoio do associado”, afirmou. “Vamos fortalecer cada vez mais a nossa Associação. Aqui é a casa do empresário”, concluiu.

Também participaram do café da manhã os diretores Hélio Borges Ribeiro (1º vice-presidente) e Sueli Tiomi Okamoto (1ª secretária) e os conselheiros Almir Gonçalves Correa, Ibrain Martins de Almeida, Maria Helena Caminha Marques, Mauro César Vieira de Araújo e William Rodrigues de Sá.



Porto Seguro: muito além do seguro de carros

Durante o café da manhã, a gerente Gizelle Silva e as consultoras Ana Paula Rodrigues e Janaína Guerra apresentaram o leque de serviços prestados pela Porto Seguros, após a gerente administrativa da ACIAR, Valda Arruda, apresentar um histórico da empresa, que iniciou atividades em 1945, quando ainda não havia fabricante de carros no Brasil, tornando-se a primeira empresa a oferecer guincho grátis e parcelamento do seguro.

Além do seguro de autos, a Porto Seguro oferece também seguro residencial,

seguro de vida, monitoramento de cargas, cartão de crédito, previdência privada, financeira e consórcio de carro, casa e barco, além de seguro saúde e odontológico, seguro de empresas, cargas e de eventos, atingindo mais de 50 serviços e produtos.

A empresa realiza ainda, uma série de ações sociais, de sustentabilidade, incentivo à cultura, campanhas de trânsito e aplicativo que mostra a situação das rodovias. Possui mais de cem escritórios no Brasil e Uruguai, dispõe de mais de 24 mil colaboradores e mais de 23 mil corretores.

Finalizando a apresentação, as colaboradoras da Porto Seguro sortearam vários brindes entre os participantes do evento da ACIAR.



A gerente da ACIAR e as consultoras da Porto Seguro falaram sobre produtos e serviços da empresa

**CENTRO
OFTALMOLÓGICO**
VALE DO RIBEIRA

Dr. Luis T. Aguilar
Médico Oftalmologista - CRM 78552

Óculos | Lentes de Contato

CIRURGIAS
Miopia | Hipermetropia | Astigmatismo
Glaucoma | retina | Catarata | Pterígio

(13) 3822-1395
contato@centrooftalmologico.net
Rua Sinfrônio Costa, 942 | Centro | Registro/SP

ACIAR conhece experiência da cidade de Socorro



Valda Arruda com o empresário José Fernandes Franco, dono de hotéis com acessibilidade reconhecida pela ABNT



Valda e Cristiane Francisconi, da Associação Comercial de Socorro

A gerente administrativa da ACIAR, Valda Arruda, visitou a cidade de Socorro, na Serra da Mantiqueira, para conhecer uma experiência de acessibilidade bem sucedida desenvolvida por um empresário do setor hoteleiro. José Fernandes Franco, diretor geral do Hotel Fazenda Campos dos Sonhos e do Hotel Parque dos Sonhos foi idealizador do projeto de acessibilidade em seu empreendimento. Valda, que representa a ACIAR no Conselho Municipal da Pessoa com Deficiência, convidou Franco para ministrar

uma palestra em Registro, onde a fiscalização municipal começa a atuar de forma mais forte para que as lojas tenham acessibilidade.

Valda também esteve com Cristiane Francisconi, gerente da Associação Comercial de Socorro, para troca de experiência.

CIDADE PREMIADA – Socorro é mundialmente conhecida como uma das poucas localidades brasileiras que oferece condições ideais de acessibilidade. Em 2014, inclusive, por indicação do Guia Quatro

Rodas, a cidade ganhou na Espanha o prêmio Rainha Sofia de Acessibilidade, outorgada pelo Conselho Real para Deficiência do governo espanhol. O prêmio é destinado a cidades que colocam em prática políticas inclusivas, garantindo condições ideais de acessibilidade das pessoas.

Os hotéis de José Fernandes Franco são certificados pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e reconhecido pelos investimentos em acessibilidade e sustentabilidade.

REGIONAL DA FACESP

Registro participa de reunião em Peruíbe

O andamento da lei do AR (lei 15.659/15), birôs dos bancos a partir do Acordo em Controle de Concentrações (ACC) e renovação de contato com a Boa Vista Serviços foram alguns temas debatidos durante a reunião de trabalho da Região Administrativa 5 (Litoral Sul e Vale do Ribeira) realizada dia 9 de novembro na

Associação Comercial de Peruíbe.

Na oportunidade, o vice-presidente da FACESP, Eliseu Braga Chagas parabenizou as gerentes Valda Arruda (ACIAR) e Márcia Baptista (Associação Comercial de Itanhaém), que integram o Colegiado da FACESP e, segundo ele, “desenvolvem um importante trabalho junto às associações comerciais da RA 5”.

Além do Presidente da ACIAR Renato Zacarias e o do anfitrião, Armênio Pereira, presidente da Associação Comercial de Peruíbe, também participaram do encontro Nelson Andujar (FACESP), Vera Bressiani (Boa Vista Serviços), presidentes, gestores e colaboradores das associações do Vale do Ribeira e Litoral.

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

SAC Serviço de Atendimento ao Cliente
 Unimed **0800 770 28 22**





Disvep é reconhecida entre as melhores concessionárias do país

FOTOS: Registro Diário



Diretores da Disvep:
Helder, Elza e Ilson Nuño



Prêmio foi comemorado com os colaboradores da empresa

A Disvep de Registro ganhou, pela terceira vez, o Prêmio Qualitas Excelência, edição 2015/2016, incluindo-se entre as 25 melhores concessionárias do país e entre as cinco melhores do estado de São Paulo. O prêmio, concedido pela Crysler Automobiles, destaca as vendas que tiveram o melhor desempenho em cada uma das oito regionais de vendas da marca do país.

Para comemorar a importante conquista e demonstrar o reconhecimento à equipe,

foi realizada festa de confraternização no showroom de vendas da Disvep e todos os colaboradores foram premiados. O evento contou com a presença dos representantes da FCA, Leandro Aparecido de Oliveira (consultor de Pós-vendas) e Cauê Bernicchi de Faria (consultor de Vendas).

O empresário Ilson Nuño, diretor da Disvep, agradeceu aos funcionários e todas as pessoas envolvidas no dia a dia da concessionária. “Quem sai ganhando com certeza é o cliente” afirmou.

O Prêmio Qualitas Excelência é um programa que envolve todos os colaboradores de todos os departamentos, o que exige acompanhamento e aprimoramento contínuo durante os oito meses de avaliação. “Trabalhamos com empenho todos os dias para atender de forma excelente nosso cliente e o prêmio só vem reforçar que a equipe está alinhada com esses padrões de qualidade exigidos pela marca”, afirmou Nilza, coordenadora do projeto na Disvep.

Grupo Boticário é um dos vencedores do Prêmio Criança 2016, da Fundação Abrinq

O Grupo Boticário foi uma das empresas contempladas com o “Prêmio Criança – 2016”, concedido pela Fundação Abrinq para reconhecer as iniciativas direcionadas à Primeira Infância (da gestação aos 6 meses de idade). Intitulado “Da Gestação ao Desenvolvimento: a Beleza que o Grupo Boticário faz pelas Crianças”, o projeto premiado é dividido em quatro ações complementares: Curso de Gestantes, Programa Filhos Especiais, Programa de Capacitação de Agentes Comunitários e Curso de Incentivo à Paternidade Responsável. Todas essas ações estão vincu-

ladas ao compromisso com o empoderamento da mulher para a igualdade de gênero – porque coloca mães e pais como corresponsáveis pelo desenvolvimento da criança.

Os representantes dos projetos receberam um troféu e uma placa comemorativa em homenagem à 21ª edição do evento, que contou com a animada performance do ator e apresentador Anderson Di Rizzi. Teve ainda apresentação da Orquestra Juvenil Heliópolis, do Instituto Baccarelli, regida pelo maestro Edilson Ventureli, e soltaram a voz com o cantor Tiago Abravanel

ao longo da noite.

Durante o processo seletivo, 129 iniciativas de organizações sociais e empresas foram inscritas, das quais cinco foram premiadas. Os projetos desenvolvidos nos eixos de Educação Infantil, Sobrevivência Infantil e Violência Infantil são originários de 72 municípios de 17 estados brasileiros. As outras iniciativas vencedoras foram: “SMS Bebê” (SC); “A Descoberta da Língua Escrita” do Projeto Arrastão; “Programa Educação Integral para a Primeira Infância”, da Casa da Criança Armanda Malvina de Mendonça.



Nélio Carvalho Dias Rosa, agente de Certificação Digital em Registro, Renato Zacarias e Valda Arruda

CONGRESSO DA FACESP

Pela segunda vez, ACIAR conquista prêmio AC Mais

ACIAR foi a única entidade do Litoral Sul e Vale do Ribeira a conquistar prêmio

Quando viajaram para o 17º Congresso Estadual da FACESP, realizado dias 21 e 22 de novembro, em Águas de Lindóia, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, e a gerente administrativa Valda Arruda não imaginavam que voltariam para Registro trazendo, pelo segundo ano consecutivo, o Prêmio AC Mais.

A Federação congrega mais de 420 associações, divididas em grandes, médias e pequenos portes. A ACIAR concorreu com outras 184 associações de pequeno

porte e foi contemplada na categoria “Produtos e Serviços”. Ano passado, o AC Mais veio para Registro na categoria “Boas Práticas Boa Vista SCPC”, em reconhecimento ao trabalho realizado pelo SCPC.

Foi a única entidade do Litoral Sul, que engloba de Barra do Turvo a Guarujá, a trazer um prêmio para casa. “Demonstra que estamos no caminho certo”, afirmou o presidente da ACIAR, sem esconder a alegria. “Nós, a diretoria e os colaboradores, temos nos empenhado em realizar a missão da associação, que é atender as necessidades dos associados, oferecendo sempre o melhor para fortalecer o empreendedorismo”, assegurou Renato Zacarias.

“É também um sinalizador de que es-

tamos crescendo e é um reconhecimento do trabalho interno, dos nossos colaboradores, a quem agradecemos”, completou Renato Zacarias. O AC Mais foi criado em 2013 e, já no primeiro ano, a ACIAR disputou o prêmio com outras três entidades.

O presidente da ACIAR considera importante que a entidade seja representada nos congressos anuais da Federação, principalmente pela oportunidade de trocar experiências com outras entidades, se atualizar sobre as novidades e conhecer cases de sucesso. “A gente também consegue ter uma visão mais ampla do que está acontecendo no Brasil, especialmente no segmento das associações”, afirmou.

CONHEÇA AS VENCEDORAS

CATEGORIA "GESTÃO"

Campinas
Marília
Mogi Mirim
Artur Nogueira
José Bonifácio

CATEGORIA "DESENVOLVIMENTO LOCAL"

São José do Rio Preto
Batatais
Bariri
Garça

CATEGORIA "PRODUTOS E SERVIÇOS"

Franca
Guaratinguetá
Ribeirão Pires

Registro

Santa Cruz do Rio Pardo

CATEGORIAS "MELHORES PRÁTICAS"

BOA VISTA SCPC"

Barueri
Guarulhos
Birigui
São Manuel



Renato Zacarias comemora premiação da ACIAR



Renato e Valda representando Registro no Congresso

“O líder consciente tem paixão por deixar marcas”

O palestrante motivacional Mauricio Louzada falou sobre o tema-chave do congresso: o papel da liderança consciente. “O líder consciente tem paixão por deixar marcas e todo ser humano deveria ter essa opinião”, disse ele. “Qual é o seu legado? De que maneira sua existência impacta esse mundo? A resposta para essa pergunta basicamente depende de nossas atitudes”, questionou.

Diante do momento de dificuldade e descrença pelo qual passa o país, ele opinou que os líderes precisam ser resilientes. “Vivemos num momento em que temos que ter certa flexibilidade para que fiquemos em pé quando essa crise passar”. Ter visão clara e foco direcionado, para Louzada, são fundamentais para o sucesso do bom líder. “Aja agora! Faça o seu melhor. Você vai ser lembrado por aquilo que você fez”.

Ele fez referências a grandes personalidades históricas, como Walt Disney e Michel Phelps, que no início de suas carreiras foram aconselhados a parar por falta de aptidão. “Se as pessoas tivessem acreditado no que falaram para elas, não teriam chegado aonde chegaram”, observou. “Não importa o que as pessoas pensem ou falem, continue fazendo o seu melhor”, reforçou.

Segundo Louzada, a liderança boa tem que ter dois “erres”: resultado e relacionamento. “Temos que criar relacionamento com nosso resultado, com nosso time. Senão, não teremos resultados”.

Ainda de acordo com ele, líderes precisam gostar de gente e entender que todos que fazem parte do processo são tão importantes quanto ele. Citando uma pesquisa segundo a qual 70% das pessoas pedem demissão por causa do chefe, Louzada disse que o verdadeiro líder, está ao lado do time e o inspira. “Ao longo de nossas vidas, vamos encontrar diversos momentos em que parar é mais fácil do que seguir. E é isso que separa os verdadeiros líderes dos outros”.

PEC do Teto e reforma política no centro dos debates



Congresso reuniu mais de mil representantes de associação comerciais paulistas

Com o tema “Liderança Consciente”, a edição 2016 do congresso da Facesp, realizado dias 21 e 22 de novembro, em Águas de Lindóia, propôs uma reflexão sobre a formação de líderes empresariais nos dias de hoje. “Nós, empreendedores, temos a obrigação de achar soluções e parar de falar em crise. Temos que nos unir em direção ao caminho da salvação nacional. Contamos com a colaboração de todos para darmos o máximo que podemos em favor do Brasil”, afirmou Alencar Burti, presidente da Federação.

Burti pediu para que as associações comerciais se unam em um movimento contra a elevada quantidade de partidos políticos no Brasil. “O alto número de partidos é um atraso para o País, um custo brutal. Devemos fazer um movimento consistente para que haja uma redução do número

de partidos. Toda decisão acaba caindo nesse labirinto partidário, alimentando a burocracia”.

Mais de mil pessoas acompanharam a palestra do presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos. Ele também ressaltou a urgência da reforma política. “Estamos com um profundo desgaste da estrutura política. E vai piorar muito, porque a Lava Jato não para. A única reforma que pode ser entregue já é a do sistema político. É a mãe das reformas. E não pode ser feita pelo Congresso, mas sim por uma constituinte exclusiva”, defendeu.

Na opinião de Afif Domingos está clara a “ruptura entre nação e estado” e os políticos já não gozam de legitimidade popular. Por isso, mais do que a reforma previdenciária, que tem sido objeto constante das articulações em Brasília, ele defendeu

urgente reforma político-partidária, com implantação do voto distrital, “porque o Brasil de cima para baixo não está dando certo. É preciso que a população se mobilize para fazer o Brasil dar certo de baixo para cima”.

Afif revelou que sua briga agora é com o Banco Central, que vetou a criação das Empresas Simples de Crédito. O objetivo desse modelo é permitir que pessoas físicas emprestem dinheiro, fomentando a economia local. “Alguns me perguntam se, com isso, quero regularizar a agiotagem. Não. Queremos é concorrer com a agiotagem, que é o cheque especial, o cartão de crédito”, afirmou. “Hoje, o Estado atrapalha o desenvolvimento da nação. É um estorvo. Uma maçaroca que não rende. Estamos vivendo uma época de profunda transformação e precisamos decidir se se-

remos espectadores ou atores”, ressaltou, em relação às interferências estatais na iniciativa privada.

O professor, advogado e jornalista Clóvis de Barros Filho encerrou o congresso. Ele discorreu sobre diferenças e aplicações da ética e da moral no dia a dia, explicando que moral nada tem a ver com o olhar externo; é apenas o controle que uma pessoa tem sobre sua própria conduta. “É o que você não admite que seja feito”. Uma pessoa que devolve a carteira alheia o faz porque sua moral não admite que ele fique com o objeto de outrem, ainda que haja a certeza da impunidade. “A moral é tudo menos o medo de ser pego”.

Por ser cada vez mais rara e dar cada

vez menos conta da convivência, a moral abre mais espaço para desconfiança no mundo contemporâneo. “Isso acontece porque o que falamos, nossas palavras, não significam mais nada”.

Visto que a moral é um valor em decadência, surge a ética como forma de controle para a convivência, explicou Barros Filho. “Ética é a inteligência coletiva, é a soberania do coletivo que se impõe sobre os interesses macabros dos indivíduos, é uma corresponsabilidade de todos. Já que a moral não segura a onda da convivência, vamos controlá-la todos juntos, de fora”.

Ele reforçou que, onde houver convivência, haverá ética, seja na relação de um casal ou entre milhões de pessoas.

“Você haverá de concordar que quando você está sozinho o seu comportamento é um e, quando está com alguém, você acaba limitando o seu comportamento. E essa diferença é a própria ética”, destacou Barros Filho.

Segundo o palestrante, o que dificulta as discussões em torno da ética, porém, é que ela é um “cobertor curto”, que não dá conta de todas as complexidades da convivência. Ele avaliou a transparência como valor essencial no mundo de hoje. “Ela é o valor, mas o sigilo é outro valor. E, quando quebrado, nos agride”. Sem sigilo, disse Barros Filho, o advogado não faz seu trabalho, o contador não faz seu trabalho, os concursos públicos não podem existir.

Crescimento do varejo só virá com medidas como PEC do Teto, defende economista

Os participantes do congresso ouviram palestra do economista Marcel Solimeo, diretor do Instituto de Economia Gastão Vidigal da Associação Comercial de São Paulo, sobre a conjuntura econômica e do varejo. Em sua opinião, o Brasil passou por dois anos de incerteza total, o que paralisou a economia nacional.

Solimeo afirmou que o varejo deve fechar 2016 no vermelho mais uma vez e, em 2017, começar uma recuperação muito lenta. “Não podemos ter a ilusão de que o Brasil vai voltar a crescer rapidamente”, alertou.

Mas, o próprio crescimento do ano que vem só ocorrerá com importantes medidas tomadas no âmbito socioeconômico, como a PEC do Teto. “É um parâmetro para reduzirmos, gradativamente, as despesas públicas e a dívida pública”, afirmou o palestrante, em defesa do projeto, que ainda não foi aprovado no Congresso Nacional.

Outro ponto observado pelo economista, que é um dos maiores especialistas em varejo do País, foi a taxa de juros. “Com a questão da eleição americana, essa expectativa de reduções está mais complicada. O Trump deixou no ar incertezas, e incertezas paralisam decisões”. Todavia, por mais que o Banco Central derrube a Selic, ela dificilmente deverá ficar abaixo de 12% ao final de 2017, nível ainda insuficiente para estimular o crédito.

Nesse contexto, a iniciativa privada

também será de fundamental importância, de acordo com Solimeo, visto que os governos simplesmente não têm dinheiro para investir. “Se tudo isso ocorrer, poderemos fechar 2017 com crescimento muito modesto. Para crescer 3% ou 4%, porém, precisaríamos de reformas muito mais profundas, e isso não me parece no horizonte desse Congresso, que está preocupado mui-

to mais com a própria sobrevivência”.

Solimeo destacou que a retomada não será via consumo, mas via investimento ou, em alguma parte, via importação. “A massa salarial caiu 4%. Enquanto você não recompuer essa massa, o varejo e o consumo não vão melhorar”. “Não adianta perguntar se somos otimistas ou pessimistas. Temos que ser realistas”.



Eliseu Chagas, vice-presidente da FACESP, Arn Domingos, presidente do Sebrae, e Renato Zacarias

Audiência pública aprova roteiro turístico para os ciclistas em Registro

A implantação de circuitos cicloturísticos é reivindicação do Conselho Municipal de Turismo de Registro



Serão dois circuitos, com cerca de 150 quilômetros, aproveitando recursos naturais e históricos

Os circuitos cicloturísticos, que já conquistaram vários países por serem sustentáveis e fomentarem investimentos ligados ao turismo, começam a se tornar realidade no Vale do Ribeira. Em Registro, estão sendo desenvolvidos dois roteiros visando o aproveitamento dos recursos naturais, históricos e culturais da cidade – um na comunidade quilombola do Peroupava e,

o outro, na Rota do Chá.

O estudo, elaborado pelos consultores Wiliam Mendes (WM Multiambiental), Leandro Karam (Pedal Curticeira RS Pelotas) e Therbo Felipe (Elleuthera Desenvolvimento Humano SC), foi aprovado durante audiência pública realizada dia 18 de novembro que teve participação de cerca de 70 pessoas.

Segundo os consultores, a ideia é integrar o circuito de Registro a outras rotas no Vale do Ribeira para atrair ciclistas de regiões distantes. A comunidade será consultada para que faça parte do processo, podendo oferecer inclusive opções de alimentação e hospedagem aos cicloturistas, que dependem de uma boa sinalização e pontos de referência

para descanso durante o trajeto.

“Queremos fortalecer cada vez mais o turismo em Registro visando atrair visitantes e desenvolver a atividade como potencial econômico e para geração de emprego”, assegura o prefeito Gilson Fantin. A criação do roteiro cicloturístico foi demanda do Conselho Municipal de Turismo.

Além do presidente do Comtur, Rubens Shimizu, do secretário executivo do Codivar, Wilber Rossini, e do secretário municipal de Cultura, Carlos Alberto Pereira Junior, e Hélio Borges Ribeiro, representando a ACIAR, também participaram da audiência pública os grupos Bike Saúde, Catraca e Coroa, Team Maeno e Pedal Bike.

Circuito Lagamar envolve cinco cidade e tem 180 quilômetros de percurso



FOTO: Isabella Marques

Circuito Lagamar é pioneiro na região

Mais do que a colocação de um novo produto turístico no mercado, o lançamento do Circuito Lagamar São Paulo de Ciclismo, em novembro de 2015, no Espaço Cultural Plínio Marcos, evidenciou algo novo na região: a união de cinco prefeituras – Ilha Comprida- Iguape- Pariqueira-Acu- Cananea e Jacupiranga – para vender o Vale como um forte destino turístico.

No lançamento do Circuito, a administração da Ilha destacou que o Ciclismo pode ser a grande alternativa econômica regional e que a integração turística das cidades do Vale é o que fará a diferença no processo de escolha dos turistas.

O cicloturismo foi pauta da reunião do Conselho Estadual de Turismo de São Paulo no mês de setembro. Na oportunidade, foi explicado o projeto de gestão do Circuito Lagamar, que tem percurso aproximado de 180 km passando pelas cinco cidades.

2ª Parada de Natal terá 500 participantes e nove alegorias

Cantata de Natal terá três apresentações no palco externo SESC

Em Registro, o espírito natalino ganhará forma num grandioso desfile de sonho e magia. Ajudantes de Papai Noel, bailarinas, soldadinhos de chumbo, bonecos de neve, árvores de Natal, duendes, Papais e Mamães Noel transformarão a cidade numa verdadeira Fábrica de Natal nas noites de 3, 10 e 17 de dezembro, na 2ª Parada de Natal de Registro. Mais de 500 participantes, entre crianças, jovens e adultos, farão parte do maior espetáculo de Natal do Vale do Ribeira.

O desfile, que irá emocionar novamente o público, será realizado aos sábados a partir das 21 horas, nos dias 03 e 10, já no dia 17 será às 21h30, na Avenida Jonas Banks Leite. Além dos figurinos temáticos, haverá nove alegorias abrilhantando a apresentação, com destaque para a Maria Fumaça, o Boneco de Neve e o trenó do Papai Noel. Com realização da Prefeitura de Registro – por meio da comissão organizadora dos festejos natalinos, Associação Comercial de Registro (ACIAR) e AME (Apoio ao Menor Esperança), a 2ª Parada de Natal conta com a parceria cultural do SESC, SENAC e ACER e patrocínio do Grupo Boticário e Caixa Econômica Federal.

“Natal é sinônimo de amor, fraternidade e união. Nossa programação natalina tem justamente esse intuito de provocar nas pessoas os melhores sentimentos, fortalecendo entre nós a amizade, a paz e o espírito de equipe. Esse grandioso momento é a prova de que juntos, somos melhores. Convido a todos para fazer parte dessa grande festa de Natal”, destaca o prefeito Gilson Fantin. “Quero agradecer desde já a todos que estão envolvidos nesse projeto, trabalhando em harmonia para que Registro possa sediar a Parada e a Cantata de Natal, eventos que certamente atrairão muitos turistas para o nosso município”, acrescenta o prefeito.

Parceira da prefeitura, a ACIAR tem empreendido esforços, inclusive para com-

patibilizar horários com o comércio. “Nós consideramos que a Parada Natalina, além de renovar o espírito natalino em nossos corações, também fortalece o comércio pois atrai pessoas de todas as cidades da região”, observa o presidente da ACIAR, Renato Zacarias. Ele acredita que a Parada se tornará tão tradicional no Vale do Ribeira, como eventos similares que ocorrem em grandes centros.

Para que tudo funcione perfeitamente, uma grande equipe envolvendo funcionários da Prefeitura, voluntários do AME e Fundo Social de Solidariedade trabalham incansavelmente na confecção dos figurinos, na montagem dos carros alegóricos e demais preparativos da Parada de Natal. As alegorias estão a cargo do artista Francisco Pantanal e equipe, Ismael Ramos e Orlando Balduino.

O desfile contará com integrantes do AME, APAE, CCI, Grupo Vice-Versa de Teatro, Academias de Dança Developpe, Belly Angel e Zulmira Gatto, Programa Ação Jovem, Jovemix, escolinhas municipais de Ballet e Ginástica Rítmica, Bola de Neve Church, Ribeira Ryofu Dayko (Taiko).

CANTATA

A programação natalina contará ainda com três noites de apresentações na Cantata de Natal, que neste ano será realizada nas sextas-feiras, dias 2, 9 e 16 de dezembro, às 20 horas, no palco externo do SESC Registro (K.K.K.K.).

A Cantata terá participação do Projeto Guri, Coral da Catedral São Francisco Xavier, Coral da Fundação Bradesco, Coral da Igreja Adventista do Sétimo Dia, Coral do CCI (Centro de Convivência do Idoso), Projeto Energia em Movimento, Coral do Colégio Adventista, Grupo Eterna Aliança, Coral Jovem do Estado de São Paulo, Banda Municipal de Registro, Coral da ABNV (Associação Beneficente Vida Nova), Coral da Igreja Batista da Pedreira, Coral da Igreja Presbiteriana Central, Coro de Câmara e Coro Universitário Comunicantus da USP (Universidade de São Paulo).

A realização da Cantata de Natal é da Pre-

feitura de Registro em parceria com o SESC.

TRÂNSITO DURANTE A PARADA

Para que o desfile ocorra com segurança e o público possa circular nas lojas, o estacionamento e o trânsito de veículos na Avenida Jonas Banks Leite serão proibidos a partir das 20 horas nos sábados, dias 3, 10 e no dia 17 de dezembro o impedimento será a partir das 20h30. A Prefeitura e a ACIAR pedem a compreensão de todos.

PROGRAMAÇÃO

PARADA DE NATAL

Data: 3 e 10/12 (sábados)

Horário: 21 horas

Data: 17/12 (sábado)

Horário: 21h30 horas

Local: Saída da Prefeitura até a Praça dos Expedicionários pela Avenida Jonas Banks Leite

Realização: Prefeitura de Registro, Associação Comercial de Registro (ACIAR) e AME (Apoio ao Menor Esperança)

CANTATA DE NATAL

Local: Palco externo do Teatro SESC (K.K.K.K.)

A partir das 20 horas

DIA 2/12 (SEXTA-FEIRA)

Projeto Guri

Coral da Catedral São Francisco Xavier

Coral da Fundação Bradesco

Coral da Igreja Adventista do Sétimo Dia

DIA 9/12 (SEXTA-FEIRA)

Coral do CCI (Centro de Convivência do Idoso)

Projeto Energia em Movimento

Coral do Colégio Adventista

Grupo Eterna Aliança

Coral Jovem do Estado de São Paulo

DIA 16/12 (SEXTA-FEIRA)

Banda Municipal de Registro

Coral da ABNV (Associação Beneficente Vida Nova)

Coral da Igreja Batista da Pedreira

Coral da Igreja Presbiteriana Central

Coro de Câmara e Coro Universitário

Comunicantus da USP (Universidade de São Paulo)



Advogado
roniadv@hotmail.com

VENDER MAIS

Ocorreu-me falar sobre negócios utilizando-me dos conhecimentos jurídicos, mas principalmente daquilo que venho absorvendo sobre questões que envolvem os negócios. Por isso, ao invés de tratar de leis e posicionamentos jurídicos, compartilho algumas observações que, acredito, poderão ser de grande ajuda a todos. Evidente que não tenho a pretensão de ser conselheiro negocial mas, sim, contribuir de alguma forma.

Na época natalina, os clientes ficam mais tranquilos, relaxados e propensos a gastar mais. Some-se a isso o fato de muitos receberem uma renda extra ou o 13º salário. Com isso as vendas tendem a aumentar, gerando uma demanda que o comerciante não pode deixar passar como oportunidade de negócio. É certo ainda que pode haver também aumento da fidelização de clientela. Em razão disso, o comerciante deve estar atento a algumas condições e situações para não cair em erros nas chamadas venda de natal.

Com sabedoria e profissionalismo, o comerciante deve analisar o histórico de vendas da sua empresa, no mesmo período de festas dos anos anteriores, e se preparar para crescer. Somente com informação é possível planejar ações que resultem num aumento real de vendas.

Além disso, é certo que todos devem estar comprometidos com a empresa, ou seja, a análise deve ser feita com critérios profissionais a fim de que a apuração possa ser real e não fruto da imaginação daqueles que cooperam com o negócio.

Nessa análise é necessário levar em conta que se precisa vender mais ou, pelo menos, entender qual produto ou serviço dá mais margem de lucro ou é mais vendido e assumir um posicionamento de melhorar resultados.

Não é necessário definir metas gerais ou grandiosas de vendas a fim de colocar a empresa em polvorosa para alcançar os números propostos, mas é necessários estabelecer metas, pois o desejo de alcançar algum número à frente motiva e serve de parâmetro para saber o que está bom e o que não está dentro da empresa.

Outra questão interessante é oferecer um mix de produtos e não apenas aquilo que o cliente quer comprar. Dessa forma o

comerciante poderá agregar valor e produtos à cesta de compras do cliente. Muitas vezes, focar num só produto ou serviço pode levar ao desgaste, fazendo com que a clientela procure um estabelecimento que atenda mais expectativas.

É necessário ainda que o comerciante crie promoções, pois a clientela adora promoções; crie combos de produtos adicionais e que agreguem valor ao cliente e lucro à empresa. Às vezes é atrair clientes pois chama a atenção de outros consumidores que veem a loja cheia e isso pode gerar outras vendas. Por isso é necessário criar alguns mecanismos que funcionem como alavanca de vendas como, por exemplo, kits prontos e já embalados para presente.

Também é interessante criar estímulos para os vendedores, do tipo promoções por linha de produtos, por faturamento, etc. Isso fará com que os vendedores “corram atrás”.

Podem parecer redundante, mas muitos comerciantes não ajudam os clientes a comprar. É muito comum observarmos os vendedores preocupados com os acontecimentos que ocorrem em volta, menos com o que acontece com o cliente. Muitas vezes atendem 2 ou 3 clientes ao mesmo tempo, o que faz com que não consiga atender adequadamente a necessidade do cliente.

Da mesma forma, nunca é demais oferecer outros produtos ao cliente, afinal se ele está na loja por que não oferecer outras mercadorias? Segundo os manuais frases de estímulo, como “posso ajudar o senhor(a) a escolher outro presente?”, soam acolhedoras e tendem a aumentar as vendas.

Se for possível, ainda, o comerciante deve também usar as redes sociais para implementar vendas. Com essa ferramenta, pode avisar os clientes sobre as novidades e promoções, mostrando-se como opção, pois nessa época os consumidores procuram novidades, além de promoções. Por isso, se for o caso, no ato da compra colha os endereços eletrônicos dos clientes, faça cadastros e pergunte se querem receber notícias da loja.

Importante frisar que os colaboradores do comércio devem ter o máximo de agilidade nas tarefas que executam. Dá desânimo ver a moça do pacote embalando uma caixa em duas horas ou como se o dia tivesse 60 horas. Agilidade demonstra segurança e treinamento. Muitos voltam somente por esses motivos.

Por fim, use o pós venda ou as trocas como se o cliente fosse novo. A satisfação de ser sempre bem atendido gera vendas. Esse é o caminho. Estudos indicam que basta o vendedor atender pensando “eu gosto de você” para aumentar e muito a probabilidade de venda. Vendedor carancudo e de mal com a vida não é bem visto pela clientela.

É isso meus amigos comerciante.

Ótimas vendas!

Feliz Natal e próspero ano novo a todos.

“
É importante ter agilidade e atender bem o cliente para gerar novas vendas



GODKE
ALUMÍNIOS

Tel/Pabx
3821-2131

Esquadrias em Vidro Temperado
Box em Acrílico e Temperado
Venezianas e Vitrôs
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

Registro Diário e ACIAR firmam parceria



Renato Zacarias e Fagner Vieira, do portal Registro Diário

Associados passam a ter Desconto de 50% no Guia Comercial Online

Sempre com o objetivo de buscar parcerias que contribuam para o crescimento do comércio e que facilitem a vida do empresário, além de beneficiar o consumidor, a ACIAR tem empreendido importantes parcerias. Recentemente, firmou parceria com o Registro Diário, principal meio de comunicação digital da cidade, visando oferecer 50% de desconto na aquisição do pacote anual do seu Guia Comercial Onli-

ne. Esse guia permite aos empreendedores desenvolverem a página da sua empresa no site do Registro Diário com informações, galeria de fotos, vídeos e mapas. A partir disso, passam a interagir mais com os consumidores, divulgando seu negócio, fidelizando atuais clientes e conquistando novos.

O objetivo do Guia Comercial é atuar ao lado do pequeno e médio empresário, contribuindo com a divulgação das empresas e o gerenciamento dos diversos canais existentes na internet, e também ao lado do consumidor, atuando como facilitador na busca de informações de empresas, produtos e serviços em nossa cidade.

Registro Diário - Principal meio de comunicação digital da cidade, o Registro Diário cobre 81,80% da população conectada à internet em nosso município. Segundo dados do Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNDA), do IBGE, 57,7% da população registrense estão conectadas, ou seja, 32.517 pessoas online em Registro. A média do portal é de 26.673 pessoas em 2016 (janeiro a setembro).

No facebook, o Registro Diário tem mais de 21 mil seguidores acompanhando diariamente suas publicações.

Kalu Modas
Feminino e Masculino

(13) 3822.2071

Av. Clara Gianotti de Souza, 84 - Loja 01
Centro - Registro/SP - CEP 11900-000

SamCar
Peças, Vidros e Som Automotivo

(13) 3821-8178 / 3821-5525 (13) 99731-6448

Av. Pres. Castelo Branco, 810 - CEP 11900-000 - Registro - SP
contatosamcar@gmail.com



Consultora em Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

CONTRATAÇÃO EFETIVA. ENCAIXE PERFEITO.

Estamos em uma época de contratação, onde as vendas tendem a crescer movidas pelas festividades de fim de ano. Empresários investindo nas vendas e, por consequência, em busca de mão de obra qualificada, que possa encantar o cliente o ano todo. E hoje, diante dos recursos educacionais existentes para formação, não há como negar o encontro de pessoas capacitadas para as funções a serem exercidas.

Por essa questão é que devemos pensar em um processo de Recrutamento e Seleção de Pessoal, que é essencial para o sucesso da empresa, identificando pessoas com potencial para atuar no mercado competitivo.

A maior preocupação sempre será a falta de critérios e instrumentos adequados para esse processo, seja ele recrutamento interno (entre os colaboradores) ou externo (busca de um profissional no mercado de trabalho).

Um processo de Recrutamento e Seleção consiste em:

1. Definir os objetivos da contratação mediante a filosofia de trabalho da empresa.
2. Definir o perfil do cargo / requisitos da vaga.
3. Instrumento de recrutamento (análise de currículo).
4. Utilização de técnicas de seleção (testes psicológicos, entrevista para levantamento de dados pessoais, entrevista por competência de habilidades técnicas e pessoais). Muitas dessas técnicas devem ser empregadas por profissionais capacitados para tal, seja um psicólogo ou um colaborador da área onde há uma vaga, visto que este conhece bem as capacidades técnicas a serem encontradas no candidato.

Recrutar (identificar talentos) e selecionar (dife-

renciar os melhores entre os identificados) são, definitivamente, atividades complexas e que devem estar inseridas em qualquer empresa. Algumas empresas preferem terceirizar este trabalho por não terem, em sua equipe, pessoas habilitadas para essa atividade (psicólogos, superiores treinados). Ao terceirizar a contratação, há a responsabilidade diante da escolha de quem executará o trabalho e que essa pessoa tenha o detalhamento sobre cargo e funções. Nesse caso, meras indicações não são funcionais para o sucesso da empresa e o desenvolvimento do profissional a ser contratado.

Hoje, reter talentos é um processo que exige muito profissionalismo, pois mostra claramente ao candidato o comprometimento da empresa com a qualidade do trabalho e a preocupação com seus empregados e com o próprio processo de inserir um novo colaborador na equipe. Vale a pena alertar que um processo de contratação se torna efetivo quando apresenta um resultado lucrativo para a empresa, ou seja, uma baixa rotatividade de pessoal e o alcance do lucro esperado, através do desempenho de funcionários bem colocados e motivados.

Prepare-se para contratar. Esteja comprometido com os resultados de sua empresa, sendo responsável por uma contratação efetiva, criando o encaixe perfeito entre o que você espera e o que o candidato pode lhe oferecer com suas habilidades. Conheça bem suas necessidades, pois não há como esperar um retorno positivo e forma integral se você entregar apenas partes das informações.

Se você merece conhecer o candidato que quer se tornar seu colaborador, a escolha é de mão dupla. Esse é o real encaixe perfeito para, depois, caminharem juntos., deixe que ele conheça a empresa que o quer.

Contrate com responsabilidade.

“
A escolha é de
mão dupla. Esse é
o encaixe perfeito
para caminharem
juntos.”

”

KAZUMI
Produções & Eventos

*Seu evento em mãos profissionais,
responsáveis para desfrutar seu momento.*

Casamento, Debutante, Aniversário Infantil e Adulto
Recepções, Formatura, Colação, Bailes e Eventos Corporativos
Filmagem, Fotografia, Som, Iluminação, Cerimonial, Buffet Completo

(11) 98161-9774 - Oi / WhatsApp
(43) 99732-5049 - Vivo / (11) 98161-9773 - Tim

kazumi.producoeseventos@outlook.com
www.facebook.com.br/KazumiProducoesEventos

Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800

Mais de 700 normas são editadas diariamente no Brasil

Mais de 5,2 milhões de leis foram editadas em 27 anos da promulgação da Constituição

A Constituição Federal completou 27 anos no mês de outubro. Nesse período foram editadas mais de 5,2 milhões de normas, o que representa cerca de 764 regras por dia útil, entre leis, medidas provisórias, instruções normativas, emendas constitu-

cionais, decretos, portarias, instruções normativas, atos declaratórios, entre outras. O cálculo foi feito pelo Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), que detectou que no que diz respeito à matéria tributária, foram editadas 352.366 normas, a maioria exigente em excesso, e responsável por exaurir os contribuintes, confundindo-os e exigindo de pessoas físicas e jurídicas um trabalho infinito para a compreensão e o cumprimento de todas as regras.

Segundo o estudo, em 27 anos, houve 15 emendas constitucionais, e foram criados

inúmeros tributos, entre eles: Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira – CPMF; Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – Cofins; Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico – Cide; Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL; Programa de Integração Social Importação – PIS Importação; Cofins Importação; e Imposto sobre Serviços e Importação.

A pesquisa apontou ainda que foram majorados praticamente todos os tributos e, em média, cada norma tem três mil palavras. Temas como saúde, educação, trabalho, salário e tributação aparecem em 45% de toda a legislação e somente 4,13% das regras editadas não sofreram nenhuma mudança, o que mostra sua extrema complexidade. Na opinião do presidente do Conselho Superior e coordenador de estudos do IBPT, Gilberto Luiz Amaral, “a legislação brasileira, especialmente a tributária, é um verdadeiro pandemônio, que atormenta a vida do cidadão, inibe investimentos e torna insegura a atividade empresarial”.

No âmbito federal, foram editadas 161.582 normas desde a promulgação da Constituição Federal, o que representa cerca de 16,39 normas federais por dia ou 23,55 normas federais por dia útil nestes 27 anos. Já os Estados foram responsáveis por publicar 1.363.073 normas e os municípios 3.717.259 legislações. Dessas, 30.680 são normas tributárias federais; 103.867 estaduais e 217.819 das cidades (Fonte: IBPT).



Desde 1988 foram editadas mais de 352 mil normas tributárias e criados quinze tributos

(13) 3828 5000
www.disvep.com.br

Rod. SP 139, nº 115 - Trevo BR 116 - KM 446
Registro/SP

Sua melhor compra é na DISVEP



CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO

CLUBE DE DESCONTOS



Descontos de 10% (dez por cento) no valor de suas mercadorias e produtos não promocionais, podendo ser efetuado pagamento com cartão de crédito ou débito. Fone: (13) 3822-5994.



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



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



Descontos de 20% na instalação da internet com fibra óptica/rádio. Rua Amapá, 142 – Vila Cabral. Tel: (13) 3822-4445.



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



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.



15% de desconto em todos os serviços. Tel.: (13) 3821-6654.



Descontos de 50% na contratação do guia comercial no Portal Registro Diário. Endereço: Rua Getúlio Vargas, 420 – Centro. Tel: (13) 99759-7777.



Descontos de 6% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista. Av. Prof. Jonas Banks Leite, 629 – Centro. Tel: (13) 3822-1094.



Descontos de 20% (vinte por cento) no valor de seus cursos (todos de nossa grade). Rua João Batista Pucci Junior, 288 – Tel: (13) 3822-6203.



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



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



Desconto de 8% no valor de seus serviços. Tel: (13) 3821-4952.



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



Descontos de 10% no valor dos Móveis Planejados. Av. Dr. Carlos Botelho, 418 - Centro - Pariqueira-Açu - SP. Tel: (13) 3856 1232.



MAS SÓ QUE MELHORES ALUNOS SÃO MELHORES PESSOAS.

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



Desconto de 20% sobre o valor da Taxa de Registro do Procedimento Arbitral, de Mediação e/ou Conciliação. Tel: (13) 3828-6800.



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.



Desconto de 15% nas parcelas da implantação do sistema. Telefone: (13) 3821-3694.



14% de descontos nos seus produtos no pagamento à vista. Rua Dr. Idelfonso Pinto Nogueira Filho, 95 – Jardim Paulista. Tel: (13) 3821-3106



Desconto de 10% no pagamento à vista nos seguintes produtos, óleos lubrificantes e filtros, e desconto de 3% nos combustíveis somente no pagamento no cartão de débito ou em dinheiro. Tel: (13) 3821-3188.



Descontos de 04 a 22% no valor do automóvel utilitário escolhido (conforme tabela vigente). Telefone: (13) 3828-9000



Desconto de 5% no valor de todas as suas mercadorias. Tel. (13) 3821-4842.



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.



Programa de estágio. Taxa Administrativa para Associados: R\$ 78,80. Não associados: R\$ 174,00. Tel: (13) 3828-6804 Vanessa.



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



Descontos de 10% no valor de suas mercadorias e produtos, **exceto** no NYC Burger, no cardápio do Sushi Do e no Recanto do Caminhoneiro. Endereço: Rod. Regis Bittencourt, Km 449 – Registro – SP. Tel: (13) 3821-3381.



20% de descontos nos cursos e descontos especiais para empresas. Rua Pres. Getulio Vargas, 530 – Centro. Tel: (13) 3821-1229



Desconto de 10% no valor de todos os seus serviços. Tel. (13) 3821-4916.



Desconto de 10% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista e 5% no pagamento com cartão. Rua Shitiro Maeji, 663 – Centro. Tel: (13) 3821-7063.



Desconto de 40% em todos os cursos oferecidos e isenção da taxa de Matrícula. Rua: Amapá, 348 – VI. Cabral – 2º A – SI 06 – Fone: (13) 3821.2648



Descontos de 5 a 15% nas mensalidades dos cursos de graduação, graduação tecnológica e pós-graduação (conforme tabela vigente). Tel. (13) 3821-7147 ou 3821-2920.



Desconto de 15% no valor de todos os serviços realizados na lavanderia. Tel. (13) 3821-7494.



Desconto de 20% na instalação e gratuidade na primeira mensalidade após a implantação do sistema. Tel: (13) 3821-5426.



Descontos de 15% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista. Rua Tamekichi Takano, 321 – Centro. Tel: (13) 3822-2972



Descontos de 15% de descontos nos seus produtos no pagamento à vista. Av. Clara Gianotti de Souza, 174 – Centro. Tel: (13) 3821- 2888.

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 credenciados ganham descontos ao apresentar o cartão. Os descontos são válidos para os proprietários e sócios, além de seus cônjuges e funcionários das empresas participantes do Clube de Descontos. Informações pelo telefone 3828-6800.

CONTABILIDADE E IMOBILIÁRIA
www.chicaoka.com.br



Tel. (13) 3821-2233
chicaoka@chicaoka.com.br

Rua Tamekichi Takano, 609
 Centro - 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)

lavanderia



SOLAR

Lava - Seca - Passa

AV: CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 1100 - REGISTRO - SP
 TEL: (13) 3821-7494

Email: lavanderiasolar@uol.com.br



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



CLOSET AREJADO

Monte do seu jeito. Escolha quantas prateleiras, cabideiros, gaveteiros quer ter. Modernidade, praticidade e funcionalidade. Vá hoje mesmo conhecer a nossa linha de closet arejado.

FACILLITA®
Utilidades & Organização

Av. Clara Gianotti de Souza, 1050 - Registro/SP - Fone: 3822.2008 |  **facillita**



CONTABILIDADE
YAMADA

Yamada & Badari Assessoria Contábil e Tributária S/S Ltda

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

Rua Sinfônio Costa, 669 - Centro - Registro
 email: contato@contabilidadeyamada.com.br  (13) 3828-1122
 3821-1491



ILLUSTRATIVA
 Publicidade, Propaganda e Marketing



Idéias...
 Nós
 Temos
 Muitas

(13) 3821-4451

Assessoria Publicitária | Assessoria de Imprensa | Sites | Logotipos | Anúncios  www.illustrativa.net  [agenciaillustrativa](https://www.facebook.com/agenciaillustrativa)

Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800

O regulamento completo da campanha e empresas
participantes estão no site da ACIAR: www.aciar.com.br

Show de Prêmios

Natal 2016

PERÍODO DA CAMPANHA:
17/10/2016 a 28/12/2016

APURAÇÃO:
28/12/2016 às 19h
na SEDE da ACIAR

*1 Moto Okm



• 33 Vales Compra no
valor de R\$ 300,00



Realização:

ACIAR e você parceria perfeita



Informações: (13) 3828-6800

