



informaci@r

www.aciar.com.br



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

Edição nº 217 | Ano 17 | Fevereiro 2017

Saiba quanto os municípios do Vale contribuem com impostos

Empresários falam sobre impactos da crise econômica em Registro

SESC tem atendimento preferencial e carteirinha de sócio para comerciários

MAIS UM SHOW DE PRÊMIOS FINALIZADO COM SUCESSO

A entrega dos prêmios foi realizada dia 11 de janeiro e participantes confirmaram que a campanha contribui para fortalecimento do comércio.



*Melhor do que viver uma história de
sucesso é fazer parte dela.*

**Parabéns a todos os associados,
colaboradores, prestadores de serviço e
parceiros, que ao longo desses anos
nos ajudaram a construir uma história
baseada em confiança e respeito.**

ACIAR - 47 anos

JUNTOS SOMOS FORTES!

Data de fundação:
17 de fevereiro de 1970

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAR

REGISTRO

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 Odake (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 (Willirro Modas)

Ibrain Martins de Almeida (Docibra)

Josimara Cadilhac (Swagat)

Maria Helena Caminha Marques (NR Confeções)

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) (in memoriam)

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

informaciara

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

EDITORIAL



Os impostos e a vida cotidiana

Todo começo do ano é a mesma coisa: ficamos atordoados com a quantidade de impostos que teremos que pagar ao longo do ano – IPTU, IPVA, Imposto de Renda, sem contar aqueles que incidem diretamente sobre o produto que estamos comprando e que, muitas vezes, pagamos sem perceber.

O Brasil é campeão em carga tributária sobre vários produtos e serviços essenciais. O material escolar, por exemplo, que somos obrigados a comprar no começo do ano para nós ou para nossos filhos, é tributado em quase 50%! Ou seja, poderíamos pagar metade do preço de um caderno se não fosse o imposto.

De acordo com matéria que publicamos nesta edição, estudos mostram que cada brasileiro trabalha 153 dias apenas para pagar impostos. É muito sacrifício de cada cidadão quando vemos o resultado dos serviços públicos que nos são ofertados.

Teoricamente, os impostos que pagamos deveriam servir para que o país ofertasse bons serviços em áreas essenciais como saúde e saneamento, educação e segurança pública, entre outras. Tais serviços, no entanto, estão cada vez mais insatisfatórios.

Basta ver a situação da segurança pública. Um serviço que deveria ser prestado de forma eficiente pelo Estado para garantir tranquilidade aos cidadãos, porém tornou-se caótico. Facções criminosas nasceram e cresceram sob as barbas do Estado, dominaram presídios e, cada dia mais, mostram maior força de combate e mais poder econômico.

Apesar dos impostos, os cidadãos que querem um futuro melhor para seus filhos são obrigados a pagar escolas particulares e planos de saúde por motivos

que nem é preciso detalhar pois são conhecidos de todos.

Por isso não nos surpreendem as pesquisas que mostram que o Brasil está em 34º em retorno de serviços aos cidadãos com os impostos.

A reforma tributária, tão ansiosamente aguardada, que pode reduzir essa carga tributária tão pesada, está paralisada diante de um Congresso que não consegue equacionar os problemas políticos e há uma nova crise se instalando com a proximidade da eleição da nova mesa diretora da Câmara dos Deputados.

Apesar de todos os problemas, temos absoluta certeza que o Brasil caminha para uma realidade onde haverá mais justiça social e menos impostos.

Mas não basta acreditar. Cada um de nós precisa fazer a sua parte, tornando as instituições que nos representam cada vez mais fortes com a nossa participação e a nossa capacidade de escrever uma nova história.

Por isso, eu convido os empresários de Registro e do Vale do Ribeira a se associarem a ACIAR e a participarem de atividades importantes que são desenvolvidas durante o ano, como a campanha Show de Prêmios, o calendário do comércio e demais eventos que nos aproximam e nos tornam mais fortes para superar as adversidades.

Um abraço do amigo

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

Eventos

FEVEREIRO

- 01/02 a 03/03 – Início da Adesão Campanha Show de Prêmios de Natal

- 01/02 a 30/06 – Início da Adesão dos Calendários

- 17 (6ª feira) - Aniversário da ACIAR - 47 anos (Expediente Normal)

- 17 (6ª feira) - Café da Manhã da ACIAR!!!
Local: Auditório da ACIAR às 7h30 / Reservas limitadas por empresa até o dia 10/02/16 (6ª feira) e/ou enquanto houver convites

- 27 (2ª feira) - Acordo entre SINCOMERCÍARIOS X ACIAR. Troca pelo feriado do dia 30/11/2016 (aniversário da cidade)/ Comércio Fechado

- 28 (3ª feira) – Carnaval / Comércio Fechado

MARÇO

- 01 (4ª feira) – Cinzas (Expediente Normal e/ou conforme acordo interno)

- 08 (4ª feira) – Dia Internacional da Mulher (EXPEDIENTE NORMAL)

- 08 (4ª feira) – Mulheres Empreendedoras – Tema: As nuances do crescimento feminino / Informações na ACIAR (13)3828-6800

- 15 (4ª feira) – Dia Mundial do Consumidor (EXPEDIENTE NORMAL)



- 22 (4ª feira) – Curso do APAS- Tema: Prevenção de perdas em Supermercados E. Vagas Limitadas! Gratuito

- 28 (3ª feira) - Café da Manhã da ACIAR!!!
Local: Sesc às 7h30 / Reservas limitadas por empresa até o dia 24/03/16 (6ª feira) e/ou enquanto houver convites

- 31 (6ª feira) – Último dia para as inscrições do Prêmio ACIAR de Fotografia.

PAPO DE EMPREENDEDOR / FRASES

5

PERFIL

ANOTON: Uma loja voltada para atender marceneiros

6

SHOW DE PRÊMIOS

Participantes avaliam campanha como positiva para a empresa e o cliente

8

DRIBLANDO A CRISE

Empreendedores reduzem custos, renegociam com fornecedores e buscam fidelizar clientes

10

IMPOSTÔMETRO

População do Vale pagou 120 milhões em impostos no ano passado

12

FIQUE SABENDO

- Feira do Empreendedor será de 18 a 21 de fevereiro em São Paulo
- BNDES adota critérios da Lei Geral para micro e pequenas empresas
- Governo de São Paulo cria o programa “Juro Zero Empreendedor”
- Inscrições abertas para Reuniões Científica do Instituto de Pesca

14

SESC REGISTRO

Credencial plena garante benefícios a trabalhadores de empresas do comércio de bens, serviços e turismo

15

JURÍDICO

Preço sugerido e preço praticado

16

SUA EMPRESA

Campo Minado: conflitos a serem desconstruídos

17

SAÚDE & BEM ESTAR

Vamos falar de Dengue, Zika e Chikungunya

18

DIREITO DO CONSUMIDOR

Vai viajar? Saiba como economizar suspendendo alguns serviços

19

FOFUXOS

Ganhadora do Concurso Vitrine de Natal

20

BEM-VINDOS

Novos associados

21

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

22

FOTO DA CAPA: **Empresários das lojas participantes e sorteados no Show de Prêmios durante a entrega de cheques e da moto.**

ERRAMOS

Na matéria publicada na página 18, edição de janeiro da InformaciAR, cometemos um equívoco: quem aparece na foto é o engenheiro Denis de Almeida e não seu colega de profissão Roberto Francelino, como informado na legenda.



WILLIAM RODRIGUES

Publicitário e Empresário
[Facebook.com/will.publicitario](https://www.facebook.com/will.publicitario)

Saudações caros amigos empreendedores. Acredito que a maioria dos empresários e lojistas que agora estão por ler esse texto tenha feito algum tipo de publicidade no Facebook ou, ao menos, tenha uma conta pessoal para contatos com familiares e amigos. Mas você já se perguntou como isso tudo começou? Como o idealista Mark Zuckerberg pensou quando estava startando suas ideias para construir uma grande rede social?

Nessa edição do papo empreendedor quero indicar o filme “A Rede Social”. A história começa na famigerada Harvard,

em 2003, de onde Zuckerberg, irritado com o fora que levou, começa a hackear álbuns de outras universidades, provocando entre os estudantes a vontade de comparar fotos entre os alunos.

Junto com seu companheiro de primeiras horas, o brasileiro Eduardo Saverin (Andrew Garfield), ele descobre que o pulo do gato é para quem os usuários vão mandar o que pensam, as ideias, comparações, o que for. Ou seja, com quem dividir. Ape-



A Rede Social mostra que é preciso audácia e perseverança nos projetos

nas seis anos e 500 milhões de amigos mais tarde, Mark se torna o mais jovem bilionário da história com o sucesso da rede social Facebook. O sucesso, no entanto, o leva a complicações em sua vida social e profissional.

Ai está um grande filme a ser apreciado. A mensagem que fica é de que precisamos ser audaciosos e perseverantes com os nossos projetos. Liderar, competir, buscar, melhorar, refazer, criar e recriar é alguns dos ingredientes do sucesso. Atentemos a isso e o resultado virá como o crescimento de uma árvore, adubada, regada e vigiada, dando frutos e boa sombra.

Até à próxima edição.

Frases DO MÊS

“Os pequenos negócios que se organizam para operar com as máquinas de cartão levam vantagem e têm mais chance não apenas de sobreviver, mas também de crescer em plena crise”

- GUILHERME AFIF DOMINGOS, PRESIDENTE DO SEBRAE.

“Frente às grandes economias globais e até a países da América Latina, o Brasil é o único onde o reembolso pelo sistema bancário das vendas efetuadas pelo cartão de crédito ocorre em 30 dias após a operação, isto além das estratosféricas taxas de juros praticadas no mercado, únicas no mundo”.

- NOTA DO INSTITUTO PARA DESENVOLVIMENTO DO VAREJO (IDV).

“O Brasil é um dos poucos países do mundo que tributam a educação, os brasileiros poderiam ter uma melhor formação, se não fosse a alta carga tributária. Por serem itens de necessidade básica, a educação deveria ser menos tributada e muito mais acessível aos consumidores”.

- JOÃO ELOI OLENKE, PRESIDENTE EXECUTIVO DO INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO E TRIBUTAÇÃO - IBPT.

“O Brasil agora está em uma trajetória de recuperação. Nossa expectativa é que o Brasil esteja crescendo ao fim do primeiro trimestre”.

- HENRIQUE MEIRELLES, MINISTRO DA FAZENDA.

“Estudos revelam que no primeiro trimestre haverá redução de mais da metade dos juros cobrados no cartão de crédito”.

- MICHEL TEMER, PRESIDENTE DA REPÚBLICA.

“O ambiente [econômico do país] ainda difícil vai exigir mais das pessoas do que em anos anteriores. A minha perspectiva é que comece a melhorar no segundo semestre”.

- ROBERTO VERTAMATTI, DIRETOR EXECUTIVO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS EXECUTIVOS DE FINANÇAS, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE (ANEFAC).

ANOTON:

Uma loja voltada para atender marceneiros



Edson considera fundamental manter bom atendimento e assistência aos clientes

Fundada há 19 anos, Anoton também dispõe de uma série de itens para atender particulares

Tudo que um marceneiro precisa para fabricar móveis, incluindo ferramentas e máquinas, ele encontra na Anoton Madeira e Cia., loja fundada por Edson Silva Cunha e Cia., loja fundada por Edson Silva Cunha em 26 de maio de 1998. O interesse do empresário por madeira tem origem em sua adolescência, quando ele começou a trabalhar na parte administrativa da marcenaria de seu pai, Oton Mendes Cunha. “Mexer com madeira está no sangue, vem do meu avô, que era carpinteiro, e do meu pai, que é marceneiro. Conheço desde o princípio da madeira”, comenta.

Como o forte de sua clientela é o marceneiro, Edson prefere não comercializar móveis mas, em parceria com fábricas, a

Anoton disponibiliza portas e esquadrias fora dos padrões convencionais. A loja disponibiliza, além de mesas e cadeiras, varões para cortinas, compensados, fórmicas, MDF canaletado, ferragens para móveis, vernizes e colas, entre outros itens. “A gente sempre acaba colocando alguma novidade mas na mesma área”, explica.

Além de marceneiros, os produtos da Anoton também atrai particulares. E Edson identifica, entre seus clientes, profissionais de todas as áreas que, nos finais de semana, são marceneiros por hobby.

Formado em Contabilidade, o empresário utiliza seus conhecimentos acadêmicos na administração da empresa. Ele avalia que a solidez dos empreendimentos estão intimamente ligados ao conhecimento administrativo dos empreendedores. “Tem que saber administrar, cuidar da parte financeira e ter um bom atendimento. Eu preservo muito o atendimento”, afirma Edson, que considera

fundamental ouvir o cliente. “Às vezes, ouvir o cliente contribui para o aprimoramento do negócio”, avalia Edson. Ele também considera fundamentais ter preço competitivo e fornecer assistência ao cliente. “Nesses quase vinte anos, nunca recebi uma reclamação de cliente quanto ao atendimento”, assegura.

Para manter-se atualizado e acompanhar a evolução do mercado no segmento em que atua, Edson participa, a cada dois anos, da Formóvil, a principal feira do país no setor de madeiras.

Para enfrentar a crise econômica do ano passado, Edson diz ter sido necessário enxugar um pouco a empresa mas não enfrentou grandes dificuldades. “As crises estão aí e você vai aprendendo com elas”, afirma o empresário.

A Anoton dispõe de quatro colaboradores, além de Edson e sua esposa Fabiana.

CAMPANHA SHOW DE PRÊMIOS ESTE ANO TERÁ TRÊS PERÍODOS DE SORTEIOS

NO MÊS DAS MÃES NO MÊS DOS PAIS E NO NATAL

Com o objetivo de fomentar as vendas durante este ano e fortalecer a parceria com o associado, a ACIAR promoverá a campanha Show de Prêmios com três sorteios - maio (mês das mães), agosto (mês dos pais) e no Natal - e mantendo o mesmo valor de 2016. Porém, como a campanha precisa ser aprovada pela Caixa Econômica Federal, o período de adesão é curto.

PERÍODO DE ADESÃO: 1º DE FEVEREIRO A 3 DE MARÇO

PARTICIPE

MÊS DAS MÃES

2 VALE COMPRAS
1 ESCOVA ROTATIVA
1 TV 32'

MÊS DOS PAIS

2 VALE COMPRAS
1 BARBEADOR ELÉTRICO
1 TV 32'

NATAL

2 MOTOS
1 REFRIGERADOR
2 BICICLETAS



**AQUEÇA SUAS VENDAS
NO COMÉRCIO.**

Realização:

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAR

REGISTRO

Participantes avaliam campanha como positiva para a empresa e o cliente

Durante a entrega dos prêmios da campanha Show de Prêmios 2016, realizada no auditório da ACIAR, dia 11 de janeiro, o motorista Marcos Lander, ganhador do prêmio principal (a moto zero quilômetro) revelou ter colocado nas urnas cerca de trinta cupons. “É ótimo esse tipo de campanha. Atrai consumidores”, comentou ele, informando que seus familiares, vindos de São Paulo e Curitiba deixam para fazer suas compras em Registro por causa do Show de Prêmios.

Maria do Carmo Oliveira de Moraes foi contemplada, pela segunda vez, com vale-compras. “Acho excelente a campanha porque incentiva o pessoal de fora a comprar em Registro”, observou.



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

A empresária Ester Fonseca, administradora do Auto Posto Montana, empresa onde foi sorteado o cupom da moto, disse que a campanha da ACIAR incentiva o comércio. Ela afirmou que também faz compras, no período da campanha, estimulada pela possibilidade de ganhar um prêmio. Ester também considera importante a participação do



Renato Zacarias, Ester Fonseca (Auto Posto Montana), Marcos Lander (ganhador da moto, com a caixa contendo um capacete) e Marcelo Rodrigues



Premiados e lojistas consideram que a campanha é positiva para o comércio

Já podem ser feitas inscrições para o Prêmio ACIAR de Fotografia

FOTO: Jonas de Pontes Cunha



A edição 2017 do Prêmio ACIAR de Fotografia, com o tema “Prazeres da Vida”, abriu inscrições no dia 16 de janeiro. E você que ainda está em férias, ou se preparando para curtir o carnaval, pode botar uma boa ideia na cabeça e pegar sua máquina fotográfica ou, mesmo, o celular e transformar os prazeres da vida numa bela foto. As imagens precisam ter, no mínimo, 300 dpi de resolução, mostrar alegria, momentos de descontração, viagens, encontros, reencontros, enfim, situações que remetam ao tema do concurso.

“Um júri especialmente indicado selecionará 12 fotos que irão compor o calendário 2018. O autor da foto mais votada entre as doze selecionadas ganhará um notebook. A inovação este ano é que as fotos serão disponibilizadas no Facebook e a mais votada ganhará um ponto.

As inscrições prosseguem até o dia 31 de março.

O regulamento completo, assim como a ficha de inscrição, podem ser obtidos no site da ACIAR: www.aciar.com.br



Cerca de 50 pessoas participaram da entrega de prêmios no auditório da ACIAR

comércio. “Desde que a campanha começou a gente participa”, assegurou.

A edição 2016 da campanha teve a participação de 70 lojas que, juntas, distribuíram 270 mil cupons. Além da moto, foram sorteados 33 vales compras, no valor unitário de R\$ 300,00. “Além de fomentar o comércio, a campanha Show de Prêmios é, também, uma oportunidade do comércio retribuir um pouco a dedicação dos clientes”, revelou o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, ressaltando que a ACIAR tem atuado visando o fortalecimento da economia.

Renato Zacarias informou, ainda, que o sorteio dos prêmios este ano voltará a ser realizado na Praça dos Expedicionários, atualmente em reforma, e terá show musical.

Além do presidente, acompanharam a entrega de prêmios os diretores Sueli Tiomi Okamoto Odake (1ª secretária) e Marcelo Rodrigues (2º tesoureiro). Cerca de 50

pessoas participaram do evento, entre os quais Ivone Nascimento Ferreira (Festolândia), Carolina Wolf (Carohe Tintas), Eliane Chagas do Nascimento (Rayon Modas), José Luiz (Feirão do Sapato), Rayan Daniel Ribeiro (Magnânimo Pedreira), Aline Ferreira (Bella Modas), Marina K. Seimaru Itabashi (Oriente Rotisseria) e Sr. Lino (LS Pneus).

CAMPANHA ESTE ANO TERÁ PRÊMIOS PARA MÊS DAS MÃES E MÊS DOS PAIS

Este ano a campanha Show de Prêmios será realizada também no Mês das Mães, em maio, com o sorteio de uma televisão, um vale compras no valor de R\$ 300,00 e uma escova rotativa; além da tevê e do vale compras, no Mês dos Pais haverá também um barbeador elétrico. E no Natal serão sorteadas duas motos, duas bicicletas e uma geladeira.



**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**

Empreendedores reduzem custos, rene- gociam com fornecedores e buscam fidelizar cli-

Eles também se preocupam em manter a qualidade e não promover demissões

Nesse começo de ano, os empreendedores de Registro ainda sentem os reflexos da crise que atingiu fortemente a economia do país no ano passado. Mas, pelo que dizem os entrevistados, eles têm se empenhado para atravessar o período de turbulência tomando decisões que buscam se adequar à nova realidade brasileira, reduzindo custos, negociando com fornecedores, fidelizando e buscando clientes, evitando ao máximo promover demissões. As empresas não sofreram queda significativa no faturamento, mas também não tiveram crescimento.

“Graças a Deus a gente tem superado bem a crise”, afirma Luciano de Souza Braga, da Martins Peças. Ele analisa que a crise foi anunciada dois anos antes de seu início e que os empreendedores sabiam que teriam de reduzir 30% nos custos operacionais. Foi o que ele fez: reduziu itens no estoque, mantendo as peças que tivessem maior giro e garantissem a qualidade dos serviços. O passo seguinte foi reduzir a inadimplência. Para isso, recadastrou clientes e eliminou aqueles que ofereciam risco, reduziu boletos (mantendo apenas algumas exceções) e priorizando pagamento em cartão e dinheiro.

Também pensando no custo operacional, Luciano reformou o espaço físico da empresa, refez instalações e colocou vidros em alguns pontos para economizar energia elétrica. Além dessas providências, ele desenvolveu programa de controle e redução de custos operacionais. “O desperdício é inimigo da economia”, afirma o empreendedor, revelando que também fez reorganização financeira, passando a trabalhar com apenas um banco, para melhor controlar a conta. “A gente pagava coisa que nem sabia”, afirma.

Luciano implantou o pós-venda: trinta dias após a realização do serviço, sua empresa convida o cliente para uma revisão

gratuita do carro. “Esse pós-venda é fundamental para fidelizar o cliente”, afirma, ressaltando que o cliente é o maior patrimônio da empresa. Com os fornecedores, é o oposto: não há fidelização. “Hoje, existem no mercado muito mais fornecedor que há vinte anos e isso permite fazer cotação de tudo o que compra e analisar novas propostas. Não dá mais para trabalhar com aquele fornecedor que liga e diz: *vou mandar três caixas*. Às vezes, a empresa perde com essa compra”, observa o empreendedor. “Minha preocupação é com o cliente e não com o fornecedor”, resume.

Luciano considera fundamental ao empresário se atualizar e entender o funcionamento da empresa para orientar colaboradores e, quando necessário, dar a última palavra. “Atualmente não dá mais para o empresário ficar sentando atrás da mesa preocupado com o dinheiro dele. O empresário preguiçoso não consegue se manter; mas também não consegue o empresário que quer abraçar o mundo”, analisa Luciano, revelando ainda que é importante ter transparência no relacionamento com o cliente. “Negócio bom é bom para ambas as partes”, assegura Luciano que, embora não tenha demitido, manteve em aberto a vaga de um funcionário que pediu demissão.

“A crise afetou todo mundo”, afirma Andréia Cristina Godke de Oliveira, da Godke Alumínios, que viu 2016 passar em brancas nuvens, sem novos investimentos. Ela trabalha com seu pai, na Godke, há 18 anos, e diz nunca ter presenciado tantas dificuldades como no ano passado. “Realmente eu me assustei. Foi o pior ano da minha vida em termos financeiros”, admite.

Para não quedar diante das dificuldades, Andréia diz ter conversado com fornecedores e priorizado aqueles que ampliaram os prazos de pagamento, inclusive, em alguns casos, negociou com novos fornecedores, que ofereceram menor preço e prazo estendido, porém, preservando a qualidade dos serviços.

Ela também promoveu economia interna para reduzir custos operacionais e nessa reengenharia viu-se obrigada a demitir



Luciano e Débora, esposa “e braço direito”, empresários da Martins Peças: redução dos custos operacionais



Andréia, da Godke Alumínios: seu lema é resistir sempre



Miriam, da Cacau Show, promove busca ativa de clientes

dois colaboradores no final do ano passado. “Infelizmente”, observa.

Andréia diz que a crise ficou mais evidente no momento de negociação com o cliente, que passou a pedir mais descontos, o que obriga a empresa a trabalhar cada vez mais. “Se antes vendia para 10, hoje preciso vender para 15, 18 pessoas”, exemplifica, revelando que no ano passado chegou a oferecer descontos em patamares que, depois

negociam entes

do serviço realizado, ela se perguntou por que. O trabalho em excesso foi recompensado e o faturamento da empresa se manteve quase no mesmo nível do ano anterior.

Sob qualquer hipótese, no entanto, a recomendação de Andréia é a persistência. “A gente não para. Está sempre à procura de novos clientes e orçamentos. Eu não desisto, a gente dá essa caída, mas não desiste nunca”, assegura, ressaltando que, ano passado, não pode seguir a orientação que está numa frase na entrada de sua sala: Não fale em crise, trabalhe. “Ano passado tivemos que falar em crise – e muito!”, ela diz.

Miryam Kazue Hikita Munaier, da Cacau Show, não foge à regra desses tempos difíceis. “Estamos economizando no que for possível”, afirma. Reduziu custos ao máximo e, como Andréia, recorre ao advérbio “infelizmente” ao informar ter feito uma demissão.

Além da redução, Miryam treinou sua equipe para telefonar aos clientes informando sobre novidades e promoções. “Tem que buscar clientes, correr atrás. Há clientes que não viriam com frequência à loja”, revela.

Foi com economia e busca de clientes que a Cacau Show, assim como a Godke Alumínios e a Martins Peças, conseguiram manter as vendas no ano passado, de certa forma contribuindo para reduzir a crise econômica no âmbito regional.



Na opinião de Abigail, os jovens terão mais dificuldades para conseguir emprego

“As pessoas que estão disponíveis no mercado terão que aceitar salários mais baixos”, diz proprietária da Ampla RH

Em 2016 houve redução gradativa na oferta de empregos e, conseqüentemente, procura de novos postos de trabalho analisa Abigail Lunelli Pinto, da Ampla RH, empresa da área de treinamento, recrutamento e seleção de profissionais. “Muitas pessoas da região que trabalhavam fora estão voltando”, informa ela, lembrando que muitos profissionais retornam com currículos interessantes porque tiveram experiências profissionais significativas.

Ela avalia que, este ano, o quadro da economia não terá grandes alterações em relação ao ano passado. “Nós não teremos melhora significativa na economia enquanto os problemas do país não forem resolvidos. O Congresso não está tomando medidas nas questões centrais do país”, opina, lembrando que as questões políticas estão se impondo e impedindo que o Congresso estude formas de melhorar a economia. “Vai demorar um pouco para o país se recompor”, acredita.

Na opinião de Abigail, o reflexo da crise é parecido em todos os lugares. “Há um efeito dominó: diminui o salário, diminui vendas e, conseqüentemente, diminuem funcionários”, explica ela, ressaltando que “as pessoas que estão

disponíveis no mercado terão que aceitar salários mais baixos”.

A proprietária da Ampla RH avalia que os jovens sofrerão mais com o desemprego pois, como havia muitas oportunidades antes da crise, eles não se preocuparam em se fixar numa empresa e, assim, não tiveram tempo de aprimorar algumas competências. Além disso, essa mobilidade no mercado demonstra falta de comprometimento e isso vai se refletir no momento em que a pessoa buscar nova colocação no mercado.

Abigail diz, também, que as empresas não precisam promover demissões. “Há outras decisões que podem ser tomadas para enxugar custos. Dentro do negócio você pode ganhar dinheiro vendendo mais ou diminuindo as despesas e, às vezes, isso é bom também para o meio ambiente”, observa. “Quando demite, a crise aumenta em todos os aspectos e isso, muitas vezes, não vai mudar a situação da empresa”, avalia ela.

Aproveitar mais o potencial dos colaboradores, permitir que ele saiba o que está acontecendo e tenha mais comprometimento e possa contribuir nas decisões são recomendações para as empresas superarem as dificuldades em momentos críticos.

 Via Yoshimoto

Várias lojas de segmentos diferentes com o mesmo objetivo
“Atender com excelência você cliente”

Av. Clara Gianotti de Souza, 101 - Ed. Kazuko Yoshimoto - Registro/SP

Art & Fest

Noeli Jóias e Acessórios

Contasp Contabilidade

Poly Service

Dra Edna Emiko

Registrando Viagens

Drogaria São José

Rique Lana

Fogaça Joalheiro

Suco & Cia

Multifós Fertilizantes

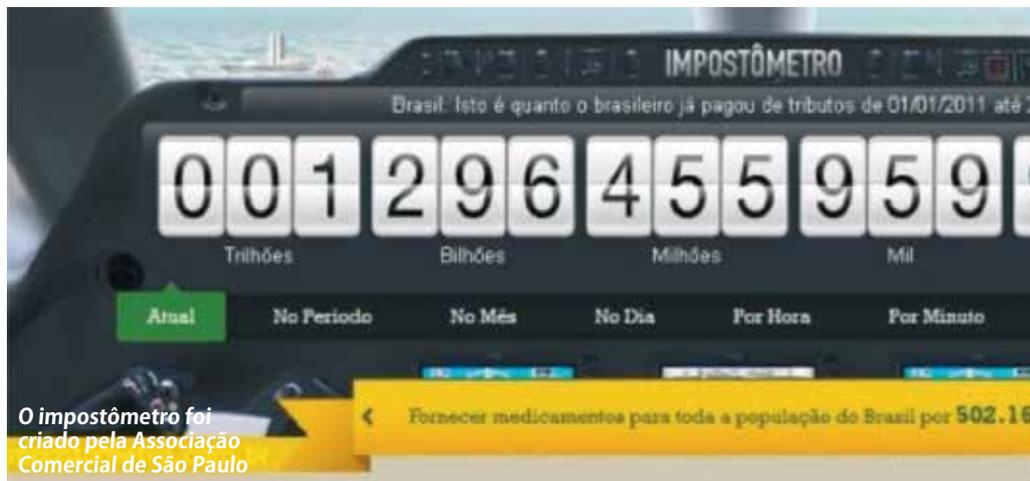
Técnico Informática

População do Vale do Ribeira pagou R\$ em impostos no ano passado

Nos últimos seis anos a arrecadação do Vale foi de R\$ 631 milhões

Pode parecer pouco, se comparado às grandes e ricas cidades do interior paulista, mas é bastante se pensarmos na infraestrutura de que dispõe a região: no ano passado, os cidadãos que moram em doze municípios, considerando de Miracatu a Barra do Turvo, pagaram R\$ 120 milhões de impostos. Somados os últimos seis anos, foram R\$ 631 milhões. Esses valores correspondem a impostos, taxas e contribuições pagas nos níveis municipal, estadual e federal.

No total, os brasileiros pagaram 2 trilhões de reais em impostos em 2016, resultado de cinco meses e um dia de trabalho de cada cidadão.



Como todos sabem, paga-se muito imposto e se recebe pouco. De acordo com estudo do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT), realizado em

2015, o Brasil está na 30ª posição no Índice de Retorno ao Bem Estar da Sociedade (IRBS). Os três primeiros colocados são Austrália, Coréia do Sul e Estados Unidos.

O IMPOSTO ARRECADADO POR MUNICÍPIO/ANO (EM R\$)

BARRA DO TURVO	
2010	2.719.796,56
2011	3.478.258,33
2012	3.456.011,20
2013	2.994.788,11
2014	3.064.037,37
2015	3.104.766,54
2016	3.036.409,35
TOTAL	21.854.067,47

ELDORADO	
2010	786.707,10
2011	884.958,49
2012	1.296.369,76
2013	1.260.639,07
2014	1.280.808,76
2015	1.638.621,41
2016	1.649.507,46
TOTAL	8.797.612,08

JACUPIRANGA	
2010	2.119.725,38
2011	2.389.014,47
2012	2.992.744,06
2013	3.156.089,27
2014	3.488.195,62
2015	4.002.454,42
2016	4.105.336,01
TOTAL	22.253.559,23

PARIQUERA-AÇU	
2010	2.222.534,62
2011	2.308.536,01
2012	2.598.919,28
2013	3.292.812,92
2014	3.286.775,20
2015	4.277.104,58
2016	4.187.529,29
TOTAL	22.174.211,92

CAJATI	
2010	8.057.388,14
2011	8.929.533,54
2012	10.719.564,91
2013	12.427.577,73
2014	12.990.658,57
2015	12.553.458,86
2016	13.881.525,05
TOTAL	79.559.706,83

IGUAPE	
2010	4.322.721,43
2011	4.278.998,89
2012	5.416.614,59
2013	6.307.005,72
2014	7.098.900,17
2015	7.989.602,85
2016	8.255.159,83
TOTAL	43.669.003,51

JUQUIÁ	
2010	2.672.877,43
2011	2.308.132,12
2012	2.937.177,48
2013	3.078.398,59
2014	3.386.440,89
2015	3.708.019,72
2016	3.764.700,42
TOTAL	21.855.746,67

REGISTRO	
2010	14.436.376,49
2011	16.823.144,28
2012	18.978.367,28
2013	22.524.987,34
2014	25.654.979,83
2015	31.800.124,61
2016	31.790.478,04
TOTAL	162.008.457,91

CANANÉIA	
2010	3.060.307,97
2011	3.424.249,30
2012	3.682.859,02
2013	4.226.896,02
2014	4.653.464,41
2015	5.821.331,16
2016	5.663.725,35
TOTAL	30.532.833,26

ILHA COMPRIDA	
2010	15.277.424,32
2011	14.746.750,84
2012	16.446.227,55
2013	19.379.394,92
2014	20.287.972,14
2015	26.806.558,23
2016	25.408.296,42
TOTAL	138.352.624,46

MIRACATU	
2010	4.642.468,21
2011	7.096.903,34
2012	7.222.067,71
2013	7.395.459,64
2014	10.836.565,02
2015	17.567.800,60
2016	15.932.030,83
TOTAL	70.693.295,39

SETE BARRAS	
2010	714.847,47
2011	729.148,73
2012	952.084,76
2013	1.389.328,62
2014	1.957.318,28
2015	1.840.690,80
2016	2.131.520,88
TOTAL	9.714.939,58

120 milhões



Entre os países da América do Sul, Argentina está à frente do Brasil, ocupando o 24º lugar.

São Paulo confirma que é a locomotiva do Brasil: é responsável por 37,48% do imposto arrecadado, percentual que ultrapassa os 751 bilhões de reais, só no ano passado; seguido pelo Rio de Janeiro, que contribuiu com 13,12%, equivalentes a mais de 276 bilhões. São Paulo, em segundo lugar, arrecadou R\$ 16.355,78, em média, por pessoa, superado apenas pelo Distrito Federal, onde a arrecadação per capita é de R\$ 58.486,78.

A pesquisa sobre o quanto cada município arrecadou, em 2016, com imposto teve como fonte o impostômetro, criado pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP), em parceria com a FACESP, Fecomércio RS e IBPT, para calcular o imposto arrecadado no Brasil.



Os mais ricos somam 71 mil brasileiros: ganham mais, pagam menos impostos

Super-ricos pagam menos impostos

Estudo do Centro Internacional de Políticas para o Crescimento Inclusivo (IPC-IG), vinculado ao Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), referente ao período de 2007 a 2013 concluiu que os brasileiros super-ricos, que estão no topo da pirâmide social e somam aproximadamente 71 mil pessoas, ganharam em média 4,1 milhões de reais em 2013. Esses brasileiros pagaram menos impostos, proporcionalmente a suas rendas, que um cidadão de classe média alta. Isso porque, segundo o estudo, dois terços da renda dos super-ricos estão isentas de qualquer incidência tributária.

Essa distorção deve-se, principalmente, a uma peculiaridade da legislação brasileira: a isenção de lucros e dividendos distribuídos pelas empresas a seus sócios e acionistas. Dos 71 mil brasileiros super-ricos, cerca de 50 mil receberam dividendos em 2013 e não pagaram qualquer imposto por eles.

Além disso, esses super-ricos beneficiam-se da baixa tributação sobre ganhos financeiros, que no Brasil varia

entre 15% e 20%, enquanto os salários dos trabalhadores estão sujeitos a um imposto progressivo, cuja alíquota máxima de 27,5% atinge níveis muito moderados de renda (acima de 4,7 mil reais, em 2015).

A justificativa para tal isenção é evitar que o lucro, já tributado na empresa, seja novamente taxado quando se converte em renda pessoal. No entanto, essa não é uma prática frequente em outros países do mundo.

Além disso, o estudo concluiu que o Brasil possui uma elevada carga tributária para os padrões das economias em desenvolvimento, por volta de 34% do Produto Interno Bruto (PIB), equivalente à média dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

Mas, diferentemente desses países, cerca de metade da carga brasileira provém de tributos sobre bens e serviços, o que, proporcionalmente, onera mais a renda dos mais pobres.

Fonte: Nações Unidas

(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



FEIRA DO EMPREENDEDOR SERÁ DE 18 A 21 DE FEVEREIRO EM SÃO PAULO

A **Feira do Empreendedor**, do SEBRAE-SP, ocorre de 18 a 21 de fevereiro, no Anhembi, em São Paulo. A previsão é que 150 mil pessoas visitem a Feira nos quatro dias e sejam realizados R\$ 20 milhões em negócios, aumento de 30% com relação ao ano passado, que gerou R\$ 15,5 milhões e atraiu 130 mil pessoas.



Serão 440 estandes que devem gerar R\$ 20 milhões em negócios

BNDES ADOTA CRITÉRIOS DA LEI GERAL PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

No dia **30 de janeiro**, o BNDES iniciou uma série de mudanças em suas políticas operacionais. Uma das alterações mais importantes diz respeito à adoção do critério de classificação dos pequenos negócios de acordo com a Lei Geral da Micro e Pequena

Empresa – isto é, faturamento de até R\$ 360 mil por ano para as micro e de até R\$ 3,6 milhões para as pequenas empresas.

O banco está, desde dezembro, estruturando medidas com o objetivo de se tornar mais acessível às micro e pequenas empre-

sas. Uma das medidas é a redução de trinta para dois dias o prazo de análise e concessão de crédito e ampliação de R\$ 1 milhão para R\$ 2 milhões no limite do Cartão BNDES, usado para financiamento de máquinas e equipamentos.

GOVERNO DE SÃO PAULO CRIA O PROGRAMA “JURO ZERO EMPREENDEDOR”

O governador **Geraldo Alckmin** anunciou a criação de um programa de crédito voltado ao crescimento e desenvolvimento dos microempreendedores individuais (MEI) paulistas. O Programa “Juro Zero Empreendedor”, por meio da Desenvolve

SP – Agência de Desenvolvimento Paulista e o Sebrae-SP, financiará o investimento na ampliação e modernização dos negócios de microempreendedores que realizam curso de capacitação no Super MEI, do Sebrae-SP. Os interessados já podem encaminhar

seus projetos aos escritórios do Sebrae-SP para dar início ao processo.

O programa vai financiar o capital de giro e a compra de máquinas e equipamentos, materiais de construção, veículos utilitários, software e hardware, ferramentas, entre outros itens. Empréstará de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil. Para quem pagar as prestações em dia, a taxa de juros será zero, equalizada pelo Governo do Estado. Para quem atrasar, será cobrada a taxa contratual de 7,5% ao ano, mais os encargos moratórios. O prazo será de até 36 meses, incluindo seis meses de carência. As garantias serão a contratação do Fundo de Aval (FDA), administrado pela Desenvolve SP, e o aval do próprio beneficiário.



Interessados devem encaminhar projetos ao SEBRAE-SP

INSCRIÇÕES ABERTAS PARA REUNIÕES CIENTÍFICA DO INSTITUTO DE PESCA

A **XII Reunião Científica** do Instituto de Pesca (Recip), evento bienal, será realizada em São Paulo, entre os dias 5 e 7 de abril, a partir das 9h. O encontro será no Parque da Água Branca, sede do Instituto da Secretaria de Agricultura e Abastecimento paulista.

A Recip proporciona oportunidade de contato entre especialistas, profissionais, pós-graduandos e graduandos, favorecendo o aprendizado. Os temas abordados serão aqüicultura, pesca, processamento de pescado e cadeia produtiva do pescado.

Em 2017, a Recip fará parte das comemorações do 48º Aniversário do Instituto de Pesca. As inscrições já estão abertas. Mais informações: cecomip@pesca.sp.gov.br.

Credencial plena garante benefícios a trabalhadores de empresas do comércio de bens, serviços e turismo

Na unidade de Registro, em breve o atendimento prioritário será para quem possui a credencial plena

Desde julho de 2016, quando o Sesc iniciou sua atuação no Vale do Ribeira, a comunidade de Registro e região tem tido a oportunidade de participar de inúmeras atividades gratuitas oferecidas pela unidade nas áreas da cultura, lazer, esporte, cidadania, saúde, meio ambiente e artes. Sediada no complexo arquitetônico do KKKK, a programação é destinada a todos os públicos, em diferentes faixas etárias, e busca valorizar e propiciar a interação, o encontro entre gerações e o contato com expressões e modos diversos de pensar, agir e sentir.

Além do município-sede, o Sesc Registro abrange as cidades de Barra do Turvo, Cajati, Cananéia, Eldorado, Iguape, Ilha Comprida, Iporanga, Itariri, Jacupiranga, Juquiá, Miracatu, Pariquera-Açú, Pedro de Toledo e Sete Barras. “Nossa unidade está de portas abertas para toda a comunidade do Vale do Ribeira, uma região que nos surpreendeu com sua riqueza cultural e ambiental”, destaca o supervisor de Atendimento e Comunicação do Sesc Registro, Ruan Carlos.

Inicialmente, a unidade atendia ao público somente nos finais de semana, mas desde dezembro passou a abrir sua programação também de terça a domingo, em horários que possibilitam a participação do público que trabalha durante o dia. Destacam-se como opções disponíveis de forma permanente na unidade de Registro o Espaço de Brincar, a Área de Convivência (com espaço para leitura e jogos educativos), a Recreação Esportiva e a Ginástica Multifuncional.

As atividades são abertas ao público em geral, mas uma categoria de trabalhador tem direito de se matricular no Sesc Registro e desfrutar com prioridade da programação e dos serviços oferecidos em toda a rede Sesc

do estado de São Paulo e do País. São os comerciários - trabalhadores do comércio de bens, serviços e turismo (com registro em carteira de trabalho) - categoria que pode fazer a Credencial Plena no Sesc e garantir uma série de benefícios. Basta comparecer na Central de Atendimento com a carteira de trabalho, RG e CPF para fazer a credencial, que é gratuita e tem validade em todo território nacional.

Os benefícios de uso da credencial plena são os preços diferenciados nos espetáculos em unidades da capital e interior, acesso ao parque aquático, a atendimento odontológico, além da possibilidade de usufruir das redes de hotelaria do Sesc, instaladas em todos os estados do Brasil, como o Sesc Pantanal, Sesc Bertioga, entre outros. A credencial também pode ser utilizada nos restaurantes das unidades que oferecem o serviço, nas bilheterias da rede Sesc para compras de ingressos para grandes shows e espetáculos e nos passeios de turismo. “Além disso, na unidade de Registro, onde as atividades são gratuitas, em breve o atendimento prioritário será para quem possui a credencial plena nas inscrições dos cursos físico-esportivos,

como o Clube da Corrida e a Ginástica Multifuncional”, observa Ruan Carlos.

Ele explica que o Sesc foi criado e é mantido pelo empresariado do comércio e serviços para atender aos trabalhadores deste setor, por isso a prioridade de atendimento a esta categoria profissional. Mas somente os trabalhadores que atuam em empresas que contribuem para a manutenção do Sesc é que podem obter a credencial plena. Para saber se a empresa é contribuinte ou não, basta encaminhar o CNPJ da empresa ao Fale Conosco do Sesc.

Quem não se enquadra nos critérios para a credencial plena pode participar das atividades, mediante disponibilidade de vagas. Neste caso, ao ingressar em um curso, o matriculado receberá a Credencial Atividades gratuitamente.

MAIS INFORMAÇÕES:

Sesc Registro - Avenida Prefeito Jonas Banks Leite, 57 (KKKK)

Tel: (13) 3828-4950 - www.secsp.org.br/registro

Horário de funcionamento: Terça a Sexta: 13h às 21h30

Sábados, Domingos e Feriados: 10h às 19h

Sábados, Domingos e Feriados: 10h às 19h



Programação do SESC vai de terça a domingo e é aberta ao público



Advogado
roniadv@hotmail.com

PREÇO SUGERIDO E PREÇO PRATICADO

Da mesma forma, começando um novo ano começam também as novas e fantásticas aventuras comerciais em mais um exercício. As expectativas de novos e grandes negócios se multiplicam a cada novo abrir de porta do comércio. E assim deve ser, pois o amigo comerciante que deixa de ter esperança e sonhos pode encerrar sua atividade.

Muitas vezes, porém, o trabalhador do comércio parece que tem suas expectativas de ganhos diminuída pelo fabricante/fornecedor que, quase sempre, aparece com sua tabelinha de preços sugerindo que o amigo comerciante a siga.

Outro dia, tive a oportunidade de presenciar uma pequena discussão que, embora tenha causado transtorno a mim e a outras pessoas que estavam na fila do caixa, pode servir de grande elucidação a todos. Naquele caso uma senhora ao comprar um sorvete se deu conta que o valor no caixa era maior do que aquele que estava na embalagem. E aí?

Mas essa tabela de preço sugerido deve ser praticada? O que diz a legislação sobre ela? Vejamos:

Primeiramente cabe ressaltar que existe uma diferença grande entre o preço sugerido e preço tabelado. No dia a dia até mesmo os consumidores sentem essa diferença, pois é muito comum encontrarem preços bem diferentes para o mesmo produto. Exemplos clássicos disso são os preços de sorvetes, chocolates e iogurtes, por exemplo.

Cabe destacar também que a tabela de preço sugerida pelo fabricante/fornecedor é apenas uma sugestão de preço que poderá ou não ser repassada ao consumidor. É certo que aqueles produtos que já trazem de fábrica algum tipo de tabela de preço podem ser comercializados com preços diferentes dos sugeridos. Legalmente não existe uma norma que garanta a obrigatoriedade.

Diferentemente disso, no entanto, é o que ocorre com a indústria tabagista. De acordo com o artigo 220 do decreto nº 7.212/2010, cumpre aos fabricantes de cigarro assegurarem que os preços de venda a varejo e a data de sua entrada em vigor sejam divulgados ao consumidor por meio de tabela informativa, identificada pelo símbolo do fabricante. A legislação estabelece que os fabricantes e varejistas devem ter a documentação comprobatória da entrega e recebimento da tabela, sendo de responsabilidade dos estabelecimentos comerciais afixá-las e mantê-las em local visível ao consumidor. Assim, o comerciante tem que praticar exatamente o valor descrito na tabela.

Nesse caso, o comprador ou cliente tem o direito de exigir o preço da tabela. A não observância desse dispositivo poderá acarretar penalidades tanto para o fabricante quanto para o estabelecimento comercial, aplicadas pela Receita Federal. Nesse caso específico, os consumidores poderão até mesmo acionar a justiça no caso de se sentirem lesados e poderão inclusive ter acesso à ouvidoria da Receita Federal.

Em todo território nacional o que vale é a livre concorrência, garantida pela Lei n.º 12.529/11, que regula o CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Em seu artigo 36, a lei em questão caracteriza como infração impor ao comércio, aos distribuidores, varejistas e representantes os preços de revenda. Da mesma forma, é considerada infração limitar, falsear ou prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa.

O amigo comerciante deve ficar atento pois ele se coloca no papel de consumidor quando adquire os produtos para revenda de tal sorte que ele mesmo, de acordo com a legislação vigente, poderá exigir judicial e legalmente o cumprimento da obrigação assumida

É isso aí!

Muito sucesso e muitas vendas a todos os amigos comerciantes.

“
É decisão do comerciante aceitar ou não o preço sugerido pelo fabricante”

Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800



Consultora em
Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

CAMPO MINADO: CONFLITOS A SEREM DESCONSTRUÍDOS

Partindo do princípio que convivemos diariamente com pessoas, sejam colegas de trabalho, clientes e a relação entre chefia e colaboradores, e que são mentes diferentes, com vivências diferentes, com percepções e expectativas diversas, então, podemos dizer que os conflitos no trabalho são existentes. O que os une é ter um objetivo comum: o trabalho a ser desenvolvido.

Hoje há pouca tolerância à imaturidade e o individualismo no trabalho e na vida.

O que buscamos é aprender a melhor forma de administrar esses conflitos, com a certeza que grande parte deles poderia ser evitada, através do diálogo e com uma visão ampla da empresa, onde podemos detectar todas as partes de um processo de trabalho e a importância

de todas elas para o resultado final. Dessa forma, valorizamos o potencial de trabalho de cada pessoa envolvida, nos dando conta da necessidade de terceiros para executar as atividades. E isso ocorre em nosso cotidiano, em qualquer circunstância.

Ninguém caminha sozinho. Não dialogar, não ouvir e deixar de esclarecer dúvidas são impeditivos e torna o caminhar em um campo minado.

O momento empresarial reconhece a necessidade de mudança e exige a aquisição de maneiras mais assertivas na convivência profissional, através da distinção do que chamamos de conflitos disfuncionais e conflitos funcionais.

Conflitos disfuncionais são os que geram medo, incertezas, insatisfações, competições, comprometendo resultados e criando frustrações nas relações interpessoais. Problemas interpessoais prejudicam a qualidade dos serviços, geram atrasos, dificultam a integração das áreas.

Conflitos funcionais são reconhecidos pela melhoria da qualidade de decisão, gerando um processo criativo, reflexão e mudanças dentro da empresa. Esses momentos de diálogo são essenciais para a avaliação de aspectos

que poderiam estar sendo negligenciados, permitindo uma visão mais ampla do trabalho.

Não podemos temer os conflitos. Confrontar pontos de vista é falar a verdade, criando relações de confiança e sabemos que a verdade dói menos que a omissão e a mentira nas relações humanas.

Desenvolver a coragem de interagir com sinceridade, firmeza e clareza, criar a opinião verdadeira sobre desempenho e facilitar futuras ações são desafios permanentes de gestores.

Buscar a administração das relações interpessoais mal estruturadas no trabalho é, acima de tudo, reconhecer que alguns hábitos precisam ser incorporados e praticados diariamente, e outros modificados.

■ Fale a verdade: não prometa o que está além do seu alcance.

■ Saiba dizer “não” com convicção, coerência e argumentação.

■ Cumpra o combinado: seja organizado. Administre seu tempo.

■ Pense positivo: não deixe que algo que saiu errado, no dia anterior, seja o primeiro tema do dia.

■ Seja educado: cumprimente a todos.

■ Seja prevenido: Obtenha dados para analisar e executar atividades.

■ Seja atencioso: dê atenção a quem lhe procura.

■ Reflita, busque a importância de ouvir e dizer frases como: “Bom dia”, “Boa tarde”, “Até amanhã”, “Obrigada”, “Por favor”, “Não sei como resolver”, “Você pode me ajudar?”, “Acredito em você”, “Parabéns!”, “Vá em frente!”, “Você precisa de ajuda?”, “Conte comigo”.

Buscar a melhoria nas relações interpessoais é o diferencial na busca de uma qualidade de vida no trabalho e na vida pessoal. Viver de uma forma harmoniosa com você mesmo e com os demais, sem conflitos desnecessários, criará uma vida bem mais saudável.

E assim seja a saúde emocional de todos.

Um bom dia para você e muito obrigada.

“ Grande parte dos conflitos pode ser evitada através do diálogo e com uma visão ampla da empresa ”

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

VAMOS FALAR DE DENGUE, ZIKA E CHIKUNGUNYA

Verão é época de muito cuidado contra o *Aedes aegypti*, mosquito que causa Dengue, Zika e Chikungunya

A única forma de evitar as três doenças, adquiridas através da picada do *Aedes aegypti*, mais conhecido como mosquito da dengue, é através da eliminação dos criadouros nas casas, no trabalho e nas áreas públicas.

A Dengue e a Chikungunya têm sintomas e sinais parecidos. Enquanto a Dengue se destaca pelas dores no corpo, a Chikungunya provoca dores e inchaço nas articulações. Já a Zika se destaca por uma febre mais baixa (ou ausência de febre), muitas manchas na pele e coceira no corpo.

DENGUE

O primeiro sintoma da Dengue é a febre alta, entre 39° e 40°C. A doença tem início repentino e, geralmente, dura de 2 a 7 dias, acompanhada de dor de cabeça, dores no corpo e articulações, prostração, fraqueza, dor atrás dos olhos, erupção e coceira no corpo. Pode haver perda de peso, náuseas e vômitos. A principal complicação é a desidratação grave, que ocorre sem a pessoa perceber. Por isso, é importante tomar bastante líquido.

CHIKUNGUNYA

Apresenta sintomas como febre alta,



O *Aedes Aegypti* transmite Dengue, Zika, Chikungunya e, em áreas urbanas, também é o transmissor da febre amarela

dor muscular e nas articulações, dor de cabeça e exantema (erupção na pele). Os sinais costumam durar de 3 a 10 dias.

A principal complicação é a permanência, por longo tempo, das dores e inchaço nas articulações, às vezes impedindo as pessoas de retornarem às suas atividades cotidianas.

ZIKA

Tem como principal sintoma o exantema (erupção na pele) com coceira, febre baixa (ou ausência de febre), olhos vermelhos sem secreção ou coceira, dor nas articulações, dor nos músculos e dor de cabeça. Normalmente os sintomas desaparecem após 3 a 7 dias.

As complicações mais observadas têm sido as manifestações neurológicas como paralisia facial e fraqueza nas pernas, a exemplo do desenvolvimento da Síndrome de Guillain-Barré.

Os sintomas podem ser parecidos, mas o tratamento é diferente para cada doença. Vá ao posto de saúde se estiver com os sintomas. Evite a automedicação.

Saiba como se proteger contra a febre amarela

A febre amarela é uma doença infecciosa grave, causada por vírus e transmitida por vetores. Geralmente, quem contrai esse vírus não chega a apresentar sintomas ou são muito fracos. As primeiras manifestações da doença são repentinas: febre alta, calafrios, cansaço, dor de cabeça, dor muscular, náuseas e vômitos por cerca de três dias. A forma mais grave da febre amarela é rara e costuma aparecer após um breve período de bem-estar (até dois dias), quando podem ocorrer insuficiências hepática e renal, icterícia (olhos e pele amarelados), manifestações hemorrágicas e cansaço intenso. A maioria dos infectados se recupera bem e adquire imunização permanente contra a febre amarela.

TRANSMISSÃO

O vetor da febre amarela é principalmente o mosquito *Haemagogus*. Já no meio urbano, a transmissão se dá através do mosquito *Aedes aegypti* (o mesmo da dengue). A infecção acontece quando uma pessoa que nunca tenha contraído a febre amarela ou tomado a vacina contra ela circula em áreas florestais e é picada por um mosquito infectado. Ao contrair a doença, a pessoa pode se tornar fonte de infecção para o *Aedes aegypti* no meio urbano. Além do homem, a infecção pelo vírus também pode acometer outros vertebrados. Os macacos podem desenvolver a febre amarela silvestre de forma inaparente, mas ter a quantidade de vírus suficiente para infectar mosquitos. Uma pessoa não transmite a doença diretamente para outra.

Como a transmissão urbana é através do *Aedes aegypti*, as formas de prevenção são as mesmas que devem ser adotadas para combate à dengue.

Seu Plano. Sua Vida.

Rua Tamekichi Takano, 11 - Centro - Registro / SP
Atendimento: (13) 3828.2000 - Vendas: (13) 3828.2014
www.unimedregistro.com.br
faleconosco@unimedregistro.com.br



ANS nº 35.177-6

SAC
Unimed
Serviço de Atendimento ao Cliente
0800 770 28 22



Vai viajar? Saiba como economizar suspendendo alguns serviços

PROCON-SP orienta sobre como economizar em períodos de ausência

Você sabia que ao deixar a residência desocupada durante um longo período, como férias, por exemplo, é possível solicitar a suspensão de alguns serviços? A Fundação Procon-SP, instituição vinculada à Secretaria da Justiça e da Defesa da Cidadania do Estado de São Paulo, orienta o cidadão sobre como economizar.

Confira as dicas abaixo:

Telefone fixo – é chamado de “desligue temporário” e o consumidor tem que estar em dia com os pagamentos. O prazo é de 30 a 120 dias, uma vez a cada 12 meses, e

não há cobrança de taxa para suspensão e reativação. A assinatura mensal não pode ser cobrada.

Telefone móvel – a suspensão pode ser feita pelo prazo de 30 até 120 dias, uma vez a cada 12 meses. Não há ônus para o consumidor e também é necessário estar em dia com os pagamentos.

TV por assinatura – pode ser feita pelo prazo de 30 até 120 dias, uma vez a cada 12 meses. Não há ônus para o consumidor e também é necessário estar em dia com os pagamentos.

Água – o prazo pode ser negociado com a concessionária. Existe cobrança para a suspensão e para a religação do serviço.

Energia Elétrica – cada concessionária possui regras específicas. Para verificar as condições, o consumidor precisa entrar em contato com a empresa que atende sua região.

Em todos os casos acima, é preciso entrar em contato com o SAC das empresas para fazer a solicitação. É fundamental que o consumidor anote os números dos protocolos de atendimento.

Outros serviços - Para outros casos como Internet, academia, cursos, assinatura de revistas e jornais, é necessário verificar no contrato ou junto ao fornecedor se é possível pedir a suspensão temporária e quais as condições para isso: se há cobrança, qual o prazo e os procedimentos a serem adotados para realizar a solicitação.

MODA BEBÊ - ENXOVAIS
CALÇADOS - ACESSÓRIOS
MODA JOVEM



TibiKo's

WWW.TIBIKOS.COM.BR  /TIBIKOSTEEN

RUA SHITIRO MAEJI, 663 - CENTRO
REGISTRO/SP - FONE: 3821.7063

SUPER DESCONTOS. PEÇAS ÚNICAS.

OUTLET



TibiKo's

WWW.TIBIKOS.COM.BR

FOFUXOS BICAMPEÃ

no Concurso de Decoração Natalina!



Eleita por 9 anos consecutivos como a melhor loja de confecção infantil de Registro*, a **FOFUXOS** tem o orgulho de anunciar o bicampeonato no **Concurso ACIAR de Decoração Natalina de 2016!**



"Ficamos muito felizes em ver o reconhecimento de algo que fazemos com tanto carinho.

Aproveitamos para agradecer aos nossos clientes e amigos pela confiança em nosso trabalho!"

Simone e Santa Cardia,
Proprietárias



VENHA NOS VISITAR!

ENXOVAIS - CALÇADOS - ACESSÓRIOS
MODA INFANTIL - MODA BEBÊ
MODA PRAIA - VESTIDOS E TERNOS
ROUPAS PARA BATIZADO
PARA FOFUXOS DE ATÉ 8 ANOS

FOFUXOS

MODA BEBÊ • INFANTIL • ACESSÓRIOS



lojafofuxos@yahoo.com.br



[facebook.com/fofuxos](https://www.facebook.com/fofuxos)



Av. Prefeito Jonas Banks Leite, 650
Registro - SP

(13) 3821-1686

Novos associados



B.B.C – SEGUROS

Endereço: Rua Gersoni Napoli, 96 – Centro – Registro – SP
Telefone: (13) 3822-3300 – (13) 99128-6494
e-mail: bbcseguros@uol.com.br

CASTELES MATERIAS PARA CONSTRUÇÃO

Proprietários: Edson Teles Souza e Lidiane Aparecida dos Santos Teles
Endereço: Av. Clara Gianotti de Souza, 1160 – Jd. Paulista – Registro – SP
Telefone: (13) 3821-8043



PORTO SEGURO COMPANHIA DE SEGUROS

Endereço: Av. São Paulo, 1239 – B. Boqueirão – Praia Grande – SP
Telefone: (13) 3476-5000
Contato: Gizelle
e-mail: gizelle.silva@portoseguro.com.br

REGISTRO DIÁRIO

Site: www.registrodiario.com
Telefone: (13) 99759-7777
Contato: Fagner ou Fernanda



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 Pocci Junior, 288 – Tel: (13) 3822-6203.



Descontos especiais nos planos regulamentados. Tel. (13) 3828-6810 – Roseli.



Descontos de 10% no valor de seus produtos e serviços. Av. João Batista Pocci 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 - Pariquera-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) 3828-6810 Roseli.



Seguro Saúde Nacional com atendimento diferenciado para associados. Tel. (13) 3828-6810 – Roseli.



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**

YAMADA & BADARI
ASSESSORIA CONTÁBIL

CONTABILIDADE COMERCIAL E AGRÍCOLA
 ASSESSORIA FISCAL, TRIBUTÁRIA E TRABALHISTA
 ABERTURA, ALTERAÇÃO E ENCERRAMENTO DE EMPRESAS
 CONSULTORIA E ROTINAS TRABALHISTAS
 DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA FÍSICA E JURÍDICA
 INCRA E ITR

(13) 3828-1122 / 3821-1491
www.contabilidadeyamada.com.br
 Rua Sínfrônio Costa, 669 - Centro - Registro/SP
contato@contabilidadeyamada.com.br



CONTABILIDADE
YAMADA



ILLUSTRATIVA

Publicidade, Propaganda e Marketing



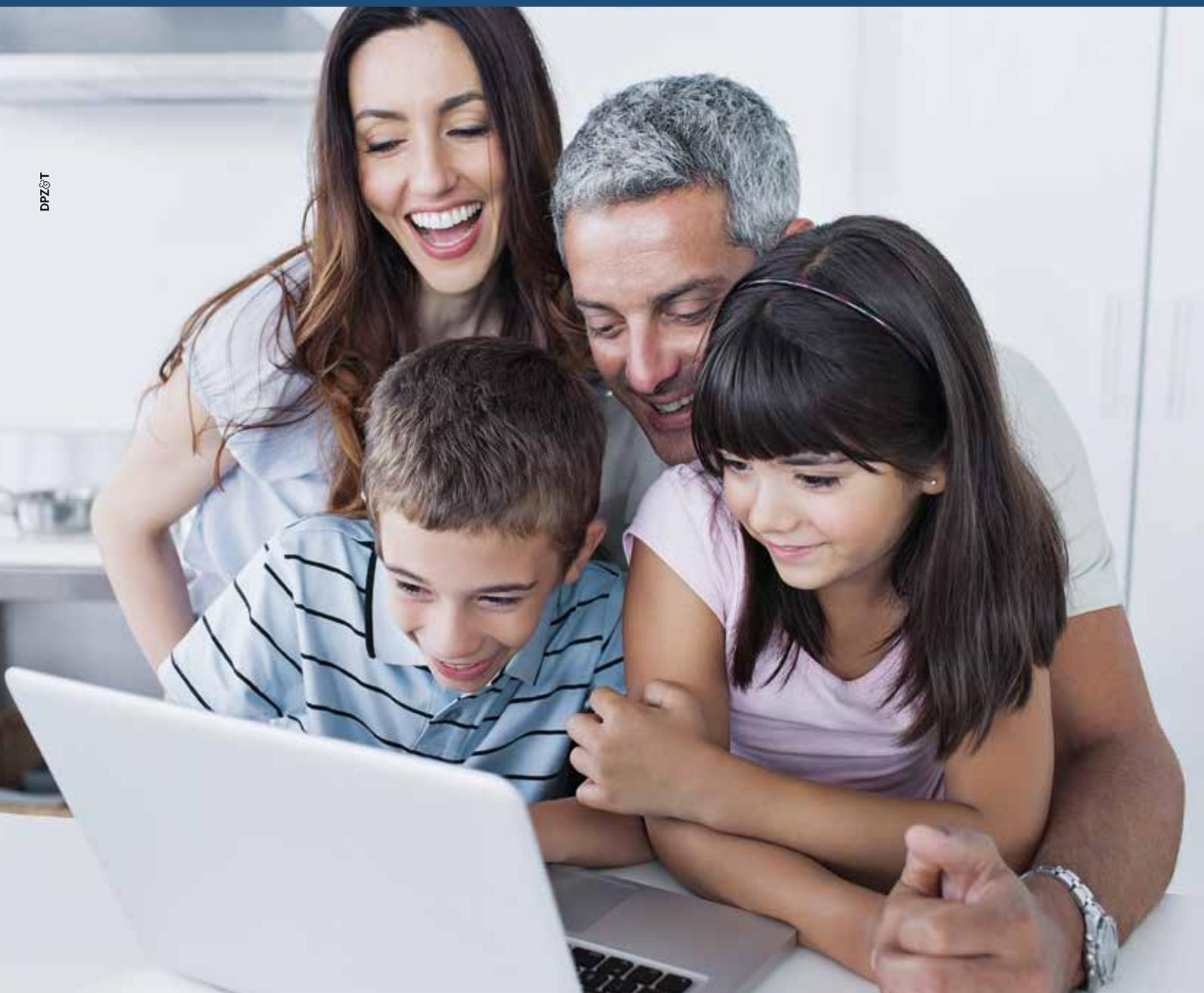
Idéias...
 Nós
 Temos
 Muitas

(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



Tranquilidade e segurança para você e para as pessoas que você mais ama.

O Porto Seguro Vida Individual traz mais tranquilidade para você e sua família. Ele oferece diversas opções de contratação e coberturas feitas sob medida para suas necessidades.

Fale com o seu Corretor.