

INDÚSTRIA

Desafios e perspectivas do setor na região



Adquira o seu Certificado Digital na Associação Comercial de Registro

APROVEITE AS
CONDIÇÕES ESPECIAIS
PARA ASSOCIADOS!



CERTISIGN

Facilite sua vida! Não corra riscos de multas e transtornos.

Tenha sempre à mão o seu

CERTIFICADO DIGITAL e também emita sua NF-e.



Acesse www.aciar.com.br ou ligue (13) 3828 6800 e compre agora mesmo seu Certificado Digitial.

Caros amigos comerciantes,



PRESIDENTE DA ACIAR

Comeco este editorial abordando um pouco sobre a globalização e seus efeitos. E dentro desta dinâmica acabamos um dependendo do outro, uma nação ligada a outra por meio do seu comércio - com esta visão podemos ter uma convivência pacífica e ética, criando uma interdependência.

Pois quando ocorre uma catástrofe como a que pudemos observar no Japão, os seus efeitos não refletem apenas em seu país, mas sim em nível mundial. Tendo em vista seus produtos alimentícios, seus produtos de ordem automobilística, eletroeletrônico e demais produtos industrializados, pois hoje no mundo todos dependemos de importação e exportação. Então ficaria muito vago dizer que não sentiremos reflexos de um problema ocorrido do outro lado do mundo, é como se estivéssemos vivendo um efeito cascata em seu âmbito comercial.

O mais simples dos olhares, vislumbrando o panorama mundial, observamos que pelo próprio efeito da globalização nenhuma catástrofe e crise social ou econômica fica restrita ao âmbito geográfico, pois

qualquer das citações anteriores reflete diretamente nas bolsas, isso afeta direta ou indiretamente tanto o cidadão da África do Sul como o habitante da Sibéria, isso mostra que não somos mais restritos a um país, e com isso somos levados a compreender e assumir uma nova postura como cidadãos mundiais.

A dinâmica do mundo mudou, as fronteiras são meros acordos geográficos, possuímos ainda nossa identidade cultural, nacional, mas temos em comum a economia mundial, ou seja, uma nova face comercial.

Um forte abraço do amigo

HENRIQUE WOLF

www.aciar.com.br

Modernizando para bem atender



NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE João Batista Filho

SUA EMPRESA Desesperar jamais

SAÚDE Homem também precisa se cuidar



CAPA

Desafios e perspectivas da indústria na região

JURÍDICO 12. A ilegalidade do repasse ao consumidor das tarifas do cartão de crédito

RURAL 13. Sigatoka Negra

EMPREENDER Dia da Mulher em destaque

CRÉDITO 16. Cadastro Positivo

BENEFÍCIOS Cresce uso do ACCrédito Alimentação Vestir e Calçar implanta Cartão Fidelidade

18. Agenda, ranking e estatísticas do SCPC



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

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2010 / 2011

PRESIDENTE **Henrique Rodrigues Wolf** 1º VICE-PRESIDENTE

João Del Bianco Neto

2º VICE-PRESIDENTE **Hélio Borges Ribeiro** 1º TESOUREIRO

Marcelo Rodrigues 2º TESOUREIRO **Waldir Neif Cugler**

1º SECRETÁRIO **Renato Zacarias Santos**

2º SECRETÁRIO **Rodrigo Wolf Mendes**

CONSELHO DELIBERATIVO Luciano José Borges Rogério Portela Kikuchi Edson Silva Cunha Carlos Issao Tamada Marcelo Ribeiro Dias Jefferson M. Marques Filho Rogério Ramponi Sueli Tiomi O. Odake Ricardo C. Bertelli Cabral Benedito Gregório dos Santos Sérgio Luis da Cunha Clóvis Mendes Irineu Florêncio Júnior

CONSELHO CONSULTIVO Salvador Campanucci Olvino Batista de Oliveira Elói Ribeiro João Camilo Neto Manoel Raimundo R. de Oliveira Lázaro Gomes da Silva Pedro Dias Edson Antonio de Oliveira Benedito Gregório dos Santos Ana Lourdes Fideles de Oliveira

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

CONSELHO EDITORIAL: Valda Arruda

Mônica Bockor

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO: Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Mônica Bockor

TIRAGEM: 1.000 exemplares PERIODICIDADE: mensal IMPRESSÃO: Gráfica Soset

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

Novos associados



Pipoca Som & Eventos

R. Pedro Álvares Cabral, 300. Jd. Brasil. Tel. 8117-5444. Pipoca procurou a Aciar para obter os benefícios oferecidos pela entidade.

Rav's Moda

Av. Clara Gianotti de Souza, 2619. Tel. 3821-3540. Procurou a entidade para utilizar os benefícios do SCPC.



Car Express

R. Jerônimo Monteiro Lopes, 210. Tel. 3821-1100. Serviços de remarcação de motores e chassis de carros, caminhões, carretas e motos. Na foto, a proprietária Sandra.

Nosso Ranchão Agropecuária (Sete Barras)

R. Júlio Prestes, 1549. Sete Barras. Tel. 3872-1585. Associaram-se para beneficiar-se com os servicos do SCPC.



Mercadinho Belo

R. Ágata, 09. VI. São Francisco. Tel. 3821-4446. Associou-se para atender os usuários do cartão Accredito.



IR 2011: prazo encerra dia 29 de abril

A Receita Federal recebe até o dia 29 de abril as declarações do Imposto de Renda 2011 (ano-base 2010). Estão obrigados a declarar todos os contribuintes com rendimentos tributáveis acima de R\$ 22.487,25, de acordo com informações da Receita Federal publicadas no Diário Oficial da União. Pela primeira vez, a declaração não poderá ser entregue via formulários em papel. O contribuinte terá de enviar a declaração pela internet, utilizando o programa disponível no site da Receita (www.receita.fazenda.gov.br) ou por meio de disquete, nas agências do Banco do Brasil

ou da Caixa Econômica Federal.

O prazo para entregar a declaração vai até 29 de abril, mas especialistas aconselham que o contribuinte se antecipe à data final de prestação de contas junto ao Fisco. Além de as chances de cometer um erro serem maiores, o contribuinte que espera a data limite para declarar corre o risco de enfrentar congestionamentos no site da Receita e de perder o prazo final. A multa por atraso na entrega é de, no mínimo, R\$ 165,74, mas pode chegar a até 20% do imposto de renda devido.

Modernizando para bem atender

Izildinha e Orestes de Lima consolidaram auto-escola em Registro

Quando inaugurou a Auto-Escola Nany em Registro, em 1998, Orestes de Lima tinha quatro funcionários, dois automóveis, uma moto e um grande objetivo: modernizar o setor. Com o Código de Trânsito Brasileiro que passou a vigorar em janeiro de 1998, as novas regras para a formação de motoristas exigiram um nível maior de

aperfeiçoamento das auto-escolas. No ano 2000, Orestes implantou o Centro de Formação de Condutores Central de Cursos Unidas, onde são realizados os cursos para primeira habilitação, renovação da CNH e reciclagem. Dois anos depois, a Auto-Escola Líder e Nany surgiu da junção com outra empresa do ramo.

Desde que o ex-funcionário da Sabesp decidiu investir na formação de motoristas em Registro, Orestes contou com a colaboração incansável da esposa Izildinha Xavier de Camargo Lima, então escrevente judiciário do Fórum do município. Quando se aposentou em 2007, Izildinha assumiu de vez a direção das auto-escolas, dando continuidade ao trabalho realizado pelo marido que passou a se dedicar a outras atividades.

"A Izildinha tem uma preocupação maior com a organização e o planejamento, sempre acompanhando a modernidade, trazendo inovações importantes e criativas. Porque quem não se atualiza, não consegue se manter no mercado", diz Orestes. Uma das ideias de Izildinha foi oferecer aos alunos do Centro de Formação de Condutores um espaço coberto para as aulas práticas de moto. Assim, mesmo nos dias de chuva ninguém perde aula. Para os automóveis, também há um espaço fechado para treinar as manobras. "Nossa preocupação é com o conforto do aluno e com a qualidade do aprendizado", destaca Izildinha.

Na Central de Cursos Unidas, a educação para o trânsito vai além das aulas obrigatórias. Em um espaço lúdico, as crianças também aprendem na prática como respeitar a sinalização e as regras no trânsito. As escolas podem agendar as palestras e a própria Auto-Escola busca os alunos.

Há dois anos, Izildinha implantou a terceira empresa do grupo, a Auto-Escola Xavier em Sete Barras. Hoje, o casal de empreendedores se orgulha em dizer que possui 28 funcionários nas três auto-escolas e 28 veículos, entre motocicletas, automóveis, ônibus, caminhões e carretas. A Líder e Nany também é a única auto-escola da região que oferece habilitação para motoristas da categoria de carretas. Para trabalhar com formação de condutores, Orestes e Izildinha passaram por cursos de instrutor, diretor de ensino e diretor geral no Detran-SP (Departamento de Trânsito).



Izildinha e Orestes: unidos também nos negócios



João Batista Filho

Sub-tenente da Polícia Militar, é nome de rua no Jardim **Paulistano**

Nascido na cidade mineira de Machado aos 15 de dezembro de 1932, Ioão Batista Filho saiu cedo de casa para tentar uma vida melhor. O pai João Batista Delto e a mãe Georgeta tinham uma pequena fazenda de café. Mas Joãozinho queria mais que trabalhar na roça e, aos 9 anos, aventurou-se na capital paulista.

Aos 19 anos, ingressou na Força Aérea, onde trabalhou como cabo. O rosto bonito, de traços marcantes, levou João Batista para as revistas de fotonovela. Já casado com Celina Sales Batista, o jovem fazia sucesso entre as fãs e deixava a esposa enciumada. A carreira de modelo das fotonovelas encerrou quando João entrou para a Guarda Civil de São Paulo.

Em 1970, com a unificação da Guarda Civil com a Polícia Militar, João entrou como cabo na PM. Quatro anos depois, foi transferido para o Vale do Ribeira e assumiu o comando do destacamento de Miracatu. João trouxe a esposa e os dez filhos - Clark, Maurien,

Célia Regina, Cláudio, Hélio, Carlos Alberto (in memorian), Elizabete (in memorian), Gilberto (in memorian), Jesus (in memorian) e Armando.

Mais novo entre os dez irmãos. Armando era criança quando veio para Miracatu. Em 1977, João Batista foi chamado para o 14º Batalhão da PM em Registro, onde chegou a sub-tenente antes de se aposentar em 1983. "Eu matava aula para ver meu pai trabalhar. Adorava ver meu pai fardado na rua", orgulha-se Armando. Ele lembra que o cabo Batista - como ficou conhecido em Registro - não só gostava de ser policial militar, como se dedicou muito em todas as funções que ocupou na PM, tanto no trabalho externo, como no setor administrativo. Em São Paulo, chegou a ser baleado na perna e levou golpes de faca no ombro em confrontos com bandidos.

Comunicativo e grande defensor da segurança pública, João Batista costumava dar conselhos aos jovens criminosos que prendia. O filho Armando lembra que o pai valorizava muito a honestidade. "Meu pai estudou só até a quarta série, mas trabalhou muito para que todos os filhos estudassem. Ele nos ensinou o caminho que é certo, sempre foi solidário e prestativo", diz Armando. Para ele, o pai foi um grande exemplo a ser imitado. "O cabo Batista era muito querido no Batalhão. Guardo até hoje as amizades que fizemos na PM por causa do meu pai".

Ioão Batista Filho faleceu aos 64 anos, no dia 3 de junho de 1996, após sofrer insuficiência respiratória. A esposa, sempre companheira

Dona Celina, morreu no ano passado aos 74 anos. Em homenagem ao cabo Batista, uma das ruas do Jardim Paulistano, onde ele morou por muito tempo, recebeu o nome de Sub-Tenente João Batista Filho durante a administração do então prefeito Clóvis Vieira Mendes. Uma pequena homenagem que deixou os filhos ainda mais orgulhosos pelo grande exemplo que o cabo Batista deixou.



João Batista Filho ainda jovem, quando trabalhava na Guarda Civil em São Paulo





O cabo Batista já aposentado, em 1992

abril 2011 informaciar www.aciar.com.br

Desesperar jamais

Nem sempre a crise é tão grave ou tão amena quanto se imagina

A pouca ou muita avaliação que se faz de uma crise, sempre me levou a pensar que se distanciar dela sempre foi e será a melhor opção. Afastamento não por fuga, mas para que a mente abra espaço para novas perspectivas sobre a mesma questão, afinal o lado puramente emocional tende a se estabilizar e criar espaço para o que chamamos de inteligência emocional. Certos e sábios o que se utilizam \ empregam a frase "Dê tempo ao tempo".

Permitir a ação do tempo juntamente com o espaço é a princípio dizer "Deixe-me pensar" e em um segundo momento poder dizer "Pensando bem...". É permitir decisões mais precisas, com maior comprometimento dos envolvidos

Muitas vezes por não conseguir a concentração ou espaçamento necessário, as empresas optam por contratar pessoas externas \ consultores, que possam mais fielmente analisar e encontrar soluções prováveis a problemáticas existentes.

Nem sempre a crise é tão grave

ou tão amena o quanto se imagina.

Descarta-se aqui ações

que são inseridas de forma proposital, como por exemplo, falar mal de um produto para valorizar outro ou justificar a deficiência de tal. No mundo corporativo, a imagem que se vende é uma estratégia calculada, capaz de produzir reações em cadeia em grupos ou pessoas. Reações para o bem ou para o mal.

Temos certeza absoluta sobre o que vemos, ouvimos ou lemos?

Tendemos a reagir de forma diferente ao escutar "Estamos diante de um problema" e "Estamos diante de uma crise". A força das palavras diante de um fato.

Desesperar jamais, diante de fatos.

Sábia a letra da música cantada por Ivan Lins que nos diz: Afinal de conta não tem cabimento entregar o jogo no primeiro tempo.

A crise existe mesmo ou somos induzidos a acreditar nela? Crise em família, em relacionamentos, no trabalho, no País.

Problemas foram, são e serão

sempre existentes. Então a verdadeira questão é a visão que temos sobre eles, dando a dimensão de aprendizagem, desenvolvendo a combatividade, a persistência, usando a vitalidade para transformá-los em acertos, ou fazendo deles uma crise, dando uma conotação pesada e permanente, usando-a como justificativa para a inércia.

Desesperar jamais, já que a vida é feita de escolhas e todos têm o direito sobre elas e o real motivo que nos diferencia da inteligência dos outros seres é poder analisar e não ser apenas instintivos.



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



informaciar abril 2011 www.aciar.com.br

Homem também precisa se cuidar

Você sabia que de cada três mortes de pessoas adultas, duas são de homens? E que os homens vivem sete anos menos em média do que as mulheres? De acordo com o Ministério da Saúde, isso acontece porque os homens têm mais doenças do coração, cânceres, colesterol elevado, diabetes (muito açúcar no sangue), pressão alta, tendência à obesidade, não praticam atividade física com regularidade, estão mais expostos aos acidentes de trânsito e de trabalho e utilizam álcool e outras drogas em maior quantidade. Além disso, os homens têm medo de descobrir doenças, acham que nunca vão adoecer e por isso não se cuidam, não procuram os serviços de saúde e não seguem os tratamentos recomendados.

A Política Nacional de Saúde do Homem, lançada em agosto de 2009 pelo Ministério da Saúde, teve como objetivo facilitar e ampliar o acesso da população masculina aos serviços de saúde. Essa política partiu da constatação de que os homens, por uma série de questões culturais e educacionais, só procuram o serviço de saúde quando perderam sua capacidade de trabalho. Com isso, perde-se um tempo precioso de diagnóstico precoce

ou de prevenção, já que chegam ao serviço de saúde em situações limite. Na maioria das vezes, os homens recorrem ao médico apenas quando a doença está mais avançada. Assim, em vez de serem atendidos no posto de saúde, perto de sua casa, eles precisam procurar um especialista, o que gera maior custo para o SUS e, sobretudo, sofrimento físico e emocional do paciente e de sua família.

Entre as situações que mais matam o homem, até os 40 anos, estão as causas externas (violência, agressões e acidentes de trânsito/ trabalho). Depois dos 40 anos, em primeiro lugar estão as doenças do coração e em segundo os cânceres, principalmente do aparelho respiratório e da próstata.

As próprias empresas podem ajudar os homens a investirem mais na prevenção, criando programas que estimulem seus funcionários a visitarem profissionais de saúde. Em geral eles não querem deixar o horário de expediente para ir ao consultório, pois acham perda de tempo. Uma saída seria a criação de espaços de atendimento em saúde na própria empresa. Outra ideia é reunir os colegas para praticar uma atividade física regu-

Para uma vida saudável

- Pratique exercícios físicos, regularmente. A atividade física realizada desde a juventude previne o organismo do risco de vários problemas à saúde.
- A medição periódica da pressão arterial detecta a hipertensão arterial, evitando possíveis complicações, como derrame, infarto, problemas renais, aneurismas, etc.
- Use sempre camisinha. Previna-se de doenças sexualmente transmissíveis (DSTs), como Aids, sífilis, gonorréia, etc.
- Previna-se da osteoporose. Insira alimentos ricos em cálcio na sua dieta.
- Faça uma refeição balanceada. Uma dieta rica em alimentos saudáveis contribui para uma melhor qualidade de vida e previne contra a obesidade.
- A partir dos 40 anos, recomenda-se fazer, anualmente, o exame da próstata com um urologista.
- Realize, anualmente, a dosagem sanguínea do colesterol, triglicérides e glicose.
- Após os 50 anos, mesmo aqueles que nunca precisaram usar óculos e lentes de contato, é recomendável ir ao oftalmologista, anualmente, para prevenir contra a incidência de glaucoma.

larmente. Mas lembre-se que antes de deixar o sedentarismo de lado, é importante procurar um médico para saber como anda a sua saúde e qual atividade física é mais adequada.



abril 2011 informaciar www.aciar.com.br

Desafios e perspectivas

Mão de obra qualificada, aumento da produtividade e redução da carga tributária são apontados para alavancar setor

A banana ainda responde pela grande maioria da produção agropecuária do Vale do Ribeira. Mas quando se fala em indústria, engana-se quem considera a banana o único produto industrializado na região. Além da fruta, aparecem também em destaque no setor industrial o palmito pupunha, os laticínios (leite de vaca e de búfala), o mel, as confecções, os minérios (em Cajati) e a construção civil. Pesquisa realizada pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) em conjunto com o Sebrae-SP, revelou no final do ano passado

que a indústria responde por 17% do Produto Interno Bruto (PIB) regional. Pequeno se comparado a comércio e serviços (69,9%), o percentual representa justamente uma grande oportunidade de crescimento.

Para o diretor regional do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp) e da Federação das Indústrias do Estado (Fiesp), engenheiro Carlos Puzzi, os desafios do setor no Vale do Ribeira giram em torno da qualificação da mão de obra, da redução da carga tributária - especialmente sobre a folha trabalhista - e do aumento da produtividade. A opinião é compartilhada pelo diretor regional adjunto da Ciesp e proprietário da OP Confecções, Osvaldo Sérgio Machado, e pelo proprietário da Tenri Indústria e Comércio de Produtos Alimentícios, Yutaka Ishida. Presidente da Associação dos Criadores de Búfalo do Vale do Ribeira (Acribuvar) e proprietário da Fazenda Santa Helena em Sete Barras, Pedro Paulo Assef Delgado cita ainda as dificuldades em se implantar uma indústria na região como fator que desestimula os investimentos no setor.

"Obter autorizações dos órgãos ambientais leva muito tempo. A burocracia é enorme e nem sempre se consegue os documentos necessários para a posse do terreno", explica. Pedro Paulo diz que a Acribuvar tem incentivado também seus associados a buscar qualificação técnica para melhorar a produtividade do rebanho bubalino (o maior do Estado) e reduzir custos de produção. "É um desafio aumentar a produtividade e a qualidade do leite utilizando o mesmo espaço de pastagem. Os laticínios estão trabalhando muito abaixo de sua capacidade por falta de produto", revela Pedro Paulo. Atualmen-



Yutaka Ishida, Pedro Paulo Assef Del regional do Ciesp em Registro

te, há cinco laticínios na região, dois deles trabalham com leite de búfala - sendo que o Levitare, em Sete Barras, é o maior da América Latina.

A carência de mão de obra qualificada é comum a todos os setores da indústria. Na OP Confecções, Osvaldo Machado teve que promover o curso na própria fábrica – em parceria com o Senai - para formar funcionários capacitados para trabalhar na linha de produção de camisas. Mais de 500 pessoas realizaram o curso. Em Jacupiranga, o Ciesp conseguiu trazer os cursos de soldador e de manipulação de alimentos realizados também pelo Senai. Três funcionários da Tenri participam do curso de 180 horas. "O Senai de Campinas trouxe toda

Região estratégica

Localizada entre dois grandes centros consumidores – São Paulo e Curitiba, o Vale do Ribeira é uma região geograficamente estratégica para indústrias, mas os desafios ainda desestimulam o empresariado a vir para cá. Além da própria dificuldade de implantação, o Vale ainda carece de boa infraestrutura – especialmente no setor rodoviário com a demora do término da duplicação da Régis Bittencourt, e mão de obra qualificada. A construção do Instituto Técnico Federal, a ampliação da Unesp e da ETEC Paula Souza e a instalação das Escolas do Senai (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) e do Sesi (Serviço Social da Indústria) trazem grandes perspectivas para a região. "Daqui dez anos teremos um salto na região, com geração de empregos e crescimento da economia", acredita Carlos Puzzi. Os cursos a serem ministrados na escola serão definidos de acordo com a demanda regional.

10 informaciar abril 2011

s da indústria na região



gado, Sérgio Machado, Carlos Puzzi e Jaqueline Nestlehner na sede

a estrutura para realizar as aulas. Mas só conseguimos os cursos porque fizemos parceria com empresários locais", explica a gerente do escritório regional do Ciesp, Jaqueline Nestlehner. O curso ainda

não terminou, mas Yutaka Ishida já sentiu diferença na maneira como os funcionários passaram a trabalhar na Tenri, que produz pães e panetones em Jacupiranga. "A pre-

ocupação com a profissionalização de todas as etapas é visível", revela. A qualificação técnica foi uma

das principais reivindicações feitas

pelo empresariado local ao presidente do Ciesp/Fiesp, Paulo Skaf, quando ele esteve em Registro em julho de 2009. Na época, Skaf vislumbrou a alternativa de trans-

formar o Vale do Ribeira em um

grande pólo de confecções, já que trata-se de indústria não poluente e de baixo investimento se comparado a outros segmentos. Depois disso, cursos de corte e costura foram ministrados pelo Senai em municípios da Região. Em Eldorado, chegou-se a criar uma cooperativa de costureiras, mais tarde absorvidas por uma confecção aberta no município. A pequena indústria hoje emprega mais de 100 funcionários.

Sérgio Machado afirma que o grande problema do setor de confecções atualmente é a concorrência desleal com os produtos importados da China. "Aqui a carga tributária onera muito a folha de pagamento, o que desestimula o setor, já que 45% das despesas da indústria de confecção gira em torno

Exportações cresceram 75% em 2010

A Diretoria Regional do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp) no Vale do Ribeira ocupa a 38ª posição no ranking sobre a participação de 39 regiões paulistas nas exportações do Estado em 2010. A remessa de produtos enviados ao exterior pelos 16 municípios da Regional do Ciesp aumentou 75,1% em 2010, em relação a 2009, passando de US\$ 22,5 milhões para US\$ 39,3 milhões.

A corrente de comércio da região cresceu 57,3% na mesma base de comparação, indo de US\$ 59,3 milhões, em 2009, para US\$ 93,3 milhões. Já as importações cresceram 46,4%, passando de US\$ 36,8 milhões para US\$ 53,9. Com isso, a região aumentou seu déficit na balança comercial de US\$ 14,4 milhões em 2009 para US\$ 14,6 milhões em 2010.

O município de Registro, principal cidade da DR, concentrou 11,8% da pauta exportadora regional em 2010, com destaque para outros produtos alimentícios (US\$ 2,9 milhões) e conservas de frutas, legumes e outros vegetais (US\$ 1,6 milhão). Os principais destinos das exportações da região foram Estados Unidos (39,7%), Canadá (16,2%) e Japão (12,0%).

plica o proprietário da OP Confecções, sediada em Registro. Na construção civil, o engenheiro Carlos Puzzi analisa que a região ainda depende muito dos investimen-

tos dos governos estadual e federal. "No ano passado, o setor retraiu em virtude das eleições, tivemos muitas obras paradas. A partir de abril, o setor deve retomar as obras paradas com a liberação de recursos dos governos".



A ilegalidade do repasse ao consumidor das tarifas do cartão de crédito

O repasse para o consumidor das taxas pagas às credenciadoras é uma prática abusiva

Não é incomum, em alguns estabelecimentos comerciais, ouvir-se a pergunta: "O pagamento é com cartão ou dinheiro?" E, se a resposta for "em dinheiro", é oferecido ao consumidor um desconto. Ou então, a pergunta muda um pouquinho: "O pagamento é à vista?" E, ao informar que sim e retirar o cartão para pagamento, o vendedor explica: "Ah! O desconto não vale para os pagamentos em cartão".

A pergunta vem junto com a vantagem porque existe uma diferença para o comerciante dentre essas formas de pagamento: seja ela burocrática, para o correto encaminhamento ou para o oferecimento de desconto. No entanto, esse aparente desconto é, na verdade, o repasse ao consumidor do custo do serviço pago às operadoras dos cartões de crédito. E, por

ser dessa forma, ilegal.

Os cálculos de custo do produto devem incluir as operações por cartão de crédito, pois o comerciante, ao adotar esse sistema de pagamento, assume o risco da possibilidade de pagamento, dessa forma, ainda que mais onerosa, fica em vantagem sobre o concorrente que não oferece a venda com cartão.

E ainda, o pagamento com cartão tem que ser no mesmo valor daquele que seria feito em dinheiro. O pagamento com cartão de crédito é um pagamento à vista, assim como o dinheiro ou o cheque. Qualquer benefício oferecido pelos lojistas ao pagamento à vista deve também ser aplicado às compras com cartão.

O repasse para o consumidor das taxas pagas às credenciadoras de cartões de crédito é uma prática abusiva, conforme o Código de Defesa do Consumidor. Inúmeros órgãos de proteção ao consumidor já se manifestaram a respeito, portanto, é preciso ficar atento para não incorrer em atividade prejudicial ao consumidor e ainda sujeitar-se à multa ou ajustamento de conduta.

Em Nota do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor (103/2004), ficou esclarecido o posicionamento dessas entidades: "O posicionamento desse DPDC (...) é pela impossibilidade dessa prática. De fato, a partir do momento em que o estabelecimento comercial oferece outras formas de pagamento que não o dinheiro em espécie, a imposição de qualquer limite as mesmas reveste-se de abusividade, por afronta a um dos princípios norteadores das relações de consumo: a boa-fé. O fornecedor (...) viola tal princípio ao impor, por exemplo, repasse de custos a algumas operações, sob o argumento de que de outra forma inviabilizar-se-ia o negócio, o que ocorre quando cobra um preço diferenciado em relação às compras feitas no cartão de crédito."

O Superior Tribunal de Justiça já se pronunciou contra a diferenciação de preço e, portanto, é a conduta mais adequada do comerciante. Assim, para não incorrer em ilegalidade ou alguma forma de abusividade contra o consumidor, é melhor calcular o valor do produto já com a possibilidade de pagamento em cartão.



Carla Groke Campanati, Advogada OAB-SP 262.898

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

Rua Tamekichi Takano, 605 - Centro - Registro/SP TELEFAX: (13) 3821-5199 www.rimacontabilidade.com.br

Organização Rima de Contabilidade S/C Ltda.

12 informaciar abril 2011

Sigatoka negra

Tecnologia aperfeiçoa monitoramento da doença

Para que possam aplicar as medidas corretas de controle da sigatoka negra nos bananais, os produtores precisam realizar o monitoramento constante das plantas para saber o grau de severidade da doença. A partir de agora, esse trabalho poderá ser feito automaticamente e de forma precisa, graças ao desenvolvimento de um sistema que combinou a utilização de técnicas como o processamento digital de imagens e as redes neurais artificiais.

O modelo foi criado pela coordenadora do Curso de Agronomia da Unesp de Registro, Sílvia Helena Modenese Gorla da Silva, em parceria com o professor de Fitopatologia da Unesp e pesquisador da APTA do Vale do Ribeira, Wilson da Silva Moraes. Desde 2005, o pesquisador vem aplicando na região o método do monitoramento da severidade da sigatoka negra, aliado a estudos sobre a relação entre o comportamento da doença e as condições climáticas do Vale do Ribeira. Com o modelo criado pela professora Sílvia, formada na área de processamento de dados, esse trabalho pode

ser feito com mais objetividade e sem riscos de imprecisões.

De acordo com os professores, a metodologia do sistema de estimativa biológica da sigatoka negra determina que o monitoramento da doença seja feito semanalmente no campo, seguindo diversos procedimentos, como a escolha de 10 plantas jovens em até 50 hectares. São feitas leituras semanais em três folhas específicas da bananeira, para observação dos estágios de desenvolvimento dos sintomas da sigatoka negra. Numa tabela de campo são anotadas as informações, depois transferidas para uma planilha eletrônica que, finalmente, gera os dados para análise do estado de evolução da doença. A partir desta análise, o técnico ou o produtor podem tomar decisões sobre as medidas de controle necessárias, como o momento correto da aplicação de fungicidas.

Segundo Wilson Moraes, o modelo desenvolvido pela professora Sílvia deu objetividade ao método de monitorar a doença, diminuindo o tempo, os custos e os possíveis erros na observação e no trabalho do campo. Sílvia fotografou amostras de folhas das bananeiras infectadas em diversos estágios da doença, fez o processamento digital das imagens, aplicou a análise multivariada de dados para a seleção de variáveis quanto ao grau de importância na classificação dos sintomas da do-



Sistema é eficiente na identificação dos diferentes estágios da sigatoka negra

ença, e depois utilizou a técnica das redes neurais artificiais para reconhecimento dos padrões e consistência do modelo.

O sistema possibilita uma melhor identificação dos estágios do desenvolvimento da sigatoka negra, além de distinguir automaticamente as lesões da sigatoka negra das de outras doenças, como as da sigatoka amarela. Para que possa ser disponibilizado como uma ferramenta a técnicos e produtores no controle mais eficaz da sigatoka negra, o sistema precisa ser embutido em um dispositivo eletrônico - um celular, por exemplo - que detectará a doença, transferindo as informações do monitoramento automaticamente. O dispositivo poderá ser implantado com baixo custo, tornando-se acessível a pequenos e médios produtores. Os professores da Unesp buscam instituições ou empresas parceiras para viabilizar a aplicação prática desta tecnologia no campo.



www.aciar.com.br abril 2011 | informaciar | 13

Dia da Mulher em desta

Em homenagem às mulheres, ACIAR sorteia presentes entre empresas

Que mulher não gosta de cuidar de sua beleza! Hidratar a pele e os cabelos, cuidar das unhas, ficar perfumada... Foi para prestar homenagem às mulheres pelo seu dia – 8 de Março – que a ACIAR

reuniu parceiros e presenteou 18 empresas associadas com produtos e tratamentos de beleza. O sorteio dos presentes foi realizado no dia 9 de março, com a presença de Marisa Setsuko, que acompanhou



Lanchonete e Restaurante Rodo Régis



Advocacia Dr. Roni Sérgio de Souza



Sua Art Comércio de Materiais Elétricos



KM Bikes



Loja de Variedades



Casas Pernambucanas



Gráfica Gravolito



Dalcolor



Tupy Caça e Pesca

14 | informaciar | abril 2011 www.aciar.com.br

que

o processo como auditora.

Os presentes foram entregues aos associados sorteados no dia 11 de março, na própria ACIAR. "Além de prestar uma homenagem às mulheres, aproveitamos para atrair os comerciantes para a Associação, para que conheçam nossas instalações e também possam se conhecer melhor", explica o presidente da ACIAR, Henrique Wolf. "A parceria das empresas do Setor de Perfumaria e o Núcleo de Beleza (Toque de Beleza) do projeto Empreender, que ofereceram tratamentos de beleza e os Kits de perfumaria para o sorteio, foram imprescindíveis. Só temos a agradecer pelo apoio", acrescenta.

Foram sorteados cortes de cabelo, coloração, escova progressiva, massagem, limpeza de pele,



Presidente da ACIAR Henrique Rodrigues Wolf e representantes da loja O Boticário e Salão da Lú com os sorteados

Também foram contemplados...

Mercearia Nori, Casa do Norte (Jacupiranga), Sítio São Joaquim, Churrascaria Altaneira, Aromas Perfumaria, Star Vale, Clínica de Olhos e da Mulher e Helpio Veículos.

kits de produtos de beleza e perfumaria, além de um secador de cabelo e uma chapinha oferecidos pela própria ACIAR. As empresas parceiras foram: Salão da Eliana, Salão da Anita, Cida Shibata, Salão da Marisa, Delírio Perfumaria, Drogaria Michel, Drogaria Sabrina, Salão Cabelo & Cia., Lu Cabeleireira, Centro de Distribuição O Boticário e Loja O Boticário de Registro.



Sr. João Sebastiano da Costa (Sítio Itopamirim)



Marisa Setsuko acompanhou o sorteio



www.aciar.com.br abril 2011 | informaciar | 15

Cadastro Positivo

Não basta apenas criar o banco de dados relativos a quem paga em dia e a quem atrasa nos pagamentos

A possibilidade da construção do acervo das informações sobre os hábitos de pagamento dos consumidores, apelidado de Cadastro Positivo, passou a ser uma realidade no Brasil. Depois de mais de 50 anos e de muitas tentativas, ele foi criado pela Medida Provisória número 518/2010 e tem força de lei.

A nova legislação já está valendo, mas depende ainda de regulamentação específica. Há sinais de que o mercado ainda precisará de muitas informações e será preciso um estudo mais profundo do tema, redefinição de processos operacionais e até das políticas de avaliação de crédito, cujos modelos já estão vigentes há muitos anos.

O que está ficando cada vez mais evidente é que os benefícios relacionados ao compartilhamento de informações positivas e de hábitos de pagamento só virão depois que todo o sistema financeiro e do comércio for adaptado ao Cadastro Positivo, o que poderá levar até alguns anos. Não basta apenas criar o banco de dados relativos a quem paga em dia e a quem atrasa nos pagamentos. Antes de qualquer coisa, é preciso que todos os agentes do mercado de crédito entendam essa ferramenta e se adaptem, para que ela passe a funcionar bem. Ou seja, todos têm que aprender os procedimentos necessários para a implantação do Cadastro Positivo: o governo, as entidades de crédito, os escritórios de informações, as empresas e os consumidores para que se possa realmente fazer bom uso dele.

O Cadastro Positivo existe em vários países com sucesso, mas o mercado de crédito no Brasil tem características próprias, diferentes. Na prática, a indústria financeira nacional é bem mais sofisticada e complexa do que a da Inglaterra, dos Estados Unidos ou da Alemanha. Uma das diferenças é o fato, por exemplo, de hoje haver uma grande mudança nas classes sociais no país, com muitos brasileiros entrando efetivamente no mercado de consumo e muito mais gente passando a fazer parte da classe média. Nos outros países essa acomodação já aconteceu há

tempos.

Além disso, é preciso lembrar que não basta ter uma legislação que permita a existência do Cadastro Positivo.

Também não basta apenas ter a tecnologia - inclusive as importadas – para trabalhar o mercado de crédito com o Cadastro Positivo, porque muda toda a lógica do sistema de crédito no mercado. As empresas vão ter que se adaptar a essa nova realidade, passando a compartilhar dados de seus clientes. Sem dúvida é uma grande mudança, para qualquer empresa, financeira ou do comércio. Essa mudança vai precisar de um intenso trabalho educativo, antes que as informações do Cadastro Positivo venham efetivamente a ser utilizadas. Ao final, espera-se que as empresas possam usufruir do compartilhamento de informações, reduzindo os riscos nas suas transações e, muito provavelmente, gerando novos negócios.

Com essas mudanças, as empresas não apenas irão obter mais informações sobre os seus próprios clientes, mas, também, contar com dados que propiciarão acesso a um público consumidor muito maior, um público que é formado pelos clientes de seus concorrentes e pela população que hoje não é usuária de crédito.

Fonte: Antena SCPC - Boa Vista Serviços





Cresce uso do ACCredito Alimentação

Rede credenciada está sendo ampliada para outros municípios

Cerca de 550 funcionários da Apamir – mantenedora do Hospital São João – passaram a usufruir das vantagens do cartão ACCredito Alimentação. Segundo o setor de RH da Apamir, a maioria dos funcionários aprovou o cartão usado na realização das compras em supermercados.

De acordo com o gestor do ACCredito na ACIAR, Ricardo Silva, a rede credenciada (que aceita o cartão) também está sendo ampliada. Além de Registro, Juquiá e Pariquera-Açu, a ACIAR providencia a expansão da rede credenciada para outros municípios e atender quem trabalha em



Funcionários do Hospital São João

Registro, mas reside em outras cidades da região.

O ACCredito Alimentação é voltado somente para gêneros alimentícios. Com ele, os funcionários podem realizar compras em rede credenciada local. Para aderir ao Cartão ACCredito ou conhecer com mais detalhes como funciona o convênio, basta entrar em contato com Ricardo Silva na ACIAR pelo telefone (13) 3828-6800.

Vestir e Calçar implanta Cartão Fidelidade

Vale do Ribeira é a única região a executar o projeto

Em reunião realizada no dia 18 de março, representantes da Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB) e da Federação das Associações Comerciais de São Paulo (Facesp) estiveram na ACIAR para avaliar o projeto Cartão Fidelidade que está sendo implantando pelas empresas do Núcleo Vestir e Calçar. Rodrigo Carrijo (CACB), Nelson Andujar e Jorge Dipp (Facesp) não só aprovaram a ideia, como parabenizaram o Núcleo pela iniciativa.

Rodrigo Carrijo explanou sobre os projetos da CACB e elogiou o Cartão Fidelidade, especialmente porque o Vale do Ribeira é a única região a executar a proposta. Rodrigo também orientou quanto a algumas mudanças pertinentes para melhoria da totalização do projeto.

Segundo o consultor do Projeto Empreender, Ricardo Marcelo Flórido, agora falta muito pouco para que o cartão seja implantado. "O sistema operacional já foi instalado, os cartões impressos, restando apenas alguns detalhes para iniciar todo o processo". Em abril, o Cartão Fidelidade deve estar nas lojas do Núcleo Vestir e Calçar. Ele funcionará da seguinte maneira: o cliente que comprar nas lojas participantes irá acumulando pontos que poderão ser trocados por descontos ou produtos, de acordo com critérios definidos pelo Núcleo.



Consultor do Empreender, Ricardo Marcelo Flórido, Rodrigo Carrijo (CACB), Nelson Adujar e Jorge Dipp (Facesp) durante reunião na ACIAR

www.aciar.com.br abril 2011 | informaciar | 17

Eventos e horários

ABRIL

Dia 01 (Sexta-feira): Inicio da Campanha SHOW DE PRÊMIOS-DIA DAS MÃES

Dia 15 (Sexta-feira): Sorteio de Ovos de Páscoa para Associados às 10h

Dia 20 (Quarta-feira): Entrega dos Ovos de Páscoa às 10h

Dia 21 (Quinta-feira): Tiradentes (FECHADO)

Dia 22 (Sexta-feira): Paixão (FECHADO)

Dia 23 (Sábado): Aleluia

Dia 24 (Domingo): Páscoa (FECHADO)

MAIO

Dia 01 (Domingo): Dia do Trabalho (FECHADO)

Dia 06 e 07 (Sexta-Feira e Sábado): Aberto o comércio local até às 20h (Dia das Mães)

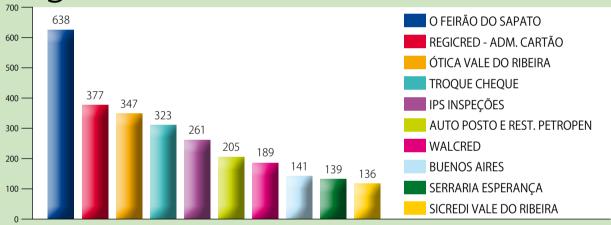
Dia 08 (Domingo): Dia das Mães (FECHADO)

Dia 09 (Segunda-feira): Entrega das urnas SHOW DE PRÊMIOS- DIA DAS MÃES até às 12h na ACIAR

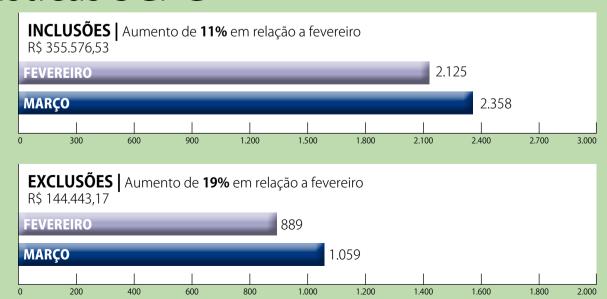
Dia 09 (Segunda-feira): Sorteio SHOW DE PRÊMIOS-DIA DAS MÃES- 17h na ACIAR

Dia 31 (Terça-feira): Encerramento do Concurso Fotográfico

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC



18 informaciar marco 2011 www.aciar.com.br





Esquadrias em vidro temperado Box em acrílico e temperado Portas e portões exclusivos Alumínio Brilhante Bronze e Colorido Pintura Eletrostática

Convênio com Banco do Brasil CDC Materiais para Contrução

Pensando em Alumínio? Pense Godke

Rua Shitiro Maeji, 451 - Registro - SP Tel.: (13) 3821 2131 E-mail: godkealuminios@matrix.com.br



IMPRESSOS EM OFF-SET

"Boa Impressão e parceria com o Vale"

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

e-mail: soset@uol.com.br soset@soset.com.br

Fone: (13) **3841-1142** / Fax: **3841-2028** Rua Tte. Cel. Zacarias, 88 - Iguape - SP



- Catarata por Facoemulsificação
- Glaucoma
- · Cirurgia á Laser (Miopia, Astigmastimo, Hipermetropia)
- Plástica Ocular
- · Cirurgia de Pterigio
- · Lentes de Contato
- Retinografia
- · Angiofluoresceinografia
- Ecobiometria
- · Yag Laser
- · Campimetria Computadorizada
- · Oftalmoscopia Binocular Indireta
- Tonometria e Refração Computadorizada
- Topografia Corneana
- Microscopia Especular
- · Paquimetria Ultrassônica

Av. Wild José de Souza, 242 - Vila Tupy - Registro - SP Tel.: (13) 3821.2421



(13) 3821-2393

Av. H Matsuzuwa, 405 - V.Ribeiropolis - Registro - SP

CAROHE

Som e Acessórios

- Alarmes
- Travas
- Vidros
- Mp3 ∈ DVD's
- Insulfilm
- GPS

AR CONDICIONADO

Especializado em todas as linhas de automóveis e caminhões.

ANDAIMES

Serviço de locação de andaimes para residência e galpões.

TEL: (13) 3821-4399 / 3822-3837

Rua Gersoni Nápoli, 153 - Centro - Registro - SP

ACESSE: www.aciar.com.br

Belas Artes Veterinária

R R

Dra. Ignez Moraes CRMV-SP 0804

Dra. Luise Penteado CRMV-SP 24.829

> Dra. Nobuco Penteado CRMV-SP 0720

R. Anita Malfatti, 560 - Vila Belas Artes Fone/Fax: (13) 3821-1464



PLANEJE SUAS VENDAS, QUE ELES PLANEJAM AS COMPRAS.

Comerciante, com esse planejamento organize-se e aproveite as campanhas do comércio de Registro para incrementar suas vendas de forma lucrativa e produtiva.

Dia dos Pais / 2011

- 2 outdoors
- 04 cartazes
- 20 bandeirolas
- 80 insercões Rádio 99 FM
- 40 inserções Rádio Amiga
- 72 horas propaganda volante
- Anúncios no Jornal Regional
- Divulgação Revista ACIAR
- 500 cupons
- 01 urna de balcão

PRÊMIOS:

- 1 Moto Honda CG Fan 125c KS
- 2 GPS automotivo
- 1 TV LCD 32"
- 1 Notebook
- 2 Bicicletas aro 26

Distribulção de cupons: 01/07 à 14/08/2011

Entrega das urnas: 15/08 na Aciar até as 17h

Entrega das urnas: 15/08 na Praça dos Expedicionários

Sorteio: 17/08/2011 às 17h na Praça dos Expedicionários

Entrega dos prêmios aos contemplados: 22/08/2011

Adesão até o dia 20/04





PRÊMIOS:

- 2 Motos Yamaha Factor YBR K
- 2 TV's LCD 32"
- 2 Notebook's
- 2 Consoles Nintendo Wii
- 2 Câmeras Digitais
- 2 Bicicletas aro 26

Distribuição de cupons: 24/10 à 24/12/2011 Entrega das urnas: 26/12 na Aciar até as 17h Sorteio: 27/12/2011 às 17h na Praça dos Expedicionários Entrega dos prêmios aos contemplados: 29/12/2011

Natal / 2011

- 3 outdoors
- 04 cartazes
- 20 bandeirolas
- 80 inserções Rádio 99 FM
- 40 inserções Rádio Amiga
- 108 horas propaganda volante
- Anúncios no Jornal Regional
- Divulgação Revista ACIAR
- 1.000 cupons
- 01 urna de balcão



Informações: (13) 3828-6800