informaciar
www.aciar.com.br
Órgão de Informação da Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro
Edição nº 151 — Ano 11 — AGOSTO 2011

BOM DIA, COMERCIANTE

Encontro promove interação com associados

"A vida é uma jornada repleta de grandes experiências e momentos inesquecíveis.
O Dia dos Pais é um desses momentos que servem para reforçarmos nossos laços afetivos e somarmos felicidades a esse maravilhoso presente que é a família".

Parabéns a todos os pais que dedicam seus dias a construir um mundo melhor para os filhos!

Uma homenagem da ACIAR a todos os pais de Registro e região.

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Henrique Rodrigues Wolf
PRESIDENTE DA ACIAR

Bom dia, comércio!

Dou início a este editorial convidando o sócio comerciante para pensar um pouco sobre o nosso dia a dia, pois muitas vezes nos vemos reféns de nossa própria conquista, dedicando boa parte do tempo de nossas vidas apenas para trabalhar. E o pior, quanto mais empenhamos o nosso tempo ao trabalho mais distante ficamos de nós mesmos e de nossa família. Deixo aqui duas perguntas: será que nós nascemos, crescemos e chegamos ao final de nossas vidas apenas para estudar, trabalhar e buscar ser melhor do que o próximo? Será que temos que passar todos os dias que Deus nos dá apenas para o nosso próprio ego?

Ou nós temos outra alternativa que é olhar para os nossos vizinhos de comércio e também sócios desta associação como nós, e começar a visualizar como nosso parceiro. Se observamos, todos nós sócios enfrentamos no nosso dia a dia as mesmas dificuldades, todos nós temos fornecedores, clientes, conta em banco, colaboradores, enfim são os mesmos desafios diários. Por isso, deixemos de lado essa visão egoísta e micro e passemos a observar o quanto podemos crescer em nossas vidas com a visão de que fazemos parte do macro. O projeto "Bom dia, comerciante" foi criado para nos mostrar alternativas e soluções entre nós mesmos. Sendo assim, não observemos mais nossos concorrentes como inimigos que devemos todos os dias superar, mas consideremos como nossos parceiros.

Pois nós desta diretoria temos como convicção que os problemas enfrentados por uma atividade comercial são os mesmos enfrentados pelas outras empresas do mesmo segmento. As soluções podem estar dentro de uma visão associativista, isto é, os sócios buscando soluções dentro de uma união de ideias.

Acrescentando este ideal, nós desta diretoria investimos fortemente em soluções de visão macro. A campanha "Show de Prêmios" é uma delas, pois em agosto comemoramos o Dia dos Pais, e mesmo com a visão fraterna da data, também devemos estar atentos, pois o mercado como já colocamos anda bem disputado e acirrado. Sendo assim devemos observar estas festividades para buscar atrativos aos nossos clientes, além de preços e bom atendimento.

Sendo assim, deixo aqui o desejo de um excelente mês de agosto e parabéns a todos os pais.

Um cordial abraço,

Henrique Wolf

ERRATA: Nas "Palavras do Presidente" da edição nº 150, onde se lê "No nosso País, apesar da instabilidade conquistada", leia-se: "No nosso País, apesar da estabilidade conquistada (...)".

ÍNDICE

6. **PERFIL**
Kalia Confecções, de Sete Barras

7. **NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE**
Serafim Camillo

8. **SUA EMPRESA**
Não tente adivinhar

9. **SAÚDE**
Você sabe o que está comendo?

10. **JURÍDICO**
Empresa Individual de Responsabilidade Limitada

11. **RURAL**
Importação do Equador ameaça bananicultura da região

12. **CAPA**
"Bom dia, comerciante" reúne associados na ACIAR

14. **PALESTRA**
Procon orienta comerciantes sobre direitos e deveres do consumidor

15. **EVENTO**
Garanta seu ingresso para o Encontro de Empresários

16. **CONSULTORIA**
Valorização e treinamento fazem a diferença

18. **BENEFÍCIOS**
ACIAR firma parceria com a Unimed

19. **REVITALIZAÇÃO**
Obras devem ser concluídas em outubro

20. **INCLUSÃO**
Sincomerciários promove café sensorial

21. **NOTAS**
Presente original
Reajuste nas mensalidades

22. **GERAL**
Agenda, ranking e estatísticas do SCPC

FILIADA À FACESP
ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

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

informaciar

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

MINERVALE

Areia,pedra você encontra na Minervale, uma empresa comprometida com o sucesso de sua obra, ligue agora ou faça uma visita. Localizada na Rua Fraudizio Lino do Amaral, s/nº, Vila Nova Ribeira, Registro. Tel: 3822-4802.

MAIS CALÇADOS

Uma loja que possui as melhores opções em calçados . Com a preocupação de oferecer aos seus clientes, produtos de qualidade, conforto e muito bom gosto, buscando sempre a sua satisfação. Rua Alexandre Agenor de Morais, 12, Centro, Sete Barras. Tel :3872-2047.

NETH CONSERVAS

Buscar espaço no mercado, motivada pela excelência em qualidade e profissionalismo, tendo como objetivo constante a busca de melhoria dos produtos e transparência nos relacionamentos comerciais. Rua Felix Menezes Serra, 223, Jd. Lorena, Eldorado. Tel: 3871-1500.

NEPI

A NEPI é uma distribuidora de bebidas, que atende com qualidade e rapidez. Fundada em 1997, vem atuando com credibilidade, sempre com o objetivo de melhor servir e atender as solicitações dos clientes. Rua 2, 430. Jd. das Palmeiras, Registro. Tel: 3822-3235.

AUTO POSTO ALVORADA

Quem dirige pelas ruas de Registro conhece o Posto Alvorada. Na hora de escolher, você pode confiar nos produtos e serviços oferecidos. Na administração, o posto conta com Ivonete Ribeiro. Rua Tamekichi Takano, 125, Centro. Tel.: 3821-5595.

Marca própria

Irmãs se dividem na administração de fábrica e duas lojas de confecções

Ariane e Rogério administram a Kalia Confecções em Sete Barras

Ariane Burlina Cabral era funcionária pública quando as irmãs Lia e Alienay decidiram abrir sua própria fábrica de confecções há cinco anos, em Pariquera-Açu. Convidada pelas irmãs, Ariane acabou deixando o cargo no setor administrativo da Prefeitura para se dedicar à fábrica que até hoje abastece as lojas da família na região. Lia é a estilista da Kalia Confecções – além de costurar, ela também desenha os modelos de roupas masculina e feminina.

Há três anos, Ariane abriu a loja Kalia Confecções em Sete Barras e, um ano depois, a irmã Elienay implantou a Kalia em Eldorado. "Eram as únicas cidades da região onde não tínhamos vendedores, então resolvemos ampliar o mercado", explica Ariane. O empreendimento se consolidou no município e, além das roupas da marca própria, se diversificou para atender os diferentes públicos. A Kalia comercializa várias marcas de confecções adulto e infantil, cama, mesa, banho e acessórios. As roupas da marca Kalia estão nas lojas da família no Vale do Ribeira e também são enviadas para outros municípios do interior de São Paulo.

"É muito gratificante para a gente que faz, ver a etiqueta da loja e saber que as confecções têm uma boa aceitação entre os consumidores", diz Ariane. O marido dela, Rogério Cabral, trabalhava na construção civil quando resolveu mudar de ramo e dedicar-se ao comércio. "Não tivemos muitas dificuldades porque muitos são comerciantes na família e temos a quem recorrer quando surge alguma dúvida. Mas é preciso dedicação para permanecer no mercado", comenta ele, que ajuda a esposa na administração da Kalia Confecções em Sete Barras.

As duas lojas empregam nove pessoas, além das seis costureiras na fábrica. Ariane diz que encontrar mão de obra qualificada é um dos principais desafios do comércio, por isso todos os cursos e treinamentos realizados pela ACIAR são importantes para lojistas e vendedores. Além de prezar pelo atendimento, a Kalia valoriza os cuidados na abertura de crédito, realizando sempre as consultas ao SCPC. Com objetivo de ampliar ainda mais os negócios futuramente, o casal Ariane e Rogério tem consciência da importância de preservar o cliente fidelizado.

Ariane e Rogério (à dir.) com as funcionárias

Serafim Camillo

Apaixonado por música, deu continuidade às olarias da família

Filho do casal de imigrantes italianos Maria Magiulli e João Camillo, Serafim Camillo nasceu em São Paulo no dia 16 de fevereiro de 1913. Foi registrado como Seraphino, mas acabou conhecido por Serafim. Ainda criança, veio com a família para Registro, onde implantaram duas olarias para fabricação de telhas e tijolos artesanais.

As olarias funcionaram por cerca de 50 anos no município, passando de geração em geração e ajudando a construir a cidade erguida às margens do Ribeira de Iguape. Além de trabalhar na olaria, Serafim também foi motorista de caminhão e fazia pequenos fretes e viagens para São Paulo.

Do primeiro casamento, com Clarice Lopes Camillo, nasceram os filhos João Camillo Neto, Maria Antonia e Ubirajara Camillo (falecido). Viúvo, Serafim casou-se novamente com Íris Ponsoni Camillo, com quem teve a filha Regina Célia Camillo (falecida recentemente).

Serafim Camillo (em pé, ao centro) com a primeira esposa Clarice (à esq.), as irmãs Janina e Angelina (1ª e 2ª da esq. p/ dir.), o irmão e a cunhada e os pais Maria Magiulli e João Camillo (sentados)

Serafim Camillo, ainda jovem, se destacou pelo talento para a música

Sempre alegre e extrovertido, Serafim ficou conhecido mesmo por sua paixão pela música. Autodidata, ele tocava saxofone e também era compositor de chorinhos e valsas. Na casa da família – localizada onde hoje é o Lito Palace Hotel na Avenida Jonas Banks Leite -, Serafim recebia toda semana os amigos para tocar. "Lembro do Davi e do Michel Badur, João Pereira, Laércio Badur, do Alberto Bertelli que tocava clarinete. Eles se reuniam para as rodas de samba e animavam bailes da região", conta o filho João Camillo Neto. Naquela época, também eram comuns as serenatas.

Nem mesmo quando perdeu um dos pulmões após sofrer com a tuberculose, Serafim se rendeu. Apesar do fôlego mais restrito, ele nunca deixou de tocar seu saxofone e compor suas valsas – muitas delas dedicadas às belezas do Vale do Ribeira. A alegria sempre estampada no sorriso franco era transmitida na vivacidade das músicas que animavam os bailes e os amigos.

Esportista, Serafim também jogou futebol nos times da cidade. E pela credibilidade conquistada pelo jeito íntegro de trabalhar e conviver em sociedade, foi indicado para o cargo de subdelegado.

Para tristeza de todos que o conheceram e tiveram a felicidade de conviver com sua música alegre, Serafim Camillo faleceu aos 49 anos, em julho de 1962. Ele teve insuficiência renal e morreu no hospital em São Paulo. Como homenagem, o município emprestou seu nome a uma das ruas do bairro Jardim Caiçara. Sua esposa, Dona Íris, está hoje com 87 anos.

Não tente adivinhar

Achar é fácil, difícil é realmente entender do que se fala ou faz

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

De médico e louco todo mundo tem um pouco. Podemos estender esta frase para "de médico, louco, advogado, contador, psicólogo, jornalista, farmacêutico, pedagogo, técnico de futebol, juiz, engenheiro civil, agrônomo, arquiteto, cineasta, analista de sistemas, administrador, bacharel em turismo e hotelaria, professor e outros, todo mundo tem um pouco".

Aja achismo diante de tanto conhecimento à disposição, curiosidade das pessoas e necessidade de ajudar ou por vezes atrapalhar. A capacidade do ser humano em assimilar conhecimento ao longo dos anos leva-o muitas vezes a acreditar em especializações que ele não tem.

O que temos na verdade é boa vontade ou por vezes a falta de limite insuportável desta ou daquela pessoa em achar que é o Senhor Sabe Tudo.

Experiências mostram que não se memoriza tudo na vida. Ferres (1996) descreve na seguinte forma: memorizamos 10% do que lemos, 20% do que escutamos, 30% do que vemos, 50% do que vemos e escutamos e 90% do que ouvimos e depois realizamos. Estes dados nos mostram que o treinamento, a execução constante de determinada atividade e o engajamento em reter conhecimento em algo específico é que nos torna capazes de sairmos da posição do "Senhor Sabe Tudo" e passarmos a dizer "Eu realmente entendo disso ou daquilo".

Achar é fácil, difícil é realmente entender do que se fala ou faz. Podemos e devemos entender diversas coisas, assuntos diante de um mundo globalizado onde a informação está disponível e se torna necessária para nos colocarmos em uma posição no mundo. Esta posição a que me refiro é mesmo aquela em que sentamos para conversar com amigos sobre assuntos diversos ou em uma reunião de empresa conseguimos entender os assuntos debatidos. Porém, longe está a ideia de nos mostrarmos especialistas em tudo.

Conseguimos realmente entender sobre as áreas de humanas, biológicas e exatas? E dentro de cada área somos capazes de entender de tudo? Imaginemos que temos uma necessidade jurídica e a quem devemos procurar. Ou ainda que vamos viajar e a quem devemos procurar. E ainda se temos um problema a resolver com nosso imposto de renda e a quem devemos procurar. O mesmo profissional?

Dividir a questão com amigos é um beneficio, buscar soluções é algo bem diferente.

Nenhuma empresa ou pessoa cresce sozinha. O conjunto de conhecimento é que faz o todo.

É preciso:

- Reconhecer as diferenças.
- Apreciar as vocações de cada um de nós.
- Valorizar o conhecimento (ler, escutar e exercitar).
- Entender que o conhecimento é de todos, mas fazer jus ao conhecimento específico de cada um de nós.
- Aprender que "o importante é integrar e nunca dividir".

Valorize seu conhecimento, mas não se faça de rogado diante das necessidades.

Você sabe o que está comendo?

Para escolher alimentos saudáveis, é preciso entender a rotulagem nutricional dos produtos

Os rótulos são elementos essenciais de comunicação entre produtos e consumidores. Para que possam ser utilizados para orientar a escolha adequada dos alimentos, precisam conter informações claras. No entanto, muitas pessoas – apesar de lerem os rótulos – nem sempre compreendem adequadamente o significado das informações. No Manual de Orientação aos consumidores sobre a Rotulagem Nutricional Obrigatória, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) oferece explicações para facilitar a compreensão dos termos usados na rotulagem de alimentos.

Você sabia, por exemplo, que a lista de ingredientes do produto deve aparecer em ordem decrescente? O primeiro ingrediente que aparece é aquele que está em maior quantidade no produto e o último, em menor quantidade. Além dessa lista, o rótulo deve conter a origem (fabricante) do produto, prazo de validade, conteúdo líquido (quantidade total de produto contido na embalagem), número do lote (para controle na produção) e a Informação Nutricional Obrigatória. A leitura dessa tabela nutricional é importante porque a partir das informações nutricionais você pode fazer escolhas mais saudáveis para você e sua família.

A porção citada no rótulo é a quantidade média do alimento que deve ser usualmente consumida por pessoas sadias cada vez que o alimento é consumido, promovendo a alimentação saudável. O Percentual de Valores Diários (%VD) é um número em percentual que indica o quanto o produto em questão apresenta de energia e nutrientes em relação a uma dieta de 2.000 calorias. E a medida caseira (também obrigatória no rótulo) indica a medida normalmente utilizada pelo consumidor, ajudando a entender melhor as informações nutricionais. Por exemplo: fatias, unidades, pote, xícaras, copos, colheres de sopa.

Diferenças entre diet e light

Alimentos DIET: São os alimentos especialmente formulados para grupos da população que apresentam condições fisiológicas específicas. Como, por exemplo, geléia para dietas com restrição de açúcar. Apresentam na sua composição quantidades insignificantes ou são totalmente isentos de algum nutriente.

Alimentos LIGHT: São aqueles que apresentam a quantidade de algum nutriente ou valor energético reduzida quando comparado a um alimento convencional. São definidos os teores de cada nutriente e/ou valor energético para que o alimento seja considerado light. Por exemplo, iogurte com redução de 30% de gordura é considerado light.

Tanto alimentos diet quanto light não têm necessariamente o conteúdo de açúcares ou energia reduzido. Podem ser alteradas as quantidades de gorduras, proteínas, sódio, entre outros; por isso a importância da leitura dos rótulos.

Fonte: **Manual de Orientação aos Consumidores – Anvisa**

Contra laranjas

Lei que cria a figura do "EIRELI" passa a vigorar em janeiro

Neste último 17 de julho, tornou-se pública a versão oficial e final da lei nº 12.441/11, conhecida como a lei da "empresa individual de responsabilidade limitada" (EIRELI), a qual traz ao mundo jurídico uma inovação societária, a bem dizer, há tempos esperada pelos micros e pequenos empresários. Trata-se de um novo tipo de sociedade, cujas grandes características encontram-se, primeira, na sua unipessoalidade, ou seja, a exigência de tão-somente um sócio para existir, e, segunda, no seu patrimônio próprio, que, em regra, sendo distinto, não se confunde ao patrimônio pessoal do empresário.

Como disse o autor do projeto da EIRELI, o deputado federal Marcos Montes (DEM-MG), "esta é a lei antilaranja", numa remissão à conhecida figura do "sócio laranja", de "fachada", criada por tantos empreendedores sequiosos em iniciar um negócio, porém, tementes em por em risco tudo o que têm. É que a nova lei vem com a promessa de desburocratizar a abertura de sociedades no Brasil, mas é cedo para quaisquer qualificações afins, já que sua discussão apenas se inicia, motivo para que o empreendedor interessado a acompanhe de perto, tendo consigo algumas informações essenciais que aqui separamos.

Requisitos

A lei nº 12.441/11 insere no Código Civil um novo tipo de sociedade que, como dito, destaca-se em relação aos tipos já conhecidos (Ltda., S.A. etc.) por constituir-se de apenas um sócio, que não tem a pessoa natural (física) que representa confundida à figura da pessoa jurídica que constitui, pois, mesmo sendo a mesma pessoa, em regra, as responsabilidades deste não se estendem àquele e vice-versa. Essa é a essência que permeia a "empresa individual de responsabilidade limitada", a qual se evidencia quando observados os requisitos exigidos para a sua constituição; vejamo-los rapidamente:

- ser composta de apenas uma pessoa, que será a única titular do capital social da sociedade empresária;
- o capital social deverá ser integralizado (declarado), com valor mínimo de 100 vezes o maior salário-mínimo então vigente do País;
- a firma (nome do empresário) ou a denominação social (nome "fantasia") da sociedade deverá conter, ao seu final, a expressão "EIRELI".

Sobre a exigência do único sócio, basta complementar que, nele, único sócio, concentrarão todos os direitos e deveres da sociedade, que serão semelhantes aos já estabelecidos às sociedades limitadas, uma vez que as regras aplicadas a estas serão, no que couberem, as mesmas aplicadas à EIRELI. Portanto, não será essa modalidade de sociedade, em seu todo, novidade ao empreendedor brasileiro acostumado às sociedades limitadas; por outro lado, deve acompanhar o comportamento da EIRELI no âmbito econômico e judicial, para então concluir o que é melhor para si, a partir de sua situação financeira e seus planejamentos.

Pois perceba-se que, para a EIRELI, o capital social deverá ser necessariamente integralizado e minimamente delimitado em 100 salários-mínimos, equivalentes, hoje, a R$ 54.500,00. A existência dessa base ao capital é tecnicamente lógica, uma vez que não deve haver confusão em se identificar o que pertence à sociedade e o que pertence somente à pessoa natural do sócio. Não obstante, o valor base dos 100 salários-mínimos, a princípio, não parece ser um mínimo compatível à realidade do trabalhador médio brasileiro, que, ainda, por outro lado, conta com o capital de valor livre para a constituição das demais sociedades.

Observações

A nova lei ainda prevê a hipótese da transformação de outros tipos societários em EIRELI; isso quando há a concentração de todas as quotas num único sócio, independente da motivação que levou a referida concentração. Ou seja, a sociedade que tornar-se, por eventualidade, unipessoal poderá transformar-se, dentro do prazo de 180 dias, em EIRELI, mediante requerimento no "Registro Público de Empresas Mercantis", além de observados e obedecidos os requisitos já mencionados.

A princípio, a EIRELI não impedirá que o seu titular explore atividade empresarial em seu próprio nome, ou seja, enquanto pessoa natural, "empresário individual", que responde ilimitadamente pelos seus débitos. Mas a "remuneração decorrente da cessão de direitos patrimoniais de autor ou de imagem, nome, marca ou voz de que seja detentor o titular da pessoa jurídica" (texto da lei) poderá ser atribuída à EIRELI que preste serviços de qualquer natureza, desde que, também, tais direitos estejam vinculados à sua atividade profissional.

Atualmente, a lei nº 12.441/11, embora aprovada, ainda não vigora. Somente a partir dos 180 dias, contados de sua publicação no Diário Oficial da União, ocorrida em 12 de julho de 2011, é que a lei passará a gerar efeitos diretos no mundo jurídico, no cotidiano empresarial. Ou seja, será possível constituir a EIRELI somente de 08 de janeiro de 2012 em diante, antes, quaisquer tentativas serão nulas de pleno direito.

Carla Groke Campanati,
Advogada
OAB-SP 262.898
carla@campanati.adv.br

Importação do Equador ameaça bananicultura da região

Abavar já enviou documento para deputados e ministros relatando consequências da abertura do mercado

O chanceler brasileiro Antonio Patriota esteve no Equador no início do mês de julho e recebeu solicitação do presidente daquele país, Rafael Corrêa, para que o Brasil libere a importação de bananas do Equador, com o objetivo de equilibrar a balança comercial entre os dois países. O assunto já chegou ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e a análise de risco das pragas da banana do Equador já está pronta. O próximo passo é definir o regulamento que norteará o processo de importação.

A notícia provocou muita preocupação entre os produtores de banana do Brasil, especialmente da região. Segundo informações da Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira (Abavar), o Ministério da Agricultura desconhece a bananicultura nacional, bem como quem comanda a cultura no Equador. "As empresas Banesa e Delmonte monopolizam a produção e comércio do Equador. Em virtude da grave crise européia e americana, não consegue exportar para estas regiões". A entrada de banana do Equador ameaça a produção da fruta no Brasil. Isso porque grande parte da banana produzida no País é consumida no mercado interno.

"Em face da alta tecnologia aplicada pelas grandes empresas no Equador, fruto do grande investimento dos governos americano e europeu num passado recente, o bananicultor do Brasil não consegue competir com estas grandes empresas, pois naquele país há incentivos, não há carga tributária e no nosso País os custos são altos e aqui não há investimento dos governos para desenvolver este setor agrícola, bem como há grande risco de pragas existentes naquele país que por aqui ainda não existem", diz um comunicado da Abavar.

Segundo o presidente da Abavar, Marc Medaets, a Associação se uniu aos produtores de Minas Gerais e Santa Catarina e já encaminhou documento aos Ministérios e deputados, expondo as conseqüências desastrosas da abertura da importação de banana do Equador para o Brasil. Além de ameaçar a fonte de renda de milhares de produtores, a medida pode facilitar a entrada de doenças que afetam a bananicultura do Equador e que ainda não chegaram ao Brasil.

Grande parte da banana produzida no Vale do Ribeira vai para os supermercados de São Paulo

Segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego, a produção de banana gera aproximadamente 500 mil empregos diretos e 2 milhões indiretos no País. No Vale do Ribeira, a bananicultura é a principal atividade econômica dos municípios – estima-se que a atividade gera diretamente e indiretamente aproximadamente 80 mil empregos na região. De acordo com o diretor do Escritório Regional de Desenvolvimento Rural (EDR-CATI), Luiz Antonio de Campos Penteado, nos últimos seis anos o Vale do Ribeira já perdeu 6 mil hectares de banana - a grande maioria de pequenos e médios produtores que não tiveram condições de arcar com o aumento do custo de produção exigido para evitar a Sigatoka negra (doença que afeta as folhas das bananeiras). Quase 100% da produção de banana do Vale vai para o mercado de São Paulo.

Bom dia, come

Café da manhã reúne associados para colher sugestões e apresentar serviços da ACIAR

Com o objetivo de aproximar cada vez mais o associado e promover a interação entre os comerciantes, a ACIAR iniciou o projeto "Bom dia, Comerciante". O primeiro café da manhã foi realizado na quarta-feira, 27 de julho, e reuniu empresários dos setores de vestuário e calçados, bazar e artesanato, presentes, relojoarias, joalherias e tapeçarias em geral. "Queremos trocar informações e ideias. Muitas vezes não damos nem bom dia para nosso vizinho de comércio, por isso estamos aqui, para nos aproximar cada vez mais e repensarmos nosso dia a dia", enfatizou o presidente da ACIAR, Henrique Rodrigues Wolf, na abertura do encontro.

Além de promover a interação entre os comerciantes, a Associação também quer aproximar seus associados para que possa conhecer suas necessidades e aprimorar os serviços desenvolvidos. "Vamos aproveitar os 42 anos de experiência da ACIAR. Procurem estar mais próximos, participem, interajam e tragam sugestões!", destacou Henrique. Ao assumir a presidência da Associação, Henrique tinha a meta de aumentar o quadro de associados, inclusive de outras cidades da região que não dispõem de associação comercial, e também ampliar os serviços prestados. Segundo ele, de março de 2010 a junho deste ano, o número de associados cresceu 17%, passando de 591 para 697.

Ainda durante o café da manhã, o presidente Henrique e a gerente administrativa Valda Arruda apresentaram para os lojistas a equipe que trabalha na ACIAR e também relataram um pouco sobre o trabalho desenvolvido para os associados. O cartão ACCredito, o Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) e as consultorias são apenas alguns dos produtos oferecidos.

A ACIAR tem parceria com o Senac para a realização de cursos para jovens aprendizes, desenvolve o projeto Empreender com os núcleos setoriais, trabalha as campanhas promocionais nas principais datas comerciais – assumindo toda a parte burocrática necessária para o sorteio de prêmios entre os consumidores -, é responsável pela decoração natalina da cidade, realiza a certificação digital através da Certisign, retomou a parceria com a Unimed e também obteve uma série de benefícios para os comerciantes que desejam fazer financiamentos junto aos bancos Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Sicredi e Nossa Caixa Desenvolvimento.

Também é responsável pela divulgação da lista telefônica e pela confecção do calendário, resultado do Concurso Fotográfico que abastece um vasto arquivo de fotos da região. A ACIAR está envolvida ainda na realização dos principais eventos de Registro, como a Expovale, Festa da Solidariedade, Tooro Nagashi, Festa do Sushi e o Centenário da Imigração Japonesa no Vale do Ribeira, que será comemorado em 2013. "Precisamos das sugestões dos associados para que possamos trabalhar visando sempre as necessidades dos comerciantes", concluiu a gerente Valda Arruda.

Presidente da ACIAR, Henrique Wolf, destacou importância das sugestões para aprimorar os serviços oferecidos

erciante

Importante oportunidade

Gláucia Melo Machado, da Anagabri Confecções, participou do café da manhã e abordou a importância de interagir com os comerciantes. "A gente vive na correria e é bom parar por um instante para trocar informações, saber o que a ACIAR tem para oferecer e o que a gente pode fazer junto com a ACIAR. Expor nossas dificuldades e objetivos é importante. Além disso, não pode haver competição, a gente precisa se unir", relatou.

Valdirene Nogueira, que há seis anos está à frente da Relojoaria Jabem, disse que também aproveitou a oportunidade para aproximar o contato com os comerciantes e com a ACIAR. "É uma manhã agradável, de descontração. Vim para conhecer mais sobre o trabalho da ACIAR e quem sabe aproveitar um serviço que eu não conhecia. Ampliar o conhecimento é sempre bom", opinou Valdirene.

Para dona Hiroko Osako, do Bazar Anne, conversar com os comerciantes e poder ouvir e dar opiniões é sempre bom. "Os serviços da ACIAR estão muito bons, a Associação está mais envolvida com os problemas dos comerciantes, estou muito satisfeita", afirmou.

O próximo encontro "Bom dia, Comerciante" será no dia 10 de agosto e reunirá empresários do comércio de ferragens e tintas, importação e exportação, móveis e decorações, consertos de bicicletas, elétrica e hidráulica, materiais para construção, marcenaria, serralheria e vidraçaria. A agenda de encontros continua nos dias 17/08, 24/08, 31/08 e 14/09. Os comerciantes receberão convites antecipadamente.

Relações de consumo

Fundação Procon traz orientações sobre direitos e deveres do consumidor

Mais de 40 pessoas assistiram à palestra ministrada pelo coordenador do Núcleo Regional da Fundação Procon sediado em São Vicente, Ricardo Lopes. Realizada na ACIAR na noite de 4 de agosto, a palestra trouxe orientações sobre o Código de Defesa do Consumidor e a atuação da Fundação Procon junto ao comércio. "O Procon não é inimigo do fornecedor, nem existe para passar a mão na cabeça do consumidor. Ele existe para estabelecer a harmonia nas relações de consumo, através de direitos e deveres", destacou Ricardo Lopes, para uma atenta plateia que acompanhou mais de duas horas de palestra.

Em mais de duas horas de palestra, Ricardo Lopes tirou muitas dúvidas dos comerciantes

Ao apresentar o Código de Defesa do Consumidor (CDC), ele explicou as diferenças entre consumidor e fornecedor, detalhando situações em que o comerciante também pode ser protegido pela legislação. O dono de uma padaria, por exemplo, que enfrenta problema com a farinha usada como matéria-prima em seu comércio, não pode ser considerado consumidor. Mas se tiver problema com um ar condicionado adquirido para o estabelecimento, aí sim é protegido pelo Código. "O consumidor é sempre aquele que adquire um produto ou serviço como destinatário final", esclareceu Ricardo.

O coordenador regional da Fundação Procon também destacou a importância de os comerciantes trabalharem com produtos de qualidade e dentro das especificações exigidas por lei. Uma loja de brinquedos que comercializa produtos importados de origem duvidosa, por exemplo, pode ser responsabilizado se uma criança sofrer acidente por causa de defeito em um brinquedo. "Se a fábrica é em outro país e não há uma importadora, quem responde é a loja".

Ricardo Lopes abordou ainda os prazos e situações em que o consumidor pode fazer reclamações e trocas de produtos, as diferenças entre vício e defeito (quando põe em risco a saúde e a segurança do consumidor), oferta e apresentação de produtos e serviços, preços, entregas e princípios aplicados nos contratos. Além de explicar sobre as sanções impostas pelo Código de Defesa do Consumidor e aplicadas pelo Procon durante as fiscalizações.

As sanções previstas são multas (que variam entre R$ 406,30 a mais de R$ 6 milhões, de acordo com a gravidade da infração, a vantagem auferida e o porte da empresa); apreensão do produto; inutilização do produto; cassação do registro do produto junto ao órgão competente; proibição de fabricação; suspensão de fornecimento de produto ou serviço; suspensão temporária da atividade; interdição do estabelecimento; entre outras. Ao receber o auto de infração, o comerciante tem direito à plena defesa.

Ricardo Lopes, que também visitou os estabelecimentos comerciais de Registro, permaneceu à disposição do público para sanar dúvidas após a palestra.

Garanta já seu ingresso para o Encontro de Empresários

Espetáculo "A Loja 2" promete repetir sucesso do ano passado

A ACIAR promove no dia 23 de setembro a 13ª edição do Encontro de Empresários e Lojistas do Vale do Ribeira. E você não pode perder a atração deste ano: o espetáculo "A Loja 2 – Como Lidar com Clientes Difíceis", produzido e encenado pela Artbis Comunicação e Treinamento. O evento será realizado a partir das 20 horas, na sede social do RBBC. De 22 de agosto até 19 de setembro, os ingressos serão trocados por um quilo de alimento não perecível (menos sal e açúcar), que será doado para entidades sociais de Registro. Corra na ACIAR e garanta já seu convite!

No ano passado, "A Loja 1 - Como Encantar seu Cliente" arrancou muito riso da plateia com diversas situações vividas no dia-a-dia do comércio. "A Loja 2" promete repetir o sucesso com novas dicas voltadas a treinar e qualificar vendedores externos, internos e atendentes da área de vendas, de forma descontraída e divertida. A peça aborda a dificuldade que os vendedores têm em lidar com clientes difíceis – aquele que acha que sabe tudo e não deixa o vendedor falar, o cliente exigente, aquele que só olha e não compra nada, o malandro, o cliente preocupado com a estética, o indeciso, com o nome no SCPC, emotivo, racional, falador, calado, formal. Estes são alguns tipos de clientes representados no espetáculo.

A peça explica como avaliar e direcionar o comportamento do vendedor para esse cliente difícil. De uma forma divertida, irreverente e dinâmica, os atores transmitem ao espectador um treinamento descontraído e prazeroso, levando o aprendizado através da encenação. Afinal, empresas de maior sucesso são aquelas que estão fazendo tudo para manter seus clientes. Em "A Loja 2", o público aprenderá mais sobre o processo de fidelização.

A peça aborda a dificuldade que os vendedores têm em lidar com clientes difíceis

Serviço

13º Encontro de Empresários e Lojistas
Data: 23 de setembro (sexta-feira)
Horário: 20 horas
Local: sede social do RBBC (Av. Jonas Banks Leite)
Realização: ACIAR

Valorização e treinam fazem a diferença

Valorizar e capacitar os colaboradores é fundamental para alcançar o sucesso

Ao encerrar o ciclo de consultorias realizadas por meio de parceria com a ACIAR, o consultor Sílvio Carajeleascov pode traçar algumas estratégias para enfrentar os principais problemas que afetam os comerciantes de Registro e região. Entre fevereiro de 2010 e julho deste ano, Sílvio prestou consultoria a 48 empresas distribuídas entre os municípios de Registro, Cajati, Jacupiranga e Eldorado. Segundo ele, entre os colaboradores a principal queixa é a falta de valorização.

"Quando se fala em valorização, o empregador logo pensa em salário. Mas em todas as empresas, a questão salarial fica em terceiro, quarto lugar no rol de reivindicações. O funcionário quer ser ouvido, quer ter oportunidade de crescer dentro da empresa. Conheci funcionário que trabalha há 20 anos na mesma empresa e nunca foi promovido", relata o consultor. Por isso, é muito importante que as empresas tenham plano de carreira, que possibilite ao colaborador ser promovido por experiência acumulada por tempo de serviço ou especialização dentro da área.

Realizar confraternizações de aniversário e premiar o funcionário do mês também são medidas simples, mas que transformam o clima dentro da empresa. O funcionário do mês é escolhido pelos próprios colegas (a pessoa não pode votar em si mesma), levando-se em conta a produtividade. Quem tem faltas ou atestados durante o mês também não pode ser votado. O prêmio pode ser um eletrodoméstico ou um vale-presente, fica a critério do empregador. Nem precisa dizer que funcionário motivado produz muito mais para a empresa.

O líder também precisa estar disposto a ouvir seus colaboradores, receber e avaliar sugestões. "O líder que não é confiável, não é líder. O funcionário não faz o que a gente fala, mas o que a gente faz. Se você diz que vai avaliar o projeto de um colaborador, mas esquece na gaveta e não dá retorno, é esse mesmo tratamento que receberá", observa Sílvio, acrescentando que o líder comprometido também terá uma equipe comprometida.

Em muitos casos, o erro começa já na admissão. A empresa tem que contratar pessoas com o perfil que o cargo exige. Na entrevista de emprego, as perguntas devem ser voltadas para conhecer as características do candidato, como ele reagiria diante de determinadas situações, seus objetivos dentro da empresa. "Se você perguntar se ele estaria disposto a trabalhar após o expediente, é lógico que ele vai dizer que sim, afinal está interessado na vaga", exemplifica o consultor. Segundo Sílvio, outro erro primário cometido nas empresas de maneira geral é colocar o funcionário mais antigo para treinar quem acaba de ser admitido.

"Para começar, aquele funcionário antigo vai achar que será demitido. Então, ele vai passar apenas 50% daquilo que sabe para o novo funcionário. Se esse novo funcionário pensar assim também, quando chegar a sua vez de ensinar, passará apenas 50% dos 50% que aprendeu", diz Sílvio. Além disso, um funcionário sem preparo para treinar, acabará passando vícios e erros que só prejudicarão o andamento do trabalho.

O consultor recomenda o sistema de treinamento chamado de Prática Operacional (P.O.). Um funcionário da empresa é escolhido para ser o multiplicador. Quando novos contratados forem admitidos, ele será responsável pelo treinamento. "Na primeira semana, ele irá treinar o funcionário. Na segunda semana, vai observar se aprendeu as funções. E na terceira semana, aprovará ou não o novo colaborador. É o multiplicador que se compromete a dizer se o novo funcionário serve ou não para o cargo".

Ao ser admitido, o novo funcionário também precisa conhecer claramente seus direitos e deveres dentro da empresa – para que possa ser cobrado posteriormente, caso necessário. A rotatividade de colaboradores e a falta de qualificação são muito prejudiciais. Por isso vale a pena investir na capacitação e na valorização daqueles que compõem o principal patrimônio da empresa, que são os colaboradores.

ento

O consultor Sílvio Carajeleascov durante palestra de motivação

Falso líder

Líderes verdadeiros são aqueles que conseguem reconhecer talentos, delegar funções e conquistar resultados positivos sempre com respeito aos colaboradores da empresa. Infelizmente, ainda há pessoas que conseguem "driblar" a real visão de que pertencem ao grupo dos que apenas delegam ordens, mas que nunca conseguirão segurar o "leme" dos profissionais que estão sob suas responsabilidades. Abaixo, seguem algumas características dos falsos líderes.

1 "Eu sei de tudo. Dou conta do meu departamento e não preciso de modismos". Um verdadeiro líder sabe que seu desenvolvimento precisa ser constante. E mais: o aprendizado não ocorre somente de maneira formal, através de treinamentos. O gestor precisa ser autodidata e reconhecer que sempre é possível aprender com aqueles que formam seu time.

2 Se a empresa institui um Programa de Desenvolvimento de Lideranças, o "pseudogestor" entra em pânico e é o primeiro a levantar a "bandeira da resistência". Tenta convencer os demais gestores de que essa ação é apenas para mostrar serviço e finca os "pés" na zona de conforto.

3 Caso a área de Recursos Humanos procure o "falso líder" para dar respaldo às suas atividades, ou então firmar parcerias que visem o bem-estar da equipe, torna-se visível a repulsa. Para ele, o RH nada tem a fazer em seu departamento e deve preocupar-se apenas com assuntos burocráticos.

4 Quando uma atividade mais complexa precisa ser desenvolvida, o falso líder convoca um ou dois membros da sua equipe para realizar o trabalho. Determina prazos, mas não acompanha o processo. Ao final, cobra o conteúdo produzido, dirige-se à diretoria para cumprir as determinações e, em momento algum, cita que contou com a "ajuda" de terceiros. Os "louros" recaem sobre sua cabeça, o que garante a sua permanência no cargo de "liderança".

5 Outra característica de quem se autointitula líder, mas que na prática passam bem longe, é acreditar que todos que estão ao seu redor cobiçam sua colocação na empresa. Quando identifica alguém que pode destacar-se e chamar a atenção dos dirigentes, imediatamente providencia o desligamento do profissional porque se sente ameaçado.

6 Para o falso líder, a comunicação interna é pura perda de tempo e todos são pagos para trabalhar e não para conversar, mesmo que os assuntos estejam relacionados à superação de metas.

7 E por falar em metas, quando o "falso líder" percebe que seu setor ficará abaixo das expectativas da empresa, utiliza um estímulo motivacional, no mínimo, bizarro. Apela para gritos, ameaças de demissão e chega a cometer ações consideradas como assédio moral.

8 A política de Portas Abertas para o "falso líder" só deve ser colocada em prática se a outra pessoa é seu superior ou alguém que comparece à empresa para tratar de assuntos do seu próprio interesse.

9 Se uma equipe é o reflexo do seu gestor, aqueles que estão sob o julgo da "falsa liderança" apresentam sinais preocupantes para qualquer empresa como, por exemplo, desmotivação, situações de conflitos constantes e baixo desempenho.

10 Um péssimo hábito do "falso líder" também se apresenta quando o processo de avaliação de desempenho chega às suas mãos, para que ele cumpra o papel de analisar a performance dos liderados. Ao invés de considerar os pontos fortes e aqueles que precisam ser trabalhados em cada pessoa que compõe o time, faz elogios apenas com quem esporadicamente simpatiza e deteriora a imagem dos demais colaboradores, mesmo que tenham uma atuação digna de elogios.

ACIAR firma parceria com a Unimed

A advogada da ACIAR, Michele Ramponi, a gerente Valda Arruda, o presidente da ACIAR Henrique Wolf, e os representantes da Unimed, advogada Renata Guatura Barbosa Koyama e o coordenador de Mercado/Cadastro, Carlos Alberto Rolim de Souza, durante a assinatura do contrato de parceria

Associados receberão desconto ao adquirir plano de saúde

Na sexta-feira, 29 de julho, a ACIAR assinou contrato de parceria com a Unimed, com objetivo de oferecer desconto aos associados, funcionários e dependentes na aquisição do plano de saúde. Os interessados deverão obter uma declaração de associado na ACIAR e se dirigir à Unimed para contratar o plano. A conquista foi resultado de muito esforço e pesquisa da diretoria da ACIAR e da assessoria jurídica, por meio da advogada Michele Ramponi.

Entre 1992 e 2009, a ACIAR manteve convênio com a Unimed através do qual a própria Associação firmava os contratos diretamente com o associado, assumindo inclusive os riscos de inadimplência. Ocorre que, em 2009, a Agência Nacional de Saúde (ANS) baixou a resolução 195, proibindo as operadoras de planos de saúde de firmarem contratos coletivos por adesão diretamente com as associações. "Estavam ocorrendo muitas fraudes, já que muitas associações foram criadas com o único objetivo de firmar contratos com planos de saúde e os consumidores estavam sendo lesados. Desta forma, a ANS permitiu que os contratos coletivos sejam feitos apenas com sindicatos, conselhos profissionais e entidades de classe, como a Ordem dos Advogados (OAB), por exemplo", explica a advogada da ACIAR, Michele Ramponi. Por isso, a ACIAR ficou proibida de fazer novos contratos de plano de saúde da Unimed. Apenas os contratos realizados antes da resolução 195 da ANS, em 2009, continuam vigorando.

Desde então, a ACIAR passou a buscar alternativas para manter a parceria com a Unimed. "Buscamos ajuda com o jurídico da Facesp (Federação das Associações Comerciais) e com o jurídico da própria Unimed. A doutora Renata Guatura Barbosa Koyama e o coordenador de Mercado/Cadastro, Carlos Alberto Rolim de Souza, foram bastante prestativos", revela Michele. A forma encontrada, e permitida por lei, foi o contrato de parceria assinado no dia 29 de julho. Assim, os associados podem contratar o plano de saúde diretamente na Unimed, com o benefício do desconto. Esse desconto varia de acordo com o porte da empresa.

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS
Organização Rima de Contabilidade S/C Ltda.
Rua Tamekichi Takano, 605 - Centro - Registro/SP
TELEFAX: (13) 3821-5199
www.rimacontabilidade.com.br

Obras devem ser concluídas em outubro

ACIAR intermediou nova reunião entre Prefeitura e comerciantes

A pedido da Prefeitura, a ACIAR reuniu novamente os comerciantes afetados pela obra de revitalização da Avenida Clara Gianotti de Souza e da Praça Joia. Dos mais de 40 comerciantes convidados, 14 participaram do encontro realizado na noite de 28 de julho na sede da ACIAR, além do chefe de gabinete da Prefeitura, Carlos Alberto de Lima Barbosa (Caliba) e do diretor municipal de Obras, engenheiro Vamir dos Santos Júnior.

Segundo eles, a obra de revitalização deverá ser concluída até a primeira quinzena de outubro, com as adaptações solicitadas pelo comércio. Caliba disse que a obra atrasou em virtude das readequações que tiveram que ser feitas no projeto e que precisaram de aprovação do Ministério das Cidades e da Caixa Econômica Federal, responsáveis pelos recursos financeiros. Ele destacou que, apesar das mudanças no projeto, não houve alteração no valor da obra.

Caliba comentou cada ponto solicitado pelos comerciantes localizados no trecho da revitalização. Além da ampliação das vagas de estacionamento – que haviam sido reduzidas -, a Prefeitura também retirou o meio círculo que prejudicava o tráfego de veículos na avenida e irá implantar canaletas nas calçadas em desnível para evitar que a água invada as lojas nos dias de chuva. Haverá somente dois pequenos pontos de paisagismo (com jardins) e a implantação de árvores está sendo repensada, já que os comerciantes acham que servirão como "banheiro público" e irão prejudicar a visibilidade das lojas. Eles também reivindicaram mais policiamento e vigilância no local, especialmente depois que a cobertura for colocada.

Haverá dois pontos para bicicletários e três pontos de carga e descarga. Os comerciantes também solicitaram que a Prefeitura implante sinalização preferencial e para pedestre na curva da Praça Joia e ressaltaram a importância de se respeitar os prazos para conclusão da obra, especialmente para não prejudicar o movimento no comércio na época que antecede o Natal. Os representantes da Prefeitura garantiram que o prazo máximo para terminar a obra é 15 de outubro, sendo que no final do mesmo mês a avenida será recapeada.

O presidente da ACIAR, Henrique Rodrigues Wolf, também participou da reunião e destacou a importância do entendimento entre a Prefeitura e o comércio para que a cidade não seja prejudicada.

Dos mais de 40 comerciantes convidados, 14 participaram da reunião

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA
DOCIBRA
FONES: (13) 3821-1817 e 3821-6871
R. Alexandre Agenor de Moraes, 50 - Registro (SP)

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

Sincomerciários promove café sensorial

Evento teve objetivo de sensibilizar empresários para a capacidade de superação das pessoas com deficiência

Apesar de serem maioria entre a população com algum tipo de deficiência, os portadores de deficiência visual são os que menos as empresas contratam entre esse público. Segundo a consultora de inclusão Maria de Fátima e Silva, 48% dos portadores de deficiência (14,5% da população total segundo dados de 2000 do IBGE) possuem deficiência visual - 25% são cegos e outros 75% possuem baixa visão. Sensibilizar os empresários sobre a capacidade de superação das pessoas com deficiência foi um dos objetivos do café sensorial promovido pelo Sindicato dos Empregados no Comércio de Registro (Sincomerciários) em parceria com a Fecomerciários (Federação dos Empregados no Comércio do Estado de São Paulo).

Realizado na quarta-feira, 20 de julho, no Centro de Convivência do Idoso, o evento reuniu empresários do comércio, profissionais de Relações Públicas e representantes de entidades sociais e poder público municipal. Além de viver a experiência de andar vendados por alguns minutos, os convidados assistiram à palestra "Diversidade no Mercado do Trabalho", ministrada pela consultora Maria de Fátima.

O Café Sensorial é uma ação de responsabilidade social que visa sensibilizar a comunidade empresarial e o poder público sobre a "acessibilidade" e a "inclusão" dos profissionais com deficiência no mercado de trabalho. A coordenação das atividades estava a cargo do professor Paulo Dante, da Área de Formação Profissional da Fecomerciários.

"A partir da vivência proposta no encontro, os convidados saem encorajados a se tornarem multiplicadores dessa ação, cujo principal objetivo é incentivar a inclusão da pessoa com deficiência no mercado de trabalho", explica Rosemeire Lara dos Santos Novaes, presidente do Sincomerciários de Registro.

A consultora de inclusão, Maria de Fátima e Silva

No mercado de trabalho, contratar pessoas com deficiência – além de um ato de cidadania – é lei. No Brasil, o decreto nº 3.298 de dezembro de 1999 regulamenta a Lei 7.853 de outubro de 1989 e dispõe sobre a Política Nacional para a Integração da Pessoa Portadora de Deficiência, além da Lei 8.213 de 1991, que dispõe sobre os planos de benefícios da Previdência. O respaldo legal para o movimento de inclusão da pessoa com deficiência no trabalho se apoia no sistema de cotas ou de reserva de mercado, que prevê um número determinado de vagas a serem preenchidas.

A empresa com 100 ou mais empregados está obrigada a preencher de 2% a 5% dos seus cargos com beneficiários reabilitados ou pessoas portadoras de deficiência, na seguinte proporção: de 100 a 200 empregados – 2%; de 201 a 500 – 3%; de 501 a 1.000 – 4%; de 1.001 em diante – 5%.

Convidados passaram por experiência de "perder a visão"

Presente original

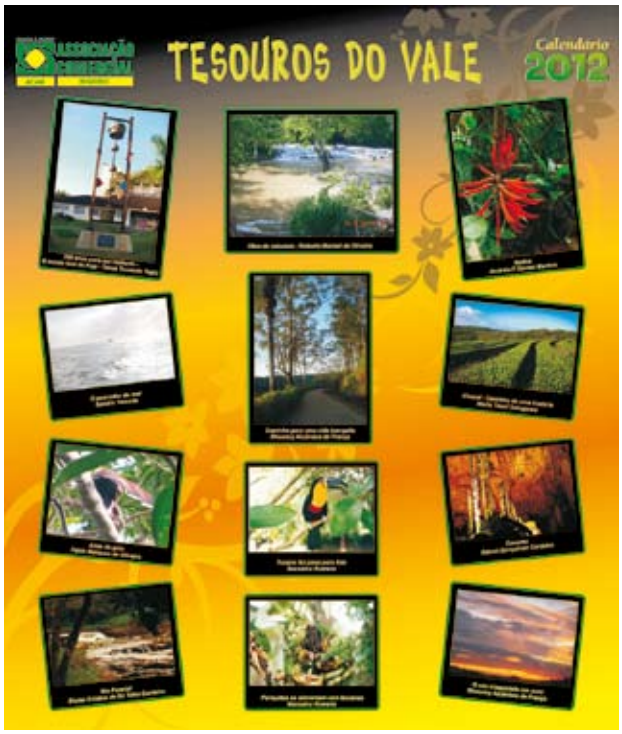
Preços dos calendários serão mantidos até 31 de agosto

Que tal presentear seu cliente com um calendário original, com imagens dos tesouros do Vale do Ribeira? Os calendários produzidos pela ACIAR para 2012 já estão sendo comercializados com preços especiais, já que não houve reajuste em relação ao ano passado. O valor ainda pode ser parcelado em até 5 vezes. Interessados podem solicitar os pacotes de acordo com sua necessidade pelo telefone 3828-6800. A ACIAR destaca que os preços serão mantidos até 31 de agosto, após esse prazo haverá acréscimo conforme solicitação da gráfica onde o material será impresso.

Desta vez, os meses do ano ficarão em um caderno na parte inferior do calendário, com letras maiores. Assim, as fotos escolhidas no Concurso Fotográfico da ACIAR também ficarão em tamanho maior. Os impressos serão entregues em outubro, durante a premiação do Concurso de Fotografia, que neste ano valorizou os "Tesouros do Vale".

Quant.	Preço*
200	R$ 590,00
400	R$ 1.020,00
600	R$ 1.320,00
800	R$ 1.520,00
1.000	R$ 1.600,00

* O valor pode ser parcelado em até 5 vezes.



Reajuste nas mensalidades

Para recompor as perdas da inflação do último ano e manter a estabilidade contábil, as mensalidades da ACIAR sofrerão reajuste de 7%. O percentual será aplicado nas mensalidades referente ao mês de agosto, porém o pagamento será a partir da fatura do mês de setembro.

Acompanhe a nova tabela de preços de acordo com o porte da empresa:

PORTE DA EMPRESA	DE	PARA
MEI	R$ 25,50	R$ 27,25
MICRO E PEQUENA	R$ 51,00	R$ 54,50
MEDIA/CLUBE/ASSOCIAÇÕES	R$ 102,00	R$ 109,00
BANCOS/FINANCEIRAS	R$ 227,00	R$ 242,00
REDES	R$ 124,00	R$ 132,00

Eventos e horários

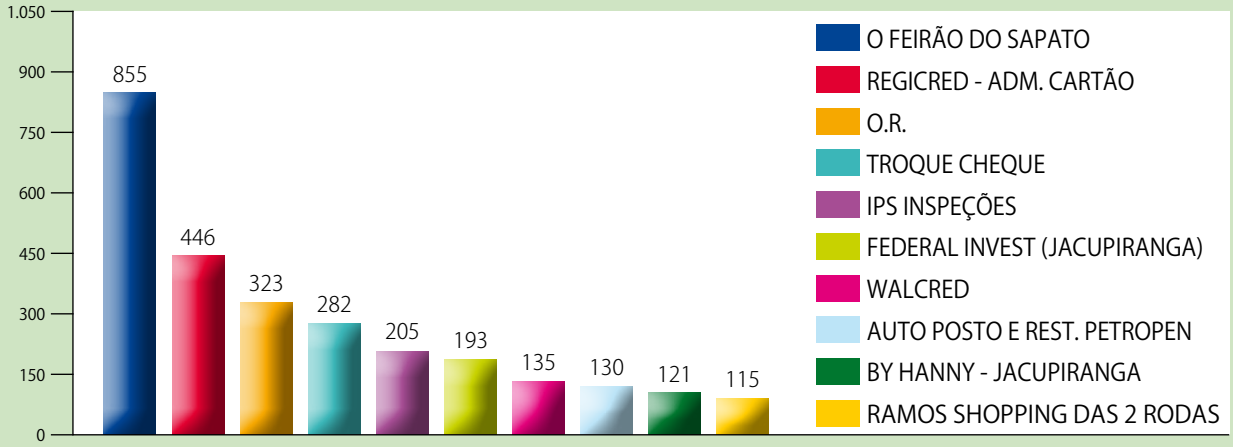
AGOSTO

Dia 04 (Quinta-feira): Palestra do Procon- Direiros e deveres do consumidor (Ricardo Gomes Lopes) - 19h
Dia 10 (Quarta-feira): "Bom Dia, Comerciante!"
Dia 12 e 13 (Sexta-feira e Sábado): Comércio aberto até às 20h (Dia dos Pais)
Dia 14 (Domingo): Dia dos Pais (FECHADO)
Dia 16 (Segunda-feira): Entrega das urnas SHOW DE PRÊMIOS DIA DOS PAIS - até às 18h na ACIAR
Dia 17 (Quarta-feira): "Bom Dia, Comerciante!"
Dia 17 (Quarta-feira): Sorteio SHOW DE PRÊMIOS- DIA DOS PAIS -17h na PRAÇA DOS EXPEDICIONÁRIOS
Dia 22(Segunda-feira): Entrega dos prêmios da Campanha SHOW DE PRÊMIOS DIA DOS PAIS- 10h na ACIAR
Dia 24(Quarta-feira): "Bom Dia, Comerciante!"
Dia 31(Quarta-feira): "Bom Dia, Comerciante!"
Dia 31(Quarta-feira): Término do prazo de adesão do Calendário 2012

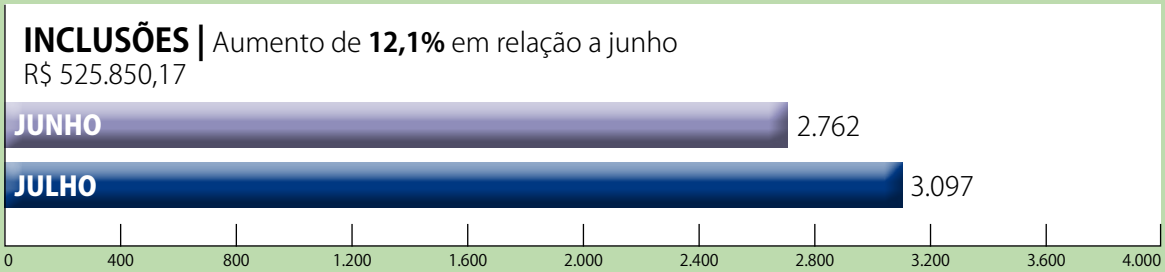
SETEMBRO

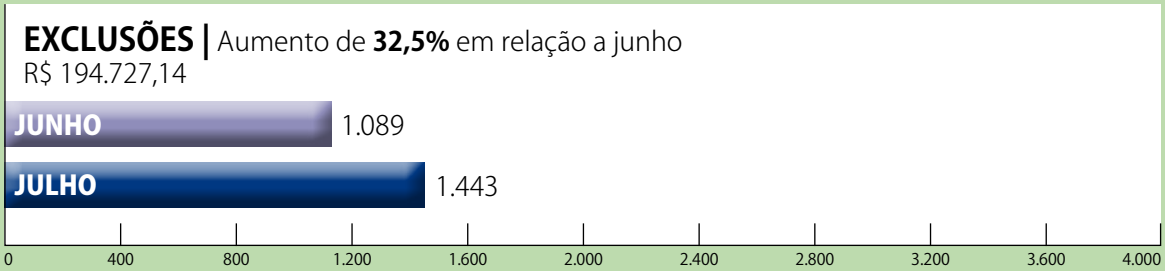
Dia 07 (Quarta-feira): Proclamação da Indepedência (FECHADO)
Dia 07 a 10 : 10ª Feira - "Liquida Estoque" Local RBBC (Social)
Dia 14(Quarta-feira): "Bom Dia, Comerciante!"
Dia 19(Segunda-feira): Último prazo para adesão dos convites para o Espetáculo da Loja 2
Dia 23 (Sexta-feira): às 20h - "XIII ENCONTRO DOS EMPRESÁRIOS E LOJISTAS" - Espetáculo "A LOJA 2 - Como Lidar com clientes difíceis".

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC





GODKE
ALUMÍNIOS

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

soset

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

HOR
HOSPITAL DE OLHOS DE REGISTRO

Dr. Jorênio de Alencar Magalhães
Dr. Marcelo Kazuhi Muramatsu
Dr° Maria Elisabeth Magalhães
Dr° Kátia Izumi Senaga

- Catarata por Facoemulsificação
- Glaucoma
- Cirurgia á Laser (Miopia, Astigmastimo, Hipermetropia)
- Plástica Ocular
- Cirurgia de Pterígio
- 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

COMÉRCIO E LOCAÇÃO MAQUINAS E EQUIPAMENTOS
MaFer
ASSISTÊNCIA TÉCNICA

- Gerador
- Andaime
- Betoneira
- Martelete
- Roçadeira
- Compactador
- Policorte p/ Asfalto
- Vibrador p/ Concreto

Locando para facilitar a sua vida!
(13) 3821-2393
Av. H Matsuzawa, 405 - V.Ribeirópolis - Registro - SP
mafer.registro@gmail.com

CAROME
Som e Acessórios

- Alarmes
- Travas
- Vidros
- Mp3 e 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) 3821-5024 / 3822-3837
Rua Gersoni Nápoli, 153 - Centro - Registro - SP

informaciar
a revista do comerciante.

COLOQUE A SUA MARCA EM
EVIDÊNCIA. ANUNCIE!
TEL.: (13) 3828.6800

Belas Artes Veterinária

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

Show de Prêmios 2011

Dia dos Pais

Sorteio: 17/08/2011 às 17h na Pça dos Expedicionários.
Período: 01/07 à 14/08/2011

Certificado de Autorização a CAIXA Nº 6-0547/2011

Imagens Ilustrativas

PRÊMIOS

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

LOJAS PARTICIPANTES

A Barateira Confecções
Agropecuária Registro
Almir Mat. p/ Construção
Anagabri
Auto Peças Servcar
Auto Peças Rubens
Auto Posto Mel
Auto Posto Ouro Verde - Sete Barras
Bazar Anne
Bazar Lilianne - Sete Barras
Bazar Tanaka
Bicudo Motos Honda
Carohe Som e Acessórios
CD-Home Informática
Central de Carnes Registro
Cotton Company
Daiyamondo Joalheria
Delírio Perfumaria
Disvep
Docibra
Enkaza Alimentos
Festolândia
Frigonepi
Iguauto
JP Instalações & Variedades - Sete Barras
Kalia Confecções - Eldorado
Kalia Confecções - Sete Barras
Lanchonete Rodo Régis
Lojas K & K
Lojas Mil
Lojas Vasek
Mercado do Jorginho - Eldorado
Mercado GR
Mercado Luiz Nakajima
Mercado Preço Bom
Mercado Superdon
Motovale
MZ Pneus
Nana Sul Supermercado - Sete Barras
O Esquinão da Economia
O Feirão do Sapato
Olaria Tijolex
Pikos Bar e Lanches - Eldorado
Planeta H
Relojoaria Jabem
Sorocap
Sulpave
Supermercado Epa - Eldorado
Supermercado Giocar - Sete Barras
Supermercado JC - Sete Barras
Supermercado Mini-Custo - Eldorado
Supermercado Tezuka
Swagat
Tibiko's
Tok Lar Baby
Toyo Joya
Willirrô Modas

Realização:

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
ACIAR REGISTRO

Conheça o regulamento no site: www.aciar.com.br Informações: (13) 3828-6800