



informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 191 — Ano 14 — Dezembro 2014

“Acertando suas Contas” é mais uma ação de sucesso da ACIAR



**FACESP PREMIA ACIAR
ENTRE AS TRÊS MELHORES
ASSOCIAÇÕES DO ESTADO**

**SORTEIO DE PRÊMIOS E
SELEÇÃO DE VITRINES DE NATAL
AGITAM DEZEMBRO**



Prezados associados,

Chegamos ao final de 2014. Um ano difícil para a economia brasileira, que permaneceu estagnada, segundo os especialistas, como resultado de uma política econômica que se mostrou equivocada ao longo dos últimos quatro anos, especialmente porque não impôs mecanismos que freasse os gastos públicos.

Para a maioria do comércio, em especial os estabelecimentos distantes dos estádios onde ocorreram os jogos, a Copa do Mundo não representou aquecimento, ao contrário, provocou fechamentos em dias úteis e em horários de pico, desfavorecendo os negócios. Sem contar, obviamente, a derrota para a Alemanha, um resultado inesperado.

Em seguida, vieram as eleições e a presidente Dilma Rousseff foi reeleita, num pleito bastante disputado, ganhando o direito de manter-se mais quatro anos no Palácio do Planalto e em condições de promover as mudanças necessárias para evitar inflação e recessão, fantasmas que, volta e meia, rondam a realidade brasileira.

Em São Paulo, a reeleição do governador Geraldo Alckmin e a ascensão do deputado Samuel Moreira à Câmara Federal nos permitiram renovar o otimismo de que a região possa continuar obtendo conquistas e tendo representatividade política.

Para nós, da ACIAR, foi um ano de muito trabalho visando, a cada dia e a cada mês, fortalecer a nossa entidade pois só assim poderemos ter um comércio forte e pujante como Registro e o Vale do Ribeira merecem.

Realizamos várias ações apontando nessa direção: o Happy Hour, que permite a confraternização e a troca de informações e experiência entre os empresários, o que é importante para corrigir rumos, rever metas e avançar sempre.

O tradicional Encontro de Empresários e Lojistas repetiu o êxito de anos anteriores, mobilizando e fornecendo aos nossos associados elementos para reflexão.

Entre tantas outras ações, agora no finalzinho do mês de novembro, a campanha "Acertando Suas Contas", em parceria com a Boa Vista Serviços, em que, mais uma vez, a ACIAR demonstrou sintonia com os setores do comércio, ajudando a resgatar inadimplentes para o crédito e fazendo girar a roda da economia.

Internamente, a nossa Associação teve um trabalho intenso no sentido de se equiparar às demais associações comerciais do Estado e, assim, obteve conquistas como

o apoio e o elogio público da Fapesp ao projeto "Pé na Estrada", que busca a união e o fortalecimento das entidades da região; também foi reconhecida pela Fapesp, pelo segundo ano consecutivo, como uma das melhores associações comerciais do Estado; e se fez representar nos principais eventos estaduais do empresariado.

Não há conquistas isoladas. Todos os destaques da ACIAR resultaram do esforço e da dedicação dos funcionários, dos diretores e conselheiros e, principalmente, dos empresários que acreditam na instituição e têm participado ativamente dos eventos e do dia a dia da entidade.

Para fazermos esse breve balanço, foi preciso olhar para trás e nos perguntar se valeu a pena o trabalho, a dedicação, a vontade imensa de ver a nossa região progredir e conquistar uma posição de destaque no Estado de São Paulo.

Sim, valeu a pena. Valeu a pena porque acreditamos nas nossas ações e temos esperança, que é essa chama que vai abrindo as clareiras para a construção de um futuro cada vez melhor para os brasileiros dos quatro cantos do país e, para nós, em nossas cidades e em nossa região.

É com muito otimismo que damos mais esse passo em direção ao futuro.

Que o Natal seja mais um momento de reflexão, de paz e de amor para essa grande família que compõe a ACIAR. E, como disse o poeta mineiro Carlos Drummond de Andrade, "para ganhar um Ano Novo que merece este nome, você, meu caro, tem de merecê-lo, tem de fazê-lo novo".

Que sejamos, portanto, merecedores de um 2015 onde sonhos sejam realizados para que novos sonhos sejam sonhados!

Feliz Natal e próspero Ano Novo a todos vocês!

Um forte abraço,

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

ENTRE PARA O MUNDO
CNA
Inglês Definitivo

MAIS DO QUE MELHORES ALUNOS,
MELHORES PESSOAS. ☺

CNA Registro,
10 anos de
qualidade
de ensino
comprovada!

**"CNA agora é campo examinador da
Universidade de Cambridge!"**

CNA Administração Nacional



CAMBRIDGE ENGLISH
Language Assessment

Authorised Centre

EXAMES DE PROFICIÊNCIA EM INGLÊS

Os exames de proficiência em inglês são feitos por milhões de pessoas em todo o mundo, nativas de países onde o idioma não é oficial. Usados como forma de comprovação de domínio do idioma, eles são requisito obrigatório para acesso a universidades, empresas e, atualmente, começaram a ser exigidos por consulados. Existem vários exames de avaliação de proficiência em inglês daqueles que o falam não como língua materna. O conjunto de exames CPE (Certificado de Proficiência em inglês) são de responsabilidade do British Council em parceria com a Cambridge English Language Assessment da Universidade de Cambridge (UK-Reino Unido). É o mais avançado de um conjunto de 5 exames criados para avaliar diferentes níveis de proficiência em inglês. A série completa de exames é:

KET (Key English Test) - Cambridge

PET (Preliminary English Test) - Cambridge

FCE (First Certificate in English) - Cambridge

CAE (Certificate in Advanced English) - Cambridge

CPE (Certificate of Proficiency in English) - Cambridge

Alunos CNA tem acesso a estes exames. Só o CNA tem como parte do currículo do curso um dos mais prestigiados certificados de proficiência de inglês do mundo: o FCE, oferecido pelo departamento de avaliação de Cambridge. Todo o aluno que conclui o curso de inglês realiza o FCE sem pagar nada mais por isso, podendo comprovar internacionalmente seu conhecimento do idioma. CNA Registro já mostrou a qualidade de seu ensino com a aprovação de seus alunos neste teste. Venha você também fazer parte desta história de sucesso.



Rua Dr. Waldemar Lopes Ferraz, 37 • Vila Tupy • Registro • SP • Tel.: (13) 3822-2122

ÍNDICE

BEM-VINDOS Novos associados	5
NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE Belarmino Lopes da Silva	6
BOA NOTÍCIA Cred Já abre, em Cajati, primeira filial	7
PERFIL Olhar atento ao cliente é diferencial da Kadê Modas	8
PALESTRA Acessibilidade é garantir o direito de ir e vir para todos	9
SHOW DE PRÊMIOS Sorteio será dia 27 de dezembro	
VITRINE NATALINA As vitrines natalinas mais bonitas serão anunciadas dia 22	10
GASTRONOMIA Brasileiro é reconhecido, no Japão, como um dos melhores chefs sushi do mundo	11
ACERTANDO AS CONTAS Inadimplentes aderem e lojistas apoiam a realização da campanha	12
SAÚDE A cada sete minutos, é descoberto um novo caso de câncer de próstata	14
SUA EMPRESA Felicidade na vida	15
JURÍDICO O comerciante e suas cobranças	16
CONGRESSO FACESP Empreendedorismo, desenvolvimento e perspectivas para 2015	17
VANTAGENS Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos	20
NATAL ANTECIPADO Núcleo Vestir e Calçar promove ação social em escla rural de Registro	21
INDICADORES Ranking / Estatísticas SCPC / Tabela SCPC	22



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) **98818-8687**
E-mail: aciara@aciara.com.br
Site: www.aciara.com.br

Diretoria da ACIAR BIÊNIO 2014 / 2016

PRESIDENTE
Renato Zacarias Santos
1º VICE-PRESIDENTE
Hélio Borges Ribeiro
2º VICE-PRESIDENTE
João Del Bianco Neto
1º TESOUREIRO
Marcelo Rodrigues
2º TESOUREIRO
Carlos Massashi Hashiguchi
1º SECRETÁRIO
Sueli Tiomi Okamoto Odake
2º SECRETÁRIO
Daniel Muniz de Paulo

CONSELHO DELIBERATIVO
Alessandra Cornélio Borges
Almir Gonçalves Correa
Benedito Gregório dos Santos
Hélio Issao Fukuda
Ibrain Martins de Almeida
Josimara Cadilhac
Luciana do Nascimento
Mauro Cesar Vieira de Araújo
Ricardo Cesar Bertelli Cabral
Roger Rodrigues Martins
Rodério Stephano Ramponi
Valdeci de Jesus Leite
William Rodrigues de Sá

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
Henrique Rodrigues Wolf

CONSELHO FISCAL
Presidente: Edgard Cesar Ronko
1º Secretário: Carlos Issao Tamada
2º Secretário: Jane Campos Duquinha
Suplente: Edson Kenji Tsunoda

informaciara

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

CONSELHO EDITORIAL:
Valda Arruda
Sueli Correa

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:
Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:
Sueli Correa

TIRAGEM: 1.000 exemplares
PERIODICIDADE: mensal
IMPRESSÃO: RR Gráfica - Campinas/SP

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

BEM-VINDOS

Novos associados



MARY'S

Proprietária: Maryna Teresa Cardoso de Morais
Endereço: Rua Tiradentes, 2 – Centro – Iguape SP
Telefone: (13) 3841.6805



BAZAR TANAKA

Proprietários: Regis Leo Higashino Tanaka/ Diogo Jum Higashino Tanaka
Endereço: AV Pref. Jonas Banks Leite, 842 – Centro – Registro SP
Telefone: (13) 3821.1054



NOVA BELÍSSIMA

Proprietária: Neide Guerino
Contato: Kátia
Endereço: Av. Clara Gianotti de Souza, 56 – Centro – Registro SP
Telefone: (13) 3821.6403



REAL SUPERMERCADO

Proprietário: Edson Tizzo
Endereço: Avenida Clara Gianotti de Souza, 680 – Arapongal – Registro SP
Telefone: (13) 3822.2371



BANCA VANILDO

Proprietário: Vanildo Ferreira da Silva
Endereço: Avenida Clara Gianotti de Souza, 329 – Centro – Registro SP
Telefone: (13) 3821.5204

Um homem com **vocação** para empreender

Em Registro, Belarmino reescreveu sua história de empreendedor

Uma página é insuficiente para contar a história de lutas, sacrifícios, empreendedorismo e conquistas de Belarmino Lopes da Silva, conhecido como Belo. Vamos, no entanto, tentar resumi-la fazendo jus à memória de um homem que construiu uma grande família e deixou como heranças a lição de uma vida de trabalho e a vocação por empreender.

Na adolescência, Belarmino era responsável por levar à feira a produção agrícola do sítio da família, em Afogados do Ingazeiro, no norte de Pernambuco, onde nasceu. Quando ele via que as pessoas já estavam sem dinheiro, para não voltar com a produção excedente, ele trocava a produção excedente com outros feirantes para prover a família.

Bem jovem, impelido pela necessidade de ter suas próprias terras e seus negócios, Belarmino mudou-se para Tuparetama, na época distrito de Afogados do Ingazeiro. Lá, conheceu Djanira Alves da Silva, com quem casou aos 20 anos de idade. O casal administrava junto o sítio e uma mercearia.

Belarmino tinha 41 anos de idade em 1966 quando, impulsionado pela vontade de ampliar suas terras, mudou-se com a família para Rio da Barra, distrito de Sertânia, no sertão Pernambucano.

Em 1982, ele tinha muitas terras e gado mas sentia dificuldade em administrar os negócios já que a maioria dos quinze filhos havia migrado para São Paulo, então destino sonhado por boa parte dos nordestinos.

Nessa época, para ficarem mais próximos dos filhos, Belarmino e Djanira resolveram migrar também e reescrever sua história. Enquanto negociava a venda da fazenda e se preparava para a mudança, Belarmino viajou e um estelionatário, travestido de comprador de terras, furtou boa parte do gado. O episódio não desanimou Belarmino. “Nada desanimava meu pai, ele tinha muita fé em Deus”, recorda a filha Girlene.

O filho Luiz Gonzaga morava em Pariqueira-Açu e queria que o pai morasse perto dele e se tornasse feirante com a ajuda dos demais filhos. Mas Registro chamou a atenção do velho sertanejo. Quando visitou a cidade, o Sr. Lauro estava vendendo um imóvel onde mantinha um pequeno comércio, na Vila São Francisco. Belarmino fechou negócio e lá instalou o Mercado do Belo.

“Era religioso, prestativo com a vizinhança, alegre, jovial e honesto”, observa Glorinalda, outra filha. A maioria dos filhos mudou-se para Registro a fim de viver perto dos pais. “O que pôde fazer pela família, ele fez”, diz Glorinalda, lembrando que sua preocupação era ajudar os filhos a conquistarem estabilidade financeira.



Belarmino, ao lado da esposa Djanira, é lembrado como um homem generoso, trabalhador e ligado à família

Em torno do patriarca formaram-se, em Registro, sete empreendimentos pertencentes a seus filhos: Mercado Nosso Teto, Mercenaria Norte Sul, Mercado São Francisco, Supremo Supermercado, Cido Publicidade e Mercados Belo 1 e 2.

Belarmino e Djanira tiveram quinze filhos – Severina, Girlene, Djanira, Gláucia, Geni, Gisleide, Gerônimo, Givanilton, Genaldo, Gilvan, Glorinalda, Gilcélcio, Maria da Glória (que ainda mora em Pernambuco), Luiz Gonzaga e Genaldo (os dois já falecidos). Incluindo netos, bisnetos e tataranetos, o casal deixou cerca de 130 descendentes.

Belo morreu em 21 de outubro do ano passado, com 88 anos de idade. Estava viúvo desde 2004.



**Organização Rima
de Contabilidade S/C Ltda.**

CONTABILIDADE, LOCAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

**Rua Tamekichi Takano, 605 - Centro - Registro/SP
TELEFAX: (13) 3828-1900
www.rimacontabilidade.com.br**



CRED JÁ ABRE, EM CAJATI, PRIMEIRA FILIAL

Os empresários Alex Silva Soares e Jane Campos Duquinha inauguraram dia 1º de novembro, em Cajati, a primeira filial da Cred Já. O novo empreendimento, que funcionará como PV (ponto de venda), conta com duas funcionárias que garantem funcionamento ininterrupto no horário comercial. “Adotamos esse formato pois os principais setores serão centralizados em Registro, como call center, administrativo, etc.”, explica Alex, Gestor de Resultados na Cred Já. Caso a demanda

auge, será analisada a possibilidade de novas contratações.

Segundo Alex, Cajati foi escolhida para sediar a primeira filial “por ter grande potencial financeiro e, no nosso segmento, um campo extenso a ser trabalhado”. A empresa, que tem nove funcionários, mantém planos de expansão. “Acreditamos muito no desenvolvimento da região”, assegura Alex, ressaltando que estão sendo estudadas as cidades que, futuramente, terá filiais da Cred Já.

CONTABILIDADE E IMOBILIÁRIA
www.chicaoka.com.br



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

Rua Tamekichi Takano, 609
Centro - Registro - SP

CHICAOKA

Eventos

DEZEMBRO

Dia 03 (Quarta): Padroeiro da cidade – São Francisco Xavier (FECHADO).

De 04 a 06 (Quinta a Sábado): Comércio aberto até às 20h.

De 04 a 07 (Quinta a Domingo): 26ª Expovale

Dia 07 (Domingo): Comércio aberto até às 16h.

De 08 a 13 (Segunda a Sábado): Comércio aberto até às 20h.

Dia 14 (Domingo): Comércio aberto até às 16h.



De 15 a 20 (Segunda a Sábado): Comércio aberto até às 22h.

De 15 a 19 (Segunda a Sexta): Período de julgamento - Concurso Decoração Natalina 2014.

Dia 21 (Domingo): Comércio aberto até às 17h – TROCA PELO FERIADO DO DIA 30/11 – ACORDO ENTRE ACIAR E SINCOMERCIÁRIOS.

Dia 22 (Segunda): Resultado do Concurso Decoração Natalina 2014.

Dias 22 e 23 (Segunda e Terça): Comércio aberto até às 22h.

Dia 24 (Quarta): Comércio aberto até às 16h.

Dia 25 (Quinta): Natal (FECHADO).

Dia 26 (Sexta): Entrega das urnas da Campanha Show de Prêmios de Natal.

Dia 27 (Sábado): Sorteio da Campanha Show de Prêmios de Natal na Praça dos Expedicionários a partir das 19h.

Dia 31 (Quarta): Comércio aberto até às 16h.

JANEIRO

Dia 01 (Quinta): Confraternização Universal (FECHADO)



Olhar atento ao cliente é diferencial da Kadê Modas

As irmãs Débora e Carina procuram sempre atender as necessidades da clientela

Se o cliente não encontra determinado tipo de roupa, quando voltar à loja ele encontrará exatamente o que procurava. Essa é uma das características que transformaram a Kadê Modas, no centro de Jacupiranga, num empreendimento sólido sob a batuta das irmãs Débora Cristina e Carina Cristina Volpini.

A funcionária Rose, que trabalha na Kadê Modas desde o início, anota diariamente os pedidos não atendidos. Essa informação, usada na reposição do estoque, segundo Débora, é fundamental nos períodos em que as vendas diminuem. E fazem jus ao slogan da loja: o que você procura, na Kade você encontra

Quando o empreendimento começou, em 2004, Débora e Carina foram montando o estoque a partir de modelos que tinham giro mais rápido. Com o tempo, foram comprando roupas mais sofisticadas e, com isso, diversificaram e ampliaram a clientela. “Quero que as minhas clientes saiam bonitas daqui”, revela Débora.

Para facilitar o crédito, principalmente para os clientes da área rural, a Kadê Modas adotou a nota promissória. Essa prática foi abolida este ano com a popularização dos cartões de débito e crédito. Assim que iniciaram o empreendimento as irmãs decidiram filiar-se à ACIAR para ter acesso ao Serviço de Proteção ao Crédito (SCPC) e, assim, segurança nas vendas.

O relacionamento e a atenção com o cliente, segundo Débora, permitem que a Kadê Modas seja flexível nas negociações quando, por exemplo, um cliente tem dificuldade para quitar seus débitos. “Sempre tentamos negociar de forma justa”, assegura.

Carina mora atualmente em Santos, mas a distância geográfica não interfere na relação de confiança entre as irmãs. Elas

continuam tomando decisões e realizando compras em conjunto. O aprimoramento pessoal e profissional tem sido constante na vida das irmãs que, periodicamente, participam de cursos e palestras na Associação Comercial.

A vontade de trabalhar e lutar por um objetivo motivou Débora e Carina a montarem a Kadê Modas, que inicialmente

ocupou uma loja e depois foi ampliada para duas, na Galeria Real. As irmãs encontraram inspiração no pai, Josuel Volpini, um dos mais importantes empresários do Vale do Ribeira. “A gente via meu pai saindo cedo de casa e chegando tarde. A vida dele é o trabalho e ele é o nosso exemplo”, revela Débora, que também administra a Band FM Jacupiranga.



Débora Volpini (na foto com a funcionária Rose):
“Quero que minhas clientes saiam bonitas daqui”

Acessibilidade é garantir o direito de ir e vir para todos



DEFICIÊNCIA É TAMBÉM NÃO SABER SE COLOCAR NO LUGAR DO OUTRO

A sensibilização e a conscientização sobre ações e procedimentos que asseguram o direito de ir e vir às pessoas com deficiência marcaram a apresentação da gestora do Programa de Acessibilidade do Sebrae-SP, Ana Paula Peguim, na noite de terça-feira, 25 de novembro, na Câmara Municipal de Registro.

A palestrante afirmou que acessibilidade é colocar-se no lugar do outro. “O fato de não saber ouvir, de não se colocar no lugar do outro, também é uma deficiência”, observou. Ela disse, ainda, que o fato da pessoa nascer sem deficiência não significa que ela não pode adquirir alguma limitação ao decorrer da vida.

Acessibilidade, segundo Ana Paula, é para todos. “Acessibilidade não é somente construir rampas”, disse. “É todo um processo que visa garantir o direito de ir e vir e de proporcionar acesso aos serviços, produtos e espaços para todos: idosos, gestantes, crianças, obesos, pessoas com dificuldade de mobilidade, pessoas com deficiência, enfim, todos nós ganhamos quando a acessibilidade é garantida”.

Ana Paula falou ainda sobre alguns

exercícios diários de sensibilização como, por exemplo, olhar primeiro a pessoa e não a deficiência, comportamentos e atitudes que podem garantir maior conforto aos deficientes. Ela também apresentou o conceito do desenho universal, que busca a inclusão das pessoas nos diversos segmentos sociais por meio da facilitação de uso de produtos, meios e espaços.

O engenheiro José Roberto Satto, integrante do Grupo de Trabalho de Acessibilidade do CREA-SP, informou que há um projeto de implantar um quarteirão acessível no centro comercial de Registro. “São as pequenas cidades que estão se destacando no quesito acessibilidade”, elogiou Ana Paula Peguim.

Ao final do evento, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias, destacou o foco da palestra na sensibilização. “Acho que todos teremos, a partir de agora, um olhar mais cuidadoso sobre questões que envolvem acessibilidade”, afirmou.

Promovida pelo Escritório Regional do Sebrae-SP no Vale do Ribeira, em parceria com a ACIAR, a palestra, contou também com a participação de Áurea Muller, presidente da Associação da Pessoa com Deficiência de Registro, Cláudia Bilche e Regiane Rabello, do SEBRAE, e dos vereadores Osvaldo Machado, Marcelo Comeron e Raul Calazans.

Plano de Mobilidade Urbana será obrigatório em 2015

Municípios com população acima de 20 mil habitantes têm de elaborar, até janeiro de 2015, um Plano de Mobilidade Urbana atrelado ao Plano Diretor, sob pena de perderem recursos federais. A determinação está estabelecida na Lei Federal 12.587, de 2012, que instituiu a Política Nacional de Mobilidade Urbana.

A legislação tem como objetivos melhorar a acessibilidade e a mobilidade das pessoas e cargas nos municípios. A prioridade será aos meios de transporte não motorizados e ao serviço público coletivo, além de prever a integração entre os modos e serviços de transporte urbano.

Entre outras questões, a iniciativa prevê a aplicação de tributos para utilização da infraestrutura urbana, visando a desestimular o uso de “determinados modos e serviços de mobilidade”.

Lei de Cotas

A Lei 8.213/91, chamada de Lei de Cotas para deficientes, determina uma cota mínima para pessoas com alguma deficiência em empresas com mais de 100 empregados. A proporção de vagas se dá na seguinte forma: de 100 a 200 empregados com 2% de deficientes no quadro de funcionários, de 201 a 500, com 3%; de 501 a 1000, com 4% e acima de 1001, com 5%. As empresas que não cumprem a demanda estão sujeitas à multas.



SHOW DE PRÊMIOS

Sorteio será dia 27 de dezembro

O sorteio da tradicional campanha Show de Prêmios, realizada pela ACIAR visando fomentar o comércio no período de festas, será no dia 27 de dezembro, às 19 horas, na Praça dos Expedicionários. Os clientes sortudos ganharão uma moto, três televisões LED's 32 e quinze vales compras no valor unitário de R\$ 200,00. Os quatro funcionários das lojas que atenderam os clientes sorteados com os prêmios principais também ganharão vales compras no valor de R\$ 100,00.

Este ano, a campanha teve adesão de 99 empresas: Ciclo Ribeira, Comercial Del Rei, Servcar, Sorocap, SamCar, Matsumi Materiais Elétricos (Sete Barras), K&J Materiais Elétricos, Bicudo Motos, Iguauto, Motovale, Sayuji, Sulpave, Auto Posto Montana, Auto Posto Montana (Vila Tupi), Posto Alvorada, Posto Mel, Calçados Tanaka, Cotton Company, Dina Modas (Sete

Barras), Joá Calçados, Loja Anagabri, Lojas Mil, O Esquinão da Economia, O Feirão do Sapato, Pingo de Ouro, Swagat, Tibiko's, Tok Lar Baby, Willirrô Modas, Galpão 4, By Joe, Skinão dos Calçados, Vesty Modas, Pimenta Doce, Rayon Modas e Loja do Vale.

Também concorrem: Caras Perfumaria, Delírio Perfumaria, Farmavale, Porto Fino, Agropecuária Registro, Corval Ração do Vale, Almir Materiais para Construção, Anoton, Casa Sul Materiais para Construção, Toyo Joya Materiais para Construção, Centronix, Infovale, Papelaria Risk&Rabisk, Art's Móveis (Eldorado), Art's Móveis (Registro), Loja Momoyo (Sete Barras), Loja Senaga, Marilar Móveis (Pariquera-Açu), Art's Móveis (Sete Barras), Art's Móveis (Pariquera-açu), Central de Carnes Registro, Docibra, Enkaza Alimentos, Mercado São Francisco – Jardim São Paulo, Mercado do Jorginho (Eldora-

do), Mercado GR, Mercado São Francisco – Vila São Francisco, Sacolão Du Vale, Supermercado Epa (Eldorado), Supermercado JC (Sete Barras), Supermercado Magnânimo – Pedreira, Supermercado Magnânimo – Vila Tupy, Supermercado Mini Custo (Eldorado), Supermercado Santa Helena, Supermercado Supremo, Crepaldi, Supermercado Tezuka, Mercado do Curião, Mercado Tio Beba, Óticas Carol.

Fazem parte do Show de Prêmios, ainda, as seguintes empresas: Paquito Pizzaria, Pastelaria Oriente, Pikos Bar (Eldorado), Rotisserie Oriente, Padaria e Confeitaria Novo Sabor, Daiyamondo Joalheria, Festolândia, Lavanderia Acqua, Luzes e Cores, Novvara, Paulista Tecidos, Tame Variedades, HM Marmoraria, Eduardo Bijouterias, All Sport, Compuway, Auto Escola Potência, Lavanderia Solar, Facillita, Arte Prata, Opção Viagens, Bazar Anne e Pernambucanas.

FOTO: SHUTTERSTOCK

VITRINE NATALINA

As vitrines natalinas mais bonitas serão anunciadas dia 22

Entre os dias 15 e 19 de dezembro uma comissão julgadora indicada pela ACIAR percorrerá os estabelecimentos comerciais inscritos na promoção Vitrine Natalina, que premiará as três vitrines temáticas mais bonitas da cidade.

Além de tornar Registro mais bonita e

atrair clientes de outras cidades, a vitrine decorada também aumenta o faturamento da loja.

E as vantagens não param aí. As três vitrines selecionadas, por intermédio de critérios como iluminação, harmonia, criatividade, diversidade de materiais utilizados,

confeção e acabamento.

As três vitrines escolhidas pela comissão julgadora, por ordem de classificação de acordo com a soma de pontos, ganharão uma página de anúncio na InformaciAR (1º lugar), meia página (2º) e um quarto de página (3º).

Brasileiro é reconhecido, no Japão, como um dos **melhores chefs** sushi do mundo

ELE QUER MONTAR ESCOLA DE FORMAÇÃO DE PROFISSIONAIS DO SUSHI EM REGISTRO

O brasileiro Ricardo Juneck, natural de Ponta Grossa (PR), mora há mais de vinte anos no Japão e, neste ano, conquistou um título inédito para um ocidental: a quarta colocação no World Cup Sushi Japan 2014, um evento mundial que seleciona os melhores profissionais de sushi do mundo. Ele também obteve este ano a certificação, também inédita para um brasileiro, no exame Kuroobi, conferida pela Asia Sushi Skills Institute Japan (vinculada aos ministérios da Saúde e da Fazenda do Japão), tornando-se um Ichi-Dan (uma espécie de faixa preta na confecção de sushi).

A história de Ricardo Juneck no Japão, no entanto, começa muito antes dessas conquistas. Ele morava em Registro, onde se casou com uma descendente japonesa e foi proprietário de uma pizzaria delivery, a Massa & Cia., na Rua Maceió, Vila Ribeirópolis. O casal decidiu ir para o Japão há vinte anos. “Fui para fazer como todo mundo: trabalhar como dekasegui e buscar meu lugar ao sol”, revela. Ele foi trabalhar como peão numa fábrica. “Desde o começo não entrava na minha cabeça ficar apertando botão, ouvindo desaforo e passando privações”, admite.

Com um diploma de cozinheiro obtido no SENAC e apaixonado pela cultura e culinária japonesas, Juneck decidiu que desbravaria os segredos do sushi. A partir daí, sua trajetória mistura ousadia, vontade de vencer e muita perseverança.

Como estratégia para atingir seu objetivo, Juneck passou a frequentar, pelo menos duas vezes por semana, o Sato San, um restaurante especializado em sushi e batizado com o nome do proprietário, na cidade de

Nagoia, onde ainda mora. Após quatro meses nessa rotina, ele conseguiu conversar com o proprietário do restaurante e pediu para aprender a preparar sushis. Ouvia não como resposta, mas não desistiu.

Após muita insistência, ele conseguiu ser levado à cozinha do restaurante sob o compromisso de não tocar em nada. Dois anos depois, o comerciante disse que ele estava pronto. “Mas eu não sabia para o que”, relembra Juneck. Nessa época, ele veio ao Brasil e gastou todas as economias. Quando voltou, montou um buffet e, em seguida, a pedidos, um curso para empresários e também passou a organizar festas. Nessa época, Juneck criou um sushi uramaki com carpaccio, cream cheese e licor francês, que foi considerado um dos melhores sushis do mundo.

Paralelamente ao empreendimento, Juneck passou a estudar e a pesquisar a história do sushi. Os cursos foram prosperando e ele montou o The International Institute Culinary Of Japan, onde ele calcula já ter formado mais de 2.500 profissionais do sushi. Juneck rejeita o termo sushiman, afirmando que é americanizado e não traduz o trabalho minucioso na preparação de sushis.

Juneck voltou ao Brasil em novembro para ministrar um curso para profissionais de sushi do país inteiro, em Curitiba, e esteve em Registro para rever familiares e amigos. Voltou ao Japão dia 3 de dezembro e, ainda este mês, deve fazer o exame para obter o Ni-Dan, um grau abaixo de embaixador, que é o título máximo na hierarquia dos profissionais de sushi no Japão.

Aos 42 anos, Ricardo Juneck acrescenta muitos projetos aos títulos inéditos que já conquistou. Seu próximo passo é fundar, no Brasil, uma escola de formação de profissionais do sushi. Depois de testemunhar pessoalmente o crescimento de

Registro nos últimos anos, ele busca apoio do prefeito Gilson Fantin e do deputado Samuel Moreira para implantar a escola em Registro. Ele já formalizou parceria com a Associação de Adeptos da Comida Brasileira no Japão para implantar essa escola, que será a primeira do gênero na América Latina e informa que, inclusive, já entrou com pedido de autorização no Ministério da Educação.

Em seus cursos e em sua vida pessoal, Ricardo Juneck usa elementos de PNL (Programação Neurolinguística) e é onde encontra motivação para vencer desafios. “Outro dia, perto da minha casa, no Japão, parei num semáforo e um rapaz fez exibição de malabares na frente do carro. Depois, bateu no vidro e pediu dinheiro. O mundo está tão mudado que até para pedir esmola tem que dar um show. E é isso que estou fazendo na minha vida: dando show!”, finaliza o chef Juneck, como gosta de ser chamado.



Ricardo Juneck foi o primeiro brasileiro a obter o título

Inadimplentes aderem e **lojistas apoiam** realização da campanha



Presidente da ACIAR, Renato Zacarias, dirigentes da ACIAR, participantes e convidados na abertura oficial da campanha

CENTENAS DE PESSOAS PUDERAM NEGOCIAR DÍVIDAS, RECUPERAR O NOME E VOLTAR A TER CRÉDITO

Quando os funcionários da ACIAR chegaram para abrir o escritório, na manhã de quinta-feira, 27 de novembro, os corredores já estavam lotados antecipando que a campanha Acertando Suas Contas, iniciativa da Boa Vista Serviços e realização da ACIAR, atingira o principal objetivo que é permitir que centenas de pessoas possam renegociar débitos antigos e se reabilitarem para o crédito. A campanha, realizada pela primeira vez em Registro, atraiu 28 empresas que, juntas, têm uma carteira de inadimplência no valor de R\$ 10 milhões.

Paralelamente à negociação de débitos, a campanha também distribuiu cartilhas

de orçamento doméstico, um guia elaborado pela Boa Vista Serviços que dissemina o conceito de sustentabilidade do crédito, demonstrando como fazer planejamento eficaz de gastos.

Na abertura oficial do evento, ao lado de diretores da Associação e do vereador Osvaldo Machado, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias, destacou o cunho social da campanha. “A pessoa que deve fica baixo astral pois é uma dificuldade que mexe com a auto estima”, analisou. “Essa é uma oportunidade da pessoa limpar o nome e voltar para o comércio. É assim que fazemos girar a roda da economia”, completou.

Os empresários que aderiram à campanha mostraram-se satisfeitos com a participação. “Essa é uma das melhores ideias que a ACIAR teve até hoje. A gente ganha duas vezes: elimina um problema e recupera o cliente para o comércio”, afirmou Alessandra Cornélio Borges (Marbor Calçados), que optou por aderir à campanha com a

negociação feita pela ACIAR por intermédio do Serviço Central de Cobrança (SCC).

“Essa campanha é maravilhosa! Além de acertar a vida da pessoa, dá oportunidade para que ela volte a ser cliente, não só da minha empresa, mas de outras empresas também”, elogiou Carlos Honório, da Prepara Cursos. Sérgio dos Santos Dovirgens (Solution Informática) manteve a mesma linha de raciocínio de seus colegas empreendedores. “O comerciante resgata a inadimplência e, automaticamente, resgata um cliente”, disse ele, classificando como a campanha como ótima iniciativa da ACIAR.

“Uma campanha muito positiva. A partir do momento que a equipe da ACIAR me contactou, resolvi abraçar a iniciativa, embora eu não tenha um grande número de inadimplentes”, afirmou Marcelo Rodrigues, da Cotton Company.

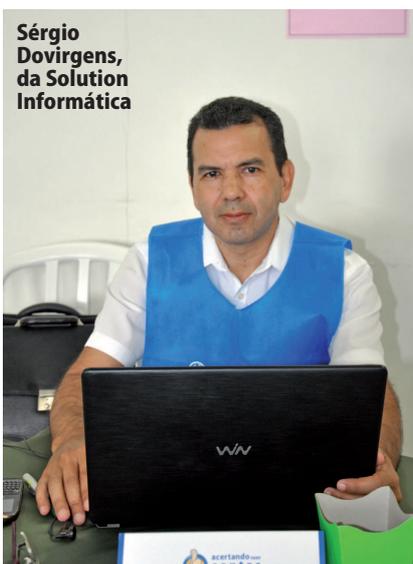
Mais informações sobre a campanha e os resultados obtidos serão publicados na próxima edição da InformaciAR.



Diretores e funcionários da ACIAR: trabalho em busca de resultados positivos para o empresariado



O movimento foi intenso, na sede da ACIAR, nos três dias da campanha



Sérgio Dovirgens, da Solution Informática



Carlos Honório, da Prepara Cursos

Empresário inova e lança juros beneficentes

O empresário Ivan Ikeda, das Óticas Ribeira, um dos patrocinadores da campanha "Acertando Suas Contas", aproveitou o evento para criar um novo conceito: juros beneficentes. Ao invés de fornecer descontos, Ivan cobrou integralmente os juros com o objetivo de repassar 50% desse valor à Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (APAE Registro).

Durante o evento, a cada negociação finalizada, o cliente assinava um vale, no valor da parte correspondente à metade dos juros. Esse vale, contendo a identificação do cliente, é a garantia da doação. "É uma maneira de ajudar todo mundo", afirmou Ivan.

As Óticas Ribeira, que têm quatro lojas em Registro, também optaram por manter um espaço reservado durante a campanha, a fim de garantir privacidade ao cliente no momento da negociação. "Dessa forma, dá para ouvir o cliente com a atenção e o respeito que ele merece num momento difícil para ele", observou.

Outro cuidado do empresário foi deixar a operacionalização da campanha para o gerente comercial, ao invés do setor financeiro, para garantir que a negociação fosse humanizada. "O financeiro sabe fazer a conta, mas não sabe o valor do cliente", avaliou. "Não estamos aqui para lucrar. Estamos aqui para nos relacionar com o cliente", completou Ivan.



Ivan Ikeda (Óticas Ribeira): metade dos juros das dívidas recebidas será destinado à APAE

A CADA SETE MINUTOS, É DESCOBERTO UM NOVO CASO DE CÂNCER DE PRÓSTATA



CAMPANHA NACIONAL A FAVOR DA SAÚDE MASCULINA FOCA O TIPO DE CÂNCER MAIS FREQUENTE NOS HOMENS

O câncer de próstata é o câncer mais frequente no sexo masculino, ficando atrás apenas do câncer de pele não melanoma. Estatísticas apontam que a cada seis homens, um é portador da doença. A estimativa é de que, em 2014, 69 mil novos casos sejam diagnosticados, ou seja, a descoberta de um caso a cada 7,6 minutos.

No intuito de conscientizar a população masculina sobre a doença, visando diminuir a taxa de mortalidade, que ainda é alta, o Instituto Lado a Lado pela Vida e a Sociedade Brasileira de Urologia (SBU) desenvolveram o Novembro Azul, que já faz parte do calendário nacional das campanhas de prevenção no Brasil. O objetivo é combater a doença e, principalmente, motivar a população masculina a fazer exames preventivos. “A campanha tem sido referência na missão de orientar a população masculina a cuidar melhor da saúde e procurar o médico com mais frequência. Os homens são mais resistentes à ideia de ir

regularmente ao médico e, por isso, acabam descobrindo a doença em estágio já avançado”, diz Marlene Oliveira, presidente do Instituto Lado a Lado pela Vida.

“Depois do aparecimento dos sintomas, mais de 95% dos casos de câncer de próstata já se encontram em fase avançada. Por isso, é importante o exame regular através do toque retal e do PSA periodicamente”, afirma Carlos Corradi Fonseca, presidente da SBU. A SBU recomenda que homens a partir de 50 anos procurem seu urologista para discutir a prática e a realização da avaliação. Aqueles

com maior risco da doença (história familiar, raça negra) devem procurar o urologista a partir dos 45 anos. Os exames consistem na dosagem sérica do PSA e no exame digital retal, com periodicidade anual. Esta prática está relacionada à diminuição de cerca de 21% na mortalidade pela doença em estudos de grande porte e longo seguimento.

SOBRE O CÂNCER DE PRÓSTATA

A próstata é uma glândula do sistema reprodutor masculino, que pesa cerca de 20 gramas, de forma e tamanho semelhantes a uma castanha. Ela localiza-se abaixo da bexiga e sua principal função, juntamente com as vesículas seminais, é produzir o esperma.

No Brasil, o câncer de próstata é o segundo tipo de câncer mais frequente em homens, após os tumores de pele. A doença pode demorar a se manifestar, exigindo exames preventivos constantes para não ser descoberta em estágio avançado e potencialmente fatal. Ela acontece quando as células deste órgão começam a se multiplicar de forma desordenada. Segundo dados do Instituto Nacional de Câncer (Inca), o câncer de próstata é o sexto tipo de câncer mais comum no Brasil.



Homens com idades a partir de 50 anos devem fazer o exame

FOTO: SHUTTERSTOCK



Consultora em
Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

FELICIDADE NA VIDA

Em um texto publicado em 2006 sobre o que significa o sucesso para cada pessoa, obtivemos como resposta, em 60% das pessoas, que ter sucesso significa ser feliz. Perguntei para algumas pessoas sobre o mesmo tema antes de escrever este artigo, oito anos depois, e a resposta foi a mesma, só que na amostragem, encontrei 100% a felicidade como significado de sucesso.

Mas o que é ser feliz para cada um de nós? A felicidade poderá vir de várias formas. O que te deixa extremamente feliz pode não ter significado algum para outros, o que se torna frustrante quando tentamos dividir a felicidade alcançada e não temos como resposta a alegria desejada nos outros. As pessoas até torcem pelo seu sucesso, porém, não tem objetivos de vida iguais aos seus.

A busca pela felicidade é comum a todos, porém, a felicidade é algo íntimo, próprio de nossos conceitos de vida e nada universal na sua conquista.

Entre os conceitos que nos leva à felicidade sempre vamos encontrar a nós mesmos como chave principal desta história.

Como disse Steve Jobs “Ser o homem mais rico do cemitério não é o que mais importa; ir para a cama de noite pensando se fizemos algo maravilhoso é o que realmente me preocupa.”

Complementando a citação, fazer algo maravilhoso é realmente gratificante e nos deixa felizes.

Ser feliz é buscar oportunidades para a realização de seus objetivos, não deixando que barreiras sejam

obstáculos intransponíveis. Pense nos seus objetivos, não espere que a vida os traga de maneira inesperada. A felicidade não é um produto de sorte.

Ser feliz é dar o melhor de si quando as oportunidades se tornarem fatos concretos, desenvolvendo suas habilidades da melhor forma possível. Lembre sempre que ninguém é perfeito, fracassos existem e devem ser vistos como grandes lições para o dia seguinte.

Ser feliz é saber agradecer conquistas e compartilhá-las com seus colaboradores. Esse é um grande trabalho do que chamamos de humildade.

Ser feliz não é estar em um estado alcançável mas, sim, chegar lá. O que nos torna felizes é ampliar sonhos, reduzir expectativas quando for necessário. É estar motivado para alcançar metas ao longo da vida.

Ser feliz é amar a si mesmo. É reconhecer seus sonhos, saber a distância que o separa da realização dos mesmos, buscando o equilíbrio, a coerência, a clareza de caminhos a serem perseguidos para alcançá-los.

Ser feliz não é uma obrigação, como as imagens da mídia que entra, em nossas casas, mas sim um direito de estar em equilíbrio de corpo e mente por aquilo que acreditamos e queremos de verdade.

Se você já respondeu a questão do que é ser bem sucedido, vale pensar que o sucesso está inteiramente ligado à felicidade. Ser feliz é ter sucesso em sua vida, assim como a melhor forma de ser bem sucedido é acima de tudo ter felicidade naquilo que faz. Então antes de ficar perguntando apenas o porquê na vida, pergunte simplesmente “Por que não?” e siga em busca da felicidade agora.

Felicidades em 2015.



**FAZER ALGO
MARAVILHOSO
É REALMENTE
GRATIFICANTE E
NOS DEIXA FELIZES**



FOTO: shutterstock



Advogado, especialista em Direito Imobiliário – Defesa do Consumidor e Contratos.

O COMERCIANTE E SUAS COBRANÇAS

Poucas pessoas sabem, mas todas as dívidas têm data para prescrever, de acordo com Código Civil, ou seja, as dívidas têm prazo máximo para serem cobradas. Decorrido o prazo, o comerciante não tem mais possibilidade de cobrar a dívida judicialmente. Mas o comerciante sempre terá chance de conversar com o devedor e chamá-lo à responsabilidade e à consciência e, assim, ele pagar aquilo que deve.

De acordo com o Código Civil, as dívidas prescrevem em 10 anos, salvas disposições em contrário. O credor tem esse prazo para cobrar a dívida, mas, no momento em que entra com a cobrança judicial, a dívida não caduca mais,

mesmo que o tempo para a conclusão do processo seja maior que o da prescrição do débito.

IMPORTANTE observar que as exceções ao prazo de 10 anos são muitas. Por exemplo, o pra-

zo para cobrar dívida referente à hospedagem é de um ano; para as seguradoras cobrarem o segurado devedor é o mesmo. No caso de aluguéis, o credor tem 3 anos para receber o valor devido pelo locatário, mesmo tempo para a cobrança de notas promissórias e letras de câmbio. Já as dívidas de boletos bancários, tributos, cartões de crédito e convênio médico prescrevem em 05 (cinco) anos após a data do vencimento; as contas de serviços públicos, como água, energia e telefone, podem ser cobradas até 10 anos depois do vencimento. A prática das concessionárias é cobrar apenas as dívidas com menos de 5 anos, mas o consumidor não fica livre do débito antes de 10 anos.

O comerciante tem que tomar cuidado com a forma de cobrar dívidas para evitar sérios transtornos como ações indenizatórias. Assim ao invés de ganhar com a cobrança acabará perdendo muito mais do que desejaria.

De acordo com o Art. 42, Código de Defesa do Consumidor – CDC, não é permitido que o comerciante/fornecedor, na cobrança de dívida, ameace ou faça o consumidor passar vergonha em público. Não permite, também, que o fornecedor, sem motivo justo, cobre o consumidor no seu local de trabalho. É crime ameaçar, expor ao ridículo ou, injustificadamente, interferir no trabalho ou lazer do consumidor para cobrar uma dívida (art. 71, CDC).

CABE LEMBRAR que se o fornecedor cobrar quantia indevida (o que já foi pago ou mais do que o devido, etc.), o consumidor terá direito de receber o que pagou, em dobro, com juros e correção monetária. Portanto muito cuidado.

Quanto aos cheques, esses são um capítulo à parte nessa relação entre comerciante e consumidor. Falaremos sobre esse tema em outra oportunidade.

É isso aí! Boas festas e ótimos negócios a todos!



O COMERCIANTE TEM QUE TOMAR CUIDADO COM A FORMA DE COBRANÇA PARA EVITAR TRANSTORNOS



GODKE ALUMÍNIOS

Tel/Pabx
3821-2131

Esquadrias em Vidro Temperado
Box em Acrílico e Temperado
Venezianas e Vitrôs
Portas e Portões Exclusivos
Esquadrias Pantográficas
Alumínio Brilhante
Bronze
Pintura Eletrostática

Rua Shitiro Maeji, 451
CEP 11.900-000
Registro - SP
godke.aluminios@uol.com.br

CENTRO OFTALMOLÓGICO VALE DO RIBEIRA

Dr. Luis T. Aguilar
Médico Oftalmologista - CRM 78552

CLÍNICA OFTALMOLÓGICA
Óculos - Lentes de contato - Clínica ocular

CIRURGIAS
Miopia - Hipermetropia - Astigmatismo
Glaucoma - Retina - Catarata - Pterígio

Telefax: (13) 3822-1395
Rua Sinfrônio Costa, 942 - Centro - Registro/SP
clinicaaguilar@hotmail.com

Empreendedorismo, desenvolvimento e perspectivas para 2015

ACIAR PARTICIPOU ATIVAMENTE DO EVENTO QUE REUNIU MAIS DE 400 ASSOCIAÇÕES COMERCIAIS

Mais de mil empresários, vinculados a mais de 400 associações comerciais do Estado, participaram do 15º Congresso da Facesp, de 18 a 20 de novembro, em Águas de Lindóia. Durante a cerimônia de abertura, o presidente da Facesp e da ACSP, Rogério Amato, falou sobre momentos importantes de 2014 – como Copa e eleições – e as contradições do Brasil. “Com a Copa, os brasileiros aprenderam com o time da Alemanha que planejamento, organização e disciplina vencem a improvisação e o jeitinho”, disse ele.

A primeira palestra do evento foi proferida pelo advogado tributarista, professor, escritor e jurista Ives Gandra Martins. Ele falou sobre a história do Estado de São Paulo e a atuação dos bandeirantes a partir do século XVI. “O Brasil é hoje o que é graças à gente bandeirante. São Paulo é uma verdadeira civilização que deu valores a essa nação”, ressaltou. Ives Gandra lembrou o papel do Estado na revolução de 1932. “A indústria, o empreendedorismo e os valo-



Rogério Amato exemplificou sobre a vitória da Alemanha na Copa: planejamento venceu a improvisação e o jeitinho

res de São Paulo, de sua gente bandeirante, fez com que São Paulo se transformasse na locomotiva da nação brasileira”.

PERSPECTIVAS PARA 2015

Os painéis do Congresso da Facesp foram mediados pela jornalista Sílvia Popovic. O primeiro abordou o cenário e perspectivas para 2015, Benjamin Steinbruch, diretor-presidente da Companhia Siderúrgica Nacional e do Grupo Vicunha e vice-presidente da Fiesp, alertou sobre o atual momento. “Estamos vivendo uma realidade dura, que tem que ser consertada rapidamente. E, para mim, o caminho é pela exportação”, disse ele, completando

que o real deverá ficar mais fraco, o que incentivará as exportações.

Outra diretriz apontada por Steinbruch é o ajuste do orçamento. “Temos que nos adaptar ao orçamento assim como ocorre em nosso dia a dia, em nossas casas. Isso vale também para o governo e a indústria”, comparou ele.

Representando o agronegócio, João Sampaio, que foi secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado e vice-presidente da Marfrig, revelou que o agronegócio paulista representa, em alguns momentos, mais de 30% do agronegócio brasileiro. E que de cada 10 copos de suco de laranja tomados no mundo, sete são produzidos em SP.




NOVO UNO

NOVO TUDO

Tel: (13) 3828 5000

Disvep 

Rod: SP 139, nº 115 - Trevo br 116 Km 446
Registro - SP

Email: disvep@disvep.com.br
Site: www.disvep.com.br

Emprego, renda e crédito formam o tripé do crescimento do país



Mulheres empreendedoras são destaques durante o congresso

O empreendedorismo e a representatividade das mulheres nos negócios foi um dos principais temas do congresso. Luiza Helena Trajano, líder do Magazine Luiza, chamou a atenção para a importância do mercado interno. “O que sustenta um país como o Brasil, para que ele seja empreendedor, além do espírito, da vontade, é ter mercado interno. Se não tiver, não adianta. Não vamos conseguir ter negócio próprio. Sem mercado interno não tem o pequeno e o médio empreendedor”.

Luiza Trajano apontou o tripé emprego, renda e crédito como imprescindível para fazer um país em desenvolvimento crescer. E citou um dado que, segundo ela, deixa-a muito animada: o Brasil precisa construir 23 milhões de moradias e, para isso, será necessário comprar geladeira, fogão. “Esse mercado existe”, comemorou Luiza Trajano.

Ana Fontes, fundadora da Virada Empreendedora e professora da FGV, falou sobre sua visão a respeito do setor da micro e

pequena empresa no Brasil.

Chieko Aoki, fundadora e presidente da Blue Tree Hotels, contou alguns dos segredos para seu sucesso na área hoteleira. “O que as pessoas buscam muito hoje é o ato de servir. Então, pense o que você pode fazer para servir melhor. Para tirar as pessoas da zona de conforto, de fazer as coisas de hábito. Isso é revolucionar a empresa. Na nossa empresa, conseguimos mudar a cabeça das pessoas”, disse a empresária.

“Agir de forma simples é complexo”



Afif fala sobre o sistema de simplificação de impostos

O ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, fez uma radiografia da performance do Sistema de Simplificação de Impostos, o Simples Nacional e Estadual, desde o surgimento em 1988 até os dias de hoje com as mais recentes conquistas. “Agir de forma simples é complexo”, disse em tom descontraído ao explicar com clareza e objetividade a importância do Simples para o setor empresarial.

A novidade ficou por conta do portal eletrônico (www.empresometro.com.br) que mostra, em tempo real, o número de empresas que se abrem no Brasil, de forma segmentada e localizada. “Uma ferramenta que ajudará muito as associações comerciais”, disse ao mostrar o portal e utilizar as ferramentas disponíveis. “A informação sempre será uma importante ferramenta para o empreendedor”, disse Afif Domingos.

ACIAR está entre as três melhores associações comerciais do Estado

“A conquista do prêmio AC MAIS é o reconhecimento do trabalho de uma equipe dedicada e comprometida, que procura dia a dia aprimorar o seu trabalho visando fortalecer a entidade e a categoria que representamos. É também resultado do esforço de uma diretoria que dá total respaldo às ações que visam o desenvolvimento de Registro e, conseqüentemente, nos setores que a ACIAR representa”. Dessa forma, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias, agradeceu funcionários e diretores da instituição que conquistou, pelo segundo ano consecutivo, o prêmio AC MAIS, associações pequeno porte, categoria Melhores Práticas Boa Vista Serviços.

O prêmio AC MAIS, considerado o mais importante reconhecimento ao trabalho desenvolvido pelas associações comerciais, foi instituído pela Facesp para estimu-



Segundo ano consecutivo que ACIAR é destaque entre as associações do Estado

lar a competitividade saudável e premiar as associações que mais se destacam em melhores práticas de gestão, desenvolvimento local, produtos e serviços, e Melhores Prá-

ticas Boa Vista Serviços. Foram analisadas 247 associações no Estado, nas categorias grande, pequeno e médio porte, e doze foram reconhecidas nas quatro categorias.

Presidente da ACIAR destaca debate sobre ética no empreendedorismo

Na opinião do presidente da ACIAR, Renato Zacarias, o debate sobre a importância do comportamento moral e ético no empreendedorismo foi um dos conteúdos mais importantes na programação do 15º Congresso da Facesp. “Os palestrantes repassaram a história do empreendedorismo até os dias atuais

e fizeram projeções para o futuro”, afirmou. Ele destacou, principalmente, a abordagem de como as empresas devem trilhar o caminho da moral e da ética para se contrapor ao país do mensalão e do petróleo.

Renato Zacarias destacou ainda as palestras de empreendedoras como Luiza Trajano,

do Magazine Luiza, que abordou as ações para o fortalecimento do varejo no país, e Chieko Aoki, da Blue Tree Hotels. “Elas mostraram a necessidade de organização, planejamento, ter projeto e pensar grande, sem medo de crescer, enxergando e valorizando o que cada um tem de melhor”, revelou.

Entre outras lições que as empreendedoras transmitiram foram sobre a necessidade de se acreditar e investir no país e, ao invés de temer a concorrência, buscar formas de atrair os clientes para o seu empreendimento.

A participação da ACIAR no congresso teve como objetivos principais os serviços que podem ser prestados pelas associações comerciais – SCPC Boa Vista, ACConecta, ACCelular e Admix. Além do presidente, também participaram João Del Bianco Neto (2º vice-presidente), os funcionários Valda Arruda (gerente administrativa), Mara Valdoski (SCPC) e Ricardo Silva (Programa Empreender) e a empresária Genesi Fukuda (Núcleo Vestir e Calçar).



O presidente da ACIAR, Renato Zacarias, diretores e funcionários da entidade que participaram do XV Congresso da FACESP

CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO CLUBE DE DESCONTOS



Descontos de 50% no valor total dos cursos de informática, inglês, web design e gestão empresarial. Matriculando-se em dois cursos, o material didático é inteiramente GRÁTIS. Fone (13) 3821-3089.



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



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



Descontos de 5% (cinco por cento) no valor de suas mercadorias e produtos, podendo ser efetuado pagamento com cartão de crédito ou débito. Fone: (13) 3822-5994.



Descontos de 20% no valor em roupas às 3ª, 5ª, 6ª e sábados, à vista ou nos cartões Visa e Mastercard. Tel.: (13) 3821-4372.



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



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



Descontos de 5% (cinco por cento) nas compras à vista em dinheiro. Av. Clara Gianotti de Souza, 863 – Vila Nova Ribeira Fone: (13) 3822-2263



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



Descontos de 15% no valor das mensalidades para os cursos preparatórios. Rua Amapá, 348 – 2º andar – sala 06 – Centro – Registro/SP. Fone: (13) 3821-8007



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



Descontos de 10% em todos os serviços, podendo ser efetuado pagamento com cartão de crédito ou débito. Rua Sinfônio Costa, 895 – sala 03 – Centro-Registro/SP. Fone: (13) 3821-1452.



MAIS DO QUE MELHORES ALUNOS, MELHORES PESSOAS.

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



assessoria e consultoria sst Descontos de 6% no valor dos serviços prestados para elaboração de Programas de Medicina e Segurança do Trabalho. Fone: (13) 9707-5392.



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



Programa de estágio Taxa Administrativa para Associados: R\$ 72,40 Não associados: R\$ 160,00



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



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



Descontos de 04 a 22% no valor do automóvel utilitário escolhido.



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



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



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

Empresas associadas da ACIAR ainda podem fazer sua adesão ao Clube de Descontos criado pela Associação. Aderindo ao Clube, o associado que comprar nos estabelecimentos associados da ACIAR pode ganhar descontos ao apresentar o cartão. O cartão de descontos é válido para os proprietários e sócios dos estabelecimentos, além de seus cônjuges. Informações pelo telefone 3828-6800.

NATAL ANTECIPADO

Núcleo Vestir e Calçar promove ação social em escola rural de Registro



Crianças e adolescentes se divertiram durante a ação



Empresários do Núcleo Vestir e Calçar



Preparação de sanduíches para a turma



Uma tarde agradável para crianças e adolescentes



A presença do papai Noel antecipando a magia do Natal

A animada turma de empresários que forma o Núcleo Vestir e Calçar promoveu na tarde de terça-feira, 25 de novembro, uma grande confraternização para os alunos da escola estadual Hiroshi Sakano, no bairro Jurumirim, zona rural de Registro. Além de se divertir nos brinquedos que foram levados à quadra coberta da escola, as criança e

os adolescentes também receberam doces e salgados, e brindes doados pelas empresas do Núcleo. E, para garantir a magia do Natal antecipado, o Papai Noel também apareceu na escola e fez a maior festa com a criançada.

Essa foi a sexta ação do Núcleo Vestir e Calçar que, dessa forma, celebra a vida e agradece pelas conquistas e realizações do

ano que finda.

O Núcleo Vestir e Calçar é vinculado ao projeto Empreender, desenvolvido pela ACIAR com apoio do Sebrae-SP. Criado em setembro de 2003, atualmente reúne as empresas Tok Lar Baby, Blue Jeans, Cotton Company, Pingo de Ouro, Tibiko's, Galpão 4 e NR Confecções.



CLOSET AREJADO

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

FACILLITA®

Utilidades & Organização

Av. Clara Gianotti de Souza, 1050 - Registro/SP - Fone: 3822.2008 | [f facillita](https://www.facebook.com/facillita)



Art Sound 

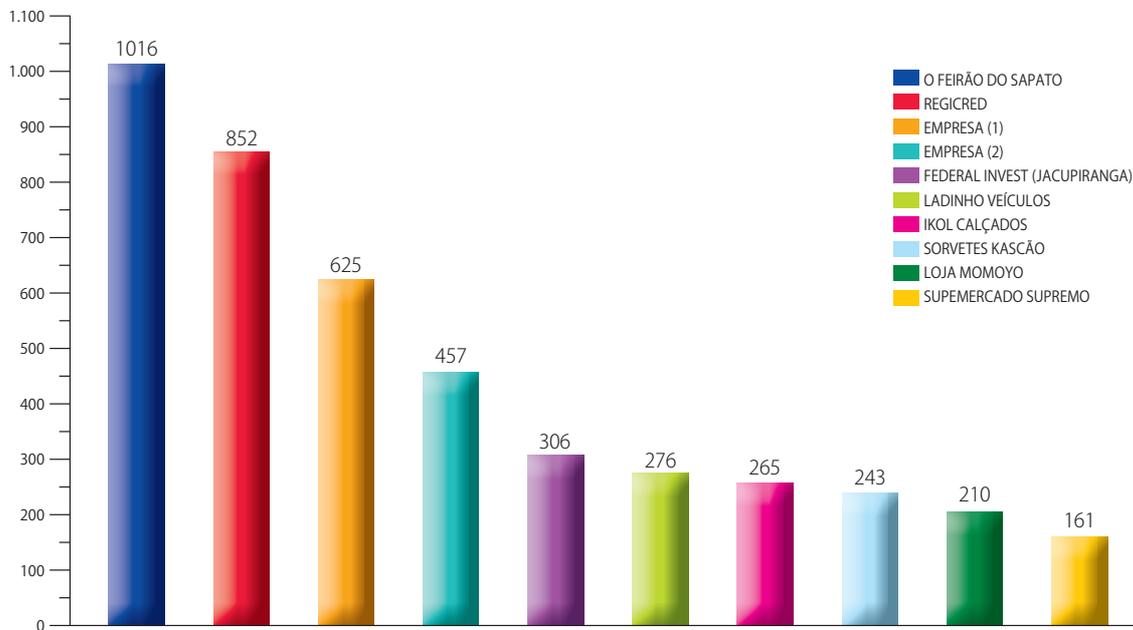
((Vision Car))

som - acessórios - alarme - trava elétrica - trava carneiro
vidro elétrico - isulfilme - banco de couro

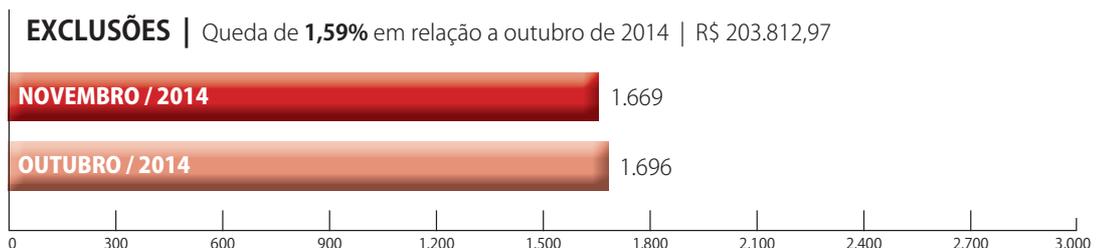
Tel.: (13) 3821-4547 / 3822-2624 / 99123-3221
Rua Gersoni Napoli, 33 - Centro - Registro/SP
juliano@visioncar.com.br

Especializado em sistema de Rastreamento

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC



QUE IMPORTÂNCIA VOCÊ TEM DADO A PUBLICIDADE DE SUA EMPRESA?

ILLUSTRATIVA
Publicidade, Propaganda e Design

illustrativa.net | (13) 3821.4451 | [fb.com/agenciaillustrativa](https://www.facebook.com/agenciaillustrativa)

NR CONFEÇÕES UNIFORMES
DESDE 1992

www.nrconfec.com.br

UTSUNOMIYA
CONTABILIDADE

Hiroshi Utsunomiya Kimiko Utsunomiya

Tels.: (13) 3821-2700 / 3821-4293
3821-2320 - Fax: 3821-4622

Rua Pres. Getúlio Vargas, 423 - 1º Andar - Registro/SP

IMPRESSOS EM OFF-SET
"Boa Impressão e parceria com o Vale"

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

Fone: (13) 3841-1142 / Fax: 3841-2028 Rua Tte. Cel. Zacarias, 88 - Iguape - SP
e-mail: soset@uol.com.br / soset@soset.com.br

Equipe **DJ EmerSom**
este tem som até no nome

13 99703 0105 (Vivo)
13 3822 1633

www.djemersom.com

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA

FONES: (13) 3821-1817 e 3821-6871

R. Alexandre Agenor de Moraes, 50 - Registro (SP)

CONTABILIDADE **YAMADA**
Assessoria Contábil e Tributária

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

Rua Capitão João Poggi, 253 - 1º andar - Centro - Registro
email: esyamada@uol.com.br

(13) 3821-1491
(13) 3821-2065

Tá esperando o que para anunciar?

LIGUE: (13) 3828-6800

Show de Prêmios

Sorteio:
Dia
27/12 às 19h
Praça dos
Expedicionários

**01
Moto
0km**

Certificado de Autorização da Caixa - Nº 6-2646/2014

*Imagens meramente ilustrativa

FILIADA À FACESP
**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
ACIAR REGISTRO

**03 Tv's de
LED de 32"**

FILIADA À FACESP
**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
ACIAR REGISTRO

15 VALES COMPRAS NO VALOR DE R\$ 200,00

Período da campanha:
27/10/2014 a 26/12/2014

Conheça o regulamento e as empresas participantes
da campanha pelo site da ACIAR: www.aciar.com.br
Informações: (13) 3828-6800

Realização:

FILIADA À FACESP
**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**
ACIAR REGISTRO