



informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 186 — Ano 14 — Julho 2014

Vale do Ribeira tem 97% da produção de pupunha do Estado



Calendário ACIAR é brinde ideal para oferecer aos clientes

Negativação rápida reduz prejuízo do cheque sem fundo

16 de julho

É o dia de homens e mulheres que lutam
para fortalecer a economia, gerando empregos,
e desenvolver o país, pagando impostos.

É o dia de homens e mulheres que constroem,
todo dia, o futuro promissor da nossa cidade.

dia do comerciante

Homenagem da ACIAR a todos os comerciantes
de Registro e do Vale do Ribeira





Prezados associados,

Enquanto pensava no tema para o editorial desta edição, lembrei do tempo em que as compras eram anotadas na caderneta e as relações comerciais se firmavam no campo da amizade, da vizinhança, do relacionamento pessoal entre cliente e comerciante. Uma época que certamente os jovens empreendedores não conheceram.

Então voltei aos tempos modernos em que o ritmo vertiginoso das mudanças e o advento, cada vez maior, de novas tecnologias tornou o consumidor mais atento e exigente. Para atendê-lo à altura, o empreendedor necessita de constante atualização e novos conhecimentos sobre gestão, incluindo recursos humanos e produtos que comercializa.

Nesse contexto, um empresário que se aperfeiçoa tem mais condições de inovar, expandir e, de forma geral, contribuir para o fortalecimento de seu empreendimento e de sua classe. Um vendedor treinado para encantar o cliente ajuda a garantir o sucesso da empresa. E assim, como numa engrenagem, todos contribuem para que a roda da economia gire a favor do desenvolvimento do país.

A realidade de Registro e do Vale do Ribeira está mudando a cada dia. Definitivamente já não somos "a região mais pobre do Estado". Os indicadores sociais demonstram e a realidade comprova que encontramos o caminho do desenvolvimento regional. A importância da cultura da pupunha, que já é a segunda principal atividade agrícola do Vale, também demonstra isso, conforme matéria inserida nesta edição.

Atenta a esse novo momento a ACIAR tem, cada vez mais, focado suas ações na realização de cursos e treinamentos para que empresários e seus colaboradores possam conquistar sucesso profissional e felicidade pessoal que são, na verdade, os grandes objetivos da vida.

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

BEM-VINDOS

Novos associados

5

NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

Dona Marioca: exemplo de dedicação ao povo

6

CALENDÁRIO ACIAR 2015 / AGENDA

Um brinde personalizado para seus clientes

7

SUA EMPRESA

Colaborador competente: ameaça ou oportunidade?

8

PERFIL

Sadao Tanaka: da lavoura ao comércio, uma vida de muito trabalho

9

GASTRONOMIA

Chopparium representa Registro no Festival Sabor de São Paulo

DESPEDIDA

Mônica Bockor deixa edição da InformaciAr

10

SCPC

Cheques devolvidos devem ser incluídos rapidamente no SCPC para garantir sucesso na cobrança

11

DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Palmito pupunha é a segunda maior atividade agrícola do Vale

FOTO CAPA: O pesquisador Eduardo Fuzitani, da APTA, realiza duas pesquisas visando melhorar a produção do palmito pupunha na região

12

SAÚDE

Hepatite: tratamento precoce pode garantir a cura

14

TRIBUTOS

- Fecomércio SP avalia que substituição tributária no Simples gera mais custo
- Receita adia implantação do e-Social

15

TREINAMENTO E CONSULTORIA

Show de atendimento otimiza as vendas

16

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Softwares de F.R.P. Um Sonho ou pesadelo?

18

CRÉDITO

Mercado alerta empresários para retração de crédito

19

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

20

FIQUE POR DENTRO

- Promoção leva contadores à Roma
- Procon promove palestra para empresários
- Ingressos para o Happy Hour são limitados

21

INDICADORES

Ranking / Estatísticas SCPC / Tabela SCPC

22

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

Rogério Stephano Ramponi

Valdeci de Jesus Leite

William Rodrigues de Sá

CONSELHO CONSULTIVO

Salvador Campanucci

Olívio Batista de Oliveira

Elói Ribeiro

João Camilo Neto

Manoel Raimundo R. de Oliveira

Lázaro Gomes da Silva

Pedro Dias

Edson Antonio de Oliveira

Benedito Gregório dos Santos

Ana Lourdes Fideles de Oliveira

Henrique Rodrigues Wolf

CONSELHO FISCAL

Presidente: Edgard Cesar Ronko

1º Secretário: Carlos Issao Tamada

2º Secretário: Jane Campos Duquinha

Suplente: Edson Kenji Tsunoda

informaciAr

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

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda**Sueli Correa**

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Sueli CorreaTIRAGEM: **1.000 exemplares**PERIODICIDADE: **mensal**IMPRESSÃO: **Gráfica Siset****PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800**

Novos associados



ELETRO REZENDE

RESPONSÁVEL: ROGÉRIO RINALDI REZENDE
ENDEREÇO: AVENIDA CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 642
CENTRO – REGISTRO SP
TELEFONE: (13) 99776-8858 / (13) 99775-0990



NOVA ESCAPAMENTOS

PROPRIETÁRIO: GIANINI HIRTON SIQUEIRA
ENDEREÇO: RUA PERU, 468 – JARDIM AMÉRICA – REGISTRO SP
TELEFONE: (13) 3821-4906



Gestão de Negócios Imobiliários

- ✦ Administração
- ✦ Avaliação Mercadológica
- ✦ Compra / Venda / Permuta
- ✦ Consultoria
- ✦ Documentação
- ✦ Financiamento

baniimoveis.net.br - fone: (13) 3822-1257
facebook: Bani Imóveis (13) 99767-4364

BANI IMÓVEIS

RESPONSÁVEL: RAFAEL BORTONE
TELEFONE: (13) 3822-1257 / (13) 99767-4364



BRASIL SUSHI

PROPRIETÁRIOS: BRUNO SEITI MOMMA / MATEUS FRAZÃO DE LIMA
ENDEREÇO: AVENIDA JONAS BANKS LEITE, 235 – CENTRO - REGISTRO SP
TELEFONE: (13) 99777-5796



IMPERIUM SUSHI

RESPONSÁVEIS: ADAM LUIZ BISPO DOS SANTOS / WILLIAN PONTES KERSCHBAUM
ENDEREÇO: RUA ABEL WANDERLEI ALVES TAFNER, 33 – VILA TUPY – REGISTRO SP
TELEFONE: (13) 98111-2135

SERRARIA ESPERANÇA

RESPONSÁVEIS: FELIPE MORETO / ROBERTO MORETO
ENDEREÇO: AVENIDA DOIS, S/Nº – JARDIM ESPERANÇA – REGISTRO SP
TELEFONE: (13) 3821-2437



ESPERANÇA
MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

☎ (13) 3821-2437 - 0800 122 545
E-mail: serrariaesperanca@hotmail.com
Av. 2, quadra B - Lote 7 - Jd. Esperança
CEP 11900-000 - Registro -SP

CONSERTEL

RESPONSÁVEL: JONATHAS MARIANO
TELEFONE: (13) 99178-6988 / (13) 98197-6810

CONSULTORIA E SERVIÇOS EM TELECOM

Jonathas Mariano - Engenheiro de Telecomunicações

- Instalação e manutenção em PABX
- Instalação, organização e certificação da rede de telefonia e informática
- Análise e gestão das contas de telefonia empresarial (Fixo e Móvel)
- Instalação e manutenção de switches, roteadores e firewall
- Instalação e manutenção em CFTV

Tel: (13)-9-9178-6988
Tel: (13)-9-8197-6810
Email: jonathas.consertel@gmail.com

Dona Marioca: exemplo de dedicação ao povo

Marioca casou-se com Alceu Paiva, primeiro prefeito eleito de Cananéia e, em 1992, ela também foi eleita prefeita do município.

Logo que chegou em Cananéia, em 1947, acompanhando os pais João Batista de Oliveira e Cidália Cândida de Oliveira, vinda de Santo Antonio do Jardim, no Espírito Santo, a jovem Maria Sebastiana, então com 17 anos, dedicou-se ao trabalho assistencial, ajudando a minimizar o sofrimento das pessoas pobres. Casou-se com Alceu Paiva, que se tornou o primeiro prefeito eleito de Cananéia, que administrou o município de 1948 a 1951.

Marioca, como era carinhosamente chamada, e Alceu tiveram três filhas: Denise, Vânia e Patrícia.

O espírito público de Marioca tornou-se ainda mais acentuado quando, ao mudar-se para Registro, ela trabalhou na Legião Brasileira de Assistência (LBA), tornando-se também uma das fundadoras do Fraterno Auxílio Cristão (FAC), braço assistencial da Igreja Católica. Foi também servidora pública do INPS, atual INSS.

A vocação política sempre se manifestou nas ações de Marioca que, mantendo constante vínculo com Cananéia, em 1982, candidatou-se a vereadora no município. Foi eleita e reeleita em 1988. Em 1992 tor-

nou-se a primeira mulher a eleger-se prefeita de Cananéia.

Além de ter trabalhado intensamente para melhorar a infraestrutura do município, a gestão da prefeita Marioca também foi marcada por ela ter conquistado, junto ao governo do Estado, a pavimentação da estrada da Aroeira. Foi singular a forma como essa obra foi obtida: durante encontro com o então governador Mário Covas, a prefeita reivindicou o asfalto, ouvindo como resposta que aquela estrada não estava no planejamento do governo. Ela, então, chorou diante do governador que, desconcertado determinou ao secretário dos Transportes: "Faça a estrada da Marioca". A Aroeira tornou-se o principal acesso ao município.

Quando terminou o mandato, Marioca voltou a morar em Registro e, em 2000, foi eleita vereadora e reeleita em 2004. Ainda cumpria o segundo mandato quando morreu no dia 1º de fevereiro de 2007, deixando a todos que a conheceram exemplos de humildade, trabalho e amor ao próximo.



Dona Marioca teve cinco mandatos eletivos em Cananéia e Registro



**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**



CALENDÁRIO ACIAR 2015

UM BRINDE PERSONALIZADO PARA SEUS CLIENTES

Já está na hora de pensar no brinde de final de ano para seus clientes. E, para isso, você não precisa ficar quebrando a cabeça em busca de uma ideia pois a ACIAR já começou a vender os calendários/2015. Além de personalizado com a logomarca da empresa, o calendário trará as fotos vencedoras do "Prêmio ACIAR de Fotografia" que teve como tema "Esportes no

Vale do Ribeira".

Ao adquirir lotes do calendário, o empresário tem vários benefícios: propaganda eficiente e de baixo custo de seu empreendimento, um brinde personalizado para oferecer aos clientes e, ainda, estimula a prática da fotografia.

As compras, que devem ser feitas até o dia 31 de julho, podem ser parceladas.

Veja os preços:

Quantidade	Preço Unitário	Total
200	R\$ 3,00	R\$ 600,00
400	R\$ 2,60	R\$ 1.040,00
600	R\$ 2,25	R\$ 1.350,00
800	R\$ 1,95	R\$ 1.560,00
1.000	R\$ 1,65	R\$ 1.650,00

Obs.: Não associado tem 20% em cima do valor.

AGENDA

Eventos

JULHO

Dia 4 (sexta): Brasil x Colômbia as 17h. Local: Estádio Castelão - Fortaleza

Dias 4, 5 e 6: Festa da Solidariedade

Dia 09 (Quarta): Dia da Revolução Constitucionalista (FECHADO)

Dia 16 (Quarta): Dia do Comerciante – EXPEDIENTE NORMAL

Dia 16 (Quarta): Palestra com o PROCON para fornecedores/comerciantes – confirmação de presença até 14/07. Vagas Limitadas!

Dia 22 (Terça): 6º Happy Hour. Comerciante – Confirme presença até 11/07 (sexta). Retirada dos convites individuais até 18/07 (sexta). Vagas Limitadas!

De 28 a 30 - (Segunda a Quarta): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Treinador Nível I – Das 19h às 22h - reservas até 24/07 (quinta). Vagas Limitadas!



AGOSTO

Dias 04 e 05 (Segunda e Terça): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Líder X Liderados. Das 19h às 22h - reservas até 30/07 (quarta). Vagas Limitadas!

Dia 6 (Quarta): Dia do Bom Jesus de Iguape

Dias 08 e 09 (Sexta e Sábado): Comércio aberto até às 20h (Dia dos Pais)

Dia 10 (Domingo): Dia dos Pais (FECHADO)

De 11 a 14 (Segunda a Quarta): Treinamento: Alexandra Ramos – Curso: Gerente Treinador Nível II. Das 19h às 22h - reservas até 24/07 (quinta). Vagas Limitadas!

Dia 16/08 (sábado): 54º Bon Odori

Dia 30/08 (sábado): 18º Festa do Queijo e Vinho



Aqui tem praticidade e Organização para o seu dia-a-dia
Conheça nossa linha de CLOSETS ARAMADOS

Organize sua residência ou sua empresa com a gente!

FACILLITA®

Utilidades & Organização

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

f **facillita**



Consultora em
Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

COLABORADOR COMPETENTE: AMEAÇA OU OPORTUNIDADE?

Todo empreendimento nasce de um sonho provindo de uma necessidade, seja essa financeira, emocional, onde se busca sucesso na carreira e nos negócios, reconhecimento social e empresarial, lucros e satisfação no desenvolvimento pessoal, profissional e da humanidade.

Um negócio bem planejado incorpora a sensação de oportunidade, já aqueles pouco estruturados acabam por transparecer uma ameaça diante do desafio. Porém todos acabaram por adotar o princípio do querer vencer quando deram o start em seus empreendimentos.

Empresas constantemente enfrentam questões que podem ser vistas como ameaças ou oportunidades, sempre pela visão de seu Gestor, que acabará passando essa visão está para seus Colaboradores.

Se a visão for de ameaça, seus Colaboradores acabam por praticar suas atividades amedrontados, pressionados e sem comprometimento com a empresa, pois visam não estar ali e sim deslumbram trabalhar em um ambiente saudável, onde suas ações sejam vistas e incorporadas como pontos positivos e não salvadoras de forma momentânea.

É o que popularmente se fala do “tampando buracos”, “colhemos hoje para comer amanhã”, mas sem a projeção de cultivo de ações, ideias e ideais.

Já a visão de oportunidade pega cada desafio e vê como promissor diante das adversidades diárias, busca soluções e motiva seus Colaboradores para se engajarem em novos objetivos.

Vale lembrar que a vida é dinâmica e no mundo corporativo não seria diferente. Existe todo um dinamismo diário, com metas e adversidades. O que planeja hoje pode ser executado da forma que se planejou ou ter adaptações ao longo do percurso.

É como ter uma agenda e anotar tudo que faremos amanhã. Sim, temos o objetivo de cumprir todas as metas,

porém tudo que possa nos acontecer ao longo do percurso pode ser visto como ameaça (Não acredito que isso apareceu aqui?) Ou como uma oportunidade (De que forma posso encaixar novos fatores ao meu planejamento?).

Da mesma forma é a relação de Gestores e Colaboradores. Para que um Gestor possa crescer, desenvolver novas tarefas é necessário que alguém esteja sendo treinado para o desenvolvimento de suas ações atuais.

Muitos acabam por ver esses profissionais competentes como ameaças, como se o objetivo fosse a tomada de comando da Gestão, sem entender que na verdade todo profissional tem a mesma meta: sucesso em sua carreira. E, sendo assim, crescimento profissional faz parte do processo.

Observar talentos e ter um bom aproveitamento deles dentro das empresas é o grande objetivo de uma Gestão. Uma empresa se faz de pessoas, então talento (competências técnicas e comportamentais) é fundamental.

Programas de Plano de Carreira ou mesmo Processo de Sucessão são formas de desenvolver a empresa, olhar longe em seus objetivos e dar importância devida a cada membro que ali está.

Lembrar que muitos Gestores, Proprietários e Acionistas de empresas foram um dia Analista Junior, Operadores, Office-boy, nos leva a enxergar que todos têm potencial para um dia assumir cargos de planejamento e estratégia nas empresas.

Uma história de sucesso se dá pela observação de todo potencial humano existente ao nosso redor. Todos são oportunidade de agregar, para desenvolver a empresa e a si mesmo, e jamais serão uma ameaça que possa transpor os reais objetivos corporativos.

A cada um de nós compete o conhecimento sobre a empresa em que atuamos: O que ela é, Seus Objetivos, Seus Procedimentos e Seu Potencial Humano. Somente alcançará os objetivos, sejam quais forem, aqueles que olharem sem medo o quanto benéfico tudo pode ser diante das adversidades existentes.

“
Uma história de sucesso se dá pela observação de todo potencial humano existente ao nosso redor.”



CONTABILIDADE e IMOBILIÁRIA		
Constituição, alteração e encerramento de empresas Assessoria e serviços na área contábil, fiscal e trabalhista Declaração de imposto de renda pessoa física e jurídica Riza Tamekichi Takano, nº 609 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233	CHICAOKA www.chicaoka.com.br chicaoka@chicaoka.com.br	Venda Locação Administração de imóveis R. José A. de Campos, nº 400 - Registro/SP. Tel: (13) 3821-2233

Sadao Tanaka: Da lavoura ao comércio, uma vida de muito trabalho

Quando deixou a zona rural para estudar na cidade, ele trabalhou como balconista e, depois, tornou-se gerente da Casa Oshika.

No dia 23 de agosto, Sadao Tanaka completará 88 anos e, para a festa, rodeado por filhos, netos, familiares e amigos, levará a alegria do dever cumprido. Ele trabalhou na lavoura até os 19 anos, no bairro Mangalarga, em Registro, onde cultivava arroz e café, entre outras culturas, e mudou-se para o centro urbano para estudar. Foi trabalhar na Casa Oshika, onde começou como balconista e chegou a gerente.

Em 1955, Tanaka e o cunhado Yutaka Utsonomia montaram o Bazar Registro, especializado em roupas e calçados. Dez anos depois desfizeram a sociedade e Utsonomia ficou com o comércio de roupas, enquanto Tanaka passou a vender sapatos. Nascia, ali, o Bazar Tanaka, um empreendimento sólido e tradicional na cidade.

“Eu sofri, hein!”, exclama Tanaka ao lembrar os tempos difíceis que viveu para construir um hotel no coração de Registro. O empreendimento significava a realização de um sonho e ele conseguiu empréstimo em banco governamental, a juros de 3% ao



Sadao enfrentou a oposição da família para construir o Lito Palace Hotel, um dos principais empreendimentos do setor na região

mês. Comprou o terreno onde montou a loja em 1972, na avenida Jonas Banks Leite e, quatro anos depois, o hotel estava erguido. “Todo mundo falava meu Deus, construir hotel, a loja já está bom”, relembra Tanaka. Contra tudo e contra todos, ele levou adiante o projeto e, inaugurado em 1976, o Lito Palace, ainda hoje é um dos principais hotéis da região.

Quando o filho Renato retornou a Registro, após estudar fora, ajudou o pai a expandir as lojas, montando duas filiais, a primeira em frente ao RBBC, e a segunda, em frente à escola Fábio Barreto. Atualmente o neto Yugo, formado em administração de empresas pela Fundação Getúlio Vargas, trabalha para aprimorar o sistema de gestão. As empresas geram 45 empregos.




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

CHOPPARIUM REPRESENTA REGISTRO NO FESTIVAL SABOR DE SÃO PAULO



Marcos Ishikawa, ao lado do prefeito Gilson Fantin, durante o Festival Gastronômico Sabor de Registro

A batata suíça “Sumpimpa”, desenvolvida por Marcos Ishikawa Ferreira, do Restaurante e Lanchonete Choparium, representará a cidade de Registro na terceira edição do Festival Gastronômico Sabor de São Paulo. Realizada dia 20 de maio, no Bunkyo, a etapa regional do evento reuniu dez pratos que foram degustados pelo público, com direito à votação dos quatro mais apreciados. Além da “Supimpa”, a moqueca de manjuba (Iguaçu), a galinhada da Lene (Juquiá) e o nhoque de biomassa de banana (Pariquera-Açu) também foram selecionados.

Marcos Ishikawa Ferreira, proprietário do Choparium, explica que sua participação no festival tem como principal objetivo ajudar a divulgar positivamente Registro e a região. “O povo de fora ainda tem a ideia arcaica de que o Vale do Ribeira é pobre. E é o contrário”, afirma Marcos. Ele considera importante atrair, para Registro, os usuários da BR-116 que trafegam entre São Paulo e

Curitiba. “Quanto mais pessoas souberem que Registro tem atrações, boa hospedagem e boa culinária, será mais um passo para o desenvolvimento da cidade”, acredita.

A batata suíça “Supimpa” é recheada com mussarela de búfala, produto típico do Vale do Ribeira, tomate seco e carne seca. “A mistura deu certo, quem comeu aprovou”, diz Marcos, que levará esse item do cardápio do Choparium para a etapa estadual do Festival Gastronômico, que ocorrerá dias 27 e 28 de setembro, na capital paulista, e reunirá as receitas vencedoras de todas as regiões.

O Festival Gastronômico Sabor de São Paulo é uma iniciativa da Secretaria de Turismo, em parceria com a Revista Prazeres da Mesa. O objetivo é fomentar, tornar público e perenizar ingredientes, matérias-primas e pratos típicos de todas as regiões paulistas, fortalecendo a gastronomia, que é um dos principais produtos associados ao turismo.

DESPEDIDA

MÔNICA BOCKOR DEIXA EDIÇÃO DA INFORMACIAR

Após dez anos de excelentes serviços prestados à ACIAR, como assessora de imprensa e editora da InformAcia, a jornalista Mônica Bockor passa a dedicar-se exclusivamente ao Departamento de Comunicação da Prefeitura de Registro, da qual é diretora. “Trabalhar para a ACIAR na edição da revista foi muito gratificante, tanto porque a Associação sempre conduziu todas as atividades de forma muito séria e transparente, como pela possibilidade de conhecer mais a fundo o mundo empresarial. Além disso, conheci pessoas e histórias muito especiais durante as entrevistas. A revista foi inclusive foco da minha mono-

grafia na especialização em Assessoria de Comunicação – Avaliação do desempenho da Revista InformAcia junto a seu público alvo - A revista como ferramenta na comunicação organizacional”, diz a jornalista.

Mônica Bockor, formada em jornalismo na Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG) em fevereiro de 1999, considera que o convite para assumir o Departamento de Comunicação é um desafio e, ao mesmo tempo, oportunidade de colocar em prática o que aprendeu na especialização em assessoria.

A InformAcia passa a ser editada pela jornalista Sueli Correa.



Cheques devolvidos **devem ser incluídos rapidamente** no SCPC para garantir sucesso na cobrança

ALÉM DE CHEQUES SEM FUNDO, O SCPC INCLUI NO CADASTRO DE INADIMPLENTES DOCUMENTOS COMO DUPLICATAS, BOLETOS, PROMISSÓRIAS E CONTRATOS EM GERAL.

Quanto mais rápido o comerciante encaminhar ao Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) o cheque devolvido pela segunda vez (motivos 12, 13 e 14), maiores são as chances de recuperar seu dinheiro. Pesquisas econômicas revelam que, após o recebimento da notificação que seu nome será incluído no cadastro de inadimplentes, 51,3% dos devedores pagam ou renegociam suas dívidas nos primeiros trinta dias e 25% nos primeiros dez dias.

Muitas vezes o comerciante guarda o cheque durante dois, três anos, na esperança que o cliente apareça para resgatá-lo e, assim, reduz o tempo para negociação da dívida já que, após cinco anos, o cheque é retirado do Cadastro de Emitentes de Cheques sem fundo, mantido pelo sistema bancário. A partir daí, o emitente do cheque passa a constar apenas internamente nos banco e, também, não pode mais ser negativado no sistema do SCPC. E assim torna-se mais difícil para o comerciante fugir do prejuízo.

O comerciante também não pode deixar passar mais de seis meses para a segunda reapresentação pois, passado esse prazo, o cheque é prescrito, o que significa que o banco não poderá descontá-lo mesmo que a conta do devedor tenha saldo.

A negativação no SCPC é totalmente gratuita e a inclusão do nome do devedor pode ser feita no próprio site da ACIAR

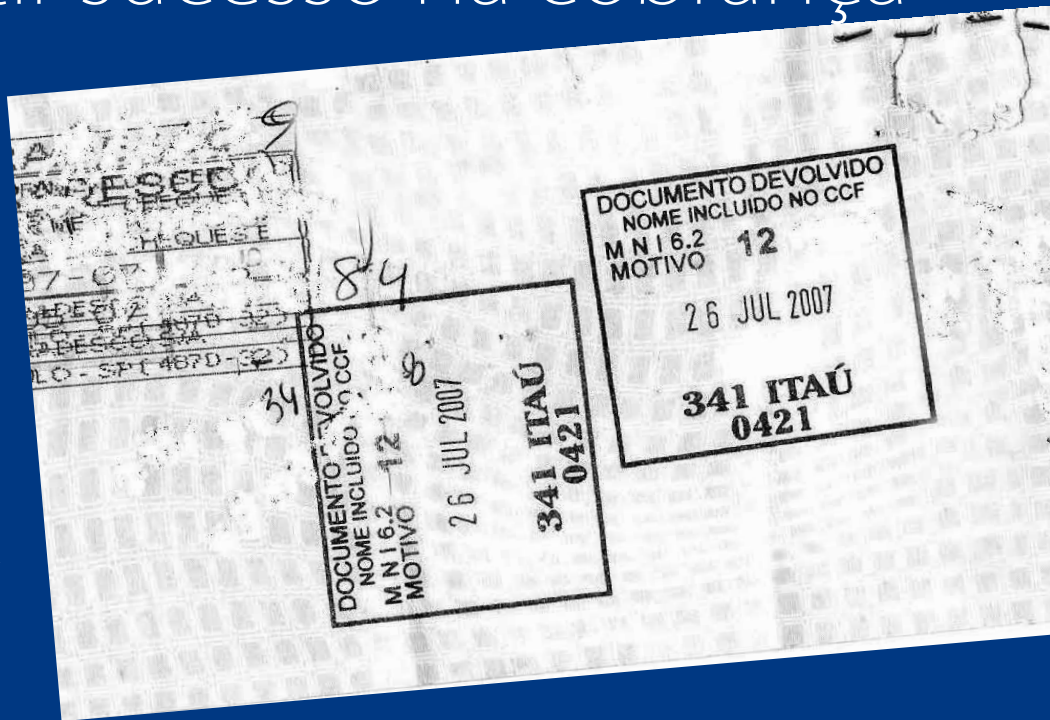
(www.aciar.com.br) de forma simples e rápida.

Duplicatas, boletos, promissórias e contratos em geral também saem do sistema após cinco anos e, assim como o cheque, podem ser incluídos no SCPC e submetidos aos mesmos procedimentos de cobrança.

SERVIÇO CENTRAL DE COBRANÇA

A ACIAR também disponibiliza ao associado o SCC – Serviço Central de Cobrança. Por intermédio desse serviço, a ACIAR assume a negociação do cheque e outros documentos negativados, como duplicatas, boletos, promissórias e contratos, quando o devedor procura espontaneamente a entidade ou é encaminhado pelo comerciante.

O SCC, que é muito utilizado por empresas que não dispõem de cobradores, também é gratuito ao empresário.



CHEQUE PRÉ-DATADO

Mais de 75% dos cheques emitidos no comércio são pré-datados mostrando que essa é a forma utilizada pelo brasileiro para financiar suas compras. Para garantir esse tipo de financiamento, o Superior Tribunal de Justiça editou a Sumula 370 que diz que o cheque pré-datado não pode ser apresentado ao banco antes da data acertada entre consumidor e fornecedor. Se isso ocorrer, cabe indenização por dano moral e financeiro, mesmo que a conta corrente do consumidor tenha saldo. Para evitar problemas judiciais, principalmente quando o cheque é repassado a terceiros ou descontado em empresas de factoring e essas antecipam o desconto, o comerciante deve escrever no cheque a data combinada com o consumidor. Nessa situação o comerciante pode usar como prova as informações escritas no cheque e, dessa forma, responsabilizar quem fez a antecipação da cobrança.

PALMITO PUPUNHA É A SEGUNDA MAIOR ATIVIDADE AGRÍCOLA

A PUPUNHA PLANTADA NO VALE DO RIBEIRA RESPONDE POR 97% DA PRODUÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO.

Quando o palmito pupunha começou a ser plantado comercialmente no Vale do Ribeira, há mais ou menos trinta anos, falava-se que seria o futuro da região por ser ecologicamente correto e substituiria o palmito juçara, de produção extrativista e em risco de extinção. O futuro chegou: a pupunha produzida no Vale do Ribeira é responsável por 97% da produção do Estado de acordo com o Levantamento Censitário das Unidades de Produção do Estado de São Paulo (LUPA) 2008/2009, da Secretaria de Estado da Agricultura.

Na mesma pesquisa, o LUPA contabilizou que a plantação de pupunha ocupa, na região, área de 2.118 ha, com 10,5 milhões de plantas (cinco mil plantas por hectare).

Segundo o engenheiro agrônomo Rogério Haruo Sakai, da Casa da Agricultura de Registro, a estimativa é que, nos últimos cinco anos, a área plantada tenha ultrapassado 3.200 hectares.

A produção in natura da pupunha ainda é pouco explorada “devido a forma totalmente diferente de comercialização e tendo como principais dificuldades o sistema de logística para venda, treinamento de pessoal para beneficiamento do palmito, validade mais curta da mercadoria, necessitando de entregas periódicas aos pontos de comercialização”, conforme explica o engenheiro da Casa da Agricultura.

É mais comum o consumo do palmito industrializado mas, segundo Rogério Sakai, ainda há mercado para aumento da produção industrial e o concorrente mais próximo da pupunha é o açaí, normalmente produzido por processo extrativista, enquanto a pupunha é plantada. Há cerca de trinta fábricas de pupunha em conserva na região.

“No ramo de cultivo de plantas, a pupunha já é a segunda atividade agrícola de maior importância na região, uma vez que está ocupando áreas de pastagem e antigas áreas de cultivo do chá. Sua importância é maior para pequenas propriedades de agricultura familiar, uma vez que há menos gastos com mão de obra para manutenção da lavoura e não haver uma época de colheita como a banana e hortaliças”, revela Rogério Sakai. Ele observa que a perspectiva é de aumento do cultivo de pupunha e, com isso, haver revisão de preços para competir com o açaí, que atualmente tem preços mais atrativos.

Em comparação com a banana, que se mantém como principal atividade agrícola da região, o custo da produção é menor durante o cultivo (embora o custo inicial seja similar) pois a adubação é mais leve, não tem aplicação de defensivos, além de exigir menos mão de obra. A pupunha também não é uma cultura perecível como a banana. “Se não cortar a pupunha hoje, corta amanhã, depois de amanhã ou daqui a quinze dias; a banana não”, explica Luis Alberto Saes, diretor técnico da APTA Vale do Ribeira.

Saes informa que a cultura da pupunha está crescendo em todas as regiões agrícolas do Estado, substituindo lavouras tradicionais como a cana, porém, na região do Planalto, por exemplo, necessita de irrigação – o que aumenta o custo de produção. “O Vale do Ribeira é a região mais apropriada, climaticamente falando, para produzir pupunha”, completa.

A importância econômica da cultura tem sido reforçada por pesquisas desenvolvidas no Pólo Regional da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (APTA), em Pariquera-Açu, visando aumento da produtividade e controle de pragas. O pesquisador científico Eduardo Jun Fuzitani está realizando duas pesquisas – uma para avaliar o melhor espaçamento entre plantas e, a outra, com uso de mouche (cobertura plástica no caule para proteger contra plantas invasoras).

Rogério Sakai avalia que ainda há mercado para expansão da indústria da pupunha



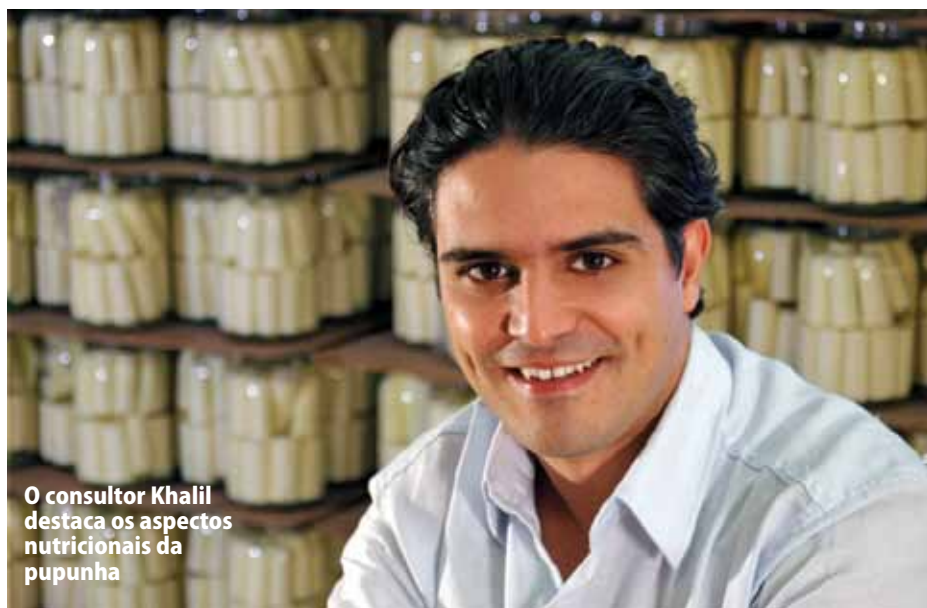
ANDA A DO VALE

Khalil Yepes, especialista na cadeia produtiva do palmito, afirma que apesar de ainda existir muito preconceito quanto ao sabor e textura da espécie pupunha, se o produto for bem cultivado, armazenado e industrializado ele é tão saboroso quanto às demais espécies.

A pupunha também oferece diversos benefícios nutricionais. Rico em fibra (3,2g/100g), garante sensação rápida de saciedade, sendo altamente indicado em dietas alimentares. “Para se ter uma idéia, comparado à banana - tida como uma das mais ricas fontes de fibra (1,9g/100g) -, o palmito oferece 68% a mais. Ainda nessa linha de comparação, a banana tem 228% mais calorias do que o palmito pupunha (92 X 28 kcal)”, assegura Khalil.

E, segundo ele, os benefícios não param por aí. “O potássio é um mineral também presente (244mg/100g) na composição do palmito e faz muito bem ao coração, evita câimbras, entre outros benefícios. A presença de cálcio na proporção de 58mg a cada 100g também é importante, já que o mineral é responsável para estrutura dos ossos”, completa o consultor.

Saes diz que o Vale do Ribeira é a região mais apropriada para produzir a espécie pupunha



O consultor Khalil destaca os aspectos nutricionais da pupunha



A técnica do mouche (plástico no caule da planta) visa combater plantas

EM AGOSTO, FEIRA TECNOLÓGICA DA PUPUNHA

A “Feira Tecnológica sobre Palmito Pupunha” será realizada na sede da APTA, em Pariquera-Açu, nos dias 6, 7 e 8 de agosto com objetivo de reunir produtores, técnicos e extensionistas para debate e troca de experiências sobre avanços e desafios da produção. Realizado em parceria com a CATI-EDR de Registro e Sindicato Rural do Vale do Ribeira/FAESP/SENAR, o evento debaterá os problemas no cultivo que afetam a produção e a qualidade do palmito; A industrialização do palmito e, entre outros temas, pesquisas e novas tecnologias, além de visita técnica a uma fábrica. Haverá ainda uma Clínica Fitopatológica, onde os produtores interessados poderão levar plantas para identificação de doenças. As vagas são limitadas. Informações podem ser obtidas pelo telefone (13) 3856-1656 ou pelo site www.infobibos.com/pupunha.

TRATAMENTO PRECOCE PODE GARANTIR A CURA



A vacinação, que pode prevenir contra o vírus da hepatite A e B, é feita nos centros de saúde

Hepatite C afeta atualmente cerca de 170 milhões de pessoas no mundo. Estima-se que, dessas, três milhões sejam brasileiros.

Responsável pelo Ambulatório de Pacientes Portadores de Hepatite Crônica do Hospital Regional “Dr. Leopoldo Bevilacqua”, o médico Edson Manoel explica que a hepatite é uma inflamação no fígado causada por vírus, álcool, doenças metabólicas, autoimunidade e vários medicamentos e drogas. “Logo que a pessoa é contaminada pode desenvolver uma doença aguda e pode ter cura nesse momento”, revela o médico, ressaltando que na fase aguda os sintomas são semelhantes ao de uma gripe – indisposição, dor no corpo, enjôo e vômito (no caso da hepatite A) e icterícia (cor amarelada), entre outros.

As hepatites B e C podem se tornar crônicas. Em cada dez pessoas acometidas pela hepatite B, oito podem se curar; enquanto no caso da C, o índice de cura é de apenas 20%.

A hepatite C é transmitida por sangue, seja por intermédio de instrumentos perfuro-cortantes contaminados, por uso de drogas injetáveis com seringa contaminada ou, mesmo, por lâmina de barbear, alicate de unha, escova de dentes, agulha de acupuntura não esterilizada, agulhas de tatuagem e piercing não esterilizadas, relação sexual em que os dois parceiros tenham ferimento com sangue, entre outras formas. Há uma possibilidade também, embora rara, de transmissão da doença na hora do parto caso a mãe seja portadora. Em contato com o sangue, o vírus sobrevive até três dias.

Além de todos os meios de transmissão da hepatite C, a hepatite B também pode ser transmitida por secreções – vaginal e esperma –, e é mais facilmente transmitida por relação sexual e na hora do parto. “Há casos em que a família toda tem hepatite B”, explica o médico. A boa notícia é que a hepatite B tem vacina e mecanismos de prevenção na hora do parto.

A hepatite torna-se crônica quando a pessoa não consegue eliminar o vírus e isso depende da capacidade imunológica de cada pessoa. “As hepatites são doenças silenciosas. A pessoa vai saber que tem o vírus quando a doença produz complicações ou quando vai doar sangue, fazer exame

admissional ou pré natal (no caso da B)”, observa o dr. Edson.

As hepatites podem provocar destruição lenta e progressiva do fígado e ter duas principais complicações: cirrose (mesmo que a pessoa nunca tenha ingerido bebidas alcoólicas) e câncer de fígado. Se diagnosticado precocemente, o câncer pode ter cura; a cirrose não tem e necessitará de acompanhamento médico durante toda a vida. Segundo as estatísticas, entre todos os portadores de hepatites B e C, 16% vão apresentar cirrose e 4% terão câncer de fígado.

O tratamento médico é destinado apenas às pessoas que estão tendo complicações. O tratamento da hepatite C demora entre seis meses e um ano e custa, em média, R\$ 80 mil dólares ao Estado. O tratamento da hepatite B tem prazo indeterminado e, segundo o médico, a pessoa fica em estado de cura enquanto toma o medicamento.

A hepatite A é a única transmitida por alimento ou água e é curável.

Em qualquer centro de saúde pode ser feito o exame para detectar a hepatite e também pode ser ministrada a vacina contra a doença.

Os portadores de hepatite no Vale do Ribeira são tratados no ambulatório existente no Hospital Regional, em Pariquera-Açu.

Fecomercio SP avalia que substituição tributária no Simples gera mais custos

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) elaborou estudo sobre o impacto da substituição tributária para as micro e pequenas empresas. A entidade considera que a substituição tributária gera mais custos com impostos e retira o tratamento diferenciado garantido por lei às microempresas (MEs) e às empresas de pequeno porte (EPPs), garantido pelo artigo 179 da Constituição Federal.

Segundo o estudo elaborado pela Federação, uma empresa enquadrada no Simples Nacional, com faturamento mensal de até R\$ 15.000,00, inserida na alíquota de 1,25%, paga o ICMS de R\$ 187,50. Contudo, se o produto estiver encaixado no regime de Substituição Tributária, com Margem de Valor Agregado (MVA) de 50,0%, por exemplo, a empresa pagará, antecipadamente, no momento da compra, R\$ 900,00 de ICMS. E, se o empresário não tiver condições de excluir a coluna referente ao ICMS (1,25%), corre o risco de pagar, no momento da venda, mais R\$ 187,50, referente ao ICMS, ou seja, em duplicidade. Uma empresa que pagaria somente 1,25%

de alíquota do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) pelo Simples passa a ser obrigada a pagar 18% de alíquota sobre o MVA, acrescido de 1,25% sobre o faturamento.

A Federação alerta que o regime de substituição tributária do ICMS é o maior vilão para o sucesso do sistema simplificado. Reivindica, ainda, a redução do ICMS garantido às empresas inscritas no Simples Nacional e que foi, na prática, neutralizado com a implantação do regime de substituição tributária.

O estudo estima que mais de R\$ 61 bilhões serão gastos com tributação com o Simples Nacional em 2014 e apresenta possíveis soluções para reverter essa cobrança em cada caso. O objetivo da análise é a de-

volução às empresas inscritas no Simples do crédito equivalente à diferença prevista no Simples e o que é cobrado pela substituição tributária.

A FecomercioSP acredita que com a exclusão das micro e pequenas empresas do regime de substituição tributária, proposta no estudo, o número de empresas formais deve crescer devido aos incentivos legais. Outro ponto positivo apontado pela Entidade é que, com o aumento da formalidade, é possível que ocorra também o aumento das vagas de emprego, da renda e do consumo, o que impediria a redução na arrecadação do Estado.



FOTO: stockphotos

Receita adia implantação do e-Social

A Receita Federal resolveu adiar, mais uma vez, o prazo de implantação do eSocial — projeto do governo federal que vai unificar o envio de informações pelo empregador em relação aos seus empregados. A medida atende ao pedido das empresas que tinham dificuldade em se adaptar às normas.

De acordo com o novo cronograma, as empresas tributadas pelo lucro real devem iniciar a transmissão do eSocial a partir do mês de outubro de 2014, substituindo as

guias de recolhimento a partir de janeiro de 2015. Todas as empresas menores passarão a ter que informar o eSocial apenas em janeiro de 2015.

De acordo com a própria Receita, "a equipe de gestão do eSocial, composta pelos representantes da Previdência Social, do Trabalho e Emprego, Conselho Curador do FGTS e Receita Federal, recebeu os pleitos de prorrogação de cronograma estimado de início de obrigatoriedade do eSocial para permitir uma melhor adapta-

ção das empresas de porte grande, médio e pequeno e avaliou que é possível alterar o período inicial sem prejudicar as diversas integrações do sistema, como guias de recolhimento, substituição das obrigações atuais, unificação dos procedimentos".

"A Receita não considera a mudança no prazo um adiamento, mas sim o resultado de um debate com a sociedade para finalizar a elaboração e publicar o ato normativo que vai instituir o eSocial no âmbito de todos os órgãos participantes", explica a Receita.

Show de atendimento otimiza as vendas

O bom vendedor trabalha com entusiasmo, vibração e vontade de realizar bons negócios

Dois grupos, cada um com o mesmo número de pessoas enfileiradas e de mãos dadas, fazem verdadeiras acrobacias para que um bambolê atravesse todas as pessoas sem o uso das mãos. O grupo mais

rápido vence a “prova”. Esse exercício é usado pela consultora Alexandra Ramos para uma analogia de como atua o bom vendedor: com entusiasmo, vibração e vontade de realizar bons negócios. Nos dias 24 e 25 de junho a consultora Alexandra Ramos, em parceria com a ACIAR, realizou o curso “Show de Atendimento” para um grupo de 37 vendedoras de cinco lojas dos municípios de Registro, Sete Barras, Juquiá, Eldorado e Pariquera-Açu.

Durante o curso, as comerciárias obtiveram informações sobre abordagem, fechamento da venda e conscientização profissional. “Vocês precisam ter consciência da importância e do objetivo da função que exercem”, disse a consultora no início do treinamento. Na parte prática do curso, entre outras atividades, cada profissional apresentou atributos e benefícios de um dos itens que vende.

“Às vezes, a pessoa acorda de manhã e vai para o trabalho sem vibração nenhuma e, assim, o resultado de seu trabalho será ruim”, observou Alexandra Ramos, ressaltando que é preciso entusiasmo profissional e consciência de que é do trabalho que se garante a sobrevivência.

“Eu aprendi muitas coisas no treinamento: como abordar o cliente e como tratá-lo”, afirmou Eliete Leal, da Rayon Modas (Pariquera-Açu). “Com certeza vou melhorar o atendimento e vou atender as pessoas com mais paciência”, assegurou. “Aprendi a tratar melhor e a conversar mais com o cliente”, resumiu Luciana de Lara Ribeiro, da K & K (Registro).

O treinamento forneceu a Sílvia Muniz, da Kalia Modas (Juquiá), instrumentos para desenvolvimento da loja em que trabalha e para seu desenvolvimento pessoal. “Tem coisas que a gente já sabe mas tem medo de por em prática. O curso encoraja, mostra que a gente é capaz de melhorar cada vez mais”, completou.



Um bom vendedor precisa ser consciente de sua função e ter vibração



Vendedoras estudaram atributos e benefícios dos produtos que comercializam



Time de vendedoras em busca de aprimoramento profissional



Luciana diz que reflexo da consultoria foi positivo no dia a dia de sua empresa

RELAÇÕES HUMANAS MELHORES REFLETEM NA EMPRESA

Após seis meses de consultoria nas Lojas Mil e Ato Inicial, em Registro e Pariquera-Açu, a empresária Luciana do Nascimento revela que “abriu um leque, principalmente na parte de recursos humanos”. Ela observa que a consultora produziu mudanças no comportamento profissional, nas atitudes e ações de venda de seus colaboradores, principalmente, nos gerentes.

“O reflexo no dia a dia foi muito grande”, assegura Luciana. Ela diz que, após a consultoria, os gerentes passaram a atuar com maior autonomia. “Temos bons vendedores, bons gerentes e eles perceberam que podem montar uma ação de venda, podem decidir sem que a gente esteja à frente de tudo e, assim, a equipe consegue ter mais atitude e ser mais criativa”, afirma a empresária. Ela diz, ainda, que a consultoria também assegurou bons resultados no relacionamento entre quem comanda e quem executa e mostrou a necessidade de reuniões periódicas. “Melhorou e precisa continuar assim”, completa Luciana.

Gerente da Vis a Vis, empresa que atua no ramo de ferro, aço e ferragens em Registro, Ana Paula Gomes também avalia positivamente a ação da consultora Alexandra Ramos na empresa. “A gente estava meio bagunçada”, admite Ana Paula, explicando que, antes, todas as decisões eram centralizadas na gerência. “Hoje, dividimos as responsabilidades e o trabalho começou a ficar mais tranquilo e mais ágil”, revela.

Ana Paula considera que todas as empresas deveriam ter uma consultoria pois todas precisam de ajustes. “Melhoramos muito o desenvolvimento operacional”, assegura a gerente da Vis a Vis, afirmando que agora a empresa está apta para mirar no objetivo, que é crescer cada vez mais.



Ana Paula diz que melhorou desenvolvimento operacional após consultoria



Analista de Sistemas,
Especialista em
Engenharia de Software
e MBA em Gestão de
TI, Proprietário da
Pixengine* – Consultoria
e Desenvolvimento de
Soluções em TI.
fbamuniz@pixengine.net

SOFTWARES DE E.R.P.

Um sonho ou pesadelo?

“

Resumidamente, o E.R.P. é uma categoria de software que compartilha uma única base de dados com todos os departamentos de uma empresa.

”

Qual administrador não gostaria de poder gerar relatórios precisos de seu estoque, do seu faturamento, dos seus gastos e ainda poder acompanhar de perto todos os processos que acontecem dentro desses departamentos? Então, eis que surge a ideia de informatizar (quase sempre de forma imoderada), todos estes setores e comprar o tal “software integrado”, com a ideia de que todos os setores “conversem entre si”. Quem dera fosse tudo tão simples assim...

É muito comum encontrar essa situação no Vale do Ribeira, principalmente em negócios de grande porte. Porém, mais comum ainda é ver sérios problemas ou, muitas vezes, o fracasso da implementação desses projetos. Estou falando dos sistemas de

E.R.P. (Enterprise Resource Planning) ou simplesmente S.I.G.E. (Sistema Integrado de Gestão Empresarial).

Resumidamente, o E.R.P. é uma categoria de software que compartilha uma única base de dados com todos os departamentos de uma empresa. Bom, para que você conheça um pouco mais sobre

esse tipo de sistema, separei os cinco principais prós e contras que ele possui. Veja:

Prós:

- Minimiza a redundância e a inconsistência das informações.
- As regras de negócio definidas durante o seu desenvolvimento, o tornam um sistema mais confiável que qualquer outro no mercado.
- A centralização do banco de dados, possibilita que os colaboradores de T.I. implementem melhores métodos de segurança.
- Com uma boa equipe de TI, é possível extrair praticamente qualquer informação do sistema.
- Facilita as tomadas de decisões no seu negócio, podendo auxiliá-lo na redução de custos e na maximização do lucro.

Contras:

- O alto custo de implementação desse tipo de sistema pode assustar.
- É requisito básico contratar um ou mais profissionais de TI qualificados.

- Faz-se necessário um bom investimento em infraestrutura de rede.
- Pode haver grande resistência por parte de alguns colaboradores.
- Redefinir os processos do seu negócio pode ser uma árdua tarefa.

Bem, o motivo para a maioria das implementações de E.R.P. no Vale serem tão desastrosas, com certeza, é pelo simples despreparo dos responsáveis pela empresa. Afinal, não é todo dia que se inicia um projeto desses na região.

Abaixo, seguem algumas dicas que podem ajudá-lo:

1. A implementação de um E.R.P. mudará a rotina dos seus colaboradores, por tanto, esteja pronto para mudanças (muitas vezes radicais).
2. Mudar processos não significa que eles ficarão mais ágeis mas, sim, mais eficientes.
3. Em um sistema de E.R.P, cada departamento trabalha como a “engrenagem de um relógio”. Então, muito cuidado com a resistência de alguns colaboradores; consulte outras fontes, pois essa relutância pode ser o início de sérios problemas.
4. Apoie o setor de T.I., que será intermediário entre a gestão administrativa e o sistema de E.R.P.
5. Integre-se e informe-se mais sobre as TICs (tecnologias da informação e comunicação). Uma breve leitura sobre o framework COBIT poderá ajudá-lo.
6. Qualifique e oriente continuamente os seus colaboradores, pois serão eles os alimentadores do sistema.
7. Não existe um sistema perfeito ou que possa analisar a “ética do seu colaborador”. Um bom sistema de E.R.P. deve ser constantemente avaliado por um departamento de Controladoria e Auditoria dentro da sua empresa.

Um dos fatores mais importantes para uma boa implementação de E.R.P. é a integração plena entre os setores. Assim, transpareça a todos os colaboradores a importância que eles possuem, bem como os benefícios que este software proporcionará a sua empresa. Seja firme e não hesite em tomar decisões enérgicas quando necessário. Entenda que, assim como uma “orquestra”, os setores deverão trabalhar em “harmonia” com o sistema e que você assumirá o papel de “maestro”, fazendo com que todos os processos fluam uniformemente entre os departamentos e o sistema de E.R.P.

Até à próxima e bons negócios!

Mercado alerta empresários para retração de crédito

É preciso se antecipar e buscar novas possibilidades de parcerias para garantir tranquilidade numa eventual crise do mercado financeiro.

Empresários e comerciantes precisam ficar atentos pois o mercado financeiro, principalmente o que diz respeito a concessão de crédito começa a se fechar e apresentar um cenário cada vez mais restrito. Há uma crise emergente vindo por aí e é importante que os empresários se previnam, buscando alternativas no mercado, afinando parcerias que vão ao encontro com suas expectativas. Empresas que não se anteciparem a isso e deixarem para última hora, poderão precisar de uma parceria com certa urgência e pelo pouco relacionamento, ficarão a ver navios.

O mercado portanto sugere que as empresas já se mobilizem, pois a falta de créditos será uma realidade após as eleições. Mas, onde buscar apoio num momento como esse, sem depender das instituições financeiras, abrindo esse leque de relacionamento? Uma das opções mais viáveis atualmente são os serviços oferecidos por empresas de factoring. Basicamente atuando na antecipação de recebíveis, como cheques pré-datados, duplicatas e contratos, essas empresas possuem um atendimento mais personalizado e com menos burocracia. E o mais importante, começando a operar com antecedência, os empresários já estabelecem uma relação sólida de parceria e confiança, imprescindíveis nesse tipo de negócio e que futuramente lhes garantirá o crédito necessário num eventual crise. Além disso, as taxas são convidativas e os negócios fechados com mais rapidez e se-

gurança.

A Federal Invest é a maior rede de factoring do país, conta com mais de 90 unidades e está presente em 22 Estados brasileiros. Há 20 anos auxilia empresários e comerciantes a alavancarem seus negócios, prestando também serviço de consultoria financeira, ampliando as possibilidades de sucesso, tanto no caso da empresa em crise momentânea ou, até mesmo, quando há necessidade de aumentar o capital de giro para novos investimentos.

Segundo o presidente do Grupo Federal Invest, Renato Junqueira, as altas taxas de juros dos bancos vão retraindo o mercado e podem comprometer a administração dos negócios de muitas empresas. “Até o ano passado tivemos um período de liberação de crédito facilitada pelas grandes instituições financeiras, mas elas trabalham essencialmente com o sobe e desce do mercado. Passamos um período de liberação de crédito facilitada pelas grandes instituições financeiras, mas elas trabalham essencialmente com o sobe e desce do mercado. Portanto, é preciso abrir o leque de opções nesse momento e formar parcerias com empresas que apresentem outras possibilidades de crédito e que estejam atentas aos alertas do mercado, conhecendo todos os cenários para auxiliar seus clientes durante essa movimentação”, recomenda Junqueira.

Portanto, empresários e comerciantes que se prevenirem sentirão menos as oscilações financeiras, enquanto as que não se anteciparem passarão por turbulências. “As factorings hoje são um setor extremamente importante no mercado. Garantem a saúde econômica de muitas empresas, que passam a não depender exclusivamente de instituições financeiras. Diversificar é a palavra de ordem nesse momento, para garantir uma gestão de qualidade dos negócios”, conclui Renato Junqueira.



Empresários e comerciantes que não se prevenirem poderão passar por turbulências

GODKE
ALUMÍNIOS



Tel/Pabx
3821-2131

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

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.



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 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 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 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% (vinte por cento) no valor de seus cursos (todos de nossa grade). Rua João Batista Pocci Junior, 288 - Tel: (013) 3821-3452



Descontos de 5% no valor de suas mercadorias e serviços. Tel.: (13) 3821-4399 / 3822-3837



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



PET CURSOS
Isenção da taxa de matrícula e 50% de desconto nas mensalidades. Novas instalações: Rua Meraldo Previdi, 540 – Centro - Registro



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



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.



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



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



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



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.

Promoção leva contadores à Roma

Você já sonhou em ir à Roma? Então, pode ser que seu sonho se torne realidade com a promoção “Roma com Certificados Digitais Boa Vista”, que sorteará para profissionais de contabilidade de todo o país três viagens à capital italiana no valor de R\$ 10 mil.

A promoção é válida de 16 de julho a 31 de dezembro deste ano. Para participar o contador deverá preencher um formulário e receberá um código de identificação. A cada compra de certificado digital o contador ganhará uma chance de concorrer. O sorteio será pela Loteria Federal e o regulamento da promoção pode ser obtido no site www.romacomcertificadoboavista.com.br



FOTO: www.g2rome.com

Procon promove **palestra** para empresários

Além de administrar bem a sua empresa, você precisa também conhecer seus direitos/deveres e os de seus clientes para evitar futuros conflitos. Com esse objetivo a ACIAR promove, em parceria com a Fundação Procon, no dia 16 de julho palestra abordando vários aspectos da relação de consumo, com ênfase para o Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Entre outros temas, a palestra abordará princípios e direitos básicos do consumidor; responsabilidade objetiva do fornecedor no CDC; vício/defeito do produto e do serviço; garantia legal e garantia contratual; trocas de produto; quando uma compra pode ser cancelada; oferta e publicidade; formas de pagamento; e práticas e cláusulas abusivas.

Maiores informações sobre a palestra podem ser obtidas na ACIAR.

Ingressos para o **Happy Hour** são limitados

Um case de sucesso, homenagem aos empresários revelação e empreendedor, lançamento do SCPC Net Nacional, rodada de negócios, exposição de marcas e produtos, o boteco do comerciante e, muita, muita troca de experiência e encontro de empreendedores.

Tudo isso vai acontecer no 6º Happy Hour ACIAR, que acontece neste dia 22 de julho, a partir das 19 horas, no Rotary Club Registro.

Como o Edifício do Rotary comporta apenas 200 pessoas, o número de convites para o Happy Hour é limitado a dois por empresa, com exceção dos patrocinadores e apoiadores.

O 6º Happy Hour da ACIAR é patrocinado pelas seguintes empresas: Acqua Lavanderia, Angloschool Registro, Cred Já, Motovale, Oriente Rotisserie, Raupp Informática, Sulpave, Estoril, All Sports e Andrey e Santiago.



**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

Reajuste que não vai pesar no bolso

O associado da ACIAR conhece o trabalho primoroso que a instituição realiza para fortalecer seus associados e manter o município de Registro como centro comercial e prestador de serviços do Vale do Ribeira.

Para manter a estrutura de atendimen-

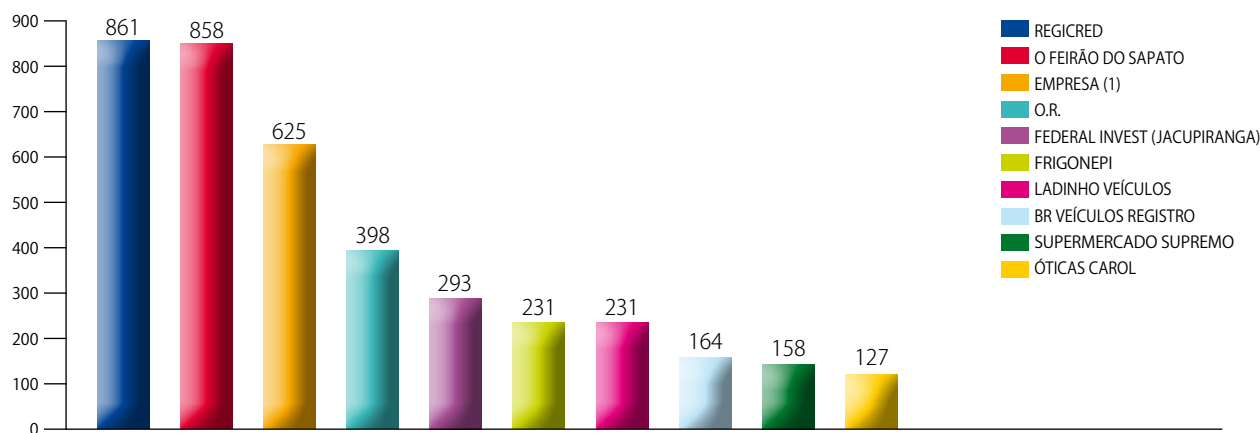
to aos associados e de serviços como promoção de cursos, palestras e outros eventos, no entanto, a ACIAR decidiu reajustar o valor da mensalidade, corrigindo as perdas dos últimos anos.

Após muitos estudos em busca de uma forma que não pese no bolso do

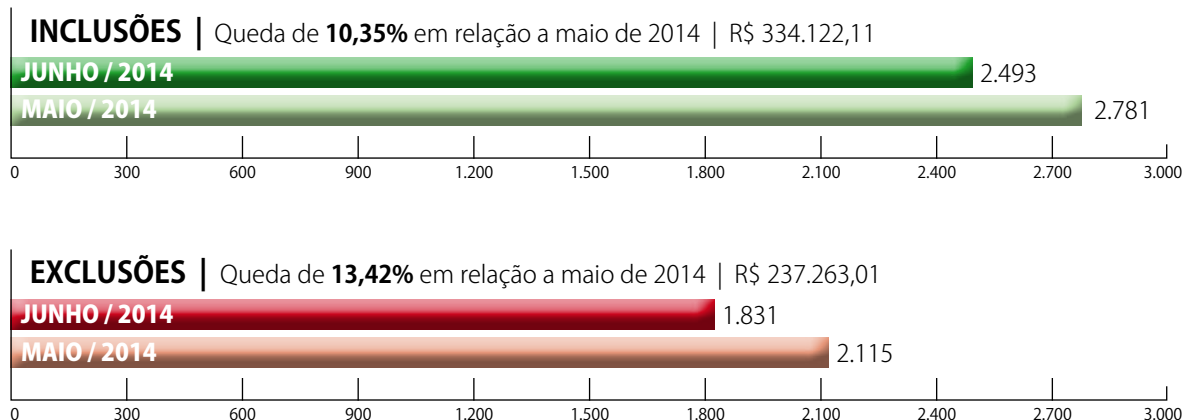
associado, a diretoria da ACIAR decidiu reajustar o valor da mensalidade, a partir de julho, com início do boleto de agosto, R\$ 1,00 ao mês, valor este acumulativo, em um período de 12 meses. Ou seja, em julho de 2015, a mensalidade atingirá um reajuste de R\$ 12,00.

INDICADORES

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC



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
INCRA E ITR

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

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

Art Sound SM
(((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

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

soset

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

 **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

NR CONFECÇÕES

CONFECÇÕES DESDE 1992 UNIFORMES

www.nrconfec.com.br

COLOQUE A SUA
MARCA EM EVIDÊNCIA.

ANUNCIE!
3828.6800

informaciar
A revista do comerciante.

Agora o **SCPC NET PJ e PF** está mais **COMPLETO!**

Sua empresa precisa de um relatório que traga segurança para suas negociações e que atenda exatamente suas necessidades? Conheça a consulta **SCPC NET** e descubra!

✓ **Registros de débitos em NÍVEL NACIONAL**

De forma simples e prática, oferece informações sobre débitos (últimos 5 anos) e consultas em todo o Brasil.



✓ **CONSULTA CCF - Cheque devolvido**

Informações de devoluções de Cheques informados pelo CCF.



✓ **Informações de Protesto nacional**

Títulos protestados em âmbito nacional (últimos 5 anos)



✓ **Mais vantagens e custo reduzido**

Amplie a segurança e a assertividade de suas vendas a prazo, seus financiamentos e outras decisões de negócio.



Conheça a solução ideal para sua empresa.
Acesse: **www.aciar.com.br**
ou ligue **(13) 3828-6800**

FILIADA À FACESP



ACIAR

**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

REGISTRO