



informaci@r

www.aciar.com.br

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

Edição nº 208 | Ano 16 | Maio 2016

DIA DAS MÃES Mães e filhas: no amor e no trabalho



LUISE E NOBUCO



SABRINA, MARLENE E MICHELLE



MARINA, YONEKO E DÉBORA



SANTA E SIMONE



IOLANDA E LILIA



CELINA E FERNANDA

Cooperativa dos Bananicultores
comemora jubileu de prata

Cuidado e sigilo devem garantir uso
de senha e código do SCPC

Descubra as vantagens de fazer parte da **ACIAR**



Fale com a gente!

www.aciar.com.br/associe

(13) 3828.6800 ou

(13) 99648.5709





O impeachment e o Brasil

O impedimento da presidente da República, que tem demonstrado total falta de controle para administrar o país, não é um golpe. É apenas uma necessidade premente de o Brasil ter um novo rumo, exatamente como ocorreu em 1992 quando o movimento que reuniu empresários e trabalhadores levou à renúncia de Fernando Collor de Mello antes da votação do impeachment.

O impeachment é um instrumento legal e se aplica a governantes que adotem condutas que atentem contra a Constituição Federal e também contra a probidade administrativa que deve nortear as administrações públicas, em qualquer esfera de poder.

Em 1992, o PT esteve na linha de frente dos protestos pelo impeachment de Fernando Collor, junto com outros partidos políticos e entidades da sociedade civil como a Ordem dos Advogados do Brasil e a Associação Brasileira de Imprensa.

Temos ido às ruas, acompanhando a decisão da FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo) e o desejo da maioria da população brasileira, que quer mudar o Brasil para melhor, banindo de vez a corrupção, que dilapida empresas públicas como a Petrobrás; e a incompetência, que causa o descontrole da economia.

Aprovado na Câmara Federal, agora, a decisão sobre o impeachment depende do Senado Federal. Caso seja concretizado e o vice-presidente Michel Temer assuma a presidência, seja para dar continuidade ao governo, seja para

convocar novas eleições, teremos ainda uma árdua batalha pela frente pois é preciso revigorar a economia alquebrada; restabelecer a autoestima do povo brasileiro e, sobretudo, reconduzir o Brasil a um destino de prosperidade.

Momentos como o que vivemos atualmente, de dificuldades extremas para boa parte da população brasileira, são propícios à reflexão sobre os acontecimentos recentes e, mais ainda, sobre o futuro que queremos.

É nosso desejo que o Brasil seja um país capaz de dar suporte aos seus empreendedores, sob comando de um presidente capaz de ter absoluto controle do sistema financeiro, visando investimento na produção, no equilíbrio das contas públicas e uma política monetária que dê força ao Real.

E nosso dever, como cidadão brasileiro e como presidente de uma instituição com raízes profundas na democracia, é continuar defendendo que cada brasileiro faça a sua parte e contribua para que o nosso país volte a ser uma pujante Nação em desenvolvimento, com emprego, saúde e educação de qualidade.

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

BEM-VINDOS Novos associados	5
SHOW DE PRÊMIOS Campanha é investimento e aumenta vendas	6
AGENDA FACESP - ACIAR participa de reunião da RA 5 em Itanhaém	7
NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE IRENE MACHADO DE LIMA: Professora leiga transmitiu saber a três gerações	8
PERFIL GRUPO LAF: Empreendedorismo na veia	9
CONCURSO Mais de 90 fotos disputam o Prêmio ACIAR de Fotografia	10
BANANICULTURA Cooperativa comemora jubileu e é homenageada	11
MÃES E FILHAS Trabalho e amor no mesmo endereço	12
CRÉDITO BNDES aprova medidas visando dar fôlego às micro, pequenas e médias empresas	13
ECONOMIA E EMPREGO Brasil Mais Produtivo vai ampliar a produtividade de pequenas indústrias	14
LIDERANÇA SUSTENTÁVEL Workshop ajudará a despertar e fortalecer o líder que você é	15
SIGILO Consultas ao SCPC exigem cuidados especiais	16
JURÍDICO Cuidados ao “passar o ponto comercial”	17
SUA EMPRESA Preciso de um trabalho. E agora?	18
CADASTRO POSITIVO Boa Vista SCPC e ACIAR promovem palestra durante evento da Federal Invest	19
MEIO AMBIENTE Dia Mundial da Água é comemorado em escola rural	20
SAÚDE & BEM ESTAR Gripe, resfriado ou virose?	21
VANTAGENS Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos	22

Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobrelaja 1
 Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
 Tel.: (13) **3828.6800** | SCPC: (13) **3828.6805**
 Fax: (13) **3828.6803** | Cel.: (13) **98818-8687**
 E-mail: aciar@aciar.com.br
 Site: www.aciar.com.br

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2016 / 2018

PRESIDENTE
Renato Zacarias Santos (Tok Lar Baby)
1º VICE-PRESIDENTE
Hélio Borges Ribeiro (Rima)
2º VICE-PRESIDENTE
João Del Bianco Neto (Auto Posto Mel)
1º TESOUREIRO
Carlos Massashi Hashiguchi (Pingo de Ouro)
2º TESOUREIRO
Marcelo Rodrigues (Cotton)
1º SECRETÁRIO
Sueli Tiomi Okamoto Odake (Tibiko's)
2º SECRETÁRIO
Daniel Muniz de Paulo (Rabispel)

CONSELHO DELIBERATIVO
 Alessandra Marcia Cornélio Borges (Marbor Store)
 Almir Gonçalves Correa (Almir Materiais)
 Benedito Gregório dos Santos (Williro Modas)
 Ibrain Martins de Almeida (Docibra)
 Josimara Cadilhac (Swagat)
 Maria Helena Caminha Marques (NR Confeccções)
 Mauro Cesar Vieira de Araújo (Macvale)
 Ricardo Cesar Bertelli Cabral (Porto de Areia / Piramide)
 Roger Rodrigues Martins (Infovale)
 Rogério Stephano Ramponi (Versátil)
 Sandro Sakae Yamada (Contabilidade Yamada)
 Valdecir de Jesus Leite (Vavel Veículos)
 Willian Rodrigues de Sá (Ilustrativa)

CONSELHO FISCAL
 Presidente: Edgard Cesar Ronko (Rima Imobiliária)
 1º Secretário: Carlos Issao Tamada (Contabilidade Tamada)
 2º Secretário: Jane Campos Duquinha (Cred Já)
 Suplente: Edson Kenji Tsunoda (Ciclo Ribeira)

CONSELHO CONSULTIVO
 Salvador Campanucci
 Olivino 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

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 Correa

TIRAGEM: 1.000 exemplares
PERIODICIDADE: mensal
IMPRESSÃO: Gráfica Radial

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

Novos associados



NEXTEL ASC TELECOM

Proprietário: André da Silva Costa
Endereço: Rua Tamekichi Takano, 239 –
Centro – 11900-000 – Registro SP.
Telefone: (13) 3821.7338
Contato: André

VIP FAGUNDES COSMÉTICOS

Proprietária: Regiane Ferreira Gomes
Endereço: Rua Cel. Antonio Jeremias Muniz
Junior, 158 – Centro – 11900-000 – Registro SP
Telefone: (13) 3821.7148
Contato: Regiane e Agnaldo



Por que ter um plano de saúde?

A doença não tem hora certa para chegar e, em alguns casos, pode vir de forma devastadora. E as filas nos hospitais e prontos socorros públicos torna mais difícil o atendimento. Por isso, muitas vezes o plano de saúde é uma alternativa eficaz, ajudando a superar um momento de extrema dificuldade.

Agende uma visita!

Descontos especiais para associados, são mais de 70% dos valores comercializados na Unimed Registro



Departamento de Convênios
convênios@aci-ar.com.br
(13) 3828-6804

Campanha é investimento e aumenta vendas

“Show de Prêmios” fomenta as vendas e por isso precisa ser vista como investimento

Está provado que o brasileiro gosta de ganhar prêmios e brindes e, por isso, ele prefere comprar numa empresa onde pode ter chances de ganhar algo. É com base nessa premissa que a campanha “Show de Prêmios” tem sido importante instrumento para fomentar o comércio

no período natalino.

“O empresário precisa ter em mente que o custo de compra de cupons da campanha, não é despesa, é investimento”, analisa o presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, que é também participante da promoção. “Outro aspecto é que a campanha Show de Prêmios atrai muitos clientes de outros municípios”, completa. No período da campanha muitos consumidores ligam para a ACIAR para saber quais as lojas estão participando.

Este ano, a campanha realizada pela

ACIAR terá formato diferente e, além da moto zero quilômetro (prêmio principal), sorteará 33 prêmios em dinheiro, com valor unitário de R\$ 300,00, totalizando R\$ 10.100,00. Os clientes ganhadores dos cupons só poderão gastar nas lojas participantes da promoção, o que significa retorno de parte do investimento. O vendedor do cupom da moto ganhará Vale compras no valor de R\$ 200,00.

A adesão à campanha Show de Prêmios deverá ser feita até dia 31 de maio. Maiores informações podem ser obtidas na ACIAR, telefone (13) 3828-6800.

Reduza as despesas de sua empresa com o cartão ACCREDITO ALIMENTAÇÃO!

CARTÃO ACCREDITO
O SEU CARTÃO DE BENEFÍCIOS!

O único cartão alimentação com custo zero. Sem cobrança de taxa de emissão, manutenção e carregamento de cartão.

Para maiores informações:
(13) 3828-6800 | accreditedo@aciar.com.br

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL LOCAL
EMPRESA CONVENIADA
6281 07000 1000 0001
VALIDADEZ
EM 06/06 06/11
62 LETISGO DA SILVA
FACESP

ACIAR participa de reunião da RA 5 em Itanhaém



Encontro reuniu representantes de onze associações da Baixada Santista e Vale do Ribeira

A situação econômica e política do Brasil e a necessidade de união das classes empreendedoras norteou os debates no encontro da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (FACESP) – RA 5 – com as associações da Baixada Santista e Vale do Ribeira, realizado na Associação Comercial de Itanhaém dia 31 de março. “O momento é de compasso, espera e análise”, disse o vice-presidente da RA 5 da FACESP, Eliseu Braga Chagas, solicitando tranquilidade às associações comerciais para enfrentar as dificuldades do atual momento do Brasil.

O representante da FACESP falou ainda sobre a necessidade de as empresas capacitarem seus colaboradores, buscarem novas ideias e reduzirem despesas, se necessário, até mesmo reduzir a jornada de trabalho, visando atravessar a crise econômica.

Ainda durante o encontro, Alessandro Ribeiro e Fábio Leitão, respectivamente gerente de rede- outros estados e gerente regional da Boa Vista SCPC discutiram sobre as novas leis em vigor que afetam as relações comerciais (Lei do AR e CCF), ressaltando que, cada vez mais, o mercado irá se basear em informações comportamentais para análise de crédito, utilizando ferramentas como o score. Os consultores da FACESP, Nelson Andujar e Ronaldo Abreu, apresentaram produtos que visam o desenvolvimento das associações comerciais.

A reunião contou ainda com Valda Arruda (gerente administrativa) e Mara Valdoski (coordenadora do SCPC), representando a ACIAR, além de representantes das associações comerciais de Guarujá, São Vicente, Praia Grande, Mongaguá, Itanhaém, Peruibe, Miracatu, Jacupiranga, Cajati e Juquiá.

CONTABILIDADE E IMOBILIÁRIA
www.chicaoka.com.br

Tel. (13) 3821-2233
chicaoka@chicaoka.com.br
Rua Tamekichi Takano, 609
Centro - Registro - SP

Eventos

MAIO

Dia: 01 (domingo) - Dia do Trabalho / Feriado (Comércio Fechado)

Dias: 06 e 07/05 (6ª feira e sábado) - Comércio aberto até às 20h (Dias das Mães)

Dia: 08 (Domingo) - Dia das Mães (Comércio fechado)



Dias: 09, 12, 16, 19 e 23 – Curso Na Medida – Planejamento Estratégico (Sebrae/ACIAR). Local: Auditório da ACIAR às 18h30 - Vagas limitadas!!!

Dia: 17 (3ª feira) - Curso do APAS – Tema: Como se preparar para receber a visita da Vigilância Sanitária - Local: Auditório da ACIAR às 9h - Vagas limitadas!!! Gratuito

Dia: 26 (5ª feira) - Corpus Christi / Feriado (Comércio Fechado)

Dia: 30 (2ª feira) – Último dia da Exposição do Prêmio ACIAR de Fotografia.

Dia: 31 (3ª feira) - Último dia para adesão aos Calendários 2017

Dia: 31 (3ª feira) - Último dia para adesão à Campanha Show de Prêmios de Natal 2016

JUNHO

Dia: 01 (4ª feira) - Eleição das fotos do Prêmio ACIAR de Fotografia

Dia: 05 (Domingo) – 21ª Festa do Sushi

Dia: 06 (2ª feira) – Início da Adesão e Divulgação da Campanha Acertando Suas Contas

Dia: 06 (2ª feira) - Divulgação dos Finalistas do Concurso fotográfico

Dias: 06, 09, 13, 16 e 23 – Curso Na Medida – Marketing (Sebrae/ACIAR) - Local: Auditório da ACIAR às 18h30 - Vagas limitadas!!!

Dias: 10, 11 e 12/06 (6ª feira a domingo) – Festa da Solidariedade

Dia: 11 (sábado) – Comércio aberto até às 20h

Dia: 12 (domingo) – Dias dos Namorados

IRENE MACHADO DE LIMA

Professora leiga transmitiu saber a **três** gerações

O pai de Irene Machado de Lima doou terras onde foi construída a escola

Irene Machado de Lima nasceu no bairro Capinzal em 22 de maio de 1919, filha de Simeão Francisco de Lima e de Cecília Machado de Lima. O casal teve 16 filhos, seis dos quais adotivos. Na época, o bairro pertencia ao território de Jacupiranga.

Irene aprendeu a ler e escrever numa pequena escola situada na propriedade de seu pai, onde teve como primeira e única professora, uma jovem chamada Maria José, que Simeão contratou no Rio de Janeiro para dar aulas aos seus filhos.

A impossibilidade de atrair professores formados para áreas rurais e a necessidade de alfabetizar crianças e jovens, levou Irene a tornar-se professora. “De 1937 a 1965 minha mãe transmitiu seu pouco saber a três gerações”, conta Esther Eunice de Lima, a filha que substituiu Irene no ofício e deu aulas, também como professora leiga, entre 1966 e 1974.

O espírito de liderança e a disposição para contribuir com a sua comunidade, fez com que Irene também ministrasse aulas de educação religiosa na Igreja Assembleia de Deus onde, em 1976, fun-

dou o Grupo de Senhoras, que liderou durante muitos anos.

Ainda muito jovem, Irene foi costureira e sempre dividiu as atividades profissionais, mesmo quando dava aulas, com os afazeres domésticos. E sempre que havia necessidade, ela também trabalhava na colheita do chá (pois o produto tem tempo certo de colheita).

Em 1946, Irene casou-se com Victório de Lima, importante liderança do Capinzal, onde foi inspetor de quartelão (à época, uma espécie de delegado) e, à falta de médicos, também atendia os doentes, aplicando injeções e, até mesmo, indicando medicamentos. O casal teve cinco filhos – Esther Eunice, Elia, Velma, Lea e Lineu. Ela morreu em 7 de maio de 1984, com 65 anos de idade.

A pedido do então vereador Ernesto Calazans, de Registro, a escola agrupada do bairro Capinzal, construída em terras doadas por seu pai, foi batizada com o nome de Irene. A lei 14.385, 23 de novembro de 1984, assinada por Franco Montoro, Paulo Renato Costa Souza, secretário da Educação, e Roberto Gusmão, secretário de Governo.

Fazendo jus ao trabalho e ao esforço de sua primeira professora, a escola estadual “Irene Machado de Lima” é modelo de organização e estrutura e, ainda hoje, se destaca pela participação da comunidade.



O pai de Irene trouxe uma professora do Rio de Janeiro para lecionar para seus 16 filhos



**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**

Empreendedorismo na veia



Luiz Faria e Ivone:
empresa sólida com
base familiar

Entre muitos hóspedes importantes, o LAF Hotel hospedou o governador Geraldo Alckmin e seu secretariado

Resultado da visão futurista de seu fundador e líder, Luiz Antônio Faria, o grupo LAF chega ao seu 12º ano de existência. Iniciou-se com quatro empreendimentos sólidos: uma Revendedora de Veículos, um Hotel e dois Residenciais (LAF I e II). “O Luiz sempre zelou pela constante atualização dos produtos e serviços que comercializa”, elogia a esposa Ivone Neves Faria, parceira na administração do LAF Hotel.

O espírito empreendedor está no DNA de Luiz Antônio. Desde menino, já acompanhava o pai Luiz Faria nos negócios. Aos 16 anos começou a vender carros e, aos 18 anos, já tinha sua independência financeira. Em 1984, ele e seu pai, em sociedade, inauguraram a primeira loja de veículos usados em Registro. Até essa época, o comércio de carros usados era feito nas ruas.

Há 31 anos pai e filho encerraram a

sociedade. E em 1995, Luiz Antonio Faria montou sua primeira loja, a Faria Automóveis. Mais tarde, com vontade de mudar o visual da loja, ele decidiu construir um novo prédio. Em 2005, com novo nome, foi inaugurada a LAF Veículos, o embrião do grupo.

A ideia de construir um hotel surgiu a partir da necessidade que Luiz Antônio teve de inovar e aproveitar um espaço, no piso superior da loja de automóveis. Com a mudança, o prédio acabou valorizando também uma das entradas da cidade.

Nesse meio tempo, Ivone deixou as aulas de História e voltou para a faculdade. Estudou Hotelaria para melhor compreender como se administra esse tipo de empreendimento. Em 2010, com o prédio totalmente pronto, o LAF Hotel foi inaugurado. Depois de 38 anos trabalhando com automóveis, Luiz Antônio decidiu mudar de atividade e a revendedora de veículos encerrou suas atividades. Em 2012, em um dos espaços da loja de veículos e mantendo a mesma marca, seu filho Eduardo Faria, inaugurou sua farmácia, a LAFARMA.

Na visão de Luiz Antônio e Ivone, administrar um hotel exige atenção permanente.

Planejamento, logística, organização, metodologia e boa administração de pessoal são, segundo o casal, requisitos essenciais para o bom funcionamento do negócio. “E, claro, o principal é saber lidar com o público, porque o cuidado, o bem estar e a segurança dos hóspedes são nossas maiores prioridades”, afirma Ivone.

O LAF Hotel, onde também trabalha Rafael, filho de Ivone e Luiz Antônio, está fazendo história. Entre tantas pessoas importantes, os proprietários do hotel tiveram a honra de receber o governador Geraldo Alckmin e todos os secretários de Estado que, em 2011, realizaram em Registro o “Governo Presente”. Há quatro anos, também hospedou-se no LAF a equipe do Faustão, que veio gravar a entrega do “Avião do Faustão” a uma jovem premiada na cidade. Posteriormente, diretoras da TV Globo enviaram um cartão de agradecimento à equipe do Hotel pela excelência no atendimento.

“O crescimento do grupo não aconteceu por acaso. Durante todos esses anos a LAF vem provando que é possível oferecer serviços e produtos de qualidade e que atendam as necessidades das pessoas”, conclui Ivone.

Mais de 90 fotos disputam o Prêmio ACIAR de Fotografia

Até dia 31 de maio podem ser adquiridas cotas para compra dos calendários 2017

Até o dia 31 de maio podem ser vistas, no saguão do Shopping Plaza, as 96 fotos que concorrem à 17ª edição do Prêmio ACIAR de Fotografia, cujo tema é "Turismo no Vale do Ribeira". No dia 1º de junho, o júri convidado pela ACIAR, com pessoas da área de comunicação e fotografia, escolherá doze imagens que comporão o calendário ACIAR 2017 e, dentre essas, a mais votada receberá um notebook. A divulgação dos finalistas acontecerá dia 6 de junho. Todos os selecionados ganharão um quadro com a foto vencedora. Este ano, o con-

curso teve a participação de 23 fotógrafos.

O calendário do comércio 2017 é de baixo custo com que o comerciante pode contemplar seus clientes – o maior preço unitário (para quem adquirir 200 unidades do calendário) é de R\$ 3,55 e o menor é de R\$ 2,00). O valor total pode ser parcelado em até cinco vezes.

Além de ser útil e bonito, o calendário do comércio também contribui para divulgar a empresa durante todo o ano e também as belezas naturais do Vale do Ribeira.

Confira a tabela de preços:

Quantidade	Preço unidade	Total
200	R\$ 3,55	R\$ 710,00
400	R\$ 3,10	R\$ 1.240,00
600	R\$ 2,70	R\$ 1.620,00
800	R\$ 2,35	R\$ 1.880,00
1.000	R\$ 2,00	R\$ 2.000,00



Exposição das fotos está aberta ao público, no saguão do Shopping Plaza, em Registro, até dia 31

VOCÊ SABIA?

Que com um Certificado Digital você pode assinar documentos digitalmente e sua assinatura tem valor legal?



Ainda não tem seu Certificado Digital? Acesse www.aciar.com.br e adquira já o seu!



Temos descontos especiais para Associados
Para maiores informações: (13) 3828-6808
nelio.rosa@facesp.com.br

Cooperativa comemora jubileu e é homenageada

Reconhecimento pelas ações desenvolvidas em prol do cooperativismo no Vale

A Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (OCESP) concedeu à Cooperativa Mista dos Bananicultores do Vale do Ribeira uma placa alusiva ao ju-

bileu de prata como reconhecimento aos relevantes serviços em prol do cooperativismo e da sociedade paulista nos últimos 25 anos. A entrega aconteceu no dia 18 de abril, na sede da Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira (ABAVAR), em Registro. Durante o evento, a consultora técnica Regional Sudeste de Gestão e Desenvolvimento Humano da OCESP, Daniela de Moraes, ouviu do presidente da Cooperativa, Jeferson Magário, informa-

ções sobre as características da cooperativa e como a entidade está desenvolvendo suas ações, voltadas principalmente para melhoria da vida do pequeno agricultor.

O líder regional explicou que os cooperados hoje comercializam o produto individualmente, na maior parte das vezes com participação do atravessador e, por isso, obtêm baixo valor de retorno, além de perdas na produção. Ainda contam com forte concorrência entre si, se sujeitando a vender a banana a qualquer preço já que, individualmente, não conseguem completar carga e todos os processos são terceirizados.

A Cooperativa quer quebrar esse paradigma e garantir a logística da colheita até o Centro de Distribuição, onde a banana é climatizada, rotulada e comercializada coletivamente, com carga completa para os diferentes mercados.

Daniela de Moraes falou sobre os trabalhos da OCESP para o desenvolvimento das cooperativas paulistas, passando pela administração e gerenciamento de cursos e ações em prol do cooperado. A OCESP trabalha com formação profissional, promoção social, monitoramento e desenvolvimento de cooperativas. O Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo no Estado de São Paulo trabalha Integrado com a OCESP e com a Federação dos Sindicatos das Cooperativas no Estado de São Paulo.



A Cooperativa Mista dos Bananicultores do Vale do Ribeira foi fundada em abril de 1991 em Eldorado e atualmente possui 96 cooperados de todo o Vale do Ribeira, na maior parte das cidades de Registro e Sete Barras. A atual gestão administrativa da Cooperativa é focada na capacitação dos cooperados e do corpo administrativo gerencial. Hoje a cooperativa trabalha com a banana in natura, mas o objetivo é diversificar culturas e melhorar preços de comercialização.

Trabalho e amor no mesmo endereço

Mães e filhas que trabalham juntas mostram que é possível separar os ambientes profissional e familiar, sem perder a ternura. E o relacionamento nos dois campos é um aprendizado contínuo para as duas.



CELINA E FERNANDA

Fernanda Badari é formada em Hotelaria, tem MBA em gestão empresarial e é estudante de contabilidade. Há dois anos, ela trabalha com a mãe, Celina Badari, sócia da Contabilidade Yamada. Fernanda lembra que, no início, teve receio de trabalhar com a mãe. A relação de confiança, estabelecida na convivência familiar, no entanto, fortaleceu o relacionamento profissional.

“Minha mãe me orienta; briga quando tem que brigar. Eu trabalho mais que antes, não é moleza. Mas a gente torce uma pela outra e tudo dá certo!”, revela Fernanda.

“Tenho confiança nela, ela me dá suporte total na hora em que eu preciso”, resume Celina.

MARLENE, MICHELLE E SABRINA

Marlene Lopes de Almeida é diretora da Regicred e trabalha com as filhas Michelle Lopes de Almeida Biudes, representante comercial da empresa, e Sabrina Lopes de Almeida, setor administrativo. “Para mim é bom trabalhar com elas, que me ajudam muito na parte de tecnologia”, afirma Marlene.

“Eu acho que trabalhar em família dá mais liberdade para expor ideias e implantar novos projetos. A relação de confiança é maior e a liberdade também”, pondera Michelle. “A gente acaba aprendendo um pouco com a experiência que a nossa mãe trouxe e vai agregando na nossa juventude”, completa Sabrina.



IOLANDA E LILIA

Como aeromoça internacional desde os 16 anos de idade (ela foi emancipada para poder trabalhar), Lilia Brandão Lima trabalhou nas principais companhias aéreas internacionais, conheceu vários países e morou na Europa. Há nove anos, ela retornou a Registro e passou a trabalhar com sua mãe, a professora Iolanda Brandão Lima, no Colégio Lantagi. “É um privilégio. Eu aprendo mais com Lilia do que ela comigo, tenha certeza. O mundo dela é muito maior que o meu e hoje ela é meu neurônio”, afirma a mãe. “Eu sou cheia de detalhes, ela é ousada”, completa Iolanda.

“É bom e é ruim, a gente briga muito mas a gente dá certo”, observa Lilia, emocionando-se ao dizer que, com a mãe, aprendeu a lidar melhor com as crianças. “Às vezes eu acho uma bobagem alguma coisa e ela diz: mas as crianças precisam disso, elas têm que brincar, se divertir”, afirma a filha. “Aprendo sempre alguma coisa com minha mãe, para o bem e para o mal. Ela é passional e exigente, quando quer algo, tem que ser do jeito dela; é teimosa e eu também sou, mas sempre aprendo com ela”, assegura a filha.



NOBUCO E LUISE

Luise Hassui Penteado integra a equipe da Belas Artes Veterinária – a clínica mais tradicional de Registro. Filha de Nobuco Hassui Penteado, uma das sócias do empreendimento, Luise cresceu vendo a mãe trabalhar e, desde cedo, aprendeu a amar os animais. Quando foi escolher a profissão, tinha dois caminhos a seguir: tornar-se engenheira agrônoma, como o pai, ou seguir o ofício da mãe. Optou pela veterinária.

“Convivi o tempo todo com a profissão da minha mãe. Ela nunca impôs nada, mas acabei optando pela veterinária. Desde o começo sabia que, formada, voltaria para Registro. Com minha mãe, aprendi a ter respeito, dedicação e vontade de ajudar os animais. É uma paixão porque, no fim, a gente usa muito a emoção para trabalhar. Tanto minha mãe como eu somos emotivas na profissão”, revela Luise.

“É uma coisa muito boa e importante ter esse contato com ela, além do relacionamento de mãe e filha, nesse trabalho profissional. Eu tenho aprendido muito com a Luise porque ela tem esse amor pelos animais e, ao mesmo tempo, esse cuidado. É o complemento da vida da gente: o trabalho e a família”, diz Nobuco.

YONECO, MARINA E DÉBORA

Yoneco Seimaru, Débora Seimaru e Marina Seimaru Itabashi são três gerações de mulheres na mesma atividade: comércio de alimentos. Yoneco, mãe de Marina e avó de Débora, começou na atividade há mais ou menos 45 anos, vendendo caldo de cana às margens da rodovia. Há quarenta anos, ela montou a Pastelaria Oriente, a mais tradicional do ramo em Registro.

Há quatro anos, a filha Marina abriu a Rotisserie Oriente, num prédio anexo à pastelaria, realizando um sonho da mãe. “Eu vim para somar”, resume Marina, assegurando que Yoneco deu várias ideias direcionadas ao segmento. “No começo, trocávamos muitas ideias, mas agora temos pouco tempo”, diz Marina.

Débora, a mais nova do grupo, sobrinha de Marina e neta de Yoneco, tem formação em estética e cosmetologia, em processos gerenciais e cursa o último ano de Administração. “A batian me deu toda a base da pastelaria, desde o amor até a parte de administração. Me ensinou o leigo da vida e eu fui estudando e tornando o trabalho mais profissional”, afirma Débora, observando que para trabalhar com alimentos é indispensável o amor pela atividade e muita dedicação. “A gente começa a trabalhar antes de abrir as portas e continua trabalhando depois de fechá-las”, afirma.

“Eu agradeço muito a Deus porque tem muita gente que tem comércio durante 40, 45 anos, mas não tem continuidade”, afirma Yoneco. Ela diz que além da filha e da neta, seus dois filhos – Ari e Seiji – também colaboram nos negócios. “Por isso, eu abri mais uma pastelaria”, ela diz, referindo-se à primeira filial, inaugurada em novembro do ano passado.



SANTA E SIMONE

Quando se aposentou como diretora de Escola, Santa Cardia Costa decidiu montar uma loja de roupas e acessórios infantis, primeiro com produtos da confecção Ano Zero, de propriedade de sua família em Tietê, interior de São Paulo. Na época, Simone Adrienne Costa era proprietária de uma lanchonete, a Cantinho Doce.

Por sugestão da mãe, Simone fechou a lanchonete, onde trabalhava até altas horas, substituindo-o pelo ambiente mais tranquilo da loja de roupas, posteriormente rebatizada como Fofuxos.

Tanto para Simone como para Santa, o trabalho conjunto é fonte de aprendizado. “Minha mãe sempre trabalhou o dia todo, então, sob o ponto de vista pessoal, o grande ganho de trabalhar com ela é o fato de passarmos mais tempo juntas e dividirmos as pequenas coisas do dia a dia. Isso me deixa mais feliz! Sob a ótica profissional, minha mãe traz um background acadêmico interessante: ela foi reconhecidamente uma excelente professora e diretora na região, e com isso vem uma bagagem importante em relação à convivência com crianças para mim e para a minha equipe. Além de tudo, ela é uma ótima vendedora e eu e minha equipe aprendemos diariamente com isso”, diz Simone.

“O convívio diário, bem como as experiências de vida que trouxemos de outras situações, nos dão a oportunidade de sermos mais críticas e traçamos metas com mais segurança e fé, e a sempre buscar energias positivas uma na outra. No fim das contas, o grande benefício é que levamos uma vida feliz”, conclui Santa.

BNDES aprova medidas visando dar fôlego às micro, pequenas e médias empresas

Banco melhora condições para renegociar dívidas e reduz juros de capital de giro

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) melhorou as condições oferecidas aos clientes que desejam refinar créditos de diversos produtos que dispõe. O principal objetivo das medidas é dar fôlego financeiro para que as empresas, principalmente as de menor porte, possam atravessar o período da crise econômica. As condições para tomada de capital de giro também foram melhoradas, com juros reduzidos.

Todas as linhas são repassadas por meio de bancos comerciais e sobre a taxa de juros cobradas pelo BNDES, os bancos cobram também um spread (taxa) do tomador final do crédito.

Portadores do cartão BNDES poderão

refinanciar o saldo devedor de suas operações em até 48 meses e com 12 meses de carência. A taxa cobrada será TJLP, atualmente em 7,5% ao ano, acrescidas de spread de 3,5% referente ao BNDES e de até 7% para o agente financeiro.

O limite de refinanciamento é de R\$ 1 milhão.

Até seis parcelas já vendidas dos Programas BNDES PSI e BNDES Procaminheiro (incluindo máquinas e equipamentos) também poderão ser refinanciadas em até 18 prestações.

O BNDES também está melhorando as condições para as micro, pequenas e médias empresas que desejam refinar empréstimos feitos no programa BNDES PSI e que não possuem parcelas em atraso.

A instituição também melhorou as taxas de capital de giro por meio do Programa BNDES de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (BNDES Progere). O custo mais baixo cobrado pelo BNDES para micros e

pequenas empresas foi reduzido de 11,59% para 10,20% ao ano. As taxas para empresas de médio porte caíram de 14,63% para 12,59% ao ano, enquanto que os juros para médias-grandes empresas foram alterados de 17,15% para 14,65%. Para as grandes empresas, a taxa foi mantida em 17,15%. Sobre essa taxa incide ainda o spread do agente financeiro, livremente negociado com o tomador de crédito.

MONITORAMENTO

O resultado das medidas anunciadas será acompanhado pelo BNDES, que vai monitorar as taxas efetivamente cobradas pelos agentes financeiros do tomador final, para verificar se as reduções se traduzem efetivamente em juros mais baixos aos clientes finais ou são apropriadas pelos agentes.

O nível de emprego, nas empresas apoiadas, antes e depois da concessão dos créditos, também será objeto de monitoramento por parte do BNDES.

Brasil Mais Produtivo vai ampliar a produtividade de pequenas indústrias

O governo federal lançou, por intermédio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, no dia 6 de abril o Programa Brasil Mais Produtivo visando melhorar a produtividade das pequenas e médias empresas do setor industrial no país. A ideia é prestar serviços de consultoria, em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), visando a melhoria de pelo menos 20% nos processos produtivos das empresas.

A estimativa do ministério é que três mil empresas sejam atendidas até o final do próximo ano. Elas receberão consultoria realizada por profissionais do SENAI,

que vão realizar diagnósticos baseados na metodologia de manufatura enxuta, que consiste na redução dos desperdícios mais comuns do processo produtivo, como superprodução, tempo de espera, transporte, excesso de processamento, inventário, movimentos e defeitos.

O atendimento completo das consultorias terá duração de 120 horas e custo de R\$ 18 mil, dos quais R\$ 15 mil serão subsidiados pelo Brasil Mais Produtivo e o valor restante poderá ser pago com cartão BNDES.

São aptas a participar do programa indústrias manufatureiras de pequeno e médio porte, que tenham entre 11 e 200 empregados e, preferencialmente, estejam inseridas em Arranjos Produtivos Locais. Na primeira fase do programa serão contemplados os setores metamecânica, vestuário e calçados, moveleiro e de alimentos e bebidas.

Empresas interessadas devem fazer a inscrição no formulário a ser preenchido na internet, no site do Brasil Mais Produtivo. O programa começa a ser implantado no mês de maio.

Além do SENAI, são parceiros do projeto o SEBRAE, a Agência Brasileira de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e o BNDES.

Workshop ajudará a despertar e fortalecer o líder que você é

O líder sustentável faz a conexão do racional com o emocional

A empresa Bem Viver e Desenvolver, da psicóloga Luciana Calazans, da atriz e diretora de teatro Daniela Perim e do empresário e administrador de empresas Fábio Rodrigues, promove de 3 a 5 de junho o Workshop de Desenvolvimento “Liderança Sustentável”, no paradisíaco Recanto das Aves, em Icapara, na cidade de Iguape. Trata-se de uma imersão, totalmente vivencial, durante três dias e em grupo, que permitirá ao participante despertar-se como líder.

“A proposta não é ensinar ninguém a ser líder”, explica a psicóloga Luciana Calazans, uma das responsáveis pela Bem Viver e Desenvolver. O evento, porém, fornecerá ao participante as ferramentas para que ele se experimente dentro da própria liderança.

Luciana explica que a liderança nasce dentro de cada pessoa e o workshop permitirá uma tomada de consciência sobre a individualidade dessa liderança, a partir das influências do meio, crenças, sentimentos, modo de ver, ser e estar no mundo. Durante o workshop, o participante poderá perceber os seus limites mas, também, o potencial que tem e, muitas vezes, desconhece. O workshop vai fortalecer esse potencial e, ao mesmo tempo, ajudar a lidar com as limitações, inerentes ao ser humano.

O líder sustentável, como o próprio nome diz, é o que se sustenta e alavanca o potencial do outro, motiva, torna possível. É o oposto da liderança que tem como bases o medo, a repressão e que gera raiva e boicote. “O líder sustentável faz a conexão do racional com o emocional”, revela Luciana Calazans que trabalha com a Psicologia Biodinâmica.

Luciana, que na realização do workshop trabalha em conjunto com a Daniela e o Fábio, informa que esse mesmo formato é trabalhado em grupos, mas recomenda que familiares ou casais não participem do mesmo evento.



Luciana Calazans, uma das proprietárias da Bem Viver e Desenvolver, que realizará o evento

O workshop “Liderança Sustentável” será realizado pela primeira vez na região, tem número limitado de vagas e terá, pos-

teriormente, sequência. Luciana já fez trabalhos semelhantes em Atibaia, no interior de São Paulo.

**CENTRO
OFTALMOLÓGICO
VALE DO RIBEIRA**

Dr. Luis T. Aguilar
Médico Oftalmologista - CRM 78552

Óculos | Lentes de Contato

CIRURGIAS
Miopia | Hipermetropia | Astigmatismo
Glaucoma | retina | Catarata | Pterígio

(13) 3822-1395
contato@centrooftalmologico.net
Rua Sinfrônio Costa, 942 | Centro | Registro/SP

**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

Consultas ao SCPC exigem cuidados especiais

Saiba os cuidados que você precisa tomar para uso correto do sistema

Para o uso correto das consultas SCPC é preciso respeitar o sigilo das consultas, evitar constrangimento ao cliente que não precisa saber que seu nome está sendo consultado e evitar que terceiros

tenham acesso à senha.

- O código e a senha de acesso às consultas do SCPC são sigilosos. É importante que ela seja passada somente aos responsáveis pelas consultas. A senha deve ser alterada sempre que houver mudança no quadro de funcionários da empresa.

- Evite se comunicar com o SCPC na

frente do cliente ou de qualquer pessoa estranha. Lembre-se que o serviço de consultas somente funciona com código e senha e, caso estranhos tenham acesso ao sistema, quem paga é você, por isso tenha um local apropriado para fazer consultas. Outra forma de se proteger é utilizar como meio de acesso a internet, pois evita o constrangimento do cliente de saber que está sendo consultado; as informações são completas; as consultas mais ágeis; e o sistema mantém-se disponível 24 horas por dia, inclusive durante feriados e finais de semana.

- Evite colocar o cliente em contato telefônico com atendentes do SCPC. Caso ele queira obter maiores informações sobre sua real situação, sugira que procure a ACIAR.

- Para atendimento rápido e eficaz esteja sempre com o CPF e RG originais do cliente.

- A consulta é confidencial, por isso, o resultado impresso não pode ser fornecido ao cliente. Caso ele necessite da consulta, deverá ir ao posto de atendimento SCPC na Associação Comercial, onde obterá todas as informações referentes ao SCPC.



Somente os responsáveis pela consulta devem ter acesso ao código e à senha

A ACIAR informa que, a partir de 1º de maio, os produtos do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) terão seus preços reajustados com base no índice IPCA acumulado do período de março 2015 a fevereiro de 2016 que é de 10,36%, exceto os produtos do Certocar, cujos preços estão ligados diretamente a insumos de fornecedor.

Abaixo tabela das principais consultas:

CONSULTA	INFORMATIZADO		ATENDENTE	
	PREÇO ANTIGO	PREÇO ATUAL	PREÇO ANTIGO	PREÇO ATUAL
SCPC/ Cheque - Pessoa Física/Jurídica	R\$ 0,88	R\$ 0,97	R\$ 1,18	R\$ 1,27
SCPC/ Integrado + Score - Pessoa Física – CPF	R\$ 3,45	R\$ 3,80	R\$ 4,35	R\$ 4,70
SCPC Net Nacional - Pessoa Física	R\$ 5,60	R\$ 6,18	R\$ 6,20	R\$ 6,78
Pessoa Gold - Pessoa Física – CPF	R\$ 12,56	R\$ 13,86	R\$ 13,56	R\$ 14,86
Score PF - Pessoa Física – CPF	R\$ 1,62	R\$ 1,79	R\$ 2,22	R\$ 2,39
SCPC Net Nacional - Pessoa Jurídica - CNPJ	R\$ 6,60	R\$ 7,18	R\$ 7,20	R\$ 7,78
SCPC/ Relatório Sintético-Nacional - Pessoa Jurídica - CNPJ	R\$ 12,76	R\$ 14,08	R\$ 13,76	R\$ 15,08
Empresarial Gold - Pessoa Jurídica - CNPJ	R\$ 23,73	R\$ 26,19	R\$ 25,73	R\$ 28,19
Score PJ - Pessoa Jurídica – CNPJ	R\$ 6,46	R\$ 7,13	R\$ 7,06	R\$ 7,73



Advogado

roniadv@hotmail.com

CUIDADOS AO “PASSAR O PONTO COMERCIAL”

Voltamos a esse assunto devido ao grande número de questionamentos, visando esclarecer e auxiliar nossos amigos comerciantes, pelo menos, nas situações básicas.

Muitos comerciantes têm se debatido com a ideia de vencimento do contrato de locação e a continuidade ou não de sua atividade. Muitos desejam, em razão da crise, “passar o ponto”, mas será que a lei permite isso e como pode ser feita a chamada proteção do ponto em favor do comerciante?

O assunto é extenso, sério e merece muita atenção, pois alguns costumes usados ao longo do tempo, na verdade, não são aceitos numa ação judicial.

“

O direito à renovação do contrato é a única proteção legal que têm o locatário

”

BASICAMENTE O COMERCIANTE TEM QUE SABER...

Embora a “Lei de Luvas” não esteja em vigor desde o advento da Lei do Inquilinato, é certo que ainda se observa a chamada venda do ponto comercial ou o popular “passar o ponto” de segmentos comerciais, tais como lojas, farmácias, lanchonetes, padarias, bares, etc., em razão, principalmente, do grande número de clientes ou pela localização ou, ainda, pela tradição do local, o que pode originar a continuidade do negócio ou outro comércio no mesmo endereço.

A venda do ponto comercial é negociada diretamente entre locatário e terceiro e, por isso, requer a adoção de inúmeros cuidados para resguardar, ao adquirente, a utilização pacífica da atividade comercial pretendida. Isto porque, na maioria das vezes, o imóvel objeto da venda do ponto comercial é locado e o proprietário do imóvel, muitas vezes, não é consultado sobre a negociação, o que é incorreto e acaba gerando conflitos entre as partes

É certo que se o locador/proprietário não aceitar o negócio, quem adquiriu pode ficar, e geralmente fica, na dependência da boa vontade do locador ou proprietário de que poderá manter ou não a locação e o respectivo contrato com o adquirente, surgindo então a subloca-

ção não consentida, condição vedada por lei e que pode ocasionar prejuízo adquirente desavisado. Caso o locador não consinta com a transferência, as partes se veem obrigadas a bater às portas do Poder Judiciário.

Como se sabe a Lei de Inquilinato proíbe a cessão da locação, a sublocação e o empréstimo do imóvel sem o consentimento expresso do locador.

Quem vai adquirir ponto comercial deve analisar o contrato de locação existente, e assinado pelo locador e por quem está vendendo o ponto comercial, pois não basta apenas a anuência do locador em relação à sublocação, mas também a verificação do prazo para o término do respectivo contrato. Uma vez que ele esteja em vigência por período indeterminado ou prestes a vencer, o locador, mesmo anuindo com o ato, poderá a qualquer momento retomar o imóvel mediante simples denúncia vazia.

A única proteção a amparar o ponto comercial num contrato de locação está disposto no artigo 51, que prevê o direito a ação renovatória da locação, uma vez preenchidos os requisitos. No entanto, tal direito deverá ser exercido dentro do prazo estabelecido, como dispõe o § 5º, do referido artigo

Caso não observada as regras aplicáveis à renovação de contratos de locação comercial, o adquirente será obrigado a entrar em composição com o proprietário do imóvel, sob pena de perda do ponto comercial.

Vale destacar que, em caso de perda do ponto comercial através de ação de despejo, em regra, o comerciante não terá direito a nenhuma indenização, seja pelo ponto, seja por possíveis melhorias que tenha feito no imóvel para adaptá-lo a sua destinação comercial, o que resulta em grande prejuízo financeiro.

Sempre que houver discussão e ou análise das questões que fazem parte desse universo, os interessados devem estar acompanhados de profissional que os oriente para que, futuramente, não tenham que resolver a situação em Juízo.

Em resumo é isso.

Ótimos negócios a todos!

(13) 3828 5000
www.disvep.com.br

Rod. SP 139, nº 115 - Trevo BR 116 - KM 446
Registro/SP

Sua melhor compra é na DISVEP





Consultora em Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

PRECISO DE UM TRABALHO. E AGORA?

Temos um mercado de trabalho cada vez mais competitivo, composto de profissionais que estão buscando a 1ª oportunidade, pelos que buscam novas oportunidades de desenvolvimento ou ainda pelos que foram demitidos. Demissões muitas vezes ocasionadas pela crise financeira em algum setor e não por falta de competências para o desenvolvimento das atividades.

Mas a certeza é de que todos buscam a oportunidade de estarem inseridos no mercado de trabalho, e o fazendo muitas vezes de forma incorreta, enchendo o mercado com currículos sem qualquer tipo de análise e programação sobre o que estão fazendo.

Caracterizamos aí a busca de emprego e não de trabalho. É o famoso “qualquer coisa serve”.

Conseguir um trabalho e se manter neste. Duas etapas na caminhada do sucesso,

Dividimos em três partes básicas a melhor forma de responder a pergunta “E agora?”. Pergunta que pode ser respondida para quem está buscando um trabalho, para quem busca o desenvolvimento do seu trabalho atual ou mesmo pelo Gestor, quando avalia o que realmente quer para sua empresa.

1º Análise de competências comportamentais e técnicas

Esta análise será realizada em toda e qualquer entrevista de trabalho, porém ter domínio sobre os dados é necessário, estando atento ao fato de antecipar através de uma avaliação pessoal, respondendo as seguintes questões:

Quais são as suas competências técnicas (formação, conhecimento, atividades exercidas)?

- Quais são suas competências comportamentais (habilidades, inteligência emocional diante das situações)
- Resumindo: Você precisa se conhecer para depois expor aos outros o que realmente é.

2º Formulação um Currículo

Não há um modelo de currículo padrão, mas sim aqueles em que podemos encontrar os seguintes itens muito bem especificados e tornando-o qualificado no quesito apresentação:

- Definição do objetivo. Tenha a certeza do que você quer. Currículo não é algo genérico.
- Apresentação das habilidades e realizações.
- Transmissão dos dados realmente necessários para a vaga desejada. Nem tudo que você é ou faz interessa para determinada vaga de trabalho.

Vale lembrar que o currículo é seu cartão de visita para uma empresa e os erros cometidos na entrega são avaliados.

Erros mais comuns:

- Excesso de informação. Currículos devem ter no

máximo 2 ou 3 folhas.

- Fotografia deverá ser colocada apenas quando exigido pela empresa contratante.
- Erros ortográficos e rasuras.
- Encadernar, plastificar, colocar capa. São desnecessários.
- Anexar documentos.
- Apresentar as informações de forma desorganizada, sem utilização de linha de tempo.
- Entrega de mais de um currículo para a mesma empresa. O currículo precisa ser endereçado à pessoa certa, do contrário pode-se correr o risco de nem ao menos ser avaliado.

3º Preparação para a entrevista

A entrevista é a oportunidade que o candidato tem de ressaltar os dados curriculares e demonstrar as competências comportamentais (disciplina, organização, pró atividade, flexibilidade, estabelecimento de metas, força de vontade, motivação, senso crítico, entre outras).

É o momento onde será vivenciada a forma em que as competências técnicas são exercidas. O conjunto desses fatores é que nos dá o parâmetro para dizer se este profissional tem empregabilidade ou não. Esse fator vale para as avaliações internas em uma empresa, onde Gestores e Colaboradores possuem a condição de se expor e verificar as possibilidades de carreira.

Prepare-se:

- A apresentação pessoal é fundamental. Pense no que vai vestir, calçar e não exagere nos acessórios. A simplicidade é uma ótima aliada da boa aparência e postura adequada.
- A comunicação é o fator principal. Interagir, responder aos questionamentos, expor idéias através de uma linguagem clara e objetiva.
- A primeira impressão é a que fica. A situação de entrevista é única, não há como refazer este momento.
- Pontualidade é essencial.
- Conheça a empresa onde quer trabalhar. Busque informações, afinal hoje as informações estão expostas mesmo através da internet.

Não existe qualquer trabalho serve, assim como não existe qualquer profissional serve para qualquer vaga de trabalho.

Cada profissional tem suas competências assim como cada vaga tem seu perfil.

Se você almeja uma vaga precisa preparar-se para ela. Se deseja carreira e sucesso profissional vale se preparar para tal e não inserir em sua vida a frase “por que não fui eu o escolhido para a promoção”.

Se há dúvidas, busque ajuda de profissionais para auxiliá-lo, assim como as empresas buscam o auxílio de profissionais para encontrar o candidato ideal.



A entrevista é a oportunidade que o candidato tem de mostrar qualidades e competências



Boa Vista SCPC e ACIAR promovem palestra durante evento da Federal Invest na capital



Andréia Felipe, coordenadora de Cadastro Positivo na Boa Vista SCPC ministrou palestra

“Quem Quer Ser um Milionário?” foi o tema do encontro realizado pela Federal Invest, maior factoring do Brasil, com sede em Registro, no Hotel Meliá, em Moema (SP), no dia 16 de abril, com a presença de 55 factorings e um total de 110 participantes. A Federal Invest participou do evento com a palestra “Cadastro Positivo”, ministrada por Andréia Felipe, coordenadora de Cadastro Positivo na Boa Vista SCPC.

Em sua palestra, Andréia explicou como surgiu o cadastro positivo e seus benefícios. Ela também abordou os meios disponíveis para autorização no Cadastro e

como o Grupo Federal Invest irá visualizar as informações positivas por intermédio dos relatórios da Boa Vista, dentro do segmento factorings.

“Com o Cadastro Positivo, regulamentado pela Lei Federal 12.414/2011 e Decreto 7.829/2012, todo o empenho do cliente com a pontualidade no pagamento de suas dívidas e compromissos financeiros poderá ser reconhecido. Os credores poderão oferecer condições diferenciadas a pessoas e empresas que tenham um bom histórico de pagamento no mercado”, explicou a palestrante.

O CADASTRO POSITIVO é um banco de dados no qual são registrados os compromissos financeiros e de pagamentos relativos às operações de crédito e obrigações de pagamento liquidadas ou em andamento por pessoa natural ou jurídica.

As informações que fazem parte desse cadastro referem-se aos dados financeiros e de pagamento, e permitem que o comportamento de crédito do consumidor seja avaliado ao longo dos anos pelas empresas credoras.

Com isso, o consumidor cadastrado pode ser acompanhado também pelo histórico de pagamentos que faz, tornando o processo de concessão de crédito mais completo e eficaz.

Palestra marca lançamento do Projeto SEGUR em Registro

Com a palestra “Novo Perfil da Fiscalização na Área de Segurança e Medicina do Trabalhador”, ministrada pelo Auditor Fiscal do Trabalho e Gerente da Gerência Regional do Trabalho e Emprego (GRTE) da Baixada Santista, Litoral Sul e Vale do Ribeira, Gionei Gomes da Silva, foi lançado em Registro, dia 4 de abril, o Projeto Segur – Redução de riscos de acidente de trabalho.

O objetivo do projeto é conscientizar os empregadores a cumprirem a legislação que previne riscos à vida, saúde e bem estar do trabalhador, constante da Portaria MTE 3214 /78 e alterações posteriores. Essa portaria aprova as Normas Regulamentadoras do Capítulo V, Título II, da Consolidação das Leis do Trabalho, relativas à Segurança e Medicina do Trabalho.



Dia Mundial da Água é comemorado em escola rural



Alunos da escola "Hiroshi Sakano" participam de evento ambiental



Rio Ribeira de Iguape foi objeto de pesquisa e estudo

Evento foi realizado em parceria com AMAVALES e empresa Pirâmide

A Associação de Mineradores de Areia do Vale do Ribeira e Baixada Santista (AMAVALES) e a empresa Pirâmide Extração e Comércio de Areia Ltda. realizaram em conjunto com a escola estadual "Hiroshi Sakano", no bairro rural Jurumirim, em Registro, no dia 22 de março, evento em comemoração ao Dia Mundial da Água. O evento fez parte da 13ª Semana da Água promovida pelo CBH-RB Comitê da Bacia Hidrográfica do Ribeira de Iguape e Litoral Sul.

A proposta do evento associada ao Projeto de Meio Ambiente, coordenado pelo professor Tarcísio Célio da Costa, envolveu a comunidade escolar para debater questões ambientais de conservação do Rio Ribeira de Iguape e sua icitiofauna (fauna aquática). Nas semanas que antecederam o evento, os alunos visitaram diversos locais que necessitam de atenção na questão ambiental no bairro Jurumirim. Posteriormente, no ambiente escolar, eles alunos elaboraram redações referentes ao tema "Meio Ambiente e Água", e confeccionaram ambientes temáticos para o dia do evento.

A comemoração do Dia Mundial da Água contou com a presença do professor da UNESP, Rinaldo Antonio Ribeiro Filho, responsável pelo Programa de Monitoramento Ambiental do Rio Ribeira: Diagnós-

tico da Qualidade da Água. Ele apresentou à comunidade informações sobre os dados coletados em seu estudo de monitoramento do rio, que mostraram que o Ribeira tem boa qualidade de água, sua icitiofauna está bem preservada e a existência da mineração de areia contribui para as condições favoráveis à reprodução dos peixes.

No dia seguinte ao evento, os alunos da escola conheceram uma mineração de areia. Antes de iniciar a visita, eles receberam orientações de segurança pelo Técnico de Segurança do Trabalho Samuel da Silva Oliveira. Dentro da mineração, o biólogo Ricardo Cordeiro de Paula apresentou as ações desenvolvidas pela AMAVALES para recuperação da mata ciliar, trilha ecológica,

reuso da água, plantio de mudas nativas. O gestor ambiental Cleiton Ramos apresentou os procedimentos para extração e beneficiamento de areia na mineração, uso do bem mineral e o que é uma mineração de areia. Os estudantes plantaram mudas nativas da Mata Atlântica na área de mata ciliar do Rio Ribeira de Iguape junto à mineração de areia. No retorno à escola, num momento de confraternização, foi servido um lanche a todos os participantes do evento.

Houve, ainda, premiação para as melhores redações referentes ao tema "Meio Ambiente e Água", apresentações de coral com o tema água e um teatro sobre o despertar do interesse dos alunos para ações em prol ao meio ambiente.



Visita dos alunos a uma empresa de extração de areia

GRIPE, RESFRIADO OU VIROSE?

CONHEÇA AS DIFERENÇAS E PREVINA-SE.

RESFRIADO

O resfriado é uma infecção respiratória leve causada por diferentes tipos de vírus. É caracterizado pela coriza, nariz entupido e algum incomodo na garganta. Provoca exaustão moderada, mas não derruba. Pode haver febre de, no máximo, 38° C. A recuperação é rápida e não tem grandes complicações.

GRIPE

Infecção respiratória mais intensa, com sintomas em todo o organismo. Causada pelo vírus influenza, possui início abrupto, com tosse, dor de garganta, dores de cabeça e no corpo, desconforto respiratório e febre acima de 38,5° C. A recuperação demora alguns dias e, sem cuidados, pode agravar causando pneumonia e, até mesmo, morte.



FOTO: pathdoc/shutterstock.com

DIFERENÇAS ENTRE A GRIPE COMUM E A INFLUENZA A (H1N1)

Sintomas	Gripe comum	Influenza
FEBRE	Não chega a 39°	Início súbito a 39°
DOR DE CABEÇA	Pouca intensidade	Intensa
CALAFRIOS	Esporádicos	Frequentes
CANSAÇO	Moderado	Extremo
DOR DE GARGANTA	Acentuada	Leve
TOSSE	Menos intensa	Seca e contínua
MUCO (CATARRO)	Forte e com congestão nasal	Pouco comum
DORES MUSCULARES	Moderadas	Intensas
ARDOR NOS OLHOS	Leve	Intenso

Caso apareça sintoma isolado ou associação deles, procure imediatamente atendimento médico.

Seu Plano. Sua Vida.

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

Unimed 
Registro

ANS nº 35.177-6

SAC Serviço de Atendimento ao Cliente
Unimed **0800 770 28 22**



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



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



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



Descontos de 5 a 15% nas mensalidades dos cursos de graduação, graduação tecnológica e pós-graduação (conforme tabela vigente). Tel. (13) 3821-7147 ou 3821-2920.



Desconto de 20% sobre o valor da Taxa de Registro do Procedimento Arbitral, de Mediação e/ou Conciliação. Tel: (13) 3828-6800



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.



Programa de estágio Taxa Administrativa para Associados: R\$ 78,80 Não associados: R\$ 174,00



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 (conforme tabela vigente). Telefone: (13) 3828-9000



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.

ILLUSTRATIVA

Publicidade, Propaganda e Design



Ideias... Nós temos muitas

Assessoria Publicitária • Assessoria de Imprensa • Sites • Logotipos • Propagandas

(13) 3821-4451
www.illustrativa.net
fb.com/agenciaillustrativa

NOVVARA

UTILIDADES DOMÉSTICAS LTDA. - ME

Comércio de Utilidades Domésticas
Presentes - Peças p/ Fogões
Artigos para Bares e Lanchonetes

Tel/Fax: (13) 3821-1058
Av. Prof. Jonas Banks Leite, 800
Centro - Registro - SP

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA



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

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



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



UTSUNOMIYA CONTABILIDADE

Hiroshi Utsunomiya

Kimiko Utsunomiya

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

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



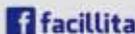
CLOSET AREJADO

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

FACILLITA®

Utilidades & Organização

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



CONTABILIDADE YAMADA

Yamada & Badari Assessoria Contábil e Tributária S/S Ltda

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 e ITR

Rua Sinfrônio Costa, 669 - Centro - Registro
email: contato@contabilidadeyamada.com.br

(13) 3828-1122
3821-1491

Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800

Show de Prêmios

Natal 2016

01 MOTO



NESTE NATAL
PARTICIPE E
CONCORRA
A UMA MOTO E
VALES COMPRA

33 VALES



*1 Moto 0km + 1 vale compra no valor de R\$ 200,00 (Duzentos reais), para o vendedor identificado no cupom sorteado.

* 33 Vales Compra no valor de R\$ 300,00 (trezentos reais)

Período da Campanha: 17|10|2016 a 28|12|2016

ACIAR e você parceria perfeita

FILIADA À FACESP



**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAR

REGISTRO

ILUSTRATIVA

IMAGEM ILUSTRATIVA