



informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 188 ■ Ano 14 ■ Setembro 2014

Vale do Ribeira: maior rebanho de búfalos do Estado



O caminho da
felicidade é tema
do 16º Encontro de
Empresários e Lojistas

“Acertando Suas
Contas” visa
renegociação de dívidas
e educação financeira



26 de Setembro às 20h

16º

Encontro de
Empresários e Lojistas



O caminho da felicidade

Palestra com o
Prof. Michael Winetzki

CONVITES LIMITADOS

Troca de convites na sede da ACIAR (2kg de alimentos não perecíveis, exceto sal e açúcar)

Local:

ACER (Antiga sede social do RBBC)

Realização:



Patrocínio:



Apoio:



ILUSTRATIVA



Prezados associados,

A ACIAR realizará, em novembro, em parceria com a Boa Vista Serviços, a campanha “Acertando suas Contas”. Trata-se de um evento muito importante para nós, empreendedores, não só porque reduzirá prejuízos, mas principalmente porque essa campanha traz, em sua essência, conceitos como sustentabilidade no crédito e educação financeira, que começam a fazer parte de nossas vidas.

Os empresários sabem que precisam equilibrar entradas e saídas mas, muitas vezes, falta essa visão ao cliente. Com educação financeira, ele começa a ter novos conceitos e a pensar melhor antes de assumir um compromisso financeiro que terá dificuldade em honrar pois passa a ter consciência de que, para obter o produto que deseja, precisa avaliar a sua capacidade de pagamento e endividamento.

Outro tema que nos mobiliza é o Encontro de Empresários e Lojistas que, tradicionalmente, a ACIAR realiza visando a confraternização dos nossos associados e parceiros e, ao mesmo tempo, buscando fazer desse evento mais um momento de reflexão.

Este ano, o tema é a felicidade empresarial. Todos nós buscamos a felicidade, pessoal e profissional, e sabemos que não existe uma receita pronta para conquistá-la. Para alguns felicidade é ter dinheiro, para outros é viver um grande amor; há, ainda, as pessoas que são felizes simplesmente porque estão vivas, outros que buscam sucesso; os que são felizes porque têm saúde. Enfim, cada pessoa busca a felicidade ao seu modo, dentro do seu projeto de vida.

Com a palestra de Michael Winetzki vamos ter a oportunidade de refletir um pouco mais sobre esse tema instigante e que nos mobiliza desde o princípio da humanidade, independente de religião, situação financeira, formação profissional.

E como estamos chegando ao final do ano, vamos nos preparando para o Show de Prêmios, um estímulo às compras no comércio de Registro na época mais esperada para aquecer as vendas. Nesta edição da InformaciAR, temos uma entrevista com um consultor do Sebrae-SP que fornece uma série de dicas para preparar nossas empresas não apenas para o Natal, mas para que se perpetuem sob a direção dos nossos filhos e netos.

É trabalhando, planejando, construindo, sonhando e conquistando que vamos trilhando o caminho, cada um ao seu modo, em busca da felicidade.

O papel da ACIAR continuará sendo o de fornecer os instrumentos para que nossos objetivos sejam alcançados.
Boa leitura!

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

BEM-VINDOS Novos associados	5
NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE Riogo Maeji: Um homem à frente de seu tempo	6
RECONHECIMENTO Manoel Chikaoka é homenageado pelo CRECI-SP	7
FINAL DO ANO Para vender mais é preciso disciplina e método	8
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E da telefonia, quem cuida?	9
EVENTO O "Caminho da Felicidade nos Negócios" é tema do 16º Encontro de Empresários	10
PERFIL Cássio Kenzo Yamamura : Empreendedorismo na veia	11
ACERTANDO SUAS CONTAS Empresários se preparam para negociar com devedores	12
SAÚDE Joelhos precisam de cuidados para evitar lesões	14
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO Registro terá novo parque industrial em dois anos	15
SUA EMPRESA Em busca de colaboradores	16
GERAÇÃO DE RENDA Mulheres comandam cooperativa de reciclagem	17
BOA NOTÍCIA - Suspensa a venda de banana do Equador - Standes da Expovale já estão à venda	18
AGROPECUÁRIA Vale do Ribeira tem 25 mil cabeças de búfalos FOTO CAPA: Um dos primeiros bezerros gerados pela técnica de produção de embriões <i>in vitro</i> em Registro	19
VANTAGENS Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos	20
ECONOMIA - Dados divulgados pelo IBGE superam expectativas pessimistas - Governo lança plano de combate à informalidade	21
INDICADORES Ranking / Estatísticas SCPC / Tabela SCPC	22

Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobreloja 1
 Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
 Tel.: (13) **3828.6800** | SCPC: (13) **3828.6801**
 URA: **0800.771.6800** | FAX: (13) **3828.6803**
 Cel.: (13) **98818-8687**
 E-mail: **aci@aci.com.br**
 Site: **www.aci.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
 Olvino Batista de Oliveira
 Elói Ribeiro
 João Camilo Neto
 Manoel Raimundo R. de Oliveira
 Lázaro Gomes da Silva
 Pedro Dias
 Edson Antonio de Oliveira
 Benedito Gregório dos Santos
 Ana Lourdes Fideles de Oliveira
 Henrique Rodrigues Wolf

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

informaci

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: RR Gráfica - Campinas/SP

PARA ANUNCIAR: (13) 3828.6800

BEM-VINDOS

Novos associados



RAYON MODAS

Proprietária: Adriana Burlina Maioli
Endereço: Av. Dr. Carlos Botelho, 452 – Centro – Pariquera-Açu/SP
Telefone: (13) 3856-4292



SOU SENSUAL

Proprietária: Sandra de Fatima Teixeira
Endereço: Rua Getulio Vargas, 420 – Centro – Registro/SP
Telefone: (13) 3822-1419



BOÉCIO MATERIAIS E ACABAMENTOS

Proprietário: Edvaldo Boecio Pereira
Endereço: Rua Guanabara, 234 – Centro – Registro/SP
Telefone: (13) 3821-6761



LPA MODAS

Proprietária: Patrícia Marques Santos
Endereço: Av. Jesus Alves Costa, 780 – Jd. Paulistano – Registro/SP
Telefone: (13) 99777-1802

ASSESSORIA DE COBRANÇAS LOPES ME

Proprietário: Valdinei Lopes Ribeiro
Endereço: Estr. Biguazinho KM 5,6, s/nº – Oliveira Barros – Miracatu/SP
Telefone: (13) 99630-0780



AUTO PEÇAS MEU PATRÃO

Proprietários: Geraldo Margela Fraga / Sirlei Francisco dos Santos
Endereço: Av. Pres. Castelo Branco, 501 – Vila Nova – Registro/SP
Telefone: (13) 3821-1085

RIOGO MAEJI: Um homem à frente de seu tempo

Ele foi o primeiro contador de Registro e o primeiro descendente a casar-se com uma brasileira na região.

Riogo Maeji foi um homem à frente de seu tempo. Foi o primeiro contador formado a atuar em Registro e o primeiro descendente de japoneses, na região, a casar-se com uma brasileira. Ele também foi vereador na primeira legislatura, um empreendedor talentoso, um cidadão exemplar, dedicado à família e à comunidade.

Segundo de oito irmãos, Riogo nasceu em Iguape em 29 de agosto de 1921. Seus pais eram Sichiro e Toyoko Maeji. Ele veio do Japão para trabalhar na cooperativa Kaigai Kogyo Kabushiki Kaisha (KMKK) e, em São Paulo, conheceu Toyoko. O casal se estabeleceu em Registro, onde Sichiro construiu o Hotel Registro.

Em 1936, com apenas 15 anos de idade, Riogo foi para São Paulo estudar Comércio (atual Contabilidade) e morou na Associação Cristã de Moços (ACM). Nesse período, suportou a imensa saudade da família, que só visitava duas vezes por ano, e as condições difíceis em que vivia. Trabalhava de dia como office boy no Banco Brotaro e, à noite, estudava.

Voltou para Registro em 1941 e trabalhou num jornal local. Posteriormente, criou o serviço de auto falante, que funcionava na caixa d'água da cidade e, no começo da noi-



Riogo e a esposa Yvette gostavam de conhecer novas culturas e viajaram pela Europa e África

te, relatava as notícias do dia.

Foi vereador à época em que foi instalada a Câmara Municipal de Registro, entre 1948 e 1951, tendo ocupado o cargo de 1º secretário da Mesa Diretora. Na década de 1950, Riogo montou o primeiro escritório de contabilidade na Rua Joaquim Marques Alves. Tinha oito funcionários.

Em 13 de julho de 1950 casou-se com a professora Yvette Ferraz Nonato Maeji. Ela mudou-se de Valinhos, no interior paulista, para Xiririca (atual Eldorado) e os dois se conheceram quando ela veio morar em Registro. O casal teve cinco filhos: José Tadeu, Fabio Au-

rélio, Luis Eduardo, Cassio Ricardo e Rita de Cassia.

Na década de 1960, Riogo e o irmão Yutaka Mayeji firmaram sociedade e construíram um prédio na avenida Prefeito Jonas Banks Leite. Na parte superior, instalaram o escritório RIMA de Contabilidade.

Riogo sempre foi considerado um homem sério, honrado e respeitável, o que o fez conquistar muitos clientes para seu escritório. Além disso, muitos integrantes da comunidade japonesa deixavam os filhos sob seus cuidados, após concluírem o primário para que, além de uma profissão, aprendessem comportamento e integridade.

De natureza empreendedora, Riogo e seu irmão Yutaka Mayeji também montaram a primeira concessionária Ford da região, a Val Ribeira Veículos. Mais tarde, montaram a Registro Automóveis Ltda. – concessionária Volkswagen, que funcionou por mais de trinta anos.

Riogo sempre teve atuação destacada na comunidade. Foi membro do Lions Clube de Registro e diretor do Registro Base Ball Clube (RBBC) que, sob sua supervisão, realizou eventos importantes, além da reforma da sede na avenida Prefeito Jonas Banks Leite.

Riogo Maeji morreu em 4 de dezembro de 2012. O médico registrense João Peixoto, amigo da família, recorda que sempre que o encontrava, escutava algo agradável e gentil. É assim que ele permanece no coração e na lembrança de amigos, familiares e, principalmente, dos 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**



RECONHECIMENTO

MANOEL CHIKAOKA É HOMENAGEADO PELO CRECI/SP

A **dedicação e** o comprometimento de Manoel Chikaoka, proprietário da Embaúba Imóveis, foram reconhecidos pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo, que o homenageou durante sessão realizada no Ginásio do Ibirapuera, com participação de mais de 4.500 pessoas, na noite de 25 de agosto. Na oportunidade, Chikaoka teve seu nome inscrito no Livro Ad Perpetuam Rei Memoriam (do latim “para

lembração perpétua”) e foi diplomado por ser considerado “um profissional que observa com fidelidade a legislação e o Código de Ética Profissional”. Chikaoka atua como corretor de imóveis mais de trinta anos.

A cerimônia foi presidida por Augusto Viana Neto, presidente do CRECI SP e teve, entre as autoridades presentes, o ex-governador Cláudio Lembo, que também é corretor de imóveis.



AGENDA

Eventos

SETEMBRO

Dia 7 (Domingo): Independência do Brasil – Feriado Nacional (FECHADO)

De 9 a 13 (Terça a Sábado): 13ª Feira Liquida Estoque – Projeto: Núcleo Vestir e Calçar – Local: Salão do ACER (antigo RBBC) das 9h às 20h

Dia 13 (Sábado): Quermesse da Primavera da Catedral São Francisco Xavier e Matriz Nossa Senhora Aparecida – Local: Ginásio do ACER (antigo RBBC) às 19h30

Dia 15 (Segunda): Dia do Cliente -EXPEDIENTE NORMAL

Dia 26 (Sexta): 16º Encontro de Empresários e Lojistas – Local: Salão do ACER (antigo RBBC) às 20h00 - Ingressos limitados.



Este mês, devido ao Encontro dos Empresários, não haverá o Happy Hour do Comerciante.

OUTUBRO

Dia 11 (Sábado): Comércio aberto até às 20h00 (Dia das Crianças)

Dia 12 (Domingo): Dia de Nossa Senhora Aparecida / Dia das Crianças (FECHADO).

Dias 18 e 19 (Sábado e Domingo): Quermesse CRIFF – Local: Ginásio da ACER.

Dia 21 (Terça): 7º Happy Hour do Comerciante – Confirme presença até o dia 10/10 (sexta) - retirada dos convites individuais até dia 17/10 (sexta) – Vagas Limitadas! foto



Para vender mais é preciso disciplina e método

Consultor do SEBRAE fornece dicas para aumentar vendas

O final do ano é o momento mais esperado pelos comerciantes, pois há mais dinheiro na praça, com o pagamento do 13º salário e aumento da oferta de empregos temporários. Mas não dá para o empresário ficar na parte interna do balcão, olhando a rua e esperando o cliente entrar e comprar. Na opinião de Oswaldo de Almeida Junior, consultor de Administração do SEBRAE-SP, para aumentar as vendas no final de ano, “a receita é simples, mas exige disciplina”.

Conhecer o perfil do seu cliente é o primeiro passo para o empresário se preparar para as vendas do final do ano. Para isso, a empresa deve elaborar um cadastro com informações úteis – data de aniversário do cliente e filhos e histórico de vendas, entre outros quesitos. Com base nesse histórico, o lojista direciona compras, monta o estoque e oferece produtos mais adequados ao seu público. “Se não fez isso, é hora de começar a fazer”, recomenda Almeida Junior.

Montou o cadastro de clientes? Ótimo. O passo seguinte é ter um sistema de gestão informatizado (ERP) ou automação comercial. No módulo básico do sistema, o empresário passa a ter controle sobre movimentação de estoque, cadastro de clientes e emissão de notas fiscais. Com o tempo, ele pode agregar outros módulos, como registro de contas a pagar, entradas, fluxo de caixa, controle de contas bancárias e demonstrativo de resultados. “A ideia é tirar o lojista do balcão e transformá-lo num estrategista”, observa o consultor do Sebrae-SP.

Agora que, acessando seu micro-computador, o empreendedor pode ter um retrato de sua loja, surge um novo desafio: garantir qualidade no atendi-

mento. “A contratação é para que o funcionário seja perene”, observa Almeida Junior, revelando que é importante ter o comissionamento variável. Para o consultor, o salário fixo acomoda o vendedor. “Loja e vendedor devem ter metas. O vendedor ultrapassou uma, tem outra mais desafiadora e onde o comissionamento é maior”, completa. Embora seja voltado para o empresário, o Sebrae-SP também possui material para treinamento dos colaboradores.

Vencidas essas etapas, a preocupação passa a ser com o que Almeida Junior define como “visual merchandising”, que começa com uma vitrine temática, bonita e sem poluição. Para obter um bom resultado, pode ser necessária a contratação de um profissional. “Vitrinista é investimento”, ressalva Almeida Junior. “E isso serve para rotisserie, loja de material de construção, loja de roupa”, informa.

É importante que o cliente entre num ambiente bem iluminado, com os produtos bem distribuídos e de fácil visualização, e bem organizados, em seções distintas. “O ideal é que o empreendedor esteja focado em seu público alvo”, afirma o consultor.

Nessa etapa, o empreendedor conhece seu cliente, informatizou e organizou seu estabelecimento, cuidou do visual da loja, treinou colaboradores e definiu metas. Agora precisa de divulgação. E aí tem um amplo leque: redes sociais, como o Facebook, telemarketing ativo, ações sociais, participação na Associação Comercial, entre outras opções.

Participar da Associação Comercial pode alavancar vendas? Isso mesmo. “Tem uma nata de empresários que é consumidora e têm maior poder aquisitivo”, observa o consultor. E o relacionamento com esse público pode gerar novos e lucrativos negócios.

Na opinião de Almeida Junior, ainda dá tempo para o empreendedor chegar



Oswaldo Almeida Junior,
consultor de Administração
do SEBRAE Registro

ao final deste ano em condições de superar metas. “Quando você entra numa academia, não é de um dia para outro (que vê resultados), mas dá para fazer muita coisa”, compara o consultor.

O foco do empreendedor deve ser sempre a perpetuação do seu empreendimento. Para o filho, para o neto e assim, chegar às gerações futuras.



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

E DA TELEFONIA, QUEM CUIDA?

Obviamente, cada departamento dentro de uma empresa é responsável por uma determinada atividade técnica, por exemplo, o RH é encarregado das contratações, a contabilidade dos balanços, a administração da gestão geral, etc. Mas todo negócio sempre possui atividades, muitas vezes chamadas de “cão sem dono”, onde ninguém sabe exatamente quem deve administrá-las, pois é exatamente isso que acontece com a telefonia. Muitas empresas optam por sua terceirização mas,

assim como qualquer outro serviço terceirizado, é preciso que algum departamento técnico seja responsável por esta gestão, e é aí que entra a TI.

De acordo com as novas tecnologias de telefonia, os profissionais de TI são inevitavelmente aqueles que mais se aproximam

deste tipo serviço; uma vez que nos cursos técnicos ou superiores há disciplinas específicas sobre transmissão de dados e voz. Até mesmo tecnologias como Voip e cabeamento telefônico estruturado, são heranças das tecnologias de redes de computadores.

Mas vamos com calma, afinal um profissional de TI não possui formação, muito menos conhecimento técnico para a instalação de um sistema de PABX ou para a interconexão de um ramal; mas ele pode (e deve) acompanhar qualquer projeto de implementação de telefonia, uma vez que o escopo de um projeto desta categoria é muito semelhante com as características de uma rede de dados. Bom, agora que você já sabe quem é o “dono do cão”, ficam algumas dicas de gestão que você pode seguir:

- Se sua empresa possui cinco ou mais ramais, então está na hora de você investir em um sistema de PABX.

- Se você possui uma filial em outra localidade (DDD), a sugestão é investir na tecnologia Voip. Há um bom tempo já existem sistemas de PABX com este recurso, no qual pode reduzir uma ligação interurbana a praticamente custo zero. Mas fique atento, pois o investimento inicial pode ser alto.

- Se você ainda vai começar a investir na telefonia dentro da sua empresa, opte pelo cabeamento tele-

fônico estruturado. Esta técnica é um pouco mais cara, mas a qualidade final do produto é excelente comparado com o tradicional método conhecido como “caixa de bargoa”.

- Solicite a visita de um GN (gerente de negócios) da sua operadora telefônica. Muitas vezes ele pode oferecer vantagens na aquisição de serviços e ainda agregá-los a outros produtos como, por exemplo, ramais digitais, PABX e até mesmo computadores.

- Com um bom sistema de PABX é possível criar níveis hierárquicos de acesso aos ramais, desde bloqueio de ligações (interurbano, a cobrar, etc.) até liberação de acesso por senha.

Mas, e como fica a telefonia móvel? A gestão dos celulares, rádios e modems 3G/4G também pode ser feita pelo setor de TI, já que praticamente toda a administração do sistema é realizada através de uma interface Web.

Centralizar essas atividades (incluindo a conferência das contas) ao seu departamento de TI, fará com que você ocupe seu tempo com outras atividades relacionadas à administração e, conseqüentemente, otimize a qualidade do serviço/produto de sua empresa.

Bom, caros leitores, devido a grande quantidade de obrigações profissionais e acadêmicas, infelizmente - depois de pouco mais de um ano de publicações - este é meu último artigo no caderno de tecnologia da InformaciAr. Então, aproveito este espaço para agradecer a todas as manifestações positivas que tenho recebido (principalmente por e-mail) e também à diretoria da ACIAR pela confiança em meu trabalho. Afinal, é com honestidade, credibilidade e muito trabalho que caminhamos pra frente!

Espero poder retornar em um futuro breve e ajudar a fomentar ainda mais a tecnologia da informação em nossa região! Sucesso a todos nós e bons negócios!

“
Parcerias com empresas de telefonia, podem ajudar a melhorar a qualidade do serviço.”

“O Caminho da Felicidade nos Negócios” é tema do 16º Encontro de Empresários

Os convites são limitados e podem ser trocados por 2Kg de alimentos não perecíveis (exceto sal e açúcar) na sede da ACIAR

Ao mesmo tempo uma reunião de confraternização, reflexão motivacional e evento beneficente. Esses são os principais objetivos do Encontro de Empresários e Lojistas realizado pela ACIAR que, em sua 16ª edição, terá palestra de Michel Winetzki, que falará o tema “O Caminho da Felicidade nos Negócios”, tema de um de seus livros.

Os convites para o evento, que será realizado em 26 de setembro, às 20 horas, na sede social da ACER (RBBC), devem ser retirados na ACIAR em troca de 2 quilos de alimentos não perecíveis (exceto sal e açúcar). Os alimentos serão doados a entidades sociais do município.

O palestrante Michael Winetzki nasceu em Israel, em 1950, e atualmente reside em Brasília, DF. Estudou Química Industrial em Sorocaba, SP; cursou a Faculdade de Direito nas Universidades Católica de Petrópolis e Candido Mendes no RJ; participou de treinamentos de vendas e marketing no Brasil e nos EUA; especializou-se

em comércio internacional, sobre o qual escreveu obras e em gestão por Qualidade Total; fez cursos de extensão de gemologia e artes plásticas e dedica-se com paixão ao estudo de antropologia, história, religiões comparadas e misticismo.

Winetzki realizou sua primeira palestra aos 20 anos de idade, na Academia Petropolitana de Cultura e o presidente da entidade à época, Mário Fonseca o saudou como “uma promissora revelação na oratória”, estimulando-o a estudar e aperfeiçoar o seu dom. Ao longo das décadas seguintes dedicou-se a realizar palestras no Brasil e no exterior, acumulando mais de 1600 apresentações em Associações Comerciais, Rotarys e Lions Clubes, Lojas Maçônicas, entidades, empresas, hospitais, escolas, sobre vários assuntos, mas principalmente sobre o tema de seu livro “O Caminho da Felicidade” e “O Caminho da Felicidade nos Negócios”. É também um dos co-autores de um manual intitulado “Comercio Exterior - Perspectivas e Tecnologia” editado pela USP e pelo Min. de Relações Exteriores e autor do manual “Mercoguia - o guia do Mercosul” editado pelo Sebrae e pelas Federações de Associações Comerciais de MS e de SP. Suas palestras já foram assistidas por mais de 120.000 pessoas.

Com realização da ACIAR, o 16º En-

contro de Empresários e Lojistas tem apoio do Rotary Club, ACER, Freedom e Prefeitura Municipal de Registro.



Michel Winetzki será o palestrante deste ano



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

 **facillita**

Art Sound

(((Vision Car)))

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

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

Especializado em sistema de Rastreamento



Empreendedorismo na veia

Proprietário da Wizard e da Original Tatames começou, no Japão, a trajetória empresarial

Cássio Kenzo Yamamura tinha 17 anos quando nasceu sua filha Aline. “Vi a responsabilidade bater nos ombros. Minha mãe e meu sogro não iriam me sustentar”, comenta com bom humor. Ele não pensou duas vezes: foi para o Japão como dekassegui. Foi contratado pela fábrica de componentes na Honda na cidade de Suzuka. Dez meses depois, levou a filha e a esposa, Cláudia, para o Japão.

Durante seis anos, Cássio trabalhou na Honda. Juntou dinheiro e comprou uma locadora de vídeos, que alugava filmes e programas do Brasil. Era uma época em que a internet ainda não havia sido popularizada e havia um verdadeiro boom de dekasseguis. A saudade do Brasil era imensa e os vídeos com programas e filmes brasileiros faziam muito sucesso. “Além de entretenimento, era uma forma de levar conhecimento sobre empreendedorismo aos muitos brasileiros que estavam lá com sonhos semelhantes. Foi um período muito bom”, relembra Cássio.

Quando Aline concluiu a quarta série - Cássio e Cláudia já tinham o segundo filho, André, que nasceu em Suzuka - veio o dilema: ou ficavam no Japão até a menina concluir a faculdade pois, nessa época, ela só falava japonês, ou voltavam. Decidiram retornar ao Brasil.

Inicialmente, foram morar em Curitiba e Cássio, que gosta de culinária, pensava em montar um restaurante. Na mesma rua onde negociava a compra de uma pizzaria ele conheceu uma escola idiomas, a Wisdom.

O negócio da pizzaria não foi concretizado, Cássio observou que tinha muita gente saindo do país, lembrou das dificuldades que enfrentou por não falar um idioma e decidiu trazer a bandeira da Wisdom para Registro. No final de 2005, com o fechamento da Wisdom, trouxe a Wizard e manteve uma cláusula contratual que havia chamado sua atenção na primeira franquia: a garantia de trinta dias e, caso o curso não atendesse às necessidades do cliente, o dinheiro era devolvido. Começou a expandir os negócios e comprou a Lit-



Cássio Yamamura, 42 anos, três empresas e 64 colaboradores

tle School, de Cajati, e transformou em uma nova franquia, Wizard Cajati.

Em 2007, surgiu a oportunidade de adquirir a fábrica de tatamis, única na América do Sul a fazer tatamis com palha e que havia sido iniciada pelo seu avô.

Atualmente, para administrar duas escolas de idiomas (além do inglês, a Wizard ensina japonês, chinês, francês, alemão e português para estrangeiros) Cássio conta com sua esposa Cláudia e mais trinta colaboradores. Já na fábrica de tatamis, ele tem ajuda de seus sócios e mais 24 colaboradores.

Cássio considera fundamental valorizar os colaboradores, por isso, instituiu várias bonificações alcançadas por mérito e, nas duas unidades da escola, o projeto “Professor Nota 10”, uma pesquisa de satisfação com os alunos. Nesse semestre, o professor Nota 10 de inglês ganhou uma viagem para uma praia do Nordeste, com direito a acompanhante, e o professor melhor avaliado nos cursos dos outros idiomas teve direito a um jantar, também com acompanhante.

Aline, a filha que levou Cássio para o Japão e o trouxe de volta ao Brasil, atualmente tem 25 anos, é formada em Designer e elabora projetos e móveis de interiores. No Brasil, Cássio tornou-se pai do terceiro filho, Daniel, 7 anos. Além da valorização dos colaboradores, Cás-

sio tem uma filosofia que orienta suas ações: “Procuró sempre fazer o melhor. Antes de dormir, penso que amanhã terei que fazer melhor que ontem”.

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

EMPRESAS SE PREPARAM PARA NEGOCIAR COM DEVEDORES

ADESÃO DOS EMPRESÁRIOS À CAMPANHA PODERÁ SER FEITA ATÉ 12 DE SETEMBRO

Em parceria com a Boa Vista Serviços (administradora do SCPC), a ACIAR promove de 27 a 29 de novembro, a campanha “Acertando suas Contas”. Iniciada em 2010, com apenas cinco ações – quatro na capital paulista (região central, Zona Sul e Zona Leste) e uma em Campinas -, nos dois anos seguintes a campanha nacional abrangeu 50 cidades em oito estados e obteve resultados expres-

sivos: 668 mil famílias beneficiadas, 285 mil renegociações de dívidas e a distribuição de 720 mil cartilhas de orientação sobre o orçamento doméstico. Trata-se da maior campanha do gênero realizada em território nacional.

Aliado à campanha, que visa recuperação do crédito, há o programa de Educação Financeira, com dicas, planilhas e cartilhas que ajudam no controle do orçamento doméstico. Com o nome limpo, planejamento e mantendo as contas em dia, surge o Consumidor Positivo.

Durante a campanha “Acertando suas Contas”, o devedor negociará diretamente com o credor, que poderá aplicar sua

própria política de crédito e oferecer descontos.

No começo de agosto, todos os colaboradores da ACIAR participaram do treinamento com Eliana Otoni, responsável por marketing e sustentabilidade na Boa Vista Serviços, para terem os instrumentos de organização da campanha.

Em Registro, já aderiram à campanha as seguintes empresas: Anglo School, Bicudo Motos, Casas Pernambucanas, Cotton Company, Docibra, Loja Momoyo, Marilar Móveis, Mercado Superdon, Minomáquinas Singer, Nihon Pneus, Ótica Ribeira, Paulista Tecidos, Pingo de Ouro, Prepara Cursos, Regired e Sicredi.



Colaboradores da ACIAR foram treinados para a campanha

“Mais de 90% das negociações são bem sucedidas”, afirma presidente da ACIAR

O que é a campanha “Acertando suas Contas”?

A campanha “Acertando suas Contas” é a maior iniciativa de promoção da sustentabilidade do crédito no País. Concebida pela Boa Vista Serviços, administradora do SCPC, e realizada pela ACIAR, a campanha associa a oportunidade de renegociação de dívidas com educação financeira, contribuindo assim para a construção de um sistema de crédito sustentável.

O que pode ser negociado nessa campanha?

Débitos em atraso, como por exemplo, cheques devolvidos (motivo 12, 13 e 14), duplicatas, contratos, notas promissórias e títulos de crédito (boletos, carnês, etc).

Qual a importância dessa campanha?

Para os empresários é uma oportunidade de receber dívidas que, muitas vezes, eram consideradas perdidas. Mas também é importante para o consumidor, que poderá negociar suas dívidas e limpar seu nome, que é uma questão de cidadania. A educação financeira que a campanha promove também deve ser ressaltada pois o equilíbrio no consumo é bom para o consumidor e para o lojista.

A campanha é exclusiva para associados da ACIAR?

Não é uma campanha exclusiva para associados. Qualquer empresa que possua uma carteira de inadimplentes, mesmo que pequena, pode aderir.

Quais os números da inadimplência em Registro?

Apenas em Registro, temos hoje aproximadamente 55 mil apontamentos, correspondentes a 40 milhões de reais.

Os devedores costumam procurar essa negociação direta?

Sim, a grande maioria dos consumidores que procura nosso balcão, solicita o telefone de contato das empresas, porque deseja fazer acordos diretamente com os credores. A campanha “Acertando suas Contas” permitirá que o consumidor seja atendido de maneira humanizada.

Qual é a taxa de sucesso nas negociações em eventos como o “Acertando suas Contas”?

Mais de 90% das negociações entre consumidores e empresas são bem sucedidas, em razão das condições especiais para renegociação das dívidas que os credores costumam praticar durante o período da campanha.

Como o empresário pode participar?

Para participar da campanha “Acertando suas Contas” o empresário deve entrar em contato com a ACIAR, pelo telefone (13) 3828-6800 e aderir a uma das cotas disponíveis.



Renato Zacarias
fala sobre a
campanha

Inadimplência aumenta entre consumidores com mais de 65 anos

A inadimplência entre as pessoas com idade acima de 65 anos está crescendo no Brasil. No mês de julho, o número de dívidas de pessoas com idades entre 65 e 84 anos aumentou 9,05% em relação a julho do ano passado. A inadimplência de todas as faixas etárias juntas tiveram 5,29%.

Pesquisa de âmbito nacional feita pela Boa Vista Serviços, administradora do SCPC, para traçar o perfil do inadimplente acima de 56 anos mostrou que, do primeiro para o segundo trimestre deste ano, aumentou de 13% para 17%. No segundo trimestre do ano passado esse índice era de 12%.

Na mesma proporção, dimi-

nuiu o calote dos mais jovens. Na faixa etária de até 30 anos caiu de 22% para 19% do primeiro para o segundo semestre, e recuou de 15% para 12% entre os que tem idades entre 31 e 35 anos. Manteve-se estável o percentual na faixa entre 36 e 55 anos.

A inclusão financeira, que mudou o perfil de renda da população idosa, é um dos fatores que explica a inadimplência na terceira idade. Outro fator é que, embora tenham uma vida financeira ativa, os idosos encontram dificuldade para fazer “bicos” e obter renda extra e, por isso, a inadimplência tende a ser maior nessa faixa.

Segundo levantamento, 59,2% voltam ao cadastro do SCPC

Dos consumidores que pagaram as suas dívidas e saíram do cadastro de inadimplentes, 59,2% voltaram a constar do cadastro até um ano depois, segundo levantamento da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). O levantamento é de âmbito nacional e foram analisadas as exclusões e inclusões na base de dados do SCPC, de junho de 2013 até junho de 2014. Para efeito do estudo foram considerados os consumidores que regularizaram todas as suas pendências.

Considerando somente os três meses seguintes ao pagamento das dívidas, 35,3% dos consumidores excluídos da base de inadimplentes voltaram a ter uma dívida vencida e não paga registrada no banco de dados da Boa Vista SCPC. Em média, dois milhões de consumidores saem do cadastro mensalmente. Em levantamento realizado em junho de 2013, a reincidência da inadimplência em três e doze meses era de 33,2% e 57,2%, respectivamente. Houve, portanto, uma pequena piora nas taxas de reincidência, tanto de três quanto de doze meses.

De acordo com o diretor de Sustentabilidade da Boa Vista SCPC, Fernando Cosenza, o resultado do estudo está em linha com a atual re-

alidade de aperto dos orçamentos dos brasileiros. Também por isso, a inadimplência dos consumidores apresenta alta no acumulado do ano em 2014, conforme aponta o indicador da Boa Vista. “Muitas vezes, a reincidência na inadimplência ocorre devido à falta de planejamento na renegociação da dívida, gerando parcelas que efetivamente não cabem no bolso do consumidor. Na ânsia de limpar o nome, ele assume um parcelamento que não conseguirá cumprir. Mas essa hipótese é menos relevante este ano, já que há algum tempo o brasileiro vem demonstrando maior maturidade e cautela na gestão de suas contas. Nesse momento, a taxa de reincidência está mais associada ao aperto dos orçamentos, pressionados pela inflação, pela alta dos juros e pelo menor crescimento da renda real”, analisa Cosenza.

O retorno ao cadastro de inadimplentes depois da dívida já paga evidencia também a necessidade de um melhor planejamento financeiro por parte dos consumidores. “Se o planejamento já era importante quando os salários cresciam mais e a inflação e os juros eram menores, agora ele é fundamental”, relembra Cosenza.

JOELHOS PRECISAM DE CUIDADOS PARA EVITAR LESÕES

Doenças degenerativas costumam aparecer depois dos 50 anos

Desde que aprendemos a andar, os joelhos são constantemente “agredidos” por esforços contínuos da rotina diária. Por isso, segundo o ortopedista Paulo Henrique Paes, da equipe da “Policlínica Dr. Amir Mahmoud Bahmad”, de Registro, “essa articulação está entre aquelas que mais sofrem e é responsável pelo movimento de sustentação do corpo”.

São várias as lesões que podem afetar o joelho e podem ser divididas em: degenerativas e traumáticas. As doenças degenerativas mais comuns são as artrites reumáticas e as artroses (desgastes). Costumam aparecer depois dos 50 anos e estão relacionadas ao sedentarismo, sobrepeso, alterações anatômicas (joelho valgo e varo) ou traumáticas, que são mais comuns em quem pratica esportes.

“Após avaliação de cada caso é definido um programa de tratamento que pode ser conservador (sem cirurgia) ou cirúrgico”, explica o médico. Segundo ele, para as patologias degenerativas, normalmente se usa analgésicos, condoprotetores (substância que protege a cartilagem) ou infiltração com ácido hialurônico, que aumentará a viscosidade do líquido, lubrificando a articulação. “Em casos avançados de artrose, em que o tratamento conservador não foi



Ortopedista Paulo Henrique Paes

eficaz, existe a opção cirúrgica (prótese)”, observa.

Para os casos traumáticos, o tratamento é definido pela gravidade da lesão, vista em exames de ressonância ou raio X, e por decisão do ortopedista.

Doenças e lesões nos joelhos podem ser prevenidas. Segundo o médico Paulo Henrique, incluem-se entre as ações preventivas a prática de exercícios para fortalecimento e alongamento muscular, esco-

lha de tênis que ajude a absorver o impacto e, especificamente para as mulheres, uso de salto alto com moderação, pois pode provocar retração muscular.

As pessoas com joelho valgo (X) ou varo (separados) devem ter cuidado com treinamento físico para evitar desgastes maiores.

Em qualquer situação, no entanto, o ortopedista recomenda que exercícios físicos sejam realizados com acompanhamento de um educador físico.

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

Rua 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



Distrito atual está lotado, tem quinze empresas e gera cerca de 1.400 empregos

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Registro terá novo parque industrial em dois anos

Área está em fase de pré-licenciamento para avaliação ambiental

Num prazo aproximado de dois anos, Registro terá um novo distrito industrial. A informação é do prefeito Gilson Fantin, que é presidente da Associação das Indústrias do Distrito Industrial de Registro. Ele informa que a prefeitura já tem uma área com pré-licenciamento ambiental e em fase de verificação de viabilidade econômica para instalar o novo pólo industrial, com 400 mil metros quadrados, dos quais 230 mil poderão ser utilizadas, no loteamento Jardim Yama. Esse terreno é contíguo e ao distrito industrial atual.

No pré-licenciamento há estudo técnico para verificar se há cursos d'água na área, o que torna inviável seu uso, e análise da flora. O passo seguinte será a desapropriação e o licenciamento completo, que custa em torno de R\$ 100 mil, e inclui pesquisa de fauna e flora. Passada essa fase, o prefeito vai desapropriar a área (a maioria dos lotes tem dívida de imposto, o que vai facilitar a negociação) e, em seguida, buscará recur-

sos no Investe SP para providenciar a infraestrutura do novo parque - implantação de redes de água, energia elétrica, telefonia e pavimentação - que exigirá investimentos em torno de R\$ 4 milhões.

ISENÇÃO DE IMPOSTOS

O distrito industrial de Registro, no Jardim das Palmeiras, foi instalado em outubro de 1993, durante gestão do prefeito José Mendes, em área de 236 mil metros quadrados. Em agosto do ano seguinte uma nova lei dispôs sobre concessão de incentivos fiscais para empresas interessadas em se estabelecer no distrito industrial.

Além da doação do terreno, a prefeitura concede isenções de IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano), taxa de licença para construção da indústria, taxa de localização, abertura e funcionamento e ISS (Imposto Sobre Serviço) nos seguintes prazos: 5 anos para empresas que tiverem até 50 empregados; 10 anos de 50 a 100 empregados e 15 anos para mais de 100 empregados. As mesmas regras deverão ser mantidas para o Pólo II.

Há quinze empresas instaladas no distrito industrial e, juntas, geram cerca de 1.400 empregos.

Prefeito Gilson Fantin é presidente da Associação das Indústrias do Distrito Industrial





Consultora em Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

EM BUSCA DE COLABORADORES

Quando tratamos de empresas, seus Gestores, Colaboradores, Clientes e produtos, sempre encontramos a busca por excelência em todas as relações existentes, ainda que nomeada de qualidade de serviços, produtos e de vida de seus membros. Todos os anos nos deparamos com a lista das Melhores Empresas para se trabalhar e, constantemente, nos deparamos com o bem estar de todos. Então, pessoas felizes produzem mais e de forma mais eficiente, ocasionando um produto final de maior qualidade. Todas as etapas para o sucesso são respeitadas, desde a contratação de Colaboradores, sejam estes diretos ou terceirizados, até à satisfação do consumidor final.

Então como escolher estes Colaboradores? Colaboradores são a mola propulsora do sucesso para uma empresa, pois não há trabalho desenvolvido sem a mão humana.

Antes mesmo de escolher seus Colaboradores, quem o faz precisa estar totalmente engajado na empresa, seus princípios, suas metas e muito bem informado de tudo que cerca a empresa e seu

produto final, o cliente.

Indicamos sempre que a escolha seja feita de forma a favorecer os que já estão ali comprometidos (seleção interna), e para os possíveis novos membros de uma equipe, que sejam priorizados os seguintes requisitos:

- Habilidades Técnicas e Comportamentais existentes.
- Experiência na atividade a ser desenvolvida.

- Conhecimento sobre a empresa e suas particularidades.

- Avaliação de conhecimentos e comportamentos por pessoas especializadas e credenciadas para o feito.

- Avaliação de comportamento e conhecimento feita por pelo menos dois membros da equipe já existente.

Todo cuidado ao contratar é para que haja menos desgaste da empresa em lidar com situações conflituosas (futuras) e pelo custo financeiro na rescisão, seja de que contrato for.

Já diz o ditado popular: Comprar gato por lebre.

Se sentir frustrado por ter sido enganado em uma contratação é altamente desgastante para Gestores, e hoje em dia, todo cuidado nos parece pouco, devido à popularização de técnicas de entrevista, cursos de oratória e fácil acesso ao conhecimento sobre pessoas e empresas na internet.

Se tiver um comportamento ou conhecimento ou simplesmente se foi à internet e buscou a informação exata que precisava? Há de questionarmos o máximo os novos Colaboradores.

O conhecimento precisa ser genuíno e não temporário.

Gestores em Pessoas precisam estar atentos e constantemente atualizados sobre processo de contratação, e para tal, sobre comportamento humano.

Uma empresa, muitos Colaboradores (diretos e indiretos), um único objetivo: o sucesso. Não deixe que a pressa seja maior que a razão na hora de uma contratação.



Pessoas felizes produzem mais e de forma mais eficiente e o produto final é de maior qualidade.



Rua Rio Branco, 35, V. Fátima – Registro/SP
(13) 3822-3881 www.troquecheque.com.br



Antecipando seu futuro! Seja nosso parceiro!

Mulheres garantem renda com reciclagem



Cada trabalhadora ganha, em média, um salário mínimo mensal trabalhando de segunda a sexta-feira

ELAS MANIPULAM, POR MÊS, CERCA DE 13 TONELADAS DE RESÍDUOS

Elas estão vencendo o preconceito com a atividade que executam diariamente e compreendem a falta de conhecimento que faz algumas pessoas misturarem lixo com resíduos recicláveis. São nove mulheres que se tornaram donas do próprio negócio, trabalham de segunda a sexta-feira das 8 às 17 horas e compactam, em média, 10 a 11 toneladas de papelão; entre 2 e 2,5 toneladas de garrafas PETs; e 500 quilos de alumínio mensais. A renda individual com a atividade gera em torno de um salário mínimo mensal. Elas atuam na União de Registro, cooperativa de reciclagem que funciona num barracão na entrada do Jardim Xangrilá, em Registro.

A cooperativa tem aproximadamente três anos de existência e começou com 23 integrantes, metade homens, metade mulheres, além da administradora Viviane Aparecida Morais. Os homens não se adaptaram às regras e, alguns, também conviviam com o alcoolismo. “Ao invés de garrafa térmica com café, traziam pinga”, lembra Viviane. Restaram as mulheres que, juntas, separam

materiais, prensam e montam os fardos, que são alinhados de acordo com o tipo de material. À falta de força física, elas foram se adaptando para superar dificuldades, como o uso de um carrinho para levar os fardos até os caminhões.

Para administrar a cooperativa, Viviane utiliza os conhecimentos que adquiriu nas diversas atividades que exerceu, inclusive como caixa de supermercado, e no curso técnico de Administração de Empresas, que fez no SENAI. Ela também concluiu o ensino médio. A cooperativa tem um fundo de caixa para compra de EPIs (Equipamentos de Proteção Individual) e fitilhos, pagamento de contador e outras despesas. Futuramente, o objetivo é comprar uma prensa, essencial para o trabalho que realizam. A que usam atualmente é emprestada.

A produção da cooperativa é totalmente comercializada em Registro, pois uma pesquisa mostrou que não teria muita diferença a comercialização em outros centros. “O preço do frete encarece a venda para fora”, explica a administradora.

Viviane diz que quando iniciaram a cooperativa havia muito preconceito com a atividade. “As pessoas estranhavam que eu estudei e estava mexendo com lixo”, revela. Aos poucos, no entanto, esse tipo de pensamento está diminuindo. Mas ainda falta conhecimento sobre o que é reciclável. Prova

disso é que, diariamente, as mulheres separam quase duas toneladas de lixo misturado ao material reciclável. Recentemente, encontraram um gato morto. Mas há, também, o inverso: Viviane encontrou um tablet que, aparentemente, não funcionava. Ela procurou um técnico e com apenas R\$ 25,00 consertou o equipamento para seu uso.

A cooperativa tem parceria com a prefeitura de Registro, que arca com as despesas da coleta seletiva e o aluguel do barracão onde funciona o serviço. A engenheira Heloisa Gonçalves Beltrame, chefe da Coordenadoria Técnica de Saneamento Ambiental da prefeitura, estuda a disponibilidade de verbas oficiais que estimulem a reciclagem. Até o momento, no entanto, não foi elaborado nenhum projeto. Heloisa observa, ainda, que a maioria das cooperativas que dão certo é administrada por mulheres. “Às vezes elas levam o marido, mas quem começa é a mulher”, afirma.

Além da União de Registro, no município também tem o Cidadão Catador, cooperativa que funciona na Vila Ribeirópolis. Dias e locais da coleta podem ser obtidos no site da prefeitura de Registro (www.registro.sp.gov.br).

SERVIÇO

Cooperativa União de Registro
Sede: Jardim Xangrilá
Telefone: 99643-6389

Ministério **suspende autorização** de importação de banana do Equador

Após intensa mobilização dos produtores, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento suspendeu a Instrução Normativa 03, de 20 de março de 2014, que autorizava a importação da banana do

Equador para o Brasil e representava uma séria ameaça à economia do Vale do Ribeira, além de riscos fitossanitários à fruta brasileira. A decisão foi publicada no Diário Oficial da União de 29 de julho.



Mesmo com a suspensão da portaria produtores continuam mobilizados

“A gente entende que é uma medida eleitoral mas, de qualquer forma, estamos contentes”, afirmou o presidente do Sindicato Rural do Vale do Ribeira, Jeferson Magário, ressaltando que os produtores se mantêm mobilizados e atentos. Já ocorreram tentativas anteriores de importação do Equador no final da década de 1990 e a partir de 2005. “A Grande São Paulo é o maior mercado consumidor de bananas do mundo”, afirma o presidente do Sindicato, revelando que esse é um grande atrativo para o Equador.

Segundo dados da Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira, o Brasil produz anualmente oito milhões de toneladas de bananas que garantem 500 mil empregos diretos e R\$ 7,6 bilhões em salários. A produção da fruta sustenta, com empregos indiretos, 2,5 milhões de famílias no país. No Vale do Ribeira, a bananicultura gera 30 mil empregos diretos e R\$ 300 milhões em salários.

ACIAR comercializa espaços na **26ª Expovale**

A comissão organizadora definiu os espaços que serão destinados para expositores comerciais e praça de alimentação na 26ª Expovale, que será realizada de 4 a 7 de dezembro. No total serão 75 espaços comerciais, dos quais 60 para expositores e 15 para a área de gastronomia. Cada estande comercial possui a medida de 4X4 metros. Já as lanchonetes medem 5X5 metros. As vendas dos estandes estão sendo feitas na sede da ACIAR. Reservas e informações podem ser obtidas pelo telefone (13) 3828-6800.

O setor rural possui uma atenção especial com baias para os animais e pavilhões

para exposição de produtos agrícolas.

O presidente da comissão organizadora da 26ª Expovale, Marc Medaets, enfatiza a participação do empresariado. “Estamos esperando receber mais de 60 mil pessoas durante os quatro dias de evento. Tenho certeza que é uma excelente oportunidade para quem busca mais visibilidade ao seu produto e aumentar consideravelmente as chances de negócio”.

A 26ª Expovale é uma realização da ABAVAR (Associação dos Bananicultores do Vale do Ribeira) com apoio da Prefeitura de Registro e ACIAR (Associação Comercial, Industrial e Agropecuária de Registro).



**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

Vale do Ribeira tem 25 mil cabeças de búfalos

Produção de leite não atende necessidade dos Laticínios da região

A criação de búfalos (bubalinocultura) é a terceira principal atividade agropecuária do Vale do Ribeira. A região concentra, aproximadamente, 25 mil cabeças da espécie e tem entre 200 e 250 criadores. Calcula-se que, mensalmente, são produzidos em torno de 250 mil litros de leite. A região tem dois laticínios legalizados e quatro não legalizados. Tem, ainda, um frigorífico legalizado para o abate. O presidente da Associação dos Criadores de Búfalos do Vale do Ribeira (Acribuvar), Pedro Paulo Delgado, calcula que a atividade seja responsável por 1.300 empregos diretos.

O crescimento da bubalinocultura, no Brasil, em torno de 20% ao ano, é o maior entre os bovídeos, e Pedro Paulo acredita que a região acompanha esse índice. “É só pensar que, há doze anos, só existia um laticínio legalizado no Vale e já fechou. Hoje são dois muito maiores. O abate só era feito clandestinamente e hoje temos um frigorífico licenciado para o abate de búfalos”, observa o presidente da Acribuvar.

Na opinião de Pedro Paulo, o principal



A região produz cerca de 250 mil litros de leite de búfala por mês

problema do búfalo é também sua principal virtude: trata-se de um animal rústico, que consegue viver em ambientes inóspitos e não propícios para outros bovídeos. Mas, como todas as espécies, os búfalos também precisam de cuidados adicionais para ter maior produtividade. Ele vê com otimismo o futuro da bubalinocultura no Vale do Ribeira. “Ainda não produzimos todo o leite que os laticínios instalados querem comprar, esse laticínios estão importando leite de outras regiões e ainda não produzimos ‘carne nobre’. Estamos, aqui no Vale, exportando bezerros machos em grande quantidade para outras regiões aonde são engordados e abatidos, junto com estes bezerros ‘exportados’ e esse leite ‘importado’ estamos exportando trabalho e renda, que poderiam ficar aqui”, conclui o presidente da Acribuvar.

ALTA TECNOLOGIA

A Unidade de Pesquisa e Desenvolvimento (UPD) da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios é a única fazenda experimental pública do Brasil que trabalha exclusivamente com bubalinos. Além das pesquisas e desenvolvimento de tecnologias, também procura transferir as inovações ge-

radas na Unidade por meio de palestras, seminários e cursos.

Entre outras pesquisas, está sendo realizado atualmente na UPD, sob responsabilidade do pesquisador científico Nelcio Antonio Tonizza de Carvalho, um projeto inédito de alta tecnologia, que utiliza embriões de outras búfalas geneticamente superiores após uma sequência de administrações farmacológicas para sincronizar e induzir a ovulação. “Com a transferência de embriões aumentamos a contribuição das fêmeas no processo de melhoramento genético, pois, conseguimos utilizar os oócitos de fêmeas geneticamente superiores e o sêmen de touros provados. Com a inseminação artificial, a contribuição é somente do macho, pois, a fêmea poderá produzir apenas um bezerro por gestação”, explica Nelcio.

Aumentando a contribuição das fêmeas no processo de melhoramento genético, pode-se aumentar também o rigor e a velocidade de seleção, além de reduzir o intervalo entre gerações. Dessa forma, a bubalinocultura, hoje responsável por 12,8% da produção mundial de leite, pode se tornar uma atividade econômica cada vez mais atraente.

Pesquisador científico Nelcio de Carvalho: pesquisas visam melhoramento genético da espécie

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) 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: (013) 3821-3452



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



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



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.

Governo lança Plano de Combate à Informalidade

O **Plano Nacional** de Combate à Informalidade dos Trabalhadores Empregados (PNCITE) é um programa do Ministério do Trabalho e Emprego que prevê a integração das políticas de fiscalização com outras áreas do MTE e do Governo em geral visando reduzir os índices de informalidade do emprego assalariado no país. O plano visa trazer para a formalidade cerca de 17,1 milhões de trabalhadores informais. O PNCITE deve gerar cerca de R\$ 50,0 bilhões à Previdência Social. Com sua implementação o MTE visa reduzir os índices de informalidade de forma a garantir aos trabalhadores o acesso a benefícios previdenciários, seguro contra

acidentes de trabalho além de direitos decorrentes do contrato formal, como FGTS, férias, repouso remunerado, entre outros. A formalização dos trabalhadores atacará também a concorrência desleal ao impedir que maus empregadores reduzam seus custos por meio da sonegação.

O PNCITE prevê medidas como o condicionamento de políticas tributárias, de financiamento com recursos públicos e de participação em licitações ao cumprimento da obrigação de registrar o trabalhador, bem como a manutenção da regularidade na formalização dos trabalhadores como contrapartida para a política de desoneração da folha de pagamento.

FOTO: Sandro Yamada



Em Registro, técnicos do Ministério do Trabalho reuniram contadores e empresários para explicar o PNCITE

Dados divulgados pelo IBGE superam expectativas pessimistas da Fecomercio

A taxa de crescimento do País deve se aproximar de zero já no terceiro trimestre deste ano. A tendência ficou evidenciada depois que o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou os últimos números do Produto Interno Bruto (PIB) na sexta-feira, 29 de agosto. O PIB encolheu 0,6% no segundo trimestre de 2014 em relação ao primeiro trimestre do ano e recuou 0,9% na comparação com o mesmo trimestre de 2013. Em quatro trimestres, o resultado é positivo em 1,4%. No ano, o crescimento é de apenas 0,5%.

A queda supera as expectativas pessimistas da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). Até a divulgação dos últimos dados, a Entidade trabalhava com uma taxa de crescimento entre 0,5% e 1%. A revisão deve trazer esta faixa para algo entre 0% e 0,5%, com o antigo "piso" se tornando o novo "teto".

Entre os setores analisados, o que mais

preocupa na comparação do segundo trimestre deste ano com o mesmo período do ano passado é o crescimento de apenas 0,2% do setor de serviços, que era o sustentáculo do atual modelo econômico. Dentro de serviços, o quadro é pior porque, extraindo a parte do governo, o crescimento provavelmente já é zero.

A queda da indústria é bastante relevante, mas já era antecipada por quase todos os analistas. Isso indica que a indústria já passa há tempos por uma redução de seu tamanho e capacidade produtiva, e não há perspectivas de melhoria para o curto e médio prazos. A tendência é de que o crescimento industrial registre taxas negativas também em 2015.

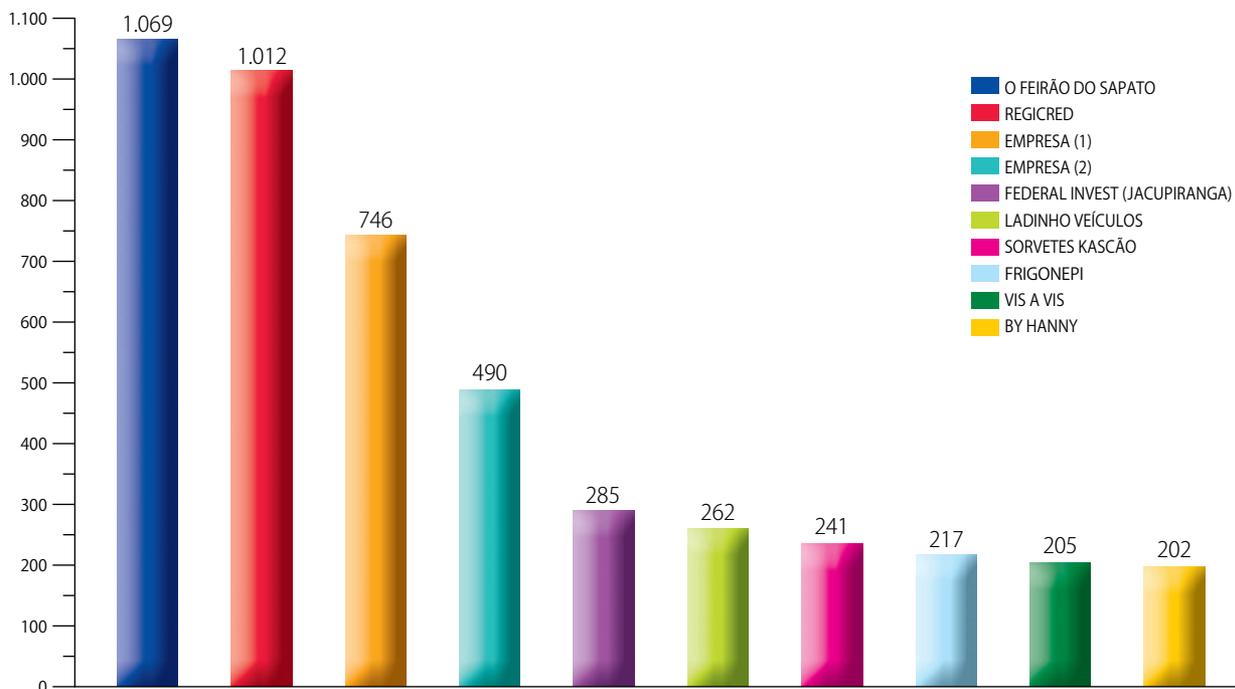
Causa apreensão ainda o fato de que a agropecuária - setor mais produtivo e competitivo do País - apresente crescimento zero em relação ao segundo trimestre do ano passado. Se o Brasil já não contava com a indústria para crescer nos últimos anos, agora não poderá mais contar com o consumo e deverá deixar

de contar também com o setor agropecuário.

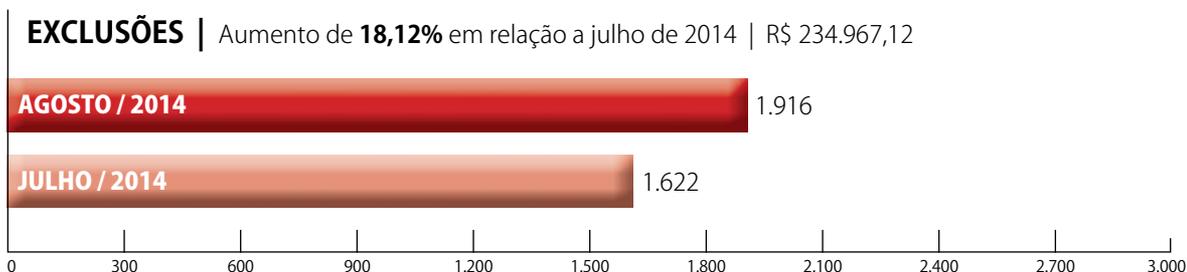
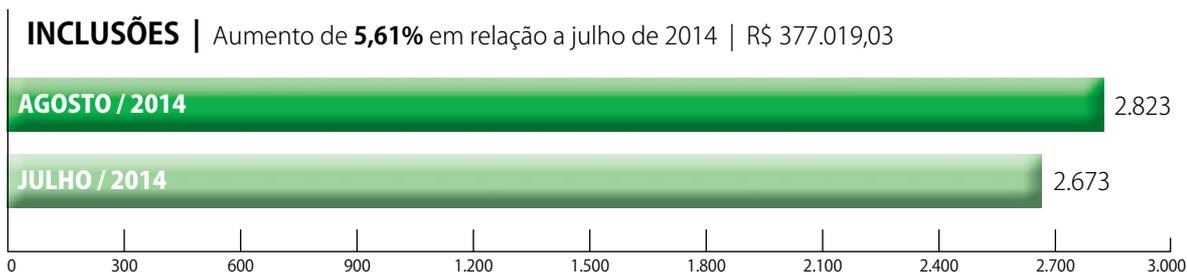
Preocupação com equipe econômica - A FecomercioSP tem se preocupado bastante com as reações da equipe econômica que se recusa em aceitar o fato de que algo está errado e de que há necessidade de mudança. O discurso de que a crise brasileira é produto da crise internacional, além de falso, não convence nenhum empresário ou investidor. O mundo está acelerando seu crescimento, notadamente com a aceleração do PIB norte-americano, que foi justamente o epicentro da crise em 2008.

Empresários e investidores, já com confiança bastante reduzida na economia brasileira, ao perceberem que não há claras indicações de que o diagnóstico do governo e das autoridades econômicas para os problemas seja o correto, tendem a manter-se em espera. Se o governo insiste em que está tudo bem, isso indica que não haverá mudanças. O diagnóstico errado implica em prognóstico ineficaz.

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC





COOPERATIVIDADE

CAMINHADA 3km | 21/09

Saída: 8h - Praça dos Expedicionários
Destino: Ginásio de Esportes Mário Covas - Registro

Inscrições: Doação de fraldas geriátricas (pacote) para o Fundo Institucional de Idosos.

Postos de Troca: UNIMED (Glaucia): (13) 3828-2000
SICREDI (Márcio): (13) 3821-5464

Realização



Co-realização:



Apoio:



CONFECCOES UNIFORMES
DESDE 1992

www.nrconfec.com.br

UTSUNOMIYA CONTABILIDADE

Hiroshi Utsunomiya **Kimiko Utsunomiya**

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

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

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

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

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

Equipe DJ EmerSom
este tem som até no nome

13 99703 0105 (Vivo)
13 3822 1633

www.djemersom.com

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA

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

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

CONTABILIDADE

YAMADA
Assessoria Contábil e Tributária

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

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

(13) 3821-1491
3821-2065

O programa Acertando suas Contas é a maior ação de **promoção da sustentabilidade do crédito no País**



acertando suas
contas

UMA INICIATIVA DA BOA VISTA

Data: 27, 28 e 29 de Novembro

Horário: das 8h às 18h

Local: ACIAR

PERÍODO DE ADESÃO

Data: 04/08 à 12/09

Empresas que já aderiram à campanha:

Anglo School

Bicudo Motos

Casas
Pernambucanas

Cotton
Company

Docibra

Loja Momoyo

Marilar Móveis

Mercado
Superdon

Minomáquinas
Singer

Nihon Pneus

Ótica Ribeira

Paulista Tecidos

Pingo de Ouro

Prepara Cursos

Regicred

Sicredi

Realização:

FILIADA À FACESP

**ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL**

ACIAR

REGISTRO

Uma iniciativa da:

BoaVista

Administradora do **SCPC**