



informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 200 — Ano 15 — Setembro 2015

Desafios e conquistas na produção de alimentos orgânicos no Vale

Empresas têm até dia 30 para aderir à campanha "Acertando suas Contas"

17º Encontro de Empresários e lojistas será dia 25 na ACER

Registro recebe caravana e gabinete itinerante do turismo

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

ACERTANDO SUAS CONTAS

INICIATIVA **BOA VISTA SCPC**

Data: 4 e 5 de Dezembro

Horário: das 8h às 18h

Local: ACIAR (Associação Comercial)

PERÍODO DE ADESÃO

Data: 03/08 a 30/09

Empresas que já aderiram a campanha:

Agromaq

Agropel

Alpha & Omega

Art's Móveis

Brazanell

Casas
Pernambucanas

Ciclo Ribeira

Docibra

Instituto
Sorocabano

Marilar Móveis

Minomáquinas
Singer

Ótica
Ribeira

Regicred

Solution
Informática

Supermercado
Tezuka

Tok Lar Baby

Realização:



Uma iniciativa da:

BoaVista SCPC



Caro associado:

Pode até parecer que estamos querendo “chover no molhado” mas penso que precisamos, com certa frequência, falar sobre a importância da micro e da pequena empresa para a economia do país.

Falei sobre o assunto no discurso que fiz, como representante da ACIAR, em nome da sociedade civil, em reunião da Frente Parlamentar de Apoio ao Vale do Ribeira e Baixada Santista.

O que vemos, infelizmente, é o governo federal caminhando na contramão da realidade. Num momento em que há todo um esforço do empresariado para valorização da micro e pequena empresa, o governo libera mais de R\$ 8 bilhões, oriundos de bancos públicos, para o setor automotivo, o que motivou crítica até mesmo do ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos.

Sabemos que quando o caixa começa a diminuir as grandes empresas imediatamente realizam demissões em massa, enquanto as micro e pequenas mantêm o emprego, mesmo quando o custo é alto. No entanto, sempre são esquecidas quando o governo decide fazer algum esforço para aquecimento da economia.

O próprio ministro Afif afirmou que as micro e pequenas empresas mantêm geração de emprego positiva nesse período de crise, ao contrário das médias e grandes empresas são responsáveis pelo fechamento de quase 500 mil vagas de empregos só no primeiro semestre do ano.

Outro tema que defendemos durante a reunião da Frente Parlamentar foi a necessidade de incentivos fiscais e créditos acessíveis para empreendedores interessados em investir no turismo em nossa região.

O Governo do Estado irá classificar mais 140 cidades paulistas como de interesse turístico, para receber recursos do Fundo de Desenvolvimento das Estâncias. Embora a maioria das cidades da região tenha os atrativos que interessam aos turistas – praias, cachoeiras, corredeiras, rios piscosos, o Lagamar, cidades históricas, cavernas, etc. – poucas são classificadas como turísticas.

Portanto, temos a oportunidade de ampliar esse número, receber mais recursos e, quem sabe, seja esse o primeiro passo para a região desenvolver a poderosa indústria do turismo.

Em 2014, a cidade de São Paulo recebeu mais de 15 milhões de turistas, que permaneceram em média oito dias. Não é sonho achar que as nossas cidades, em média 250 quilômetros distantes da capital paulista, possam muito bem ser uma alternativa para os visitantes, a maioria estrangeiros, interessados em ver além do que a megalópole oferece.

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

SUA EMPRESA

Fidelizar. Um compromisso com a verdade

6

AGENDA

7

PERFIL

DROGARIA SABRINA: Rede regional de farmácias disponibiliza mais de trinta mil itens

8

NOSSOS PRESIDENTES

SALVADOR CAMPANUCCI NETO: Proteção ao crédito municipal foi a grande conquista do mandato

9

ACIAR

Entidade fortalece os segmentos que representa e presta serviços de qualidade aos associados

10

JURÍDICO

O cartão de crédito e o comerciante

12

SAÚDE & BEM ESTAR

Hipertensão arterial atinge, em média, 30% das pessoas

13

AGRICULTURA ORGÂNICA

Região começa a se firmar no mercado de produtos orgânicos em São Paulo

14

EVENTOS

Encontro de Empresários e Lojistas / 4º Encontro "Conexão Boa Vista SCPC"

16

ACERTANDO SUAS CONTAS

Adesão de empresas pode ser feita até 30 de setembro

17

PEQUENOS NEGÓCIOS

Movimento para fortalecer a economia

18

TURISMO

Governo quer tornar mais 140 municípios de interesse turístico

19

FRENTE PARLAMENTAR

Renato Zacarias defende ações de desenvolvimento em reunião da Frente Parlamentar da Baixada e Vale

20

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

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: **aciar@aciar.com.br**
 Site: **www.aciar.com.br**

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2014 / 2016

PRESIDENTE

Renato Zacarias Santos

1º VICE-PRESIDENTE

Hélio Borges Ribeiro

2º VICE-PRESIDENTE

João Del Bianco Neto

1º TESOUREIRO

Marcelo Rodrigues

2º TESOUREIRO

Carlos Massashi Hashiguchi

1º SECRETÁRIO

Sueli Tiomi Okamoto Odake

2º SECRETÁRIO

Daniel Muniz de Paulo

CONSELHO DELIBERATIVO

Alessandra Cornélio Borges

Almir Gonçalves Correa

Benedito Gregório dos Santos

Hélio Issao Fukuda

Ibrain Martins de Almeida

Josimara Cadilhac

Luciana do Nascimento

Mauro Cesar Vieira de Araújo

Ricardo Cesar Bertelli Cabral

Roger Rodrigues Martins

Rogério Stephano Ramponi

Valdeci de Jesus Leite

William Rodrigues de Sá

CONSELHO CONSULTIVO

Salvador Campanucci

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

informaciAR

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

CONSELHO EDITORIAL:

Valda Arruda**Sueli Correa**

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Márcio Lima

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

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

COOPERATIVIDADE

REGISTRO

CAMINHADA

3Km | 20/SET

**OFICINAS DE ESPORTE, SAÚDE E LAZER
DISPONÍVEIS NO DIA DO EVENTO**

HORÁRIO: início às 8h **LOCAL:** Praça dos Expedicionários **INSCRIÇÕES:** Doação de 2 kg de alimentos não perecíveis com direito a camiseta do evento até 20/9 **POSTOS DE TROCA:** Unimed: Rua Tamekichi Takano, 11, Centro | Sicredi: Wild José de Souza, 55, Centro | ACER: Av. Clara Gianotti De Souza, 1500, Vila Nova Ribeira

Realização



Co-Realização



Apoio





Consultora em Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

FIDELIZAR. UM COMPROMISSO COM A VERDADE.

Em conversa com empresários sobre o cenário atual do comércio, entre tantas estratégias a serem empregadas neste momento, percebo o quanto se faz importante entender o produto, o cliente, e os objetivos da empresa. Quando se consegue definir cada um desses pontos, a empresa se encontra preparada para avançar para o sucesso. Entender e valorizar apenas um aspecto é ser levado ao fracasso. Mas vejo que esta questão existe muito além de uma crise econômica, mas sim no capital humano existente em cada empresa.

Na contrapartida vemos as pessoas buscando em cada notícia, em cada acontecimento, algo em que possa se agarrar, em busca de acreditar que ser honesto, leal, sincero e íntegro, ainda vale a pena.

Na relação de consumo não é diferente.

Não há estatística que apresente 100% de aceitação sobre algo. Os valores são variáveis em uma crescente busca de descobrir o que realmente as pessoas pensam e sentem sobre um determinado assunto. O resultado nos mostra sempre o quanto as pessoas temem confiar 100% em algo ou alguém.

O que faz com que o cliente confie 100% em uma empresa, em seu modo de trabalhar, em suas palavras e em seu produto?

Só conseguimos ser fiéis a algo que realmente acreditamos, onde há a verdadeira transparência na relação de condições entre o que se fala e o que se faz. Conhecer o cliente é parar de ver apenas a grande massa e criar um olhar na individualidade. Difícil? Para cada empresa há um mecanismo que proporciona essa missão, seja por competência dos próprios colaboradores ou, até mesmo, um sistema que identifique o cliente.

Um cliente pode apresentar a necessidade de descontos, outro de atenção pessoal, outro o acesso às informações sobre os produtos, ou mesmo, diversas necessidades em um único cliente.

Ter clientes satisfeitos não significa ter clientes fiéis. Esse

conceito vai além de um banco de dados dos clientes, mala direta, telemarketing, serviço de atendimento com o número 0800 e da tecnologia, pois não são esses recursos que negociam ou interagem com o cliente. Tecnologia somente funciona quando aliada com o recurso humano de uma empresa: seus colaboradores trabalhando de forma personalizada, pois grande parte dos produtos hoje comercializados está exposta nos mais diversos comércios, principalmente o online.

Com a satisfação, o cliente ensina para a empresa mais e mais sobre suas preferências, dizendo-lhe como conquistar sua confiança. Esse é o peso emocional de uma relação de fidelidade, pois proporciona a continuidade de bons negócios. Posso citar que conversando ao telefone com um colaborador de uma empresa, quando eu lhe perguntei sobre um determinado produto, ele me propôs que eu fosse ao referido comércio para conhecer. Logo respondi que não teria tempo. Nesse instante veio a surpresa. Prontamente a empresa me encaminhou, por meio tecnológico, fotos do produto e mais alguns semelhantes para que eu fizesse minha escolha. Escolha feita, negócio concluído, e a minha satisfação alcançada: comprar o produto em tempo. Nesse exemplo identificamos a capacidade de gerar possibilidades, identificação da necessidade do cliente e fidelização por parte do colaborador, que propôs e cumpriu o que a empresa emprega como objetivo.

Quando o Cliente mantém um relacionamento de FIDELIDADE com a empresa ou produto, ele deixa de ser apenas um consumidor e passa a ser o seu maior investimento em marketing onde a propaganda gratuita otimiza custos e traz o melhor resultado.

Infelizmente a mídia relata o péssimo atendimento do comércio, então, a possibilidade de troca de empresa ou produto é maior do que podemos imaginar.

O capital humano é o fator decisivo para o sucesso e nem mesmo uma ferramenta que possa conquistar FIDELIDADE terá efeito se não houver boa vontade e iniciativa nas pessoas que criam e executam tudo isso.

O primeiro CARTÃO FIDELIDADE será seu, quando houver FIDELIDADE com seus próprios objetivos. Não ofereça nada que não possa cumprir. Conheça a si mesmo como proprietário, gestor ou colaborador e somente assim terá a capacidade de conhecer seu CLIENTE e ter nele um parceiro, um investidor, um colaborador genuíno aos propósitos da empresa.

Fidelidade é a meta de todos.

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

ERRATA

Em matéria publicada na edição de julho, na Revista InformaciAR, **houve troca de legendas nas fotos selecionadas para o 16º Prêmio ACIAR de Fotografia**. Pedimos desculpas aos participantes e reproduzimos abaixo as fotos com os devidos títulos e créditos aos autores.



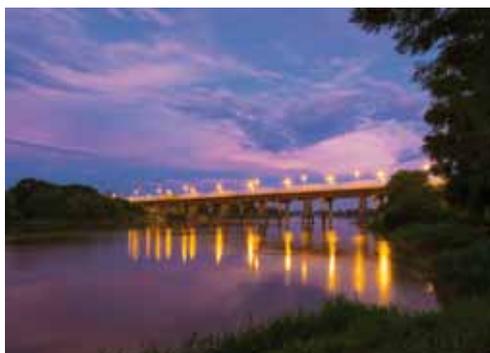
Destino Sul - Giulia Luiza da Silva Sansão



Destino... Ribeira - João Marcelo Costa



Pôr do Sol no Ribeira - Jônatas de Pontes Cunha



Crepúsculo - Elvis Alves Macedo

AGENDA

Eventos

SETEMBRO

Período: 01 a 30/09 – Prorrogado o período de adesão para a Campanha Acertando Suas Contas

Dia: 07 (2ª feira) - Independência do Brasil/ Feriado Nacional

Dia: 09 a 12 (4ª feira a sábado)

- 14ª Feira Liquida Estoque – Projeto: Vestir e Calçar – Local: ACER (antigo RBBC) das 9h às 20h.

Dia: 09 a 18 - Período de troca dos convites do Encontro de Empresários e Lojistas por 2 quilos de alimentos. Local: ACIAR

Dia: 12 (sábado) - Quermesse da Primavera (Matriz Nossa Senhora Aparecida). Local: Ginásio ACER

Dia: 15 (3ª feira) - Dia do Cliente

Dia: 17 (5ª feira) - Seminário Regional da Facesp

Dia: 22 (3ª feira) - Treinamento APAS: Açougue em Supermercados- Local: Auditório da Aciar das 9h às 17h. Vagas Limitadas !!!

Dia: 25 (6ª feira) - 17º Encontro de Empresários e Lojistas – Local: Salão Social da ACER (antigo RBBC)



OUTUBRO

Dia: 10 (sábado) – Comércio aberto até às 20h (Dia das Crianças)

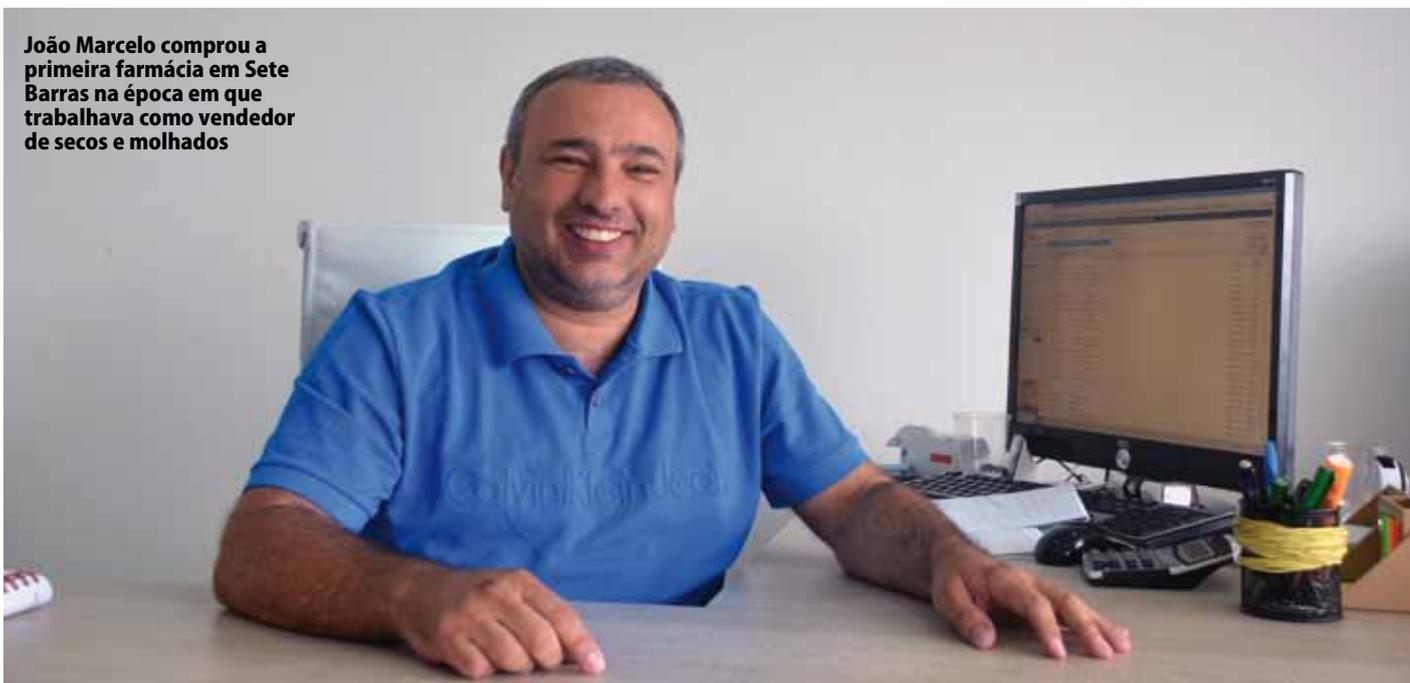
Dia: 11 (domingo) – Comércio aberto até às 16h (Dia das Crianças)

Dia: 12 (2ª feira) - Dia de Nossa Senhora Aparecida e Dia das Crianças - FERIADO NACIONAL



DROGARIA SABRINA: Rede regional de farmácias disponibiliza mais de trinta mil itens

João Marcelo comprou a primeira farmácia em Sete Barras na época em que trabalhava como vendedor de secos e molhados



Medicamentos podem ser adquiridos em até seis vezes sem juros

“Comprei praticamente só prateleira”, afirma o empresário João Marcelo Rodrigues ao lembrar da primeira farmácia que adquiriu, em Sete Barras, há 18 anos. Na época, ele trabalhava como vendedor de secos e molhados e a esposa, Adriana, passou a administrar a farmácia, que foi batizada com o nome de Drogaria Sabrina.

Natural de Santos (SP), João Marcelo veio para a região há 23 anos para trabalhar com Celso Ishikawa, seu tio, e Chimbica, donos da empresa Litoral Frios que vendia iogurtes, frios e biscoitos. Trabalhou na Litoral Frios um ano e meio e garante que, nessa empresa, aprendeu muito. Depois, passou a trabalhar no Atacadista Martins, outra ótima escola, onde ficou oito anos. Em seguida foi para o Atacadista Bate Forte.

Ao mesmo tempo em que trabalhava

com vendas, João Marcelo usava seu salário para pagar as despesas particulares e, com o que sobrava, comprava medicamento para abastecer a farmácia. “Com as vendas, eu aprendi a administrar e a crescer”, comenta o empresário. Quando a loja de Sete Barras começou a se consolidar, surgiu a oportunidade de comprar uma nova farmácia em Miracatu. Foi o começo da expansão, iniciada há dez anos.

Depois de Sete Barras e Miracatu, foram inauguradas mais seis lojas – em Registro (2), Eldorado, Jacupiranga e Cajati. Atualmente a Drogaria Sabrina conta com mais de cem funcionários e disponibiliza aos clientes mais de trinta mil itens. João Marcelo cuida da administração e Adriana é responsável pela parte contábil.

Na opinião de João Marcelo, o sucesso do empreendimento tem como base a oferta de medicamentos e perfumarias confiáveis. “Só trabalho com medicamentos de excelente qualidade e aprovados pelos médicos. O remédio tem que fazer efeito”, as-

segura. Para o controle eficaz do estoque e um bom gerenciamento, ele considera fundamental ter uma boa equipe. Os funcionários da drogaria ganham acima do piso estabelecido para a categoria.

Além de trabalhar com laboratórios confiáveis, o sucesso da rede Sabrina, segundo seu proprietário, é ter bons preços e possibilitar ao cliente pagar em até seis vezes sem qualquer acréscimo no valor à vista.

Incansável, o empresário ainda tem planos de expansão das farmácias. “Sempre tenho alguma coisa na cabeça, penso no futuro, tenho um planejamento para frente porque não podemos ficar sempre no mesmo lugar”, afirma João Marcelo.

Ele também administra empreendimentos na área agrícola e na construção civil, sendo do Grupo Sabrina. “A gente assovia, chupa cana e ainda sorri”, brinca João Marcelo, que tem como receita para ser um bom empreendedor o tripé honestidade, bastante trabalho e humildade. “É preciso também gostar do que faz”, finaliza.

SALVADOR CAMPANUCCI NETO - 1974-1976

Proteção ao crédito municipal foi a grande conquista

Vice-presidente eleito, ele assumiu o comando da ACIAR nos primeiros meses da gestão

Poucos meses após assumir a presidência da ACIAR, Ernesto Hargeheimer mudou-se de Registro. “Ele foi atrás de uma mina de ouro não sei aonde”, lembra Salvador Campanucci Neto que, na qualidade de vice-presidente, assumiu a gestão da entidade. E coube a ele dar o pontapé inicial para um dos mais importantes serviços que a ACIAR disponibiliza ao comércio até hoje: a proteção ao crédito.

“Foi a coisa mais difícil do mundo!”, comenta Salvador Campanucci as dificuldades enfrentadas para formar um cadastro de inadimplentes. “Naquela época o comerciante marcava no caderninho ou guardava o cheque, não tinha como fazer o cadastro”, conta ele. Mas, passo a passo, batendo de loja em loja, finalmente se conseguiu iniciar o então chamado Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) que, na época, utilizando fichas e pesquisa manual, fazia restrições apenas em âmbito municipal.

Na época em que Campanucci presidiu a ACIAR, o deputado federal Paulo Maluf presidia a Associação Comercial de São Paulo. Houve uma luta dos bananicultores, junto



“Foi a coisa mais difícil do mundo”, comenta Salvador Campanucci Neto sobre a implantação do SPC

ao governo do Estado, visando a redução de um imposto que incidia sobre as atividades agrícolas. Campanucci não se recorda qual era o tributo mas lembra que Maluf apoiou a causa dos bananicultores, que foi vitoriosa. As reuniões ocorriam semanalmente e a diretoria tentava, sem sucesso, a participação dos comerciantes.

A Expovale foi criada pela ACIAR. “A última Expovale foi realizada na minha gestão, quando José Mendes era prefeito e o Waldir Moraes foi presidente da comissão organizadora. Quando o Elói Ribeiro assumiu a pre-

sidência da ACIAR e passou a Expovale para a prefeitura”, recorda Campanucci.

Na época em que presidiu a ACIAR, ele também administrava as Casas Gentil (loja que havia sido fundada por seu pai, em 1964, no prédio onde atualmente funciona o Ofertão do Brás), que vendiam confeções em geral. “Meu pai foi um dos primeiros comerciantes brasileiros em Registro”, comenta Campanucci.

Logo após deixar a presidência da ACIAR, Campanucci fechou a loja e passou a se dedicar à advocacia.

COLÉGIO LANTAGI
PRIMEIRO LUGAR
NO ENEM 2014 NO
VALE DO RIBEIRA!!!

- ✓ 166ª melhor média no estado de São Paulo (entre 3.172 escolas)
- ✓ 566ª melhor média do Brasil (entre 15.641 escolas)
- ✓ 273ª melhor média de Matemática entre 15.641 escolas em todo o país

Entidade fortalece os segmentos presta **serviços de qualidade** aos

Qual é, afinal, o papel de uma Associação Comercial? “Uma associação com a credibilidade que a ACIAR conquistou em 45 anos de atuação é instrumento fundamental para o fortalecimento dos segmentos que representa. Soma-se à representatividade, o fato de a Associação prestar um amplo leque de serviços aos associados fornecendo segurança ao crédito, com o SCPC, capacitação ao empresário e ao colaborador, e informações sobre as atividades comerciais”, observa o presidente Renato Zacarias.

“A ACIAR oferece ao associado e à comunidade desde locação de auditório aos serviços da Junta Comercial de São Paulo,

com quem mantém convênio”, completa o presidente, ressaltando ainda realização e apoio a eventos que fomentam as atividades dos associados e industriais, e às leis que aprimoram as relações sociais e comerciais, como a criação do estacionamento regulamentado em Registro, por exemplo. “E sempre que necessário, nós temos mecanismos para cobrar das autoridades ajustes e reformas nas leis”, completa.

Renato Zacarias resalta, ainda, as vantagens que o associado da ACIAR tem por participar de uma entidade organizada, parceira e focada em atender os interesses das classes que representa.



CONHEÇA SERVIÇOS, PARCERIAS E REALIZAÇÕES DA ACIAR

REALIZAÇÕES

SHOW DE PRÊMIOS

Com o objetivo de fortalecer a imagem da loja e estimular vendas no final do ano, a ACIAR realiza anualmente a campanha “Show de Prêmios”, com o sorteio de prêmios entre os consumidores.

ACERTANDO SUAS CONTAS

A campanha nacional “Acertando suas contas”, realizada pela ACIAR, permite a negociação direta entre o lojista e o devedor.

PRÊMIO ACIAR DE FOTOGRAFIA

O Prêmio ACIAR de Fotografia tem como objetivo possibilitar aos comerciantes ter, como brinde de final de ano, calendários com fotografias que mostram as belezas da região. As doze fotos do calendário são obtidas por intermédio de concurso.

CURSOS E TREINAMENTOS

Em parceria com consultores e entidades, a ACIAR promove palestras, cursos e treinamentos para qualificar colaboradores e líderes das empresas associadas, visando melhorar o gerenciamento e atendimento aos clientes.

ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS E LOJISTAS

O Encontro de Empresários e Lojistas do Vale do Ribeira reúne comerciantes num momento que é, ao mesmo tempo confraternização e reflexão.

HAPPY HOUR DO COMERCIANTE



Evento de confraternização, com apresentação de cases de sucesso e histórias de empresários. Também permite troca de informações e rodada de negócios.

BOM DIA, COMERCIANTE!

Um descontraído café da manhã com troca de Experiências e de informações entre a ACIAR e os participantes.

REDE DE INFORMAÇÕES

A ACIAR mantém canais de comunicação diretos com os associados por e-mail e disponibilizadas no Facebook e no site (www.aciar.com.br). A revista InformaciAr tem periodicidade mensal.

SERVIÇOS

SERVIÇO CENTRAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SCPC)

SCPC é a parceria ideal em qualquer momento no qual a informação seja o componente necessário para garantir a tomada de decisão mais segura em todas as etapas do ciclo de negócios (prospecção e marketing, análise e aprovação, cobrança, gerenciamento de carteira e prevenção à fraude).

BALCÃO DE ATENDIMENTO JUCESP

Realiza o registro de empresas evitando o deslocamento de contadores à capital para formalização e finalização de empresas na Junta Comercial do Estado de São Paulo.

ACCREDITO

Administrado junto com a FACESP, o Accredito é um sistema eletrônico de gestão de benefícios que proporciona vantagens reais aos usuários, às empresas credenciadas e empregadores, fomentando a economia local. Há cinco modalidades de cartão: convênio, alimentação, refeição, educação e social.

que representa e associados

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

A Certificação Digital é uma assinatura em versão digital, que reconhece e comprova a identidade do usuário no meio digital. É realizada em parceria com a FACESP.

CERTIFICADO DE ORIGEM

O Certificado de Origem é o documento que atesta que o produto exportado foi fabricado no Brasil e atende às regras de origem exigidas pelo Acordo Comercial entre o Brasil e o país importador. A ACIAR emite Certificados de Origem no âmbito da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), Mercosul e o Certificado Comum.

SOS CHEQUES & DOCUMENTOS

Em caso de roubo, perda ou extravio de cheques, denuncie imediatamente ao S.O.S. Cheques & Documentos. Além da proteção individual, a denúncia ajuda a coibir a ação de criminosos e contraventores que podem usá-lo para fraudes.

CLUBE DE DESCONTOS

A ACIAR criou o Clube de Descontos visando ter uma rede de estabelecimentos credenciados para beneficiar os associados com descontos mediante apresentação de um cartão que pode ser utilizado pelos titulares e seus cônjuges.

SERVIÇO CENTRAL DE COBRANÇA (SCC)

Trata-se de serviço de cobrança passiva que facilita a negociação entre o lojista e o inadimplente, inscrito no Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC). Ao procurar a ACIAR para consulta, o inadimplente poderá negociar a dívida e realizar o pagamento.

CADASTRO POSITIVO

O Cadastro Positivo auxilia empresas e consumidores nas relações de crédito. Mantém banco de dados positivos, no qual são registrados compromissos financeiros, pagamentos e obrigações de pagamento já liquidadas ou em andamento.

LOCAÇÃO DE AUDITÓRIO

Em sua sede, no centro de Registro, a ACIAR dispõe de um amplo auditório climatizado, com acesso à internet e capacidade para 50 pessoas, que pode ser locado para palestras, cursos e treinamentos. Associados têm preço especial.

ASSESSORIA JURÍDICA

Os associados têm direito a uma consulta jurídica gratuita, a cada semestre, para esclarecimento de dúvidas sobre questões relativas às atividades comerciais e empresariais.

PARCERIAS

UNIMED

A Unimed garante descontos especiais aos associados nos planos regulamentados.

SULPAVE

Associados com CNPJ, produtores rurais, frotistas e pessoas com deficiência podem ter descontos entre 4% a 22% na compra de carros da marca Chevrolet.

SICREDI

Disponibiliza linhas de crédito para capital de giro, antecipação de recebíveis e crédito pessoal, além de taxas e tarifas reduzidas.

OAB/REGISTRO

Advogados vinculados à Subseção de Registro da OAB têm descontos especiais nos serviços de proteção ao crédito e, também, para se associarem à ACIAR.

UNISA

Associados têm até 15% de desconto nas mensalidades dos cursos à distância de graduação, graduação tecnológica e pós-graduação, de acordo com as tabelas vigentes.

SAN MARINO

Assegura atendimento diferenciado aos associados no seguro nacional saúde.

NIPOMED

Associados têm desconto de até 55%.

INSTITUTO PROE

Taxa administrativa diferenciada para associados participarem do Programa de Estágio.

ASPLEN – ASSESSORIA E CONSULTORIA

Desconto para associados em serviços prestados para elaboração de Programa de Medicina e Segurança do Trabalho.

APOIO

EXPOVALE

A Expovale foi iniciada pela ACIAR e atualmente, sob responsabilidade da prefeitura, integra as comemorações do aniversário de Registro

NÚCLEO VESTIR E CALÇAR

O Núcleo Vestir e Calçar foi criado há 12 anos, como parte do projeto Empreender Competitivo, desenvolvido com apoio da ACIAR e em parceria com o Sebrae – SP. Anualmente, realiza a Feira Líquida Estoque, sempre no segundo semestre, no salão social da ACER (RBBC), visando redução de estoque e aumento de capital de giro para as compras de final do ano. Juntos, os participantes do Núcleo compartilham experiências e buscam o aperfeiçoamento dos negócios, consolidando-se no mercado e tornando-se referências no setor de confecções e calçados.

Integram o Núcleo as seguintes empresas: Cotton Company, Tibiko's, Pingo de Ouro, Blue Jeans, Tok Lar Baby e NR Confecções.





Advogado

roniadv@hotmail.com

O CARTÃO DE CRÉDITO E O COMERCIANTE

Muitos comerciante questionam a utilização do cartão crédito. Por isso abordaremos mais um pouquinho esse assunto.

Mesmo com tanta facilidade para se implantar cartão de crédito muitos comerciantes ainda preferem não acreditar nesse serviço. Contudo é bom que se diga que com a facilidade de abertura de crédito bancário e o risco de se portar dinheiro “vivo”, a grande maioria dos consumidores, hoje, prefere o chamado dinheiro de plástico.

É certo que quem não aceita cartão de crédito no seu estabelecimento está correndo o risco de perder negócios e ou ver reduzida sua receita. Como sabemos o comércio, de modo geral, necessita acompanhar os ditames da modernidade sob pena de ficar para trás e, assim, perder grande parte da clientela.

Mas todo cuidado é pouco: a aceitação desse serviço exige uma boa contabilidade por parte do comerciante, que deverá ter à sua disposição os lançamentos de vendas via cartão, para o caso de eventuais necessidades de comprovação da compra e ou venda sob esse título.

Juridicamente o sistema de cartão de crédito é um contrato complexo, composto de diversas submodalidades contratuais.

A partir dessas submodalidades são previstas diversas obrigações que, na verdade, constituem uma promessa de aquisição de créditos futuros, onde

é permitido ao comerciante fornecedor ingressar em juízo contra o emissor do cartão de crédito caso recuse o devido pagamento, e também é permitido ao emissor ingressar em juízo contra o titular do cartão de crédito quando este se tornar inadimplente. Trata-se de um contrato misto e um documento comprobatório que gera direitos e obrigações, pelo fato de

aglutinar vários contratos, muitos comerciantes não sabem, mas além de dinheiro em espécie, não são obrigados a aceitar outra forma de pagamento. Mas essa condição precisa ser informada na loja, em local visível, sob pena de perdas no comércio.

É bom que se esclareça, no entanto, que uma vez que se disponha a receber cheque ou cartão de crédito, o estabelecimento não pode criar restrições para a sua utilização — exceto no caso de cheque administrativo ou de terceiros, que o lojista pode se recusar a receber. A loja não pode, por exemplo, exigir valor mínimo de compras para pagamento com cartão de débito ou crédito, nem fixar preços diferentes conforme o meio de pagamento (cheque, cartão ou dinheiro). Cobrar mais de quem paga com cartão de crédito fere o inciso V do artigo 39 do CDC (Código de Defesa do Consumidor), que classifica como prática abusiva exigir do consumidor vantagem manifestamente excessiva.

O repasse de custos ao consumidor está vinculado ao custo de manutenção de terminais e ao prazo que a administradora impõe para repassar o valor da venda ao estabelecimento comercial, atualmente em torno de 30 dias. Por isso é importante ressaltar que esse custo já deve ser repassado ao consumidor no momento da formação do preço de venda do produto ou serviço. Sem contar que normalmente o consumidor já financia o sistema pelo pagamento de anuidades de cartões. Com isso se o comerciante adotar a diferenciação de preço nas compras à vista e com cartão magnético ou crédito, estará incidindo em erro.

Nesses casos a atenção do comerciante deve ser redobrada, pois pode haver cobranças de direito no Procon bem como em Juízo, o que desfavorece ao comerciante na fidelização de seus clientes.

É isso.

Bons negócios a todos!



O comerciante não é obrigado a aceitar cartão ou cheque mas o cliente precisa ser informado





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



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

NOVO UNO
NOVO TUDO

Tel: (13) 3828 5000

Disvep 

HIPERTENSÃO ARTERIAL ATINGE, EM MÉDIA, 30% DAS PESSOAS

Doença tem maior prevalência em idosos acima de 70 anos

Como acontece na maioria das doenças, também para a hipertensão arterial vale o velho e sábio ditado: é melhor prevenir que remediar. “Se você não tem nenhum fator de risco, a verificação da pressão arterial pode ser realizada anualmente. Se tiver algum fator de risco como obesidade, diabetes ou tabagismo, por exemplo, a verificação deve ser realizada com maior frequência, no mínimo a cada seis meses”, recomenda a cardiologista Ana Lúcia Cogni Ferraz, que trabalha na saúde municipal de Registro e na Policlínica Amir Mahmoud Bahmad.

Ela revela que há estudos variados sobre a incidência da pressão alta mas, em média, 30% da população adulta conviverá com a doença. “Há aumento da prevalência da hipertensão arterial com a idade, pois o enrijecimento da artéria está relacionado com o envelhecimento e aumenta a chance da pressão subir”, explica a médica, informando que 50% das pessoas com idades entre 60 e 70 anos têm hipertensão arterial e esse índice atinge 75% na população com mais de 70 anos.

Segundo Ana Lúcia, a hipertensão arterial é uma doença multifatorial. “Não tem causas específicas, mas algumas condições aumentam o risco da doença”, revela. Além da idade e de ter um componente hereditário (com maior incidência na raça negra), a obesidade global (verificada pelo índice de massa corpórea) e a obesidade abdominal



A médica Ana Lúcia alerta: a longo prazo, e sem tratamento, a hipertensão atinge órgãos importantes como rins e coração

também contribuem para o surgimento da hipertensão. Outros fatores são o excessivo consumo de sal (a Organização Mundial de Saúde recomenda cinco gramas diários de sal) e o sedentarismo.

Trata-se de uma doença grave. “A longo prazo, e sem tratamento, a hipertensão causa alteração basicamente nos órgãos alvos – rins, coração e artérias. A pressão alta é um fator agressor da artéria, estando relacionada ao aparecimento da aterosclerose”, alerta Ana Lúcia. Sem cuidados, a hipertensão pode gerar nefropatia, que pode causar insuficiência renal e, nesse caso, tornar a pessoa dependente de diálise. Pode também acarretar sobrecarga no coração, que leva à insuficiência cardíaca. Ou, ainda, causar problemas nos vasos sanguíneos – se acometer artérias cerebrais, a consequência será um acidente vascular cerebral, o temido AVC; se ocorrerem lesões nas artérias coronárias, a hipertensão

poderá causar infarto agudo do miocárdio.

A cardiologista Ana Lúcia explica, ainda, que normalmente a pressão alta não apresenta sintomas, a não ser em casos agudos quando a pessoa pode sentir dor de cabeça, dor no peito, palpitação ou falta de ar. Para o diagnóstico, ela recomenda que sejam feitas, no mínimo, três aferições, uma a cada semana. Essas medições também obedecem a um protocolo e devem ser realizadas com uso do aparelho correto (o medidor de pulso, por exemplo, está descartado para obtenção de diagnóstico).

COMO ESTÁ A SUA PRESSÃO?

Ótima: menor que 12X8

Normal: menor que 12X8,5

Limítrofe: entre 13 ou 13,9 X 8,5 ou 8,9

Hipertensão: acima de 14

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



ANS nº 35.177-6

SAC
Unimed
Serviço de Atendimento ao Cliente
0800 770 28 22



Orgânicos abrem novos mercados

Região começa a se firmar no mercado de produtos orgânicos em São Paulo

Apesar das dificuldades e desafios que enfrentam, os produtores orgânicos do Vale do Ribeira vislumbram luz no final do túnel com novos mercados para absorver a produção. A partir do dia 11 deste mês, dez produtores vinculados à Associação dos Produtores Orgânicos do Vale do Ribeira (AOVALE) terão espaço na Feira de Produtos Orgânicos, organizada pela Coordenadoria de Desenvolvimento de Agronegócios do Estado de São Paulo (Codeagro), do Governo do Estado. Essa feira, localizada no bairro Jabaquara, na capital, às sextas-feiras, deverá atrair cerca de seis mil consumidores toda semana. Municípios da região, incluindo Juquitiba e São Lourenço da Serra, comercializarão hortaliças, frutas e processados da agricultura familiar (doces, geléias e biomassa da banana, entre outros).

A luta dos produtores para colocar a banana na merenda escolar também começa a apresentar resultados. As prefeituras de Itariri e Juquitiba estão absorvendo parte da produção de banana orgânica para incluir na alimentação dos estudantes. Ocorre, porém, que as prefeituras estão demorando três meses para pagar os produtores. “Estamos praticamente quebrados. Eles alegam que os repasses do governo foram reduzidos”, afirma Breno de Almeida, presidente da AOVALE. Mesmo assim, ele tem conversado com nutricionistas visando incluir também a pupunha na merenda escolar nas



Breno Almeida,
presidente da AOVALE:
“Nossa luta é produzir
alimentos saudáveis”

próximas licitações.

Grandes problemas ainda dificultam o desenvolvimento dos orgânicos. “O pequeno produtor está totalmente desassistido em assistência técnica, sofre com a falta de apoio das prefeituras e está sem crédito”, reclama Breno. “O produto orgânico tem uma demanda grande, mas há um buraco entre o produtor e o cliente: chama-se logística”, explica Breno. Ele revela que o agricultor fica com apenas 30% do valor da produção e os 70% restantes ficam entre varejistas e distribuidores. E defende a elaboração de planejamento e projetos, por especialistas, para assegurar venda direta aumentando a rentabilidade do agricultor e garantindo melhor preço ao consumidor.

Apesar das dificuldades, os produtores continuam buscando novas alternativas para melhorar a produção. Em Pedro de Toledo, um grupo de orgânicos já começou a trabalhar no sistema agroflorestal, por meio de um projeto financiado pelo Micro-

bacias II. “Agrofloresta é um sistema que controla a temperatura e a água disponível no solo, disponibilizando esses recursos de maneira eficiente numa época em que o clima está totalmente alterado”, explica Breno. “É o sistema mais moderno que existe. A produção é equilibrada, o produtor trabalha na sombra e o solo é protegido”, resume. Há nove agricultores utilizando esse sistema em Pedro de Toledo, incluindo Breno, que é proprietário da Fazenda Niágara – Orgânicos da Agrofloresta. Eles trabalham em parceria com o Instituto Agrônomo de Campinas (IAC).

“É um grande desafio ser orgânico. Na realidade é um princípio moral. Não é produtor para ganhar dinheiro mas porque acredita no meio ambiente, na saúde das pessoas e é socialmente justo”, afirma Breno. “A nossa luta é produzir alimentos saudáveis e quebrar o ciclo de doenças da alimentação com veneno”, conclui o presidente da AOVALE.



**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**

s e enfrentam desafios

Um setor que cresce, apesar da crise

O agrônomo Rogério Sakai, técnico da CATI (Coordenadoria de Assistência Técnica Integral), braço da Secretaria de Estado da Agricultura nos municípios, revela que o mercado de orgânicos está crescendo e contratando mão de obra, ao contrário de outros setores agrícolas que estão sofrendo com a crise econômica. Ele diz que por ser uma região com muitas áreas protegidas e parques, o Vale do Ribeira reúne as condições ideais para o cultivo de orgânicos já que as regras ambientais não permitem uso de agrotóxicos no entorno de parques.

Defensor da agricultura, Sakai explica que o agrotóxico combate o sintoma e não a causa de problemas na produção. Ele cita, como exemplo, a formiga. Se usar formicida, o inseto some por um ano, mas volta à plantação. Mas se usar fósforo e molibidê-

nio, a formiga nunca mais aparece.

Na opinião do técnico, que já foi produtor de orgânico na região de Piracicaba, os preços dos orgânicos variam muito se comparados aos convencionais. “Tem produto que é o dobro do preço, outros têm o mesmo preço”, afirma. “Não adianta ter um produto barato se vai fazer mal para quem trabalha na produção, contaminar a água e afetar o lençol freático”, observa Sakai, lembrando que a legislação é mais rígida com relação ao cultivo orgânico.

O Vale do Ribeira tem 168 agricultores inscritos no Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos do Ministério da Agricultura (MAPA), conforme último levantamento feito no mês de maio. Os orgânicos produzem banana (a maioria), pupunha e hortaliças.



Rogério Sakai diz que agrotóxico combate sintomas e não causa dos problemas na produção

Pioneirismo no Vale do Ribeira

“Mudei para a agricultura orgânica porque meu pai sempre falava em usar compostagem. Ele dizia: nunca fale que terra não presta, quem não presta é quem não sabe produzir”, diz o agricultor Jorge Oussawa, dono da Chácara São Jorge, no bairro Arapongal, em Re-

gistro. Reconhecido como pioneiro na região, há trinta anos ele se dedica aos orgânicos. “Com a agricultura convencional, eu usava máscara, luva, tinha medo de pegar doença”, lembra Jorge Oussawa.

Durante os 25 anos em que trabalhou na agricultura convencional, Jorge Oussawa vendia nas quitandas e em mercados. “Mas meus amigos morreram todos”, observa. Acontece que a vida segue e, para adequar-se aos novos tempos e produzir alimentos mais saudáveis, Jorge Oussawa mudou do convencional para o orgânico.

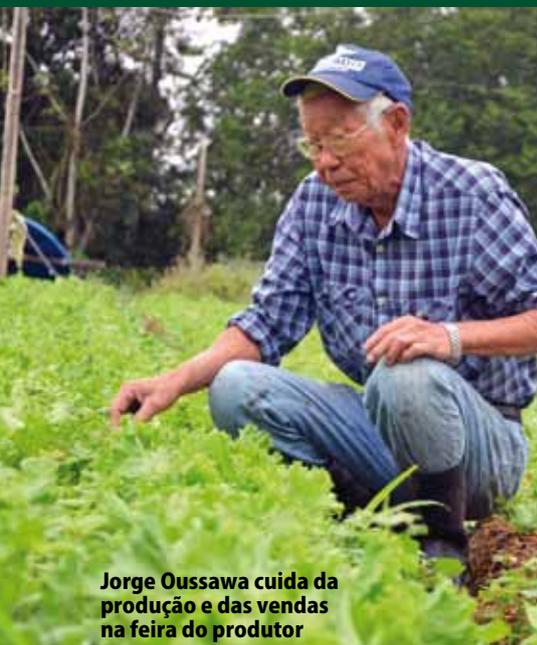
Ele produz e comercializa legumes e verduras – brócolis, inhame, ervilha, vagem, rúcula, alface, pepino, couve rábano e pimentão, entre outros. Admite que o preço de venda é um pouco maior comparado aos alimentos convencionais, coisa de 50 centavos, 1 real por quilo, e explica que esse acréscimo resulta da seleção que faz para garantir mais qualidade para o consumidor. “O orgânico tem maior durabilidade e o sabor é diferente”, diz o produtor que, com 75 anos de idade, lembra antes de o sol nascer para cuidar dos plantios e é também responsável pela venda nas três feiras semanais

realizadas em Registro.

Jorge Oussawa contesta, porém, quem diz que legumes e vegetais orgânicos têm aparência inferior aos convencionais. “Se cuidar bem a verdura fica bonita. É igual criança: tem que saber o que precisa para ficar com saúde. Planta é a mesma coisa”, compara.

A terra exige muito material também orgânico para produzir alimentos saudáveis mas, na opinião de Jorge Oussawa, a maior dificuldade é o clima. “Quando comecei a plantar verduras, tinha quatro estações no ano. Agora são quatro no dia”, observa. Outro problema que o agricultor enfrenta é a falta de mão de obra.

Durante esses trinta anos, o produtor do bairro Arapongal aprendeu muita coisa na prática e outro tanto nos livros que leu. “Mas se não fizer com amor, não sai. E ainda rezo!”, comenta com o bom humor de quem sabe que está fazendo a diferença em sua atividade. Prova disso é que recentemente, ele foi homenageado pela Associação dos Produtores Feirantes por relevantes serviços prestados à atividade e pela CATI, durante a 2ª Semana de Agricultura Orgânica do Vale do Ribeira.



Jorge Oussawa cuida da produção e das vendas na feira do produtor

Ingressos para o **Encontro de Empresários e Lojistas** serão trocados na ACIAR até dia 18



Empresários e lojistas interessados em participar do 17º Encontro de Empresários e Lojistas, a ser realizado dia 25 de setembro, no salão social da ACER (antigo RBBC), têm até dia 18 de setembro para trocar dois quilos de alimentos não perecíveis (exceto sal e açúcar) por ingressos. A palestra será ministrada pelo jornalista Ricardo Gandra, sob o tema “Crescer na vida:

uma questão de atitude”.

A palestra visa motivar no trabalho, no círculo de amigos, na vida pessoal e profissional, mostrando caminhos que podem levar a uma maneira nova de olhar a vida e de conseguir sucesso em seus objetivos.

Ricardo Gandra é jornalista, pós-graduado em Comunicação e Marketing, pós-

graduado em Comunicação Empresarial e pós-graduado em Imagens e Culturas Midiáticas. Ele também atua como assessor de imprensa, já foi professor universitário de graduação, pós-graduação e aperfeiçoamento acadêmico. Trabalha com palestras desde 2003 e já se apresentou em várias cidades, tendo agendado mais de 50 palestras em 2015.

4º Encontro “**Conexão Boa Vista SCPC**” reúne associações comerciais em Registro

Novos produtos, cases de sucesso e informações pertinentes ao desenvolvimento do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) foram os principais temas do 4º Encontro “Conexão Boa Vista SCPC”. A reunião, realizada na ACIAR na manhã de quinta-feira, 27 de agosto, foi conduzida pelo gerente de rede da Boa Vista, Fábio Leitão, e contou também com a participação de representantes das associações comerciais de Juquiá, Jacupiranga, Cajati e São Vicente.



Adesão de empresas pode ser feita até 30 de setembro

Empresas poderão aumentar capital para compras no fim do ano

As empresas de Registro têm até o dia 30 de setembro para aderir à campanha nacional “Acertando suas Contas”, com a possibilidade de renegociação de dívidas que julgavam perdidas, aumentando o capital para as compras de final de ano. A campanha, que será realizada nos dias 4 e 5 de dezembro, é resultado de parceria entre a ACIAR e a Boa Vista SCPC e tem como principal objetivo colocar na mesma mesa de negociação credores e devedores.

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

Com a renegociação, o devedor também limpa o nome e pode voltar a ter crédito, garantindo maior número de consumidores no final do ano.

“Acertando suas Contas” é a maior campanha do gênero realizada em território nacional. E também incorpora 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.

Mais de 90% das negociações entre con-



Renegociação é feita diretamente entre credores e devedores

sumidores e empresas são bem sucedidas, em razão das condições especiais para renegociação das dívidas que os credores costumam praticar durante o período da 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”, avalia o presidente da ACIAR, Renato Zacarias.

Em Registro, já aderiram à campanha as seguintes empresas: Agromaq, Agropel, Alph & Omega, Art’s Móveis, Brazanell, Casas Pernambucanas, Ciclo Ribeira, Docibra, Instituto Sorocabano, Marilar Móveis, Minomáquinas Singer, Ótica Ribeira, Regicred, Solution Informática, Supermercado Tezuka e Tok Lar Baby.

Carla Groke Campanati
ADVOGADA OAB/SP 262.898

(13) 3821.4199 | (13) 991.426.465
Avenida Clara Gianotti de Souza, 102
Galeria Via Spezio | Sala 03 | Registro | SP
carla@campanati.adv.br

CONTABILIDADE E IMOBILIÁRIA
www.chicaoka.com.br

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

Rua Tamekichi Takano, 609
Centro - Registro - SP

Movimento para fortalecer a economia

Iniciativa liderada pelo Sebrae visa estimular a compra nas micro e pequenas empresas

Em uma iniciativa inédita, foi lançado no país um movimento para estimular a sociedade a consumir produtos e serviços fornecidos por micro e pequenas empresas. A ação é liderada pelo Sebrae e pretende usar a força dos pequenos negócios – mais de 10 milhões de empresas no Brasil, que faturam no máximo R\$ 3,6 milhões por ano – para fortalecer a economia. As micro e pequenas empresas são mais de 95% do total de empresas brasileiras, respondem por 27% do PIB no Brasil e por 52% do total de empregos com carteira assinada – mais de 17 milhões de vagas.

O Movimento Compre do Pequeno Negócio estabeleceu o dia 5 de outubro como data oficial, por se tratar do dia em que foi instituído o Estatuto da Micro e Pequena Empresa. A ação inclui um hot site (www.comprepequeno.com.br) que enumera cinco razões para comprar dessas empresas:

- 1 – É perto da sua casa
- 2 – É responsável por 52% dos empregos formais
- 3 – O dinheiro fica no seu bairro
- 4 – O pequeno negócio desenvolve a comunidade
- 5 – Comprar do pequeno negócio é um ato transformador

No hot site, os empreendedores também poderão cadastrar suas empresas para que o consumidor encontre os produtos e serviços que precisa perto de sua casa ou trabalho.

O Sebrae e instituições parceiras vão realizar uma semana de capacitação em todo o Brasil, de 21 a 26 de setembro, para preparar os empresários especialmente para o 5 de Outubro, com palestras, consultorias e orientações sobre controle de custos e aten-

Os minimercados ou mercados de vizinhança cresceram 64% nos últimos cinco anos, segundo levantamento inédito do Sebrae.

De 2009 a setembro de 2014, foram criados 152,5 mil novos pequenos negócios no segmento. Em 2009, o Brasil tinha cerca de 240 mil minimercados, mercearias e armazéns optantes pelo Supersimples, número que saltou para quase 390 mil em setembro de 2014. São considerados mercados de vizinhança as lojas que comercializam produtos alimentares industrializados, ou não, com até quatro caixas registradoras ou faturamento até R\$ 3,6 milhões por ano.



dimento ao cliente, por exemplo.

EM SÃO PAULO - As micro e pequenas empresas já passam de 2,7 milhões no Estado de São Paulo, e representam mais de 99% do total de CNPJs. Elas respondem por 27% do PIB e empregam 48% dos trabalhadores com carteira assinada – cerca de 5 milhões de pessoas.

Até outubro serão realizados, em todo o Estado, feirões de saldos para incentivar a geração de negócios e aumentar as possibilidades de venda no segmento de varejo junto ao consumidor final. Haverá também eventos de negócios, que permitirão a reunião de diversos empresários com foco na integração de soluções setoriais ou multissetoriais, por meio de transações entre microempreendedores individuais e microempresas.

O Sebrae-SP também promoverá uma grande ação junto aos órgãos públicos, como prefeituras e agentes de desenvolvimento, bem como articulação com parceiros, federações e associações.



**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

Governo quer tornar mais 140 municípios de **interesse turístico**

Secretário do Turismo também esteve em Registro e ouviu as reivindicações das lideranças

O Gabinete Itinerante do Turismo Paulista promovido pela Secretaria de Turismo do Estado de São Paulo (Setur) esteve no Teatro Wilma Bertelli, em Registro, na quinta-feira, 20 de agosto. Na ocasião, numa ação inédita em parceria com a UVESP - União dos Vereadores do Estado de São Paulo - reuniram-se diversas autoridades da Caravana do Turismo. O secretário do Turismo, Roberto Lucena, também atendeu lideranças da região em audiências previamente agendadas e visitou o Museu da Imigração Japonesa no KKKK.

“A Caravana do Turismo e o Gabinete Itinerante nos deram a oportunidade de discutir estratégias para alavancar o turismo no Vale do Ribeira, além de nos aproximar ainda mais do governo estadual para apresentar as demandas da nossa região”, avaliou o prefeito Gilson Fantin que aproveitou a presença do secretário para pedir recursos para melhorar a estrutura da Festa Nordestina e Expovale e para um novo espaço para o Memorial da Imigração Japonesa.

Vanilson Fickert, diretor técnico da Secretaria do Turismo, deu continuidade aos trabalhos, enaltecendo a participação do Vale do Ribeira nas políticas públicas da Setur de modo pronto e positivo. Após falar sobre os critérios de avaliação contidos na

Cartilha de Orientação aos Municípios de Interesse Turístico que será lançada muito em breve, destacou os quatro circuitos da região: Eixo da BR, Lagamar, Cavernas e Polo Cerâmico do Alto do Vale do Ribeira.

O Gabinete Itinerante foi encerrado pelo secretário-adjunto Beto Tricoli que atentou para as vocações das cidades que almejam ser de interesse turístico, além de ressaltar a importância da diversidade e do diferencial para se vislumbrar resultados eficientes.

CARAVANA DO TURISMO - A Caravana de Turismo divulgou a regulamentação da Lei 1261, projeto de Lei complementar nº 32/12, que prevê a ampliação do número de municípios beneficiários com os recursos vinculados ao Fundo de Melhorias das Estâncias. A ação institui que 140 municípios paulistas serão de interesse turístico. Todas as cidades, exceto as estâncias, concorrerão a esse grupo e para participar deverão preencher os seguintes critérios: ter potencial turístico, Conselho Municipal de Turismo, serviço médico emergencial, meios de hos-

pedagem, serviços de alimentação, de transporte, de segurança e de informação e receptivo turísticos; plano diretor de turismo, expressivos atrativos turísticos com acessos adequados e infraestrutura básica capaz de atender às populações fixas e flutuantes no que se refere a abastecimento de água potável e coleta de resíduos sólidos.

O objetivo da “Caravana do Turismo” é assessorar os governos locais a adequar suas cidades para que estejam aptas a serem reconhecidas como “de interesse turístico”. O evento teve organização da UVESP (União dos Vereadores do Estado de São Paulo), apoio do CODIVAR (Câmara Técnica de Turismo do Consórcio de Desenvolvimento Intermunicipal do Vale do Ribeira), da Frente Parlamentar Mista do Congresso Nacional em Defesa do Turismo, da Frente Parlamentar Paulista do Turismo e dos municípios de interesse turístico, da Frente Parlamentar em Defesa dos Municípios da Baixada Santista e Vale do Ribeira, da Alesp, SOS Mata Atlântica, Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Secretaria do Meio Ambiente.



Abertura do evento, que durou o dia todo, aconteceu no Teatro Wilma Bertelli, no KKKK

Presença do Vale no Festival Gastronômico Sabor SP

A 11ª etapa do Festival Gastronômico Sabor de SP, programa da Secretaria de Turismo do Estado de São Paulo, foi realizada em Registro na terça-feira, 11 de agosto. Houve degustação dos dez pratos classificados em que quatro foram eleitos para a grande final que acontece em novembro, no Parque Villa-Lobos, na Capital. Durante o evento, o chef Luiz

Yscava ministrou aula de culinária. Os quatro pratos mais votados foram: Vegganburger, um hambúrguer vegano (Primo de Quem?) e Spaghetti de Pupunha com Frutos do Mar e Cogumelos (Lanchonete CDP), ambos de Registro; Robalo no Shissô (Restaurante Bacharel), de Cananéia; e Sorvete de Banana da Juréia (Sorveteria Barra do Ribeira), de Iguape.

Também disputaram: Pão de Mel de

Biomassa de Banana Verde (Pariquera-Açu); Arroz com Palmito Pupunha e Pirão regado com Moqueca de Tilápia em Iscas (Juquiá); Salada de Frutos do Mar (Ilha Comprida), PeSobá (Pedro de Toledo); Bruschetta Musa (Iguape).

O Sabor de SP tem parceria com a revista Prazeres da Mesa e mostra a importância do setor gastronômico, um dos grandes braços da atividade turística.

Renato Zacarias defende ações para desenvolvimento do Vale do Ribeira durante reunião em Cajati



O presidente da ACIAR defendeu também o fortalecimento da micro e pequena empresas

FOTO: Mônica Becker

A Frente Parlamentar é presidida pelo Deputado Caio França

Em seu discurso como representante da sociedade civil, o presidente da ACIAR, Renato Zacarias, sugeriu na reunião da Frente Parlamentar do Vale do Ribeira e Baixada Santista, realizada na sexta-feira, 28 de agosto, em Cajati, que seja realizada pesquisa de todos os projetos e programas existentes no governo do Estado e, a partir daí, seja elaborado um planejamento visando acelerar algumas ações de governo já existentes e implantar outras buscando, de fato, o desenvolvimento da região.

“Eventos como esse são importantes na medida em que podemos nos posicionar e, quem sabe, avançar para atingirmos a região que todos sonhamos – com a Mata Atlântica preservada, com equipamentos turísticos avançados, com emprego e renda para essa gente que escolheu ficar e lutar aqui por amor ao Vale do Ribeira”, afirmou o presidente da ACIAR, ressaltando que não existe desenvolvimento sem incentivos fiscais e ações que fortaleçam a micro e pequena empresas, responsável por 27% do Produto Interno Bruto (PIB) e 52% dos empregos gerados no país.

Ele também defendeu incentivos fiscais e crédito acessível para a iniciativa privada construir hotéis, pousadas e outros equipa-

mentos que sirvam ao turista. “Nós apoiamos a reivindicação do prefeito de Registro, para implantação de uma FATEC no município. Consideramos fundamental não só a vinda da FATEC, mas a ampliação da oferta de cursos técnicos nas ETECs da região, com foco na produção regional seja para o comércio, para a indústria, seja na pesca, no turismo e no setor de serviços”, afirmou Renato Zacarias.

O deputado Caio França, presidente da Frente Parlamentar, anunciou implantação do curso de mineração na ETEC de Registro. Anunciou, ainda, a reativação do Fundo de Desenvolvimento do Vale do Ribeira (Fundesvar), que dispõe de cerca de R\$ 3 milhões, para as prefeituras apresentarem projetos e a implantação do Acessa São Paulo em algumas cidades da região. “Esse encontro é uma oportunidade para os municípios da Baixada Santista e Vale do Ribeira, porque aqui buscamos caminhos para superar a crise”, ressaltou.

A reunião contou, ainda, com participação de Maurício Juvenal, chefe de gabinete da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação, que apresentou a estrutura organizacional da pasta e ações voltadas para o crescimento econômico sustentável. Entre as iniciativas citadas pela Secretaria constam o Programa de Apoio Tecnológico aos municípios e uma nova ação do Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT), vinculado

à Secretaria, que prevê soluções tecnológicas para as áreas voltadas ao uso de água, energia elétrica e resíduos sólidos, além da prevenção e combate à dengue.

Participaram da reunião prefeitos, vereadores, representantes de órgãos regionais e de entidades da sociedade civil.

ELETRO
REZENDE

MATERIAIS E SOLUÇÕES ELÉTRICAS

- Poste Padrão Pronto - Elektro
- Padrão Medição Agrupada e Indireta
- Instalação e Manutenção Telefonia
- Instalação e Manutenção Elétrica Geral
- Instalação e Manutenção de Ar Condicionado
- Materiais Elétricos - Automação - Ferramentas
- ART - Projeto Elétrico
- Iluminação

PARCELAMOS EM ATÉ 5X NO CARTÃO
TRABALHAMOS CONFORME NORMAS DA ELEKTRO

ATELHEMOS CHAMADA DE EMERGÊNCIA INCLUSIVE
AOS SABADOS, DOMINGO E FERIADOS

AV. CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 642 - REGISTRO/SP

(13) 3822-2888 / 99776-8858 / 99775-0990
98127-2541 / 99155-7933
E-mail: eletro_rezende@hotmail.com

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 5 a 15% nas mensalidades dos cursos de graduação, graduação tecnológica e pós-graduação (conforme tabela vigente). 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



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.



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.



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



Descontos de até 55% para associados. Tel.: (13) 3822-1497.



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.



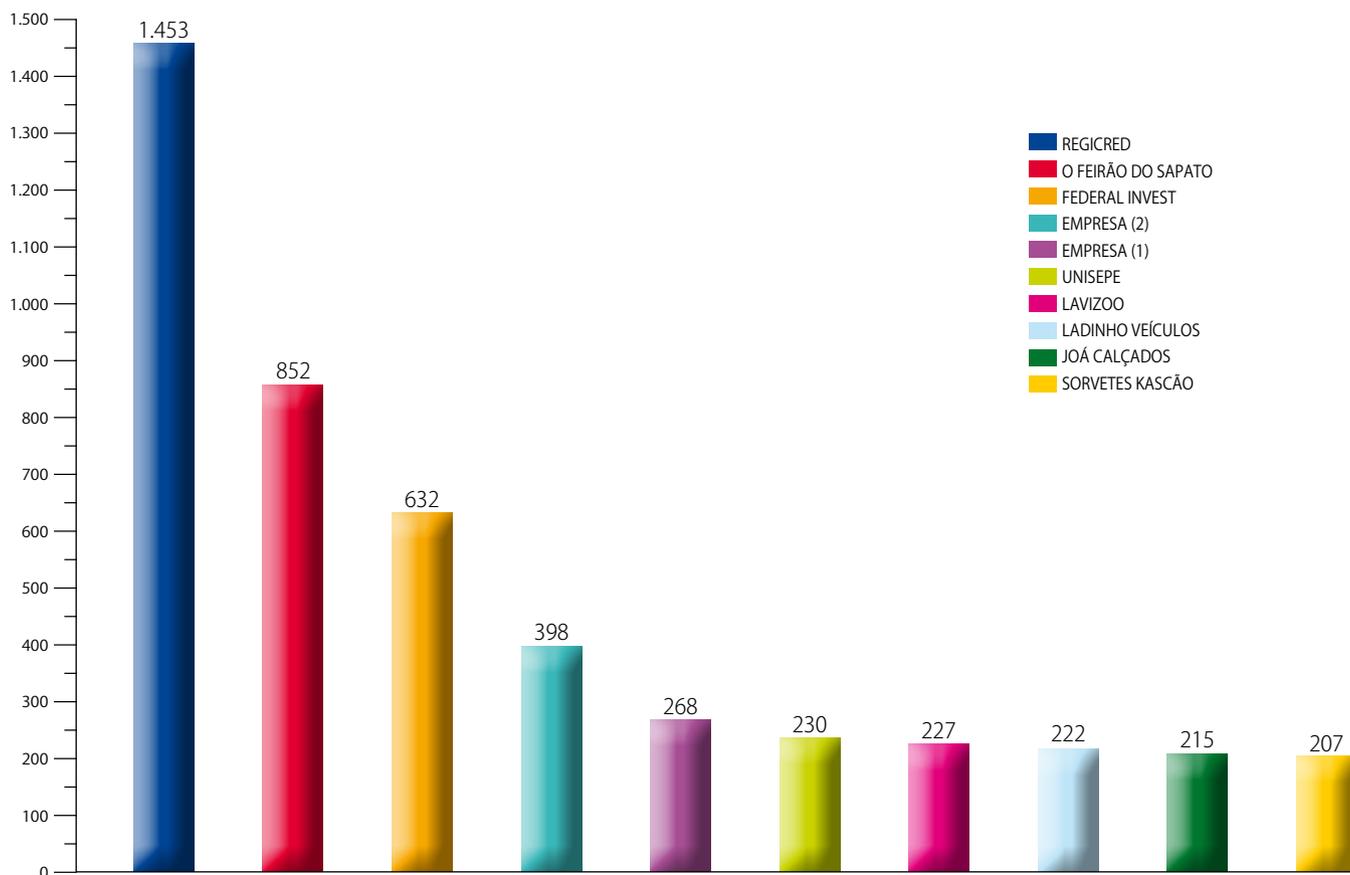
Descontos de 10% no valor de seus produtos e serviços. Av. João Batista Pocci Jr, 305 – Centro – Registro/SP – Fone: (13) 3821-7091.



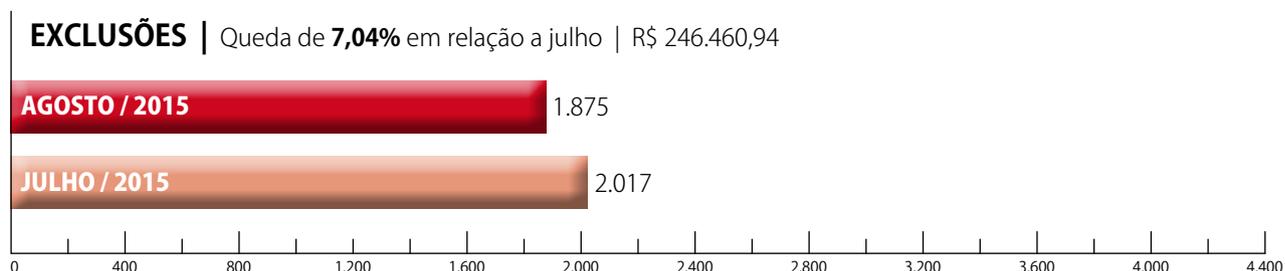
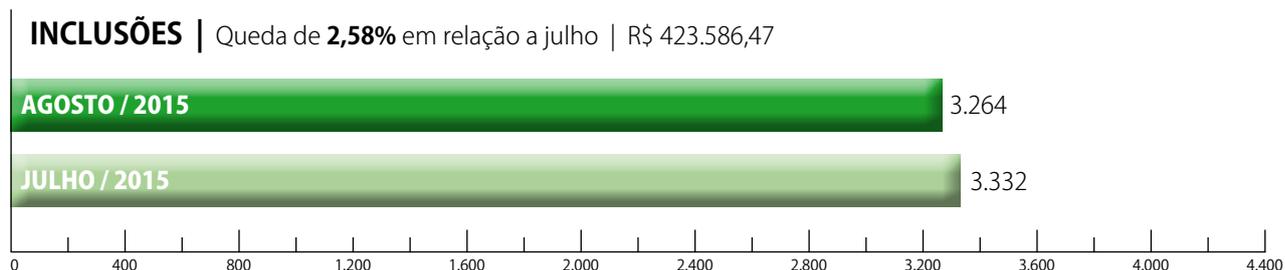
O objetivo é disponibilizar ao empresário associado, linhas de crédito para capital de giro, antecipação de recebíveis e crédito pessoal para reforma de fachada e espaço interno. E também ampla linha de prestação de serviços com taxas e tarifas reduzidas. Tel.: (13) 3821-5530.

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.

Ranking de consultas



Estatísticas SCPC



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

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA

DOCIBRA



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

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

CONTABILIDADE YAMADA

Assessoria Contábil e Tributária

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

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

(13) 3821-1491
3821-2065

soset

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



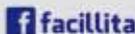
CLOSET AREJADO

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



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

Tá esperando o que para anunciar?

LIGUE: (13)
3828-6800

17º

Encontro de Empresários e Lojistas

Palestra

CRESCER NA VIDA: UMA QUESTÃO DE ATITUDE.

25 de setembro às 20h

Local: ACER

(antiga sede social do RBBC)

Palestrante:
Ricardo Gandra



- Jornalista formado pelo UNI-BH.
- Pós-graduado em Comunicação e Marketing pelo UNI-BH.
- Pós-graduado em Imagens e Culturas Midiáticas pela UFMG.
- Pós-graduado em Comunicação Empresarial pelo UNI-BH.
- Palestrante sobre temas referentes a Comunicação e Marketing desde 2003.

Entrada: 2 kilos de alimentos (exceto sal e açúcar)

Ponto de troca: ACIAR - Associação Comercial

Horário comercial: das 8h às 18h

Período de adesão: de 9 a 18 de setembro

**INGRESSOS
LIMITADOS**

Realização:

ASSOCIAÇÃO
COMERCIAL
ACIAR REGISTRO
JUNTOS SOMOS FORTES!

