



informaci^{ar}

www.aciar.com.br

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

Edição nº 212 | Ano 16 | Setembro 2016

FÓTOGRAFOS RECEBEM PRÊMIO ACIAR DE FOTOGRAFIA



Empresários enfrentam crise promovendo investimentos

ACIAR promove encontro para atrair novos associados

A INFOVALE COMEMORA 20 ANOS

de Excelência em Internet de Fibra Óptica e Rádio



Infovale 20 ANOS
TELECOM

INTERNET BANDA LARGA

acessoLIVREpropaganda

PROMOÇÃO AMIGOS DA INFOVALE

Infovale 20 ANOS
TELECOM

INTERNET BANDA LARGA

AQUI SUA AMIZADE VALE PRÊMIOS

INDIQUE UM AMIGO:
ELE SE TORNANDO CLIENTE INFOVALE
VOCÊ GANHA UM CUPOM.

CLIENTES INFOVALE:
COM A MENSALIDADE EM DIA
CONCORREM AUTOMATICAMENTE

DRONE
PHANTOM 3 ADVANCED



IPHONE 6 - 16GB

PLAYSTATION 4



sorteio
em dezembro



acessoLIVREpropaganda



INTERNET BANDA LARGA



A SUA
INTERNET
CAI
QUANDO
VOCÊ MAIS
PRECISA
DELA?

A INFOVALE[®] tem a solução para a sua empresa

FIBRA ÓPTICA E RÁDIO
PLANOS A PARTIR DE:

R\$ 89,90

>> Ligue e solicite uma visita <<

0800 776 4445

 **98225-3896**

99785-0932

www.infovaletelecom.com.br



INTERNET BANDA LARGA

EDITORIAL

5

NOSSA HISTÓRIA, NOSSA GENTE

ANTONIO NORBERTO CAPINZAIKI:

Um médico querido em sua comunidade



6

PAPO DE EMPREENDEDOR / AGENDA

7

PERFIL

D'BEAUT: Empresa é pioneira na região em estética com luz intensa pulsante

8

MOTIVAÇÃO

Encontro de Empresários terá palestra incluída entre as dez melhores do Brasil

9

ENCONTRO DE AMIGOS

Empreendedores são convidados a conhecer serviços e ações da ACIAR



10

JURÍDICO

Falência e recuperação

11

PRÊMIO ACIAR DE FOTOGRAFIA

Fotógrafos selecionados são homenageados

12

SUA EMPRESA

Pensamento. Cuidado com Ele.

14

SAÚDE & BEM ESTAR

Microfisioterapia estimula a autocura

15

LUTA CONTRA A CRISE

ACIAR disponibiliza ferramentas que ajudam na sobrevivência das empresas

16

SOLUÇÃO DE CONFLITOS

Com palestra de especialista, CCMAR comemora seis meses de atuação

17

COMBATE A DENGUE

Vigilância Sanitária de Registro faz campanha no comércio

18

DRIBLANDO A CRISE

Investimentos para atravessar a crise

19

BEM-VINDOS

Novos associados

20

EDUCAÇÃO

Parceria oferece descontos em mais de 1.500 cursos à distância

22

VANTAGENS

Confira as empresas que fazem parte do Clube de Descontos

Rua José Antonio de Campos, 455 | Sobreloja 1
 Centro | Registro | SP | Cep 11900.000
 Tel.: (13) **3828.6800** | SPC: (13) **3828.6812**
 Fax: (13) **3828.6803** | Cel.: (13) **98818-8687**
 E-mail: **aci-ar@aci-ar.com.br**
 Site: **www.aci-ar.com.br**

Diretoria da ACIAR

BIÊNIO 2016 / 2018

PRESIDENTE

Renato Zacarias Santos (Tok Lar Baby)

1º VICE-PRESIDENTE

Hélio Borges Ribeiro (Rima)

2º VICE-PRESIDENTE

João Del Bianco Neto (Auto Posto Mel)

1º TESOUREIRO

Carlos Massashi Hashiguchi (Pingo de Ouro)

2º TESOUREIRO

Marcelo Rodrigues (Cotton)

1º SECRETÁRIO

Sueli Tiomi Okamoto Odake (Tibiko's)

2º SECRETÁRIO

Daniel Muniz de Paulo (Rabispel)

CONSELHO DELIBERATIVO

Alessandra Marcia Cornélio Borges (Marbor Store)

Almir Gonçalves Correa (Almir Materiais)

Benedito Gregório dos Santos (Williro Modas)

Ibrain Martins de Almeida (Docibra)

Josimara Cadilhac (Swagat)

Maria Helena Caminha Marques (NR Confeções)

Mauro Cesar Vieira de Araújo (Macvale)

Ricardo Cesar Bertelli Cabral (Porto de Areia / Piramide)

Roger Rodrigues Martins (Infovale)

Rogério Stephano Ramponi (Versátil)

Sandro Sakae Yamada (Contabilidade Yamada)

Valdeci de Jesus Leite (Vavel Veículos)

Willian Rodrigues de Sá (Ilustrativa)

CONSELHO FISCAL

Presidente: Edgard Cesar Ronko (Rima Imobiliária)

1º Secretário: Carlos Issao Tamada (Contabilidade Tamada)

2º Secretário: Jane Campos Duquinha (Cred Já)

Suplente: Edson Kenji Tsunoda (Ciclo Ribeira)

CONSELHO CONSULTIVO

Salvador Campanucci

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

informaci-ar

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**



As eleições sempre representam um momento importante na vida do município. É quando avaliamos as realizações que têm sido implementadas e o que queremos para o futuro. O voto, na verdade, é a síntese entre avaliação e de desejo.

É no município que são implementadas as principais políticas públicas que influem no dia a dia do cidadão.

Por isso, uma entidade do porte da associação comercial tem o dever e a obrigação de contribuir para que a maior parte dos cidadãos e, em especial, os empreendedores, possa ter acesso às propostas dos candidatos a prefeito de Registro e, a partir desse conhecimento, formar opinião e votar de acordo com suas aspirações.

Foi com esse objetivo que, mais uma vez, a entidade criou o espaço "Encontros com os Candidatos" que, em três dias diferentes, levou os candidatos ao auditório da ACIAR – Ana Paula Takiute, Raul Calazans e Gilson Fantin, nessa ordem.

Sabemos que a informação é a principal arma do cidadão para que ele possa fazer uma análise realista do que cada candidato representa para o futuro do município.

A Associação Comercial cumpre seu papel, contribui para o aperfeiçoamento da democracia brasileira e sai fortalecida do processo eleitoral ao possibilitar ao eleitor informações sobre as propostas de cada candidato.

Embora tecnicamente, em função do grande número de candidatos, a ACIAR não tenha promovido apresentações, os vereadores também têm papel importante na vida do município, seja fiscalizando, seja propondo leis.

O vereador é o porta voz do cidadão na Câmara Municipal e, antes de escolhermos o candidato ao Legislativo, é também fundamental que tenhamos conhecimento e informações sobre as propostas de cada um e se elas vão, de fato, ao encontro do que queremos para o município.

É assim, municiados com informações que nos permitem o voto consciente, que devemos ir às urnas no dia 2 de outubro.

E que tenhamos o coração e a mente livres para escolher o melhor para o município que tanto amamos e queremos ver desenvolvido social e economicamente.

Um forte abraço do amigo

Renato Zacarias dos Santos
Presidente da ACIAR

ATENÇÃO, EMPRESÁRIOS E LOJISTAS DE REGISTRO!

Golpistas estão se passando por pessoas influentes da cidade para fazer compras no comércio, inclusive em restaurantes e lanchonetes através de ligações telefônicas. Evite prejuízos. Não comercialize nada sem antes confirmar a veracidade do pedido.

ANTONIO NORBERTO CAPINZAIKI

Um médico querido em sua comunidade

Dr. Capinzaiki chegou ao Vale para atuar no Programa Nacional de Combate à Hanseníase

Nas décadas iniciais do século 20 e num tempo não distante assim, a jovem Gracia namorava Norberto, jovem de origem grega e dono de um par de olhos azuis da cor do mar. Os dois se encontravam num jardim em frente à escola, na cidade de Jaú, interior de São Paulo. Ela cursava o ginásio; ele, o colegial. Tocava o sinal, indicando que as aulas iriam começar, e os dois continuavam namorando. No segundo toque, eles corriam para o interior da escola para não serem impedidos de assistir às aulas.

Norberto concluiu o colégio e foi para Sorocaba estudar medicina, enquanto Gracia cursou o ensino normal, que mais tarde se transformaria em Magistério. Os dois namoravam por cartas, telefonemas e os encontros nas férias ou feriados. Formaram-se. Ficaram noivos. Casaram-se no dia 20 de dezembro de 1959.

Logo, Norberto integrou-se ao Serviço Nacional de Combate à Hanseníase, na época em que a doença ainda era chamada de “lepra”, e o casal foi morar em Igarapava, cidade paulista na divisa com Minas Gerais. Dois anos depois, mudou-se para Santos, na Baixada Santista. Ele atendia o Litoral Norte e Sul.

Em Santos, Gracia engravidou e voltou à cidade natal para o nascimento da primeira filha. Ficou seis meses em Jaú e, nesse período, Norberto veio coordenar o mesmo serviço no Vale do Ribeira. Gracia já era professora efetiva do Estado e veio para Registro assim que o marido conseguiu alugar uma casa.



Dr. Capinzaiki e Gracia: só a morte separou o casal que se conheceu na adolescência em Jaú

Em suas andanças de trabalho, certa feita Norberto e Davi Soares, motorista do jipe da ONU (Organização das Nações Unidas) que eles usavam para percorrer a região, encontraram o capitão Carlos Lamarca, em Eldorado. O guerrilheiro queria confiscar o carro, mas foi convencido pelos servidores públicos a deixá-los seguir para o trabalho.

No Vale, Norberto tornou-se o Dr. Capinzaiki. Trabalhou também no Hospital São João. Em meados da década de 1960, um grupo de médicos deixou a instituição e fundou o Hospital São José. Além de Capinzaiki, integravam o grupo João Dantas Romero Filho, Leopoldo Bevilacqua, Sérgio Homem Torres, Almelindo Savioli e Nelson P. Lustosa.

Gracia lembra do marido como um homem fleumático, que ninguém con-

seguia tirar do sério. Nos momentos de lazer, ele gostava de reunir os amigos para uma cerveja. Durante muitos anos, aos domingos, no jantar, os amigos se reuniam no Hotel Romagnolli. Cada casal levava um prato. “Lá, era só rir, beber vinho e comer”, relembra Gracia.

Todo dia 29 de março, dia de São José, as famílias dos sócios do hospital se reuniam, geralmente no Hotel Romagnolli, cujo proprietário era o dono do prédio onde construíram o hospital. No início, aliás, o atendimento médico era feito no primeiro andar e, no térreo, funcionava a linguçaria de Romagnolli.

No dia 12 de janeiro de 2009, aos 82 anos, Norberto encerrou uma vida dedicada à família, aos amigos e ao trabalho. Juntos, eles tiveram quatro filhos: Thais, Ana Martha, Ana Paula e Junior.



Publicitário e Empresário
[Facebook.com/will.publicitario](https://www.facebook.com/will.publicitario)

Nesta edição quero compartilhar um livro que julgo ser interessante, não somente para os negócios, mas também para o nosso dia a dia. Uma obra que nos faz refletir porque algumas pessoas mudam suas mentalidades, comportamentos e até pratica da humildade.

Escrito por George Orwell em plena guerra mundial e publicado no ano de 1945, intitulado “A Revolução dos Bichos”, o livro faz o relato de uma granja liderada, inicialmente, administrada pelo Sr. Jones. Porém, insatisfeitos com a dominação e exploração e liderados pelo Porco Major, os animais decidem fazer uma revolução. Assim, o inimigo seria aquele que anda sobre duas pernas. Os animais se organizam e expulsam o Sr. Jones da granja, pois não queriam mais ser tratados como escravos dos humanos. Os porcos passam a liderar, considerando-se os animais mais inteligentes. Esse livro é uma fábula sobre o poder ao narrar a insurreição dos animais contra seus donos. Progressivamente, porém, a revolução se degenera numa tirania ainda mais opressiva que a dos humanos.

Às vezes ouvimos falar que “fulano virou gerente ou até mesmo dono e mudou tanto”. “A Revolução dos Bichos” é a teoria que beira ao “exatismo” do poder em mãos erradas. Algumas pessoas não possuem humildade suficiente para suportar “estar” em um cargo elevado.

Ficamos com a lição e atenção em sabermos contratar e nos rodear de pessoas bem intencionadas, com vontade de crescer com a honestidade aliado da humildade, pois o mercado está cada vez mais acirrado, sem tolerância para erros, pois errar significa perder clientes, tempo e dinheiro.

Até a próxima edição.

Eventos

SETEMBRO

Dias: 03 e 04 (sábado e domingo) – Quermesse da CRIFF – Local: Ginásio do ACER

Dia: 07 (4ª feira) - Independência do Brasil / Feriado Nacional (Comércio Fechado)

Dia: 10 (sábado) – Quermesse da Igreja Nossa Senhora Aparecida – Local: Ginásio do ACER às 19h30

Dias: 12, 14, 19, 21, 26 e 28 – Curso Na Medida – Gestão de Pessoas e Equipe (Sebrae/ACIAR). Local: Auditório da ACIAR às 18h30 - Vagas limitadas!!!

Dia: 15 (5ª feira) - Dia do Cliente (Expediente Normal)

Dia: 22 (5ª feira) - Curso da ABRAS – Tema: Frutas, legumes e verduras em supermercados – Local: Auditório da ACIAR – Gratuito – Vagas limitadas!!!

Dia: 25 (Domingo) – Caminhada 3 Km Co-Realização Unimed e Sicredi – Local: Praça dos Expedicionários a partir das 8h

Dia: 30 (6ª feira) - 18º Encontro de Empresários e Lojistas com Steven Dubner – Tema: Não sabendo que era impossível, ele foi lá e fez! Local: Salão social do ACER às 20h

OUTUBRO

Dia: 04 (3ª feira) – Palestra Gratuita – Tema: Consultoria, uma ferramenta de sucesso - Local: Edifício Rotary às 19h30 – Relização FINASTER e Apoio ACIAR – Vagas Limitadas!!!

Dia: 11 (3ª feira) – Fórum Empreendedor – Tema: “Atitude Empreendedora e Transformadora”. Local: SENAC – Vagas Limitadas!!!

Dia: 11 (3ª feira) – Comércio aberto até às 20h (Dia das Crianças)

Dia: 12 (4ª feira) - Dia de Nossa Senhora Aparecida e Dia das Crianças /FERIADO NACIONAL (Comércio Fechado)

Dia: 20 (5ª feira) - Curso do APAS – Tema: Como preparar sua loja e sua equipe para as vendas de fim de ano – Local: Auditório da ACIAR – Gratuito – Vagas limitadas!!!



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

D'BEAUT

Empresa é pioneira na região em estética com luz intensa pulsante

Tratamentos são realizados com equipamentos de tecnologia de ponta a preços acessíveis

“Quem revolucionou a estética aqui fomos nós”. A afirmação do empresário Johnny de Souza Carvalho resume a trajetória da D'Beaut, um empreendimento, iniciado há quatro anos voltado para reduzir as marcas que o tempo, inexorável, deixa nas pessoas e, dessa forma, colaborando para elevar a autoestima. Johnny e a família mudaram do Tocantins para a região há cinco anos quando seu pai, o médico Ricardo, veio trabalhar no Hospital Regional “Leopoldo Bevilacqua”, em Pariquera-Açu.

Com disposição para empreender, Johnny pesquisou o mercado de estética e, inicialmente, pensou em comprar uma franquia. “A franquia disse não para o Vale do Ribeira por causa da situação econômica da região”, lembra o empresário. A negativa não o desanimou e Johnny passou a frequentar feiras de negócios do setor de estética, estudou os prós e contras do setor e partiu para montar o empreendimento. “Tenho orgulho de falar que temos uma estrutura top, estrutura de cidade grande, de capital”, garante Johnny.

Após estudos e pesquisa, Johnny optou pela tecnologia Luz Intensa Pulsada (IPL), que tem atuação parecida com o laser e, no entanto, preços mais compatíveis com a realidade econômica da maioria das pessoas. Uma aplicação de IPL custa, na D'Beaut, a partir de R\$ 69,00. “Nosso equipamento é o melhor do mundo. Nem as franquias do Brasil utilizam esse equipamento, que vem de Israel”, assegura Johnny.

Pioneira no gênero na região, a D'Beaut, segundo Johnny, tem como diferencial a capacidade de oferecer alta tecnologia em estética a preços acessíveis a todos os bolsos – e bolsas. “Nós atende-



Johnny, proprietário da D'Beaut, com a esposa Michelly e a filha Rebeca

mos o médico e o frentista. Eu acho bacana isso”, observa Johnny. Ele revela que, atualmente, o público masculino também procura muito serviços de estética, principalmente para tratamento de foliculite (pelos que nascem na mesma raiz). “A luz intensa deixa o pelo fino, mata aos poucos a raiz e permite novamente fazer a barba com gilete”, explica o empresário.

Além dos preços acessíveis, outra vantagem da luz intensa pulsada sobre o laser é a baixa frequência – a luz intensa trabalha a 80 graus e o laser, a 300 graus – que ameniza a dor. O tempo de tratamento varia de acordo com o tipo de tratamento mas gira em torno de dez sessões para eliminar acne ou fotorejuvenescimento, que são os carros-chefes do tratamento com luz intensa.

Contando com profissionais graduados e médico responsável, além de equipamentos de última geração, a D'Beaut

oferece tratamentos como fotodepilação (eliminação progressiva de pelos, indolor na maioria das vezes), Criopólise (tratamento não cirúrgico que elimina até 25% de gordura numa sessão), carboxiterapia (redução de celulite, combate a flacidez, ameniza estrias e reduz rugas, entre outros), microvarizes e fotorejuvenescimento (diminui marcas de expressão e restaura o colágeno, deixando a pele mais firme).

Localizada no Shopping Magário, a D'Beaut oferece, ainda, peeling cristal e diamante (ameniza linhas de expressão, cicatrizes de acne, reduz oleosidade da pele e clareia manchas), lipocavitação (também reduz gordura) e radiofrequência (aumenta a firmeza da pele e queima gorduras localizadas), além de tratamentos contra queda de cabelo, massagem modeladora/relaxante e drenagem linfática. A avaliação é gratuita.

Encontro de Empresários e Lojistas terá palestra considerada entre as dez melhores do Brasil

Convite deve ser trocado, na ACIAR, por dois quilos de alimentos não perecíveis

“Não sabendo que era impossível, ele foi lá e fez”. A frase, do poeta e dramaturgo francês Jean Cocteau, é o tema da palestra

ministrada pelo professor Steven Dubner durante Encontro de Empresários e Lojistas, que acontecerá dia 30 de setembro, no salão da ACER (antigo RBBC), em Registro. O evento é tradicionalmente realizado pela Associação Comercial e os convites, que são limitados, devem ser retirados na ACIAR mediante entrega de dois quilos de alimentos não perecíveis (exceto sal e açúcar). Os alimentos serão doados para

entidades de Registro.

Nessa palestra, considerada uma das 10 melhores do Brasil, segundo os maiores empresários e associações de RH, é traçado um paralelo entre o esporte adaptado para pessoas com deficiência e o desafio dos negócios, estratégia, gerenciamento de dificuldades, superação e trabalho em equipe. Afinal, nos dias de hoje, precisamos estar aptos a enfrentar desafios, tomar decisões importantes e enxergar oportunidades. Para que um indivíduo dê o melhor de si em todas as suas ações na vida, é preciso que ele esteja motivado e consiga superar-se sempre.

TEMAS ABORDADOS

- Transformar as dificuldades e crises em oportunidades.
- Integração e Como trabalhar em equipe, potencializado as características individuais em prol do melhor desenvolvimento do grupo e de um objetivo comum.
- Formando campeões. Utilizar a capacidade individual de superar-se a cada dia, a fim de transformar o sonho em realidade.
- Treinamento contínuo. Investir em si mesmo constantemente. A evolução depende do desenvolvimento contínuo, qualidade das realizações e capacidade para enfrentar desafios.

“Não fique procurando defeitos e nem entre na rotina. Reavalie sua vida e dê mais prioridade ao que gosta”.

“Para atingir os sonhos e objetivos é preciso ousar. Dê o primeiro passo e lembre-se que errar faz parte, mas você precisa superar e persistir. Uma grande jornada começa com o primeiro passo”.

“Hoje, as pessoas com deficiência reverteram a situação e agora elas estão nos ensinando a viver. Afinal, fazem as mesmas coisas que nós só que com muito menos”.

QUEM É O PALESTRANTE

Steven Dubner é formado em Educação Física e especializou-se no Brasil e nos Estados Unidos em esportes adaptados para portadores de necessidades especiais, atuando nessa área há 26 anos.

Dubner tem tripla nacionalidade: brasileira, francesa e americana e morou em vários países antes de retornar ao Brasil, em 1996, para se dedicar à educação física especial, estimulando a prática de várias modalidades

esportivas como natação, basquete, futebol, ciclismo, escalada para cegos e também cursos educacionais.

Foi técnico da seleção brasileira masculina em cadeira de rodas e atuou junto ao Comitê Paraolímpico Brasileiro.

Steven Dubner viaja pelo país ministrando palestras com o objetivo de mostrar que as pessoas portadoras de deficiência física têm potencial como todas as outras, principalmente quando praticam esportes.

Empreendedores são convidados a conhecer **serviços e ações da ACIAR**



Presidente Renato Zacarias e a gerente Valda Arruda apresentaram atividades desenvolvidas na Associação Comercial



O diretores Carlos Hashiguchi e Marcelo Rodrigues falaram sobre o Núcleo Vestir e Calçar

Cada diretor levou um amigo empresário para o encontro na ACIAR

Atrair novos associados e fortalecer ainda mais o comércio registrense. Com esses objetivos, a diretoria da ACIAR criou o projeto “Encontro de Amigos”, cuja primeira edição foi realizada na noite de terça-feira, 23 de agosto. Com esse projeto, cada diretor leva pelo menos um empresário amigo para conhecer a Associação. Durante o evento, o visitante conhece o rol de atividades realizadas pela ACIAR, incluindo ações que garantem melhorias para a comunidade.

O encontro começou com o presidente da ACIAR, Renato Zacarias, enumerando serviços e ações da ACIAR voltadas para os associados. Após apresentação individual, os tesoureiros, Carlos Massashi Hashiguchi e Marcelo Rodrigues falaram sobre o Núcleo Vestir & Calçar, do Projeto Empreender, iniciado em 2003 como resultado de parceria entre a ACIAR e o SEBRAE e que, atualmente, reúne cinco empresas.

“Aprendemos muito. Tivemos muita experiência não só na área de gestão de nossos negócios, mas, também, para treinar nossos colaboradores”, afirmou Marcelo, ressaltando que os empresários que integram o núcleo passaram de concorrentes a parceiros. “Temos reuniões se-

manais e, nessas reuniões, temos na visão geral do que está ocorrendo na cidade”, completou Carlos.

Roger Rodrigues Martins, do Conselho Deliberativo, falou sobre a experiência com a promoção Show de Prêmios, realizada no final de ano pela ACIAR visando estimular as compras de final de ano. “O Show de Prêmios me ajudou muito a alavancar as vendas”, disse Roger, informando que este ano a promoção sorteará uma moto e 33 vales compras no valor unitário de R\$ 300,00. “Uma venda pode pagar toda a mensalidade da ACIAR”, observou.

O publicitário William Rodrigues, também integrante do Conselho Deliberativo, ressaltou o nível de informação e as possibilidades de negócios que a ACIAR fornece aos associados. “A maior riqueza da ACIAR é o que a gente está fazendo acontecer hoje: fazermos negócios e fazermos amigos”, disse William. “A ACIAR ficará sempre na minha história”, afirmou. Ele disse ainda que em suas viagens, até hoje, não encontrou uma associação comercial com o nível de organização da ACIAR.

Ex-presidente da ACIAR e atual 2º vice-presidente, João Del Bianco Neto lembrou resumidamente a história da ACIAR - a luta pela duplicação da BR-116; a transferência do feriado do aniversário (30 de novembro) para a segunda-feira de carnaval; a reivindicação para vinda do SENAC e a luta para impedir a entrada da

feirinha do Brás em Registro. “Não deixamos entrar aqui porque eles levam todo o dinheiro embora”, explicou.

“Nosso objetivo é tornar a ACIAR mais forte com vocês”, disse o presidente da ACIAR no encerramento do evento, que contou com cerca de 50 participantes.

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 Sifrônio Costa, 942 | Centro | Registro/SP



Advogado

roniadv@hotmail.com

FALÊNCIA E RECUPERAÇÃO

Entre tantas reviravoltas financeiras, muitos amigos comerciantes se veem, em alguns momentos, em condições desfavoráveis para continuar “tocando” o negócio. Em razão disso é muito comum ouvirmos falar em falência e outras situações do gênero. Também em razão disso a abordagem do tema se faz necessária, ao menos para que o comerciante tenha noção, ainda que básica, do que a legislação diz sobre o assunto.

Depois de tramitar por mais de dez anos no Congresso Nacional, em 2005 entrou em vigor a Lei nº 11.101/05, que é a Nova Lei de Falências e Recuperação de Empresas, que aborda legalmente a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária que, de modo bem resumido, podemos analisar da seguinte forma:

Falência – de modo geral é uma execução coletiva para a qual concorrem todos os credores do devedor. Ao promover o afastamento do devedor de suas atividades, a falência visa preservar e otimizar a utilização produtiva de bens, ativos e recursos produtivos da sociedade empresária. Assim considera-se falido a sociedade empresária ou o empresário que: a) sem relevante razão de direito, não pagar no vencimento obrigação líquida, representada por título que legitime a propositura de ação de execução, cuja soma ultrapasse o equivalente a 40 salários mínimos na data do pedido de falência; b) uma vez executado, não paga, não deposita a importância, ou não nomeia bens à penhora, dentro do prazo legal; ou c) procede à liquidação precipitada de seus ativos ou lança mão de meio fraudulento para realizar pagamentos; retarda pagamentos ou fraudula credores; transfere a terceiro o seu estabelecimento sem o consentimento de todos os credores; simula a transferência de seu estabelecimento para burlar a legislação ou a fiscalização ou prejudicar credores; ausenta-se sem deixar representante habilitado e com recursos suficientes para pagar os credores; abandona o estabelecimento ou tenta ocultar-se; deixa de cumprir, no prazo estabelecido, as obrigações assumidas no plano de recuperação judicial.

em dificuldades financeiras pode propor e negociar um plano de recuperação com todos seus credores, uma ou mais espécies de credores, ou grupo de credores de mesma natureza e sujeitos a semelhantes condições de pagamento. O plano não pode abranger os créditos trabalhistas, tributários, nem ser imposto àqueles decorrentes de contratos de: a) alienação fiduciária de bens; b) arrendamento mercantil; e c) adiantamento de câmbio. A recuperação extrajudicial não impede a realização de outras modalidades de acordos privados entre o devedor e seus credores. A Lei estipula duas modalidades, possíveis de recuperação extrajudicial, uma com adesão de todos os credores sujeitos ao plano de recuperação e, outra, com adesão de pelo menos 3/5 de todos os créditos de cada espécie por ele abrangidos, obrigando eventuais credores remanescentes a aderir às condições pactuadas pela maioria.

Importante lembrar que somente sociedades empresárias e os empresários que exerçam regularmente sua atividade há mais de dois anos podem requerer a recuperação extrajudicial, além, evidentemente de outros requisitos legais.

Recuperação Judicial - A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do empresário ou da sociedade empresária e obriga todos os créditos existentes na data do pedido de recuperação, ainda que não vencidos, à exceção dos créditos de natureza tributária, dos créditos oriundos de contratos de: a) alienação fiduciária de bens; b) arrendamento mercantil; e c) adiantamento de câmbio. Assim as sociedades empresárias e os empresários que preencham os requisitos para pleitear recuperação extrajudicial também poderão optar por requerer a recuperação judicial.

Na recuperação judicial o devedor mantém a administração do seu negócio ao longo do processo, sendo supervisionado por um administrador judicial. Preenchidos os requisitos legais, o juiz deve deferir o processamento da recuperação judicial, convocar os credores a apresentarem suas habilitações de crédito no prazo de quinze dias e abrir prazo de 60 dias para que o devedor apresente seu plano de recuperação. O deferimento do processamento da recuperação judicial suspende, por até 180 dias, o andamento de todas as ações e execuções em curso contra o devedor.

Evidente que aqui fizemos uma síntese, pois a lei é complexa. Porém, ainda que muitos desconhecessem a gestão do negócio, que sempre envolve o direito e vontade de terceiros, se mal feita pode trazer graves consequências não somente aos clientes, mas também ao próprio comerciante.

É isso.

Bom negócio a todos!

Recuperação Extrajudicial

- Por meio do instituto da recuperação extrajudicial, o devedor

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

Fotógrafos selecionados são homenageados

Na noite de segunda-feira, 8 de agosto, Jonatas de Pontes Cunha foi contemplado com um notebook por ser autor da fotografia “Férias em Cananéia”, considerada foto que mais incorporou o tema “Turismo no Vale do Ribeira”, do 17º Prêmio ACIAR de Fotografia. Jonatas também é autor de “Passeio de Bicicleta em Família”, que também figura entre as doze fotos selecionadas para compor o calendário 2017 do comércio de Registro.

Os demais autores das fotos do calendário também foram homenageados e ganharam ampliações das fotos selecionadas.

Ainda não foi definido o tema da 18ª edição do Prêmio ACIAR de Fotografia.

A cerimônia de premiação, que precedeu um coquetel com os participantes e seus familiares, foi conduzida pelo presidente da ACIAR, Renato Zacarias dos Santos, e pelos diretores Benedito Gregório dos Santos e Carlos Massashi Hashiguchi, além da gerente administra-



Fotógrafos que tiveram fotos selecionadas para o calendário 2017 e diretores da ACIAR.

tiva Valda Arruda.

Os fotógrafos e seus convidados também assistiram ao filme institucional da ACIAR.

O júri, que selecionou as fotos no dia 1º

de junho, foi composto por Wagner Assanuma (Oriental Fotos), Marta Tiemi Sakugawa (Reskilo) e Fagner Vieira/Fernanda Baptista (Registro Diário).

CONHEÇA OS FOTÓGRAFOS DO CALENDÁRIO



Jonatas, autor da foto que ganhou o prêmio principal, com a esposa Gizanelli e a filha Ana Beatriz

“Eu acho que o concurso da ACIAR valoriza as belezas do Vale do Ribeira, a cultura de um povo sofrido mas tão rico em cultura e em história. Valoriza também os talentos e mostra como o ribeirinho vê o Vale. A gente sempre espera ganhar o prêmio principal mas eu já estava feliz em estar no calendário”. JONATAS DE PONTES CUNHA (Itapeúna - Eldorado).

“É a primeira vez que participo do concurso. Participo do projeto Ilha Jovem e o professor propôs uma saída fotográfica. O ônibus estava em movimento, na ponte, aproveitei para tirar a foto. O concurso valoriza e incentiva as pessoas a tirarem mais fotos. Valoriza o Vale do Ribeira e permite o despertar de novos talentos”. SAMARA DAS NEVES

LUZ (Ilha Comprida), autora de “vista de Iguape na Ponte”.



Samara e a mãe Elisangela

“Faço Engenharia de Pesca na Unesp e é a primeira participação no concurso. Ano passado fiquei sabendo depois que terminaram as inscrições. Acho bem legal o concurso porque mostra o que tem de interessante na região. Se der certo, vou participar novamente”. CLEBER MIKIO R. IMANOBU, autor de “Final do Expediente” (Registro).



Os fotógrafos Cleber, Bárbara e Lucimara, mãe de Bárbara

“Acho legal esse concurso para o pessoal conhecer a região, que é muito bonita. Também incentiva o trabalho dos fotógrafos”. BÁRBARA MATHEUS DA VEIGA BERTAGNOLI (Santos), autora de “Profundidade”.



Elvis com sua mãe, Aparecida; Adilson e a filha Amanda

“O concurso da ACIAR é válido porque quem não é fotógrafo consegue se aperfeiçoar vendo o trabalho dos outros”. ADILSON NOGUEIRA FERREIRA (Registro), autor de “Luar Caiçara”.

“Não lembro quantas vezes participei mas foi, pelo menos, cinco vezes. O concurso é válido, é bem interessante, incentiva a gente a passear mais na região. Sou vendedor de materiais de construção e tenho a fotografia como hobby”. ELVIS ALVES MACEDO (Registro), autor de “Tooru Nagashi”, “Santuário” e “Nossa Senhora dos Navegantes”.



Jhonatas e a namorada Jacqueline Cavalcante

“É a terceira vez que tenho fotos selecionadas para o calendário. Esse concurso ajuda a divulgar novos talentos. As pessoas podem se descobrir e, inclusive, se tornar profissional”. JHONATAS FRANCIS MOREIRA (Eldorado), autor de “Cachoeira do Sem Fim”.



Isabela com o amigo Léo Baeza

“Participei com duas fotos. É muito bom que o fotógrafo amador e o profissional tenham espaço e possam mostrar que o Vale do Ribeira é rico não só em chá e banana, mas também em história e em belas paisagens”. ALEX LUIZ M. DA SILVA (Registro), autor de “Preto no Branco de Cananéia”.

“É a primeira vez que participo do concurso. Acho ótimo o concurso, perfeito pois temos tantas belezas naturais e pontos turísticos que, muitas vezes, a gente passa e não nota. E muita gente não vê”. ISABELLA MARIA DOS S. OLIVEIRA ROSA (Cananéia), autora de “Passeio no Pereirinha”.



Alex e Elizandra da Silva Ramos



Consultora em
Recursos Humanos
dmoreiraamaral@uol.com.br

PENSAMENTO. CUIDADO COM ELE.

Produzimos pensamentos o tempo todo, muitas vezes baseados em fatos reais sobre os quais tecemos críticas ou formamos opiniões sobre os assuntos. Quando nos baseamos em fatos reais, existe uma maior probabilidade de termos sentimentos e sensações reais, porém nem sempre é assim. Por muitas vezes temos pensamentos automáticos, originados em um diálogo interno, criando sentimentos e sensações distorcidas e, por consequência, uma percepção errada e parte das vezes negativa.

Cuidado com pensamentos como: “Acho que não gostaram de minha atuação”, “Aquela pessoa me olhou de forma estranha”, “As pessoas me isolaram na reunião”, entre outros que nos direcionam para uma situação de stress. Esse é o mal do século. Achar sempre que todas as situações estão direcionadas para o seu mal estar é o que chamamos de “perigo do achar”, criando pensamentos tão automáticos que por muitas vezes nem mesmo a interferência de outra pessoa consegue desfazê-lo. Nossa mente é o nosso refúgio, onde estão nossos pensamentos positivos e negativos diante das coisas, da vida e sobre nós mesmos. Ela é capaz de produzir tranquilidade ou inquietude diante dos fatos, com alta capacidade de imaginar, ser punitiva, levar-nos ao excesso.

O importante é sempre a verificação se estes pensamentos distorcidos, fabricados de uma forma individual, podem estar sendo a fonte causadora de Stress, e a partir desta avaliação estar em alerta para o não desenvolvimento da ansiedade, da depressão, do mal estar, e de comportamentos de defesa diante do meio em que se vive. Tudo pode ser um processo imaginário, sem qualquer relação com a realidade que se vivencia.

Faça uma reestruturação no pensamento, desfazendo barreiras mentais, criando uma relação mais realista diante da vida:

- Pratique. Anote seus pensamentos diante de uma situação, suas sensações e a reação que teve diante do fato. Racionalize o fato e avalie se a reação foi devido ao pensamento automático diante da situação (imaginário). Pare de dizer “Eu sempre ACHEI que era assim”.
- Evite pensamentos negativos diante da vida. Nenhuma situação é igual à outra, mesmo que as pessoas envolvidas ou as situações sejam conhecidas. Elimine o “Da outra vez não deu certo. Desta vez nem tentei. ACHEI que seria igual”.
- Não estabeleça o “achar” como verbo a ser empregado. Achar é apenas um facilitador diante das dúvidas. Tenha certeza das coisas para depois formar pensamentos. Estabeleça “Os fatos concretos revelam que...”.
- Se houver dúvida sobre uma atitude, um fato, uma verbalização, pergunte. Empregue “Eu não entendi, poderia me explicar?”.

A ansiedade é gerada pelo pensamento distorcido diante da realidade, criando sensações e sentimentos antes mesmo do fato ocorrer.

Você sabe exatamente o que as pessoas pensam sobre você? Tem certeza sobre como seu trabalho está sendo visto pelos membros da equipe? Suas ações são baseadas no passado, no presente ou se projetam para o futuro?

Esqueça as expressões “Será que”, “Mas se”, “Acho que”. Passe a racionalizar o pensamento e obtenha a sensação de tranquilidade e segurança que somente a certeza das coisas pode lhe dar.

Nem tudo na vida é o que parece. Não crie pensamentos desnecessários sobre ela.

“
Nem tudo que
pensamos é
verdadeiro.
Todo cuidado é
pouco diante dos
pensamentos”

lavanderia
SOLAR
Lava - Seca - Passa
AV: CLARA GIANOTTI DE SOUZA, 1100 - REGISTRO - SP
TEL: (13) 3821-7494
Email: lavanderiasolar@uol.com.br

Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800

MICROFISIOTERAPIA ESTIMULA A AUTOCURA

Técnica de terapia manual divide o corpo em 32 vias que correspondem a órgãos

Diariamente o corpo luta contra agressões de todo tipo e diferentes intensidades, a Microfisioterapia se utiliza da micropalpação da pele que revelará a saúde tecidual e consequentemente a presença ou não de conflitos emocionais, tóxicos, vibratórios, traumáticos e/ou infecciosos. Quando essas agressões ultrapassam o limite de defesa do corpo, ocorrem alterações no funcionamento das células, prejudicando a vitalidade do organismo.

Surge a dor insistente e crônica ou o cansaço que a pessoa não sabe de onde vem. Instalada a dor ou o problema psíquico, a pessoa vai ao médico, toma o medicamento de acordo com a prescrição, a dor alivia, mas volta. O ciclo dor-médico-remédio parece tornar-se interminável.

É nesse cenário que age a Microfisioterapia, técnica de terapia manual criada pelos osteopatas franceses Daniel Grosjean e Patrice Bénini, que divide o corpo humano em 32 vias correspondentes a órgãos. Através de uma técnica de micropalpação, o fisioterapeuta procura no corpo onde essas memórias se instalaram, provocando sintomas locais ou à distância. Uma vez encontrados tais traços, realiza-se manualmente atos que simulem a agressão e estimulem os mecanismos de auto-correção para o restabelecer as funções do organismo, eliminan-

do assim doenças e promovendo a saúde.

Único profissional com formação na técnica no Vale do Ribeira, o fisioterapeuta Diogo Airton Almeida diz que cada uma dessas vias pode ser influenciada por conflitos emocionais, tóxicos, vibratórios, traumáticos e/ou infecciosos. Ele explica que uma dor no joelho, por exemplo, pode estar relacionada a uma fragilidade no estômago devido a relação embriológica. “Há situações em que o corpo sofre fragilidade e desencadeiam problemas que afetam músculos, ossos, tendões, hormônios ou, até mesmo, o sistema nervoso central”, explica.

Durante a sessão, através de toques, o fisioterapeuta investiga e identifica as causas primárias de uma doença ou sintoma e estimula a autocura do organismo para que reconheça o agressor (trauma) e inicie o processo de eliminação da cicatriz patológica. “Após a primeira sessão, o corpo busca eliminar essas agressões que pode ter período de oito dias a trinta dias. O ciclo se fecha em trinta dias”, informa Diogo Airton, explicando que, em apenas uma sessão, a pessoa já sente diferenças no organismo em relação à questão física e psicossomática devido a somatização dos eventos sofridos.

Técnica complementar à medicina e à fisioterapia tradicional, sem restrições de idade, a Microfisioterapia é indicada para o tratamento de dores articulares e musculares, fibromialgia, artrose, artrites, dores na coluna, distúrbios do sono, ansiedade, cefaleias, enxaquecas, distúrbios alimentares, alergias, asma, bronquite, rinites, sinusites, depressão, síndrome do pânico, fo-



O fisioterapeuta Diogo Airton Almeida é o único profissional que trabalha com a Microfisioterapia na região.

bias, traumas físicos e emocionais (rejeição, perdas, separações, abandonos), alterações hormonais, alterações urogenitais, gestantes, recém-nascidos, hiperatividade, déficit de atenção, alteração no funcionamento dos órgãos, entre outras patologias.

A sessão de microfisioterapia leva em torno de 45 minutos a uma hora. Fisioterapeuta Diogo Airton Almeida atende na Cliniprev (telefone 38225891), em Registro, e faz atendimentos domiciliares. Seus contatos: (13) 9.9756-2145 ou airton707@gmail.com

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 Serviço de Atendimento ao Cliente
Unimed 0800 770 28 22



ACIAR disponibiliza ferramentas que ajudam na sobrevivência das empresas

Os pedidos de falência registraram alta de 23,4% no acumulado de 2016 em relação ao mesmo período de 2015, segundo dados da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), com abrangência nacional. Em julho, o número de pedidos de falências recuou 12,1% na comparação mensal e aumentou 9,1% na comparação com julho de 2015. Mas é possível driblar, suportar e superar a crise econômica, desde que o empreendedor saiba como fazer isso. A Associação Comercial coloca à disposição dos associados uma série de ferramentas.

Os cursos de capacitação e marketing empresarial, realizados em parceria com o SEBRAE-SP, ministrados por consultores especializados, são ferramentas importantes para que o empresário que está sofrendo com a crise consiga ver a luz no final do túnel. A ACIAR também fornece consultoria do SCPC, para prospecção de novos clientes, análise e concessão de crédito, gerenciamento e otimização de carteira, cobrança e prevenção à fraude que garantem maior segurança nas transações comerciais, o que é fundamental em épocas de crises.

Dicas para combater a crise

Os consultores especializados também apresentam várias dicas para prevenir e evitar falências nesse período de turbulência. Confira:

- **Planejamento.** O planejamento é a mola mestra de um negócio de sucesso. Faça um plano de negócios, planeje custos e receita.
- **Capacidade.** É preciso respeitar sua capacidade financeira. Começar um negócio com as contas no vermelho e sem previsão de como irá pagar pode ser o primeiro passo para a falência.
- **Separe.** As finanças da sua empresa não devem, nunca, ser misturadas às suas contas pessoais. Esse é um dos pontos que mais empurram o dono a fechar a porta do negócio.
- **Concorrência.** Claro, é preciso ficar de olho na concorrência, no que ela oferece aos clientes e tentar fazer ainda melhor. Ela pode, no entanto, ser uma boa aliada na hora de buscar apoio governamental, por exemplo.
- **Estoque.** Tenha controle absoluto sobre seu estoque, quanto vendeu, quanto faturou, o que está faltando. Só assim você saberá ao certo se sua empresa está mesmo dando lucro.
- **Inove.** A inovação é um ponto extra para quem pretende se manter no mercado.
- **Capacitação.** Invista também em você, na sua formação empresarial. Faça cursos, participe de congressos e feiras.
- **Respeito.** Respeite seu cliente, seus funcionários e também a comunidade. Isso terá impacto positivo no negócio.
- **Impostos.** Os impostos são realmente uma das grandes reclamações do empresariado, que pagam muitos tributos e nem sempre tem bons serviços em troca. Para não ter surpresas, não descuide do seu planejamento tributário.
- **Fornecedores.** Prospekte novos fornecedores, busque novos mercados de compra. Pesquise sempre. Uma pessoa bem informada pode barganhar um preço melhor com mais facilidade.

FONTE: A Gazeta

SOLUÇÃO DE CONFLITOS

Com palestra de especialista, CCMAR comemora seis meses de atuação

Com a palestra “Solução Extrajudicial de Conflitos – Contratos e Cobranças”, realizada dia 21 de julho pelo advogado José Celso Martins, presidente do Tribunal de Arbitragem de São Paulo (TASP) e mestre em Direito Político e Econômico, a Câmara de Conciliação, Mediação de Arbitragem de Registro (CCMAR) comemorou seis meses de atuação no Vale do Ribeira. Presidida por Claudinéia Araújo, a CCMAR já solucionou dezenas de conflitos que demorariam anos na Justiça.

Atuação no Vale do Ribeira – Pioneira no Vale do Ribeira, a CCMAR tem uma



O palestrante José Celso, Claudinéia Araújo (presidente da CCMAR), o médico Jorcênio Magalhães, Renato Zacarias, (presidente da ACIAR) e Cláudia Becker (diretora da Câmara) participaram do evento

importante carteira de clientes e vários conflitos solucionados em tempo recorde. “A equipe da CCMAR tem um quadro de advogados e especialistas e está aberta a todos os demais advogados da região”, afirmou Claudinéia Araújo Pereira, presidente da

Câmara. “Em seis meses, superamos todas as nossas expectativas”, observou.

A CCMAR localiza-se na avenida Clara Gianotti de Souza, 429 (em cima da Caixa Econômica Federal). Telefones (13) 3821-4780 ou 99670-2614.

Vigilância Sanitária de Registro faz campanha no comércio

De julho do ano passado a julho deste ano foram 231 casos confirmados de dengue

Há nove semanas, nesse inverno, não há ocorrências de novos casos de dengue em Registro. Mas de 1º de julho do ano passado a 31 de julho deste ano, que os técnicos chamam de “Ano Dengue”, foram realizadas 370 notificações, entre as quais houve 231 casos confirmados. Como o perigoso *Aedes Aegypti* que, além da dengue, também transmite o Zika Vírus e o Chikungunya, encontra no verão as condições propícias para se desenvolver, os agentes da Vigilância Sanitária (VISA) aproveitam o inverno para intensificar o trabalho preventivo.

No centro urbano de Registro, onde há grande concentração de pessoas, ainda são encontrados muitos criadouros do *Aedes Aegypti* principalmente em razão de água parada em pratos de vasos de plantas, o que preocupa a Vigilância Sanitária. Em dias úteis, os agentes de combate às endemias da VISA encontram muitas casas fechadas nos bairros, pois a maioria dos moradores trabalha no comércio.

Para divulgar ações preventivas e reduzir o número de criadouros no próximo verão, principalmente no período das chuvas, seis agentes da VISA visitaram 468 estabelecimentos comerciais e atenderam 475 pessoas. “Fomos muito bem recebi-



Foram visitados 468 estabelecimentos comerciais e 475 pessoas atendidas

dos”, afirma a educadora em saúde pública Marizilda Martins França, chefe da seção de Endemias da Vigilância Sanitária. Ela recomenda aos moradores que permitam a entrada dos agentes que, usualmente, são identificados por crachás. “É importante porque o nosso olhar é diferente. Vamos para orientar e não punir”, esclarece a agente Vanessa Cunha.

Orientações para eliminação de criadouros

- Manter a caixa d'água totalmente vedada para evitar entrada e saída do mosquito.
- Calhas limpas, sem folhas e outras sujeiras, para evitar acúmulo de água.
- Galões, tonéis, poços, latões e tambores devem ser totalmente vedados.
- Pneus devem ser guardados em locais cobertos.
- Garrafas vazias devem ser armazenadas com a boca para baixo.
- Ralos limpos e com aplicação de tela evitam o surgimento de criadouros.
- Bandejas de ar condicionado limpas impedem o acúmulo de água.
- Bandejas de geladeira podem ser tornar criadouros para o mosquito.
- Uso de areia para preencher os pratos dos vasos de planta para não acumular água.
- Bambu, bananeiras, bromélias, gravatás, babosa, espada de São Jorge e similares também podem acumular água.
- Vasos sanitários fora de uso ou de uso eventual devem ser tampados e verificados semanalmente.
- Na área de serviços, baldes virados com a boca para baixo evitam o acúmulo de água.
- Lonas usadas para cobrir objetos ou entulho bem esticadas evitam a formação de poças d'água.
- Piscinas e fontes devem ser limpas e tratadas com o auxílio de produtos químicos específicos.

O CICLO DE VIDA DO MOSQUITO DA DENGUE, DO OVO ATÉ À FASE ADULTA, LEVA CERCA DE 7 A 10 DIAS. SE A VERIFICAÇÃO E ELIMINAÇÃO DOS CRIADOUROS FOR REALIZADA UMA VEZ POR SEMANA, PODEMOS INTERROMPER O CICLO E EVITAR O NASCIMENTO DE NOVOS MOSQUITOS.



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

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

Sua melhor compra é na DISVEP



Investimentos para atravessar a crise

Há empresários que acreditam que a turbulência passará e fazendo novos investimentos

Jefferson Martins Marques Filho, sócio da Angelus Plano Funerário Familiar, é um exemplo de empresário que não tem medo de investir, seja modernizando e ampliando instalações, seja treinando funcionários e contratando assessoria. Jefferson diz que a crise econômica foi um motivo para que ele se organizasse e promoveu ajustes, enxugou o quadro de funcionários, enfim, como ele mesmo afirma, colocou a casa em ordem. “Este ano eu não cresci mas consegui manter, só que trabalhando o dobro”, observa.

Recentemente, a Angelus inaugurou um moderno centro funerário em Iguape, está investindo em outro no mesmo padrão em Sete Barras e finaliza a obra da nova clínica médica do grupo, em Registro, que passará de 300 para 900 metros quadrados de área construída. “Uma hora a crise vai passar. Se eu parar de investir agora, quando a economia retomar, não estarei estruturado”, opina Jefferson. “Quando a crise passar, vou estar na frente do meu concorrente”, assegura Jefferson. “Muita gente tem receio e guarda o dinheiro. Eu não tenho receio porque sei onde investir”, observa o empresário, que este ano comemora a regulamentação do plano funerário, garantindo maior segurança nos contratos tanto para os clientes como para a empresa.

Também sem medo de investir, os irmãos Jonathan de Souza e Airton de Sousa



Sem medo de investir, Jefferson inaugurou recentemente moderno centro funerário em Iguape

Filho há dois meses reabriram a conveniência Giocar, no posto que leva o mesmo nome, em Registro, com inovações como a franquia Casa do Pão de Queijo e o frango no balde. A conveniência também passou a servir almoço diariamente.

Filhos e netos de empresários, Jonathan e Airton cresceram no comércio e essa vivência lhes garante um feeling especial para os negócios. “A gente sabia que se colocasse alguma coisa a mais, ia dar certo”, avalia Jonathan. “O pessoal tem dinheiro, mas está guardando com medo do que vai acontecer”, acredita Jonathan. Otimistas, os dois irmãos acreditam que a economia do país vai se recuperar em breve.

Após 37 anos de uma trajetória bem sucedida em Pariquera-Açu, a Marilar - loja de móveis de eletrodomésticos - inaugurou em dezembro uma filial em Registro para ven-

der colchões. Agora, a filial enfrentará um novo desafio – está se tornando exclusiva da Castor. “Viemos para Registro porque é o centro do Vale do Ribeira”, revela o gerente Carlos Alfredo Cugler. Ele revela que, antes de abrir a loja, elaborou minucioso estudo de mercado e concluiu que as pessoas, de todas as cidades da região, convergem para Registro no momento de comprar.

Priscilla Prado Cugler, esposa de Carlos Alfredo, conta que eles estavam estudando a abertura da filial quando, inesperadamente, encontraram o ponto vago na Rua Tamekishi Takano, esquina com Getúlio Vargas. “Em quinze dias reformamos a loja”, conta ela, comentando que até o final do ano as instalações da loja receberão mais melhorias. “Tendo crise ou não, devagarinho estamos fazendo pequenos investimentos”, completa Carlos Alfredo.



Os irmãos empresários Jonathan e Airton: inovações na conveniência Giocar



Carlos Alfredo abriu filial da Marilar, em Registro, e se tornará exclusivo da marca Castor de colchões na região

Novos associados



REGISTRANDO VIAGENS

Proprietárias: Maurízia Maria de Arruda M. e Silva e Natacha Vieira de Souza
Endereço: Av Clara Gianotti de Souza, 101 – Centro – Loja 6 – Registro SP
Fones: (13) 99694.4321 e (13) 3821.4759
Contato: Maurízia e Natacha.



AÇAIZOU

Proprietário: Diego Karmandaian Correa
Endereço: Rua Gersoni Nápoli, 173 – Centro – Registro SP
Fone: (13) 3822.1024
Contato: Diego e Tábata



SERVIÇOS E TRANSPORTES LTDA
(13) 3854-1851 e 3854 4858

PRESERJAC

Proprietários: José Airton de Magalhães e Elisete Ramos
Macedo de Magalhães
Endereço: Rua Iguape, 445 – Vila Vitória – Cajati SP
Fones: (13) 3854.4858 e (13) 3854.1851
Contato: José Airton e Elisete



Contatos: (13) 99708-8573
(13) 3822-3887

www.digitalpowereventos.com.br

DIGITAL POWER

Proprietário: Manoel Augusto Veloso Lopes
Endereço: Rua Dalva de Oliveira, 63 – São Conrado – Registro SP
Fones: (13) 3822.3287 e (13) 99708.8573
Contato: Manoel



TECNÓFOS TRANSPORTE E COM. FERTILIZANTES

Proprietários: Carlos Roberto Romano Junior e Sérgio Pereira Afonso
Endereço: Av. Clara Gianotti de Souza, 101 – Centro – Sala 13 – Registro SP
Tels: (13) 3821.4412, (13) 99620.8144 e (13) 99661.5381
Contatos: Sandro e Adriana

Parceria oferece descontos em mais de 1.500 cursos à distância

Parceria entre a FACESP (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo), o Portal da Educação UOL e a ACIAR oferece aos associados descontos em mais de 1.500 cursos profissionalizantes, graduação e pós graduação. São 33 diferentes segmentos para qualquer área de interesse – de administração e gestão à estética e beleza, de marketing à culinária, de saúde à moda e design, de psicologia à telemarketing. Há, ainda, cursos de preparação para o ENEM e reforço escolar, entre outros.

Os cursos por Ensino à Distância (EAD) permitem ao aluno flexibilidade para programar as aulas de acordo com o tempo disponível. Além de preços acessíveis, os associados têm 10% de desconto nos cursos contratados e parcelamento em até 12 vezes.



“Trata-se de uma oportunidade para os nossos associados de capacitar a equipe e de contar com funcionários mais bem preparados e mais produtivos”, afirma Renato Zacarias, presidente da ACIAR.

Com 16 anos de mercado, o Portal Educação integra o maior grupo de educação online do país, o UOL Educação.

No Portal da Educação, que pode ser acessado por intermédio do site da ACIAR, os interessados também encontram orientações sobre bolsas de estudo, palestras online gratuitas e amplo material de apoio profissional. É também através do site da ACIAR que é disponibilizado o desconto.

FREEDOM
Gerenciando soluções para o seu evento

ESTRUTURA E BANHEIROS QUÍNICOS

GERENCIAMENTO TÉCNICO DE SERVIÇOS

PORTARIA E CONTROLE DE ACESSO

QUALIDADE E TRADIÇÃO EM EVENTOS

CERIMONIAS TRADICIONAIS

www.freedomevents.net

facebook.com/freedomregistros

Av. Prefeito Jonas Banks Leite nº 776 Sala 01 - Centro - Registro/SP (13) 3822-4848 | 3821-2148

COOPERATIVIDADE

REGISTRO

CAMINHADA 3 Km | 25/SET

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

HORÁRIO: início às 8h **LOCAL:** Praça dos Expedicionários, Centro **INSCRIÇÕES:** Doação de 2kg de alimentos não perecíveis com direito a camiseta do evento para os primeiros 300 inscritos, nos postos de troca indicados **INSTITUIÇÕES BENEFICIADAS:** Entidades Assistenciais de Registro **POSTOS DE TROCA:** Unimed Registro: Rua Tamekichi Takano, 11, Centro | Sicredi Campos Gerais: Wild José de Souza, 55, Centro | ACER: Av. Clara Gianotti de Souza, 1500, Vila Nova Ribeira **INFORMAÇÕES:** (13) 3828-2001

Realização:



Co-Realização:



GENTE
QUE
COOPERA
CRESCER

Apoio



CONFIRA AS EMPRESAS QUE ACEITAM O CARTÃO DO CLUBE DE DESCONTOS



Descontos de 10% (dez por cento) no valor de suas mercadorias e produtos não promocionais, podendo ser efetuado pagamento com cartão de crédito ou débito. Fone: (13) 3822-5994.



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



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



"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



Desconto de 10% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista e 5% no pagamento com cartão. Rua Shitiro Maeji, 663 - Centro. Tel: (13) 3821-7063.



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



Descontos de 6% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista. Av. Prof. Jonas Banks Leite, 629 - Centro. Tel: (13) 3822-1094.



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



Desconto de 5% no valor de todas as suas mercadorias. Tel: (13) 3821-4842.



Descontos de 04 a 22% no valor do automóvel utilitário escolhido (conforme tabela vigente). Telefone: (13) 3828-9000



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



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



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



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



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



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



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\$ 78,80. Não associados: R\$ 174,00. Tel: (13) 3828-6804 Vanessa.



Desconto de 15% no valor de todos os serviços realizados na lavanderia. Tel: (13) 3821-7494.



Descontos de 20% na instalação da internet com fibra óptica/rádio. Rua Amapá, 142 - Vila Cabral. Tel: (13) 3822-4445.



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



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.



Desconto de 20% na instalação e gratuidade na primeira mensalidade após a implantação do sistema. Tel: (13) 3821-5426.



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



Desconto de 8% no valor de seus serviços. Tel: (13) 3821-4952.



Desconto de 10% no valor de todos os seus serviços. Tel: (13) 3821-4916.



20% de descontos nos cursos e descontos especiais para empresas. Rua Pres. Getulio Vargas, 530 - Centro. Tel: (13) 3821-1229



Descontos de 15% no valor de suas mercadorias no pagamento à vista. Rua Tamekichi Takano, 321 - Centro. Tel: (13) 3822-2972



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.



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.



Desconto de 10% no pagamento à vista nos seguintes produtos, óleos lubrificantes e filtros, e desconto de 3% nos combustíveis somente no pagamento no cartão de débito ou em dinheiro. Tel: (13) 3821-3188.

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 credenciados ganham descontos ao apresentar o cartão. Os descontos são válidos para os proprietários e sócios, além de seus cônjuges e funcionários das empresas participantes do Clube de Descontos. Informações pelo telefone 3828-6800.

CONTABILIDADE E IMOBILIÁRIA
www.chicaoka.com.br



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

Rua Tamekichi Takano, 609
 Centro - Registro - SP

COMÉRCIO ATACADISTA E VAREJISTA DE DOCES LTDA



DOCIBRA

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

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



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

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

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



UTSUNOMIYA
CONTABILIDADE

Hiroshi Utsunomiya **Kimiko Utsunomiya**

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

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



CLOSET AREJADO

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

FACILLITA®
Utilidades & Organização

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



CONTABILIDADE
YAMADA

Yamada & Badari Assessoria Contábil e Tributária S/S Ltda

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

Rua Sinfônio Costa, 669 - Centro - Registro
 email: contato@contabilidadeyamada.com.br (13) 3828-1122
 3821-1491



ILLUSTRATIVA
 Publicidade, Propaganda e Marketing



Idéias...
 Nós
 Temos
 Muitas

(13) 3821-4451

Assessoria Publicitária | Assessoria de Imprensa | Sites | Logotipos | Anúncios www.illustrativa.net [f agenciaillustrativa](https://www.facebook.com/agenciaillustrativa)

Anuncie.

LIGUE: (13) 3828-6800

Porque utilizar o SCPC Histórico do Veículo?

Antecipação ao laudo pericial automotivo (vistoria técnica), com possíveis vistorias desnecessárias, evitando gastos com veículos com restrições graves;

Complemento ao laudo físico com a atualização dos possíveis débitos e restritivos do veículo;

Segurança financeira sobre o veículo comercializado;

Maior credibilidade e diferencial ao lojista que oferece transparência aos seus clientes aumentando a fidelidade;

O lojista tem a possibilidade de acesso a outros relatórios da Boa Vista SCPC, avaliando em conjunto o cliente e o seu veículo;

Benefícios:

- ✓ **Necessidade:** A consulta atende a Lei 13.111 sobre a obrigação da pesquisa do veículo, para verificação de qualquer irregularidade que impeça sua circulação.
- ✓ **Agilidade:** Torna a compra ou venda de veículos mais rápida, segura e transparente.
- ✓ **Credibilidade:** Informações de fontes oficiais;
- ✓ **Disponibilidade:** Produto disponível 24x7 via web de qualquer computador;
- ✓ **Rapidez:** Com apenas uma consulta você acessa todas as informações importante do veículo;
- ✓ **Facilidade:** Tem acesso a todos os débitos de qualquer veículo, sem a necessidade de pesquisar outros sites.
- ✓ **Praticidade:** Apenas com a placa e UF é possível consultar carros, motos, ônibus e caminhões de todo Brasil.
- ✓ **Economia:** Sem necessidade de gastos altos com vistorias, pois atende a lei e pesquisa os itens impeditivos.

Vantagens:

- ✓ Consulta apenas pela Placa + UF;
- ✓ Acesso a todos veículos do Brasil;
- ✓ Cadastro mais completo que o Detran;
- ✓ Base Sinistro e Leilão Exclusiva;
- ✓ Sinistros não disponíveis no mercado;
- ✓ Alerta ao cliente sobre as restrições;
- ✓ Consulta disponível 24hs por dia;
- ✓ Acesso fácil de qualquer computador;
- ✓ Layout amigável.

