



O recomeço
tão esperado
pág. 2



'Rhinoceros' agiliza
desenvolvimento de
produto
pág. 3



Exportação pode dar
fôlego à indústria
calçadista
pág. 4

IMPRESSO **SINBINFORMA**



Conhecimento e
relacionamento
marcam 4ª Semana
da Moda
pág. 6



Franca 2016:
Empresários de
Birigui apostam
no mercado
internacional
pág. 8



Carlos Alberto Mestriner
Presidente do Sinbi

O recomeço tão esperado

No mês de maio, o Brasil iniciou um novo capítulo em sua história. A reviravolta no cenário político prova que não foi em vão a mobilização de milhões de brasileiros que foram às ruas clamar por mudanças. Não se deve esperar que a recuperação seja simples e rápida, mas sim renovar nossas esperanças e acreditar no Brasil.

Ainda se faz necessário lembrar as lições preciosas do atoleiro econômico vivenciado nos últimos dois anos e refletir sobre a importância de planejar e projetar os negócios em médio e longo prazo.

Com o empresariado mais confiante e consumidores mais esperançosos, a tendência é um aumento gradativo no consumo e o retorno de nossas empresas trabalhando em plenitude. E isso não vai acontecer sem esforços extras, sem inovar na maneira de conduzir a gestão, reestruturar e reposicionar nossos negócios.

“Para essa nova fase, que o otimismo aliado à eficiência e a busca por qualidade possam gerar novas histórias empresariais de sucesso.”

É preciso acelerar o passo na busca por conhecimento, capacitação das equipes e de ferramentas inteligentes para criar produtos diferenciados, inovadores e que não sejam apenas lembrados pelo preço. O polo de Birigui possui um potencial enorme e muitos empresários já provaram, em outros momentos de dificuldades, que é possível sair da crise melhor que antes.

Atualmente, o Sinbi disponibiliza diversas alternativas para apoiar essa transição, seja por meio de sua Universidade Corporativa (Unisinbi), que desenvolve cursos e atividades que vão ao encontro das necessidades de capacitação do polo, ou parcerias fortes com entidades locais, tais como Sebrae-SP e Senai, onde os empreendedores usufruem de consultorias específicas em suas próprias empresas.

Empresário atualizado e atento está à frente, dita as tendências e se torna referência. Isso é construído diariamente, com muito esforço, fazendo a leitura de oportunidades que começam em sua própria comunidade, além do mercado global.

Birigui também inicia nova fase, com mais um distrito industrial, que será usufruído por mais de 50 indústrias, entre elas, 32 do setor calçadista. O empresariado merece o aplauso do Sinbi por mais uma vez apostar na cidade e fortalecer a diversidade dos setores produtivos. A indústria é propulsora de desenvolvimento regional e o arrojo empresarial biriguiense faz toda a diferença.

Para essa nova fase, que o otimismo aliado à eficiência e a busca por qualidade possam gerar novas histórias empresariais de sucesso. Voltar a pensar no futuro é urgente, para ontem.

EXPEDIENTE

Diretoria Sinbi:
Gestão 2016/2018

Presidente:
Carlos Alberto Mestriner

Vice-Presidentes:
Sérgio Gracia
José Roberto Colli

1º Secretário:
José Luiz Fernandes

2º Secretário:
Marcelo Ribeiro Moreira

1º Tesoureiro:
Wagner Aécio Poli

2º Tesoureiro:
Jacir Ignácio Migliorini

Diretor de Patrimônio:
Ismael Varoni

Diretores Sociais:
Denilson Eckstein
Jácomo Ferracini Netto

Diretora Administrativa:
Valdenice Alves

Membros do Conselho Fiscal:
Fábio Madela, Rodrigo Lautenschlager dos Santos, José Roberto Rodrigues

Membros Suplentes do Conselho Fiscal:
Renato Rocha Barboza, Sérgio Donizete Sposito, Renato Ramires

Diretor Setorial de Confeção:
Tiago Trevelin Zonta

Diretor Adjunto Setorial de Confeção:
Francisco Rueda

Diretor Setorial de Mercado:
José Carlos Barducci

Diretor Adjunto Setorial de Mercado:
Gustavo Henrique Simões Ueno

Diretor Setorial de Relações Institucionais:
Samir Nakad

Delegados na Federação:
Samir Nakad
Carlos Alberto Mestriner

Suplente de delegados na Federação:
José Roberto Colli

Expediente:
O Sinbinforma é uma publicação mensal que leva a Birigui, Araçatuba e região informações relevantes direcionadas às indústrias de calçados, vestuário e para a sociedade em geral.

Supervisão:
Rossana J. Codogno Basseto

Comunicação e Mídia:
Micheli Amorim MTB: 43696/SP
imprensa@sindicato.org.br

Impressão e Fotolitos:
Artemídia Gráfica e Editora
Tiragem: 930 unidades
Distribuição gratuita

Diagramação:
DLS Comunicação - Birigui/SP
www.dlscomunicacao.com.br

Contato:
Rua Roberto Clark, 460 - Centro
CEP: 16200 043 - Birigui/SP
Fone: 018 3649 8000
sindicato@sindicato.org.br
www.sindicato.org.br



Junho 2016

Redes Sociais: [f Sinbi.Birigui](#) [y SINBIBirigui](#) [t @SINBIBirigui](#) [e confirmesinbi.com](#)

artemídia
MATERIAIS
PONTO DE
VENDAS
PROJETO
ESPECIAIS

[f ArtemidiaGraficaNet](#)
[@artemidianet](#)
[www.artemidia.net](#)
18 3641 5550

'Rhinoceros' agiliza desenvolvimento de produto

Oportunidades surgem para todos, mas somente quem está preparado aproveita e sai na frente. Foi assim para os 10 profissionais que participaram do curso Design 3D Rhinoceros, promovido pela Universidade Corporativa do Sinbi (Unisinbi), no Design Lab. Eles conheceram na prática as principais tecnologias do Design 3D com foco na prototipagem rápida, utilizando o software Cad Rhinoceros.

José Augusto Marinho Silva, designer e professor no curso de moda da Faculdade Santa Marcelina em São Paulo, responsável por ministrar o curso, explica que a ferramenta auxilia muito no processo de criação, contribuindo na visualização e precisão dos projetos. *"O setor automotivo já utiliza há muito tempo para análise de desempenho, agora tem sido novidade para o setor de calçados. Ele é um software matemático e de ultraprecisão que auxilia na análise do desempenho do calçado e ajuda na fase de aprovação de protótipos"*, explica o professor.

O desafio de criar as grades

O especialista também destaca que um processo que toma tempo no desenvolvimento do calçado é fazer a grade. Para resolver isso, existe o plugin Rhinoshoes (programa que adiciona funções específicas no software Rhinoceros). Com um simples comando, faz a grade inteira. Também possibilita testar texturas e aplicações de texturas 3D num solado, por exemplo.



Tecnologia aprovada

Para Cristino Fonseca de Oliveira, técnico de calçado na empresa Pampili, otimizar tempo na fase de aprovação dos projetos e eliminar custos são as principais vantagens do Rhinoceros. *"Usamos muito as maquetes manuais por causa dos detalhes que compõem os modelos, mas buscamos deixar os processos mais informatizados. Assim, evitamos gastos com tantas viagens e a espera no processo de aprovação. Com a impressão 3D, se temos dúvida no projeto, em 24 horas conseguimos uma peça física na mão, ao invés de esperar um parceiro maqueteiro com o protótipo. Ele ajuda na análise da criação, sua viabilidade e a visualizar se dará certo ou não"*, descreve Oliveira.

"Geralmente quando trocamos de coleção precisamos de solas novas e esse software auxilia para adiantar a coleção e o desenvolvimento do produto. Ele agiliza o processo, porque depois você pode fazer a impressão 3D do projeto. Acho que o polo tem que valorizar essa ferramenta; as empresas ganharão muito com ela", disse Danilo Ribeiro, estilista na empresa Klin.

No total foram quatro encontros, nos dias 29 e 30 de abril e dias 6 e 7 de maio. Para acompanhar o cronograma de cursos da Unisinbi, é só acessar www.confirmesinbi.com.

DAÍ, É ISSO: SE A GENTE NÃO ACREDITAR, NÃO TEM GRAÇA VIVER.

dlscomunicacao.com.br

Instagram: [@dlscomunicacao](#) | Facebook: [/dlscomunicacao](#)

WhatsApp 18 99809.9125 | Tel.: 18 3644.0352 / 18 3644.6766 | R. Nilo Peçanha, 387 – Centro - CEP 16200-065 - Birigui - São Paulo

DLS DILZARI & SPINELLI COMUNICAÇÃO

CENF

Exportação pode dar fôlego à indústria calçadista

PIB em queda, taxa de desemprego crescente e um cenário político conturbado. Esse é o panorama do Brasil atual. No entanto, quando se olha para o mercado externo, a situação é bem mais favorável, com câmbio propício para exportações e países abertos a compras.

Para sensibilizar as indústrias do polo calçadista de Birigui, em especial, o setor de componentes, a Assintecal, Footwear Componentes by Brasil e Apex Brasil, com o apoio do Sinbi, Sebrae-SP e Conexo – assessoria e consultoria em comércio exterior, realizaram, no dia 4 de maio, palestra sobre exportações, com orientações para quem quer entrar nesse mercado de oportunidades. Cerca de 50 pessoas estiveram presentes.

Segundo Fabio Belau, despachante aduaneiro e diretor da Conexo, o primeiro passo para se tornar um exportador é a habilitação na Receita Federal, no sistema chamado Radar. Depois é preciso se atentar para as formas de negociação e vendas, alguns trâmites burocráticos, prazos de entrega e formas de pagamento. *(Veja passo a passo no box ao lado).*

Demanda

Hoje, não só os países da América Latina têm demanda, principalmente por componentes. Estão surgindo oportunidades, como o México, que está começando a despontar, e a Ásia, que é o grande produtor de calçados do mundo. *“Se somar Vietnã, Índia e China temos mais de 70% da produção mundial.*

Então é um grande mercado e vai continuar a ser por um bom tempo”, dá a dica Marcos Lélis, consultor de inteligência comercial da Assintecal.

Dados de 2014 mostram que 82% da produção mundial de calçados – de 19,9 bilhões de pares por ano – estão concentrados na Ásia. A América do Sul tem fatia de 6%. A China é a principal produtora, com 11,35 bilhões/pares/ano (56,4%), seguida de Índia 2,57 bilhões/pares (12,8%), Brasil, com 877 milhões/pares (4,4%) e Vietnã 854 milhões/pares (4,2%). *“Os dados de 2015 não estão finalizados, mas possivelmente o Vietnã passou o Brasil e ocupa a terceira colocação”, diz.*

Além desses mercados, Lélis destaca parceiros próximos, como Colômbia, Peru e a Argentina, que derrubaram as barreiras comerciais não tarifárias contra os produtos brasileiros e voltaram a comprar recentemente.

O setor de componentes é o mais favorecido com a virada do câmbio. *“A balança comercial de componentes do Brasil era negativa. Essa virada vai ajudar a reduzir a importação da indústria calçadista nacional e o setor poderá abastecê-la internamente e, ao mesmo tempo, abastecer a manufatura internacional”, indica.*

A perspectiva é que o cenário continue favorável pelos próximos dois anos, com o câmbio em torno de R\$3,40 e R\$3,50.

Passo a passo

Os principais trâmites operacionais exigidos em uma venda para o exterior são:

• Credenciamento em comércio exterior na Receita Federal – “SISTEMA RADAR”

• Possibilidades de vendas

- Venda direta → feiras, rodadas de negócios, etc.
- Venda indireta → traders, companhias comerciais exportadoras, etc
- Representantes
- Distribuidores

• Negociações necessárias

- Preço em moeda estrangeira
- Prazo de entrega
- Local de entrega/modal
- Forma de pagamento

• Documentos exigidos

- Fatura Proforma → confirma a negociação
- Recebimento de sinal/pagamento/LC
- Instruções de etiquetagem, embalagem e rotulagem

• Documentos exigidos para embarque

- Fatura comercial
- Lista de embarque/romaneiro
- Nota fiscal
- RE (registro de exportação)
- CO (Certificado de origem)
- Conhecimento de embarque

• Procedimentos acessórios

- Desembaraço aduaneiro
- Confirmação de embarque
- Confirmação de chegada do produto
- Liquidação
- Pós-venda

**ATENDIMENTO MÉDICO
EM TODO O BRASIL**

**ADQUIRA SEU
SEGURO-SAÚDE**

AGORA É FÁCIL

Fácil
Corretora de Seguros

Rua Barão do Rio Branco 1696
Centro - Birigui - 18 3644 8833 facilseg.com.br

Atendimento especializado para aprimorar a gestão



Consultoria Programa de formação de líderes

Que tal receber o atendimento de um especialista, no qual ele analisará a gestão de sua empresa e apontará soluções para obter mais sucesso?

É assim nas consultorias disponíveis aos associados do Sinbi, por meio da parceria com o Escritório Regional do Sebrae-SP em Araçatuba. Diferente do que muitos pensam, receber uma consultoria não serve apenas para resolver problemas, mas principalmente preveni-los. Além de

identificar soluções para os negócios, elas também possuem o objetivo de levantar necessidades, orientar ações para melhorias e inovações, ajudar no planejamento e na criação de estratégias para o crescimento e fortalecimento das empresas.

“As consultorias oferecem a avaliação in loco das necessidades do empreendedor. Essa novidade surgiu devido à demanda do mercado, já que as responsabilidades do dia a dia

dos negócios, muitas vezes, criam dificuldades para o empresário ter acesso ao atendimento presencial no escritório do Sebrae-SP. Cada um dos pacotes de consultoria conta com um roteiro de aplicação que consiste em cronograma de ações, resultados finais esperados, ferramentas para implantação, recomendações gerais e base conceitual”, explica Marco Aurélio Rosas, gerente regional do Sebrae-SP.

Consultorias

Consultoria na empresa 12h - Áreas de Recursos Humanos	R\$ 1.440,00	Unisinbi/Sebrae
Consultoria na empresa 12h - Áreas de Marketing/Mercado	R\$ 1.440,00	Unisinbi/Sebrae
Consultoria na empresa 12h - Áreas de Produção	R\$ 1.440,00	Unisinbi/Sebrae
Consultoria na empresa 12h - Áreas de Finanças	R\$ 1.440,00	Unisinbi/Sebrae

7º WORKSHOP DE TRANSFERÊNCIA METODOLÓGICA EM DESIGN ESTRATÉGICO PARA EMPRESAS
CERTIFICADO PELA UNISINBI

Inscrições
confirmesinbi.com

04 A 07 JULHO
DAS 19H AS 22H

MULTIPLICADORES:
MARIA TEREZA FERNANDES CARVALHO
E DANILO RIBEIRO

Conhecimento e relacionamento marcam **4ª Semana da Moda**

Oferecer informações atualizadas sobre o mercado da moda e estimular negócios foram os objetivos da 4ª Semana da Moda, realizada em Birigui pelo Sinbi, nos dias 16 e 17 de maio. Em parceria com Sebrae-SP e Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), o evento teve palestra sobre qualidade, sessão de negócios entre fabricantes e fornecedores do polo e o Fórum de Inspirações – Inverno 2017.

No primeiro dia, Antônio Edijalma Rocha Junior, instrutor de formação do Senai de Birigui, falou sobre qualidade. Ele destacou a nova perspectiva que as empresas precisam adquirir para conquistar o consumidor. *“Temos que migrar da posição de ter foco no cliente e passar a entender onde o cliente está colocando seu foco, desejos e expectativas”*, provocou.

Interação e futuros negócios

A novidade deste ano foi a realização de uma sessão de negócios. Empresas de componentes do polo, em mesas individuais, puderam apresentar seus produtos e serviços a fabricantes previamente agendados.

“Se os empresários de componentes fossem realizar as visitas, telefonemas e toda a rotina de atendimento e vendas aos 35 empresários que passaram em suas mesas, jamais teriam o mesmo investimento. Na sessão, em pouco tempo, de maneira objetiva, eles puderam mostrar seus diferenciais diretamente para fabricantes de calçados entre pequenas, médias e grandes empresas”, destacou Carlos Mestriner, presidente do Sinbi.

Uma das empresárias que saiu satisfeita foi Sílvia Barbosa, da La Femme. *“Gostei muito, achei interessante. Muitas vezes compramos de fornecedores de fora da região por falta de*

conhecimento sobre eles e vice-versa”, disse Sílvia.

“Os fornecedores trouxeram inovações, sugestões, coisas recentes, senti que a maioria trouxe o seu melhor. Foi muito produtivo, mesmo em curto tempo eles conseguiram fazer uma síntese e mostrar o essencial. Saímos com agenda de todos e várias possibilidades de negócios”, disse Maria Mestriner Colli, sócia-proprietária da Pampili.

Paulo José Monteiro, da Real Dublagem, se disse surpreso com o resultado. *“Foi muito positivo, grande parte dos inscritos para os atendimentos já era clientes, porém tivemos a oportunidade de mostrar artigos novos e obter informações sobre o serviço que prestamos. Essa ideia foi ótima porque quebrou o gelo da relação institucional, que não é tão próxima nas visitas”*, avaliou Monteiro.



Para encerrar a Semana da Moda, Marnei Carmenatti, consultor do Núcleo de Design da Assintecal apresentou o “Fórum de inspirações – inverno 2017”. Além de explicar os conceitos da pirâmide de desenvolvimento de produto para a estação, ele destacou o novo comportamento do consumidor. *“Hoje temos uma crise de criatividade no Brasil, o que vale é a experiência. As marcas precisam entender que o consumidor mudou e, por isso, o pensamento deve estar em como podemos reinventar nossas marcas e criar experiências”*, explicou Carmenatti.

"Suas melhores ideias são coloridas... e seus melhores resultados são conosco"

VP[®]

VIMAPLAS
MASTERBATCHES

Concentrado de pigmentos e aditivos.

Masterbatches

www.vimaplas.com.br

Rua Ettore Roncato - nº61 - Dist. Industrial - Birigui - SP - CEP: 16206-014
(18)3642-3225

20 ANOS

ISO 9001

SGS

DE BIRIGUI PARA OS PRINCIPAIS MERCADOS DO BRASIL

75 unidades distribuídas em todo o Sul, Sudeste, Bahia, Sergipe e Ceará.



Melhores prazos



Informação em tempo real



Melhor logística reversa



ÁREA DE ATUAÇÃO DA PATRUS TRANSPORTES

Minas Gerais	24 unidades
São Paulo	17 unidades
Rio de Janeiro	4 unidades
Espírito Santo	3 unidades
Bahia	13 unidades
Sergipe	1 unidade
Ceará	1 unidade
Sul	13 unidades

As filiais da região Sul são apenas embarcadoras

Franca 2016: Empresários de Birigui apostam no mercado internacional

Contribuindo para antecipar as vendas das coleções primavera- verão, a 48ª Feira Internacional da Moda em Calçados e Acessórios – Franca começa mais cedo neste ano. Um dos maiores eventos do setor calçadista será realizado de 26 a 29 de junho, no Anhembi, em São Paulo.

Com um cenário oportuno para as exportações, as empresas do polo de Birigui esperam ampliar suas possibilidades de negócios com o mercado externo.

“A Franca proporciona uma visibilidade ímpar, com compradores de todas as partes do país. Por isso, independente do porte da empresa, é uma oportunidade que o empresário não pode perder. Por isso, por meio das parcerias com o Sebrae e Prefeitura, viabilizamos a participação das pequenas e médias também. Estar lá fará a diferença para

investir nas vendas internacionais, principalmente porque essa tem sido uma saída para os negócios não dependerem somente do mercado interno, que tem mantido uma demanda baixa de pedidos”, explica Carlos Mestriner, presidente do Sinbi.

Antecipação

Sobre a mudança no mês de realização do evento ele avalia positivamente. *“Hoje, o calçado acompanha o tempo de lançamento do setor de confecção. A antecipação da Franca para junho ajuda muito a vida do fabricante e do*

lojista. Foi um grande passo e todos do setor calçadista sairão ganhando”, analisa o presidente.

O estande coletivo do polo de Birigui terá 13 empresas e recebe o apoio do Sinbi, Sebrae-SP e Prefeitura. Outras seis empresas estarão em estandes individuais.

Para auxiliar e preparar os expositores, duas palestras foram promovidas nos meses de abril e maio, abordando o tema exportação.



Empresas presentes no estande coletivo, localizado nas ruas G/H, entrada pelas passarelas 5 e 6:



YZZAMELO



Empresas que estarão em estandes individuais:

- **Kidy** (Rua H - 77/79)
- **Klin** (Rua G/H - 77/78)
- **La Femme** (Rua B/C - 101/102)
- **Pampili** (Rua G/H - 69/70)
- **Pé com Pé** (Rua H - 69/43)
- **Plugt** (Passarela 2 - 64/66)
- **Pinóquio** (Salão Novos Negócios, Rua B/C - 53/60)


BEERRE®
 MARCAS & PATENTES

**Sua marca,
 seu patrimônio maior.
 Registre-a!**

Marcas & Patentes . Desenho Industrial . Departamento Jurídico . Departamento do Exterior
 Birigui (18) 3642 6688 . São José do Rio Preto (17) 3235 3000 / 99772 4966 . www.beerre.com.br

Inspiramais celebra sua 14ª edição com o Inverno 2017



**INSPIRAMAIS
INVERNO 2017**

De casa nova, o maior evento do Setor de Materiais para Moda, o INSPIRAMAIS – Salão de Design e Inovação de Materiais – está chegando à sua 14ª edição. Dias 27 e 28 de junho, visitantes de todo o Brasil e de diversas partes do mundo poderão conferir em primeira mão todos os lançamentos em materiais para calçados, bolsas, vestuário, acessórios e móveis para o Inverno 2017, contando também com um preview do Verão 2018 por meio dos projetos Preview do Couro, Referências Brasileiras e +Estampa.

O Inspiramais será no centro de eventos Pro Magno (Rua Samaritá, 230 - Casa Verde, São Paulo) e traz uma série de projetos que colaboram não apenas no desenvolvimento do conceito de uma moda genuinamente brasileira, como também nos negócios do setor, tanto no mercado interno como externo.

Fórum de Inspirações, Projeto Comprador, Mix by Brasil, Saberes Manuais e Ecodesign são alguns deles.

A realização é da Associação Brasileira das Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), Footwear Components by Brasil, Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) e Brazilian Leather.

O Inspiramais acontece na mesma semana da Feira Francal – e São Paulo será o centro de negócios do setor de moda e design, envolvendo setores como calçados, bolsas, acessórios e confecções. Este será o momento em que os fabricantes, interessados em moda e em bons negócios, terão o primeiro contato com as novidades desenvolvidas pela indústria brasileira de componentes para a próxima estação.



**INSPIRAMAIS
INVERNO 2017**

**UBUNTU
EU SOU PORQUE NÓS SOMOS**
Salão de Design e Inovação de Materiais
27 E 28 DE JUNHO DE 2016
DAS 9h ÀS 19h

www.inspiramais.com.br

INSCRIÇÕES ABERTAS

NOVO ENDEREÇO Centro de Eventos Pro Magno. Rua Samaritá 230, Casa Verde – São Paulo/SP

 inspiramaisoficial   inspiramais

PATROCÍNIO		APOIO		PARCEIROS		REALIZAÇÃO	
							
							
							
							

Empresários recebem lotes em novo distrito industrial

A Prefeitura de Birigui realizou no dia 4 de maio a entrega do termo de doação de lotes do Distrito Industrial II "Armando Penterich". O evento aconteceu no Senai, reunindo empresários do setor industrial, o prefeito de Birigui, Pedro Bernabé, e sua equipe de secretários e representantes de entidades locais.

O 2º Distrito Industrial de Birigui possui uma área de 102 mil metros quadrados e está localizado entre a estrada municipal Jordão Boato, que dá acesso ao bairro Casa de Tábuas e a avenida Isaura Macarini Albani, prolongamento da rua José Masson. No total, foram 100 lotes concedidos, para 57 indústrias, entre elas, 32 do setor de calçados. Samir Nakad, diretor regional do Ciesp e vice-

presidente do Conselho Municipal de Desenvolvimento Econômico (Comde), ressaltou a ousadia e o arrojo do empresário biriguiense que está investindo no município, além da importância do polo calçadista e a diversidade de setores existentes.

O prefeito de Birigui falou que a doação dos lotes aconteceu num dos momentos mais importantes da administração. *"Acredito que seja um momento histórico para o município. Desde a nossa trajetória de campanha eleitoral tínhamos como projeto a criação do Distrito Industrial II. O governador Geraldo Alckmin se sensibilizou pela vocação industrial de nossa cidade e autorizou a obtenção de recursos na ordem de mais de R\$ 3 milhões*



para a implantação deste espaço", comentou Bernabé.

O arquiteto Sérgio Balassoni explicou detalhes do projeto para a área destinada às indústrias. Os empresários Guilherme Anhé Perez Caitano, da empresa Biopel, e André Luis Vieira, da Reform, representaram os demais empresários que estão se instalando no distrito e assinaram o termo de doação ao lado do prefeito Pedro Bernabé.

benefício

Boa Vista SCPC é o novo parceiro do Sinbi

Uma nova ferramenta de análise de crédito está à disposição dos associados do Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui (Sinbi). Trata-se da parceria com a Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) que oferece soluções para decisões sustentáveis de crédito e gestão de negócios. Sua base de dados contém mais de 350 milhões de informações comerciais sobre consumidores e registra 42 milhões de transações de negócios por dia. Eles também fornecem, atualmente, mais de 200 milhões de consultas por mês a seus clientes e consumidores. Atua em rede nacional, com mais de 2,2 mil

entidades representativas do varejo em todas as regiões do Brasil.

No dia 10 de maio, Márcio Cruz, diretor de rede da entidade, esteve no Sinbi para apresentar e explicar aos empresários como usufruir das ferramentas disponíveis e as principais vantagens oferecidas. *"O método Boa Vista é não ser somente bureau de crédito, nós também podemos ajudar na prospecção de mercado, gerenciamento e recuperação de crédito, ou seja, todo o ciclo do negócio. O diferencial é que transformamos dados em inteligência e inovação para ser utilizado no dia a dia das*

empresas", explicou Cruz.

O empresário Hélio Edson Perdiz, da Cadiz, foi um dos participantes do encontro de apresentação do novo parceiro do Sinbi e, com relação à ferramenta disponibilizada, destaca a questão da confiança *"Essa ferramenta nos ajuda a ter critério na negociação e a captar novos clientes com segurança"*, disse o empresário.

O associado que quiser adquirir login e senha para consultas deve entrar em contato com o Sinbi pelo telefone (18) 3649 8000.

Soluções que cooperam para você ter **mais tranquilidade.**

Rua Travessa João Pessoa, 86

Conta-corrente Investimentos Poupança Consórcios
Crédito Cartão de Crédito Seguros

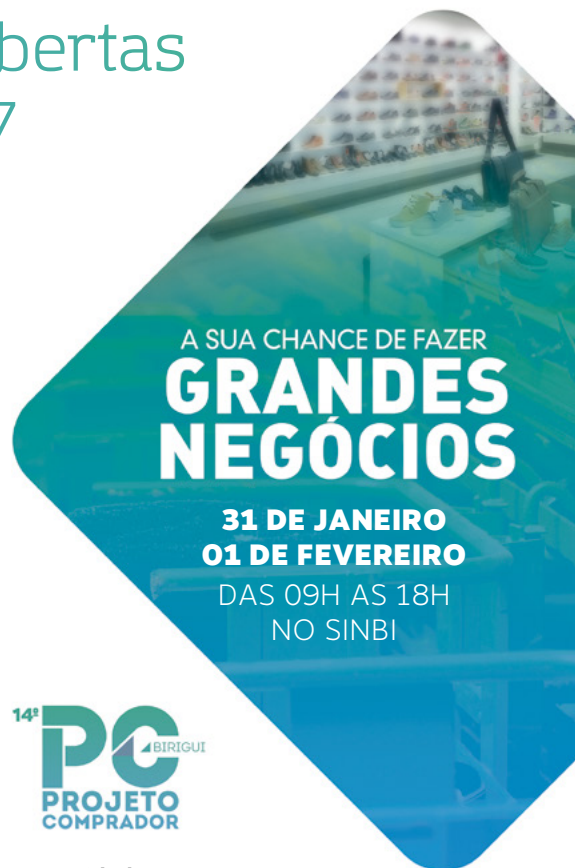
GENTE QUE COOPERA CRESCE
SICREDI

Atenção lojistas: inscrições abertas para o Projeto Comprador 2017



A 14ª edição do Projeto Comprador de Birigui será nos dias 31 de janeiro e 1º de fevereiro de 2017. Os lojistas interessados em garantir participação já podem se inscrever. Os 80 primeiros inscritos receberão apoio nas despesas de viagens. O projeto é uma realização do Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui (Sinbi), em parceria com Sebrae-SP e Prefeitura de Birigui, que reúne empresários de todo o Brasil para fazer negócios diretamente com fabricantes do polo. Os expositores são do segmento infantil, feminino e masculino adulto.

Os visitantes ainda recebem treinamentos gratuitos sobre temas relacionados à gestão e negócios durante o evento. O comprador Francisco de Assis Cabral, da loja Esquisita e Esquisitinha Infantil, de Fortaleza (CE), esteve em Birigui pela segunda vez em 2016 e explica as vantagens que considera no evento. *“A experiência é ótima oportunidade de preços e modelos, além de poder negociar próximo ao fabricante. Acabamos até gastando mais, porque já recebemos apoio nas despesas de passagem e hospedagem”*, disse Cabral.



A SUA CHANCE DE FAZER
GRANDES NEGÓCIOS

**31 DE JANEIRO
01 DE FEVEREIRO**

**DAS 09H AS 18H
NO SINBI**



Novidade

Atendendo às solicitações dos visitantes e empresários locais, um segundo evento será realizado no segundo semestre de 2016. Será uma rodada de negócios em agosto, com as empresas participantes da última edição que se inscreverem até maio para a próxima. Num formato mais objetivo, a proposta é oferecer uma nova oportunidade de contato entre lojistas e fabricantes, desta vez, para negociarem as coleções de verão.

Para fazer a inscrição ou obter mais informações sobre o Projeto Comprador 2017, o interessado pode entrar em contato com o Sinbi pelo telefone (18) 3649 8000 ou pelo site www.sindicato.org.br

CIESP **CERTIFICADO DIGITAL CIESP**
DOCUMENTOS ELETRÔNICOS COM SIGILO E SEGURANÇA

O CIESP CERTIFICA EM TODO O ESTADO DE SÃO PAULO E TEM CONDIÇÕES ESPECIAIS
A EMISSÃO DO CERTIFICADO DIGITAL POSSIBILITA TROCA DE DOCUMENTOS DIGITAIS COM AUTENTICIDADE, SIGILO, INTEGRIDADE DE CONTEÚDO E RECONHECIMENTO DIGITAL.

NÃO PERCA TEMPO NEM O PRAZO!
PROCURE O CIESP E FAÇA A ASSINATURA ELETRÔNICA

TELEFONE: 3117-6681 / 3117-6678 – E-MAIL: TAIS.CIESP@TERRA.COM.BR

Valores para certificados em cartão:

- e-CPF A3 CARTÃO para ASSOCIADO: R\$ 148,00
- e-CNPJ A3 CARTÃO para ASSOCIADO: de R\$ 170,00 a R\$ 200,00
- e-CPF A3 CARTÃO para CLIENTE: R\$ 185,00
- e-CNPJ A3 CARTÃO para CLIENTE: de R\$ 212,50 a R\$ 250,00

Valores para certificados em token:

- e-CPF A3 TOKEN para ASSOCIADO: R\$ 200,00
- e-CNPJ A3 TOKEN para ASSOCIADO: R\$ 250,00
- e-CPF A3 TOKEN para CLIENTE: R\$ 280,00
- e-CNPJ A3 TOKEN para CLIENTE: R\$ 340,00

Alta Tecnologia

imprensaoficial

GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO

Erradicação do trabalho infantil é tema de palestra

Para marcar o “Dia Mundial Contra o Trabalho Infantil”, comemorado em 12 de junho, o Instituto Pró-Criança de Birigui realizará no dia 9, às 19h30, a palestra “A construção histórico-social da criança: imaginário e imagens da infância na pós modernidade”.

A palestrante Lia Mara Malinski Gandra é licenciada em pedagogia pela Universidade Federal de Mato Grosso e mestre em educação na área de metodologia do ensino pela Unicamp/ Universidade Estadual do Centro-

Oeste. Atua como professora do Centro Universitário Toledo, principalmente nas áreas de formação de professores do ensino superior, pesquisa e prática pedagógica, processos de ensino e de aprendizagem, processos de aquisição da leitura e da escrita, infância e educação infantil.

O Centro de Referência Especializado de Assistência Social (Creas) também explicará um pouco de seu trabalho em prol de combater o trabalho infantil. Após a instituição da data pela

Organização Internacional do Trabalho (OIT), em 2002, todos os Institutos Pró-Criança realizam a sensibilização de empresários, educadores e autoridades com relação ao assunto. O Instituto Pró-Criança é o braço social do Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui e fica na rua Roberto Clark, 460. A entrada para a palestra é gratuita. Para obter mais informações, os interessados podem entrar em contato pelo telefone (18) 3649 8006.

Doe sua Nota Fiscal Paulista ao Pró-Criança

A Nota Fiscal Paulista é uma das fontes de recursos o instituto utiliza para captar recursos e manter seus trabalhos e projetos.

Diversos estabelecimentos comerciais de Birigui possuem urnas do Pró-Criança, que são recolhidas diariamente pela equipe do instituto. Para o consumidor ajudar é simples: basta deixar a nota fiscal, sem CPF na urna do Pró-Criança após as compras.

A sustentabilidade também faz parte da atuação da entidade e, com isso, até os papéis recolhidos, após os procedimentos burocráticos para captação, são revertidos em recursos, por meio da reciclagem.



Para conhecer outros projetos e ações, basta acessar www.procriancabirigui.org.br ou acompanhar pelas redes sociais: www.facebook.com/procrianca.birigui