



Fim do "AR" reduz custos de negativação de inadimplentes

Pag. 03




Fim do Horário de Verão!!
17/02/2018
Atrase seu relógio em 1 hora



Pag. 03

Sob nova direção Gino Bellon assume a presidência da ACE Batatais

TECNOLOGIA

WhatsApp libera app micro e pequenas empresas (Pag. 10)

PODER JUDICIÁRIO

CEJUSC apresenta balanço dos trabalhos de 2017 (Pág. 06)

QUALIFICAÇÃO

Sebrae e ACE promovem oficina "Sei Vender e Sei Planejar" (Pág. 11)

ECONOMIA

CAGED - Batatais fecha 2017 com saldo de 248 empregos

Balança Comercial tem superavit de US\$ 94,3 milhões (Pág. 13)

FOLIA DE MOMO

Carnaval de Batatais gera desenvolvimento Econômico, afirma diretor de turismo

Artigo: Carnaval é Feriado? (Pág. 04)

ENTREVISTA

Crystal Papelaria (Pag. 10)



Vanessa Cotrin ganhou R\$ 4.000,00 no último sorteio da Campanha Natal Pé Quente

Confira a relação dos 46 ganhadores

Pag. 08 e 09

ACE e SICREDI promovem encontro com empresários da linha Pet

Pag. 06



Espaço Mulher Empresária
Silvia Helena Solane Pereira Fios e Arte
Pag. 11



RTE Rodonaves Transportes Rodoviários instala unidade em Batatais
Pag. 12

Palavra do Presidente



Gino Ivair Bellon
Presidente da ACE Batatais
presidente@acebatatais.com.br

Novos Rumos...

Precisamos a todo tempo fazer mudanças, procurar formas mais corretas e eficientes em nossas ações.

Estamos implantando na Asso-

ciação Comercial e Empresarial de Batatais, a nossa ACE, um novo sistema de gestão. Os vice-presidentes, diretores e conselheiros assumiram junto comigo estas mudanças. Estamos inovando a ACE com ideias novas e as colocando em prática.

Entendo que é nossa obrigação fazer o melhor para nossos associados.

O nosso planejamento é pensando em toda a nossa cidade.

Entre nossas novas ações, em breve os empresários serão procurados por representantes da ACE para responderem a um questionário sobre o que esperam de nossa entidade. É de extrema importância a colaboração de todos. Com as informações obtidas, poderemos entender e atender as reais necessidades dos empresários.

Para seguirmos em "Novos Rumos" é imprescindível a união de todos.



Conheça o GERENCIAMENTO DE CARTEIRA Pessoa Jurídica

- # Monitoramento do CNPJ de clientes e fornecedores;
- # Permite a análise de riscos, **consultas** a qualquer momento **sem custos adicionais.**

Conheça o ALERTA 30 DIAS

- # Monitoramento do CNPJ da carteira de clientes, fornecedores e parceiros por 30 dias;
- # Emite alerta por e-mail de restritivos e avisos de alterações.



Mais esclarecimentos
(16) 3761-3700
sccc@acebatatais.com.br

Em 2018

MUDE SUA VIDA!

PROTEJA A SAÚDE DA SUA EMPRESA E DA SUA FAMÍLIA



FAÇA SEU PLANO DE SAÚDE PELA ACE BATATAIS E TENHA ATÉ 40% DE DESCONTO EM SEU PLANO

Fale com a Gente
(16) 3761-3700

Praça Dr. José Arantes Junqueira, 90 - Centro



NOVOS ASSOCIADOS

EMPRESA	ENDEREÇO	TELEFONE
7 MARCOS PRODUÇÕES	RUA FELIPE CARAN, 84	16 99252-2827
JAMES FRANC.O DE OLIVEIRA	RUA DOVE CAMPEZ, 179	16 99292-5756
OFICINA DE TALENTOS	RUA CELSO GARCIA, 186	16 3761-2607
VET CLIN CLINICA VET. E PET	AV 14 DE MARCO, 54	16 3761-0557
HRBR LTDA ME	AV NOVE DE JULHO, 75	16 3660-6200
RAFAEL MUNARI PINT. GERAL	RUA FELIPE CARAM, 480	16 98124-4927
CAFE ANANIAS	AV NOVE DE JULHO, 75	16 36629-4000
A.R. BOTASSIN NEG. IMOB.	RUA JOAQUIM BERTOLUCCI, 227	16 3761-8622
PORTO D ITALIA	RUA JOAQUIM BERTOLUCCI, 237	16 3761-6052
TOM PNEUS	RUA GERMANO MOREIRA, 678	16 99273-1108
LOLA MODAS	AV ARTHUR LOPES DE OLIVEIRA, 1439	16 37691-7929
CÃO Q MIA	RUA JOAQUIM NABUCO, 277	16 3662-3483

EXPEDIENTE – EMPREENDA Jornal da ACE Batatais

Jornalista Responsável: Vergílio Luciano Oliveira (MTB - 32.438/SP)
Conselho Editorial:
Paulo Sérgio Borges de Carvalho, Antônio dos Santos Morais Júnior
José Paulo Fernandes e Luiz Carlos Figueiredo
Diagramação: Fabiano de A. Valentini
Impressão: Nova Gráfica / Tiragem: 1.000 Exemplares
Associação Comercial e Empresarial de Batatais – Pç. Dr. José Arantes Junqueira, 90 – Batatais SP – CEP 14300-000 – Telefone: (16) 3761-3700
Email: acebatatais@acebatatais.com.br



A gente **imprime** o que você **Imagina.**



NOVAGRÁFICA

Telefax: (16) 3761.0101
novagrafica@netsite.com.br

ACE Batatais

Janeiro foi mês de eleição e posse na ACE Batatais

O empresário Gino Ivair Bellon é o novo presidente da entidade para o biênio 2018/2019



No dia 9 de janeiro, terça-feira, com início às 17h30, no Salão de Eventos Alcides Milan, foi realizada a eleição da diretoria da ACE Batatais (Associação Comercial e Empresarial) com uma chapa inscrita, com o empresário Gino Ivair Bellon no cargo de presidente da Diretoria Executiva entidade para o biênio 2018/2019. Já no dia 11 de janeiro, às 19h30, também no Salão de Eventos, foi realizada a cerimônia de transmissão de posse, com a apresentação da prestação de contas e ações dos quatro anos do ex-presidente José Eduardo Latuf

Dau aos novos diretores.

Segundo o gerente executivo da ACE Batatais, Luiz Carlos Figueiredo, a eleição seguiu o que rege o Estatuto Social da entidade e os trabalhos no dia 9 de janeiro transcorreram normalmente. Na ocasião, o ainda presidente José Eduardo pediu para que a cerimônia de transmissão de posse para a nova diretoria fosse realizada no dia 11, ou seja, dois dias após a eleição, pois ele estava com data marcada para uma viagem.

A diretoria da ACE tinha cinco dias

úteis para fazer a transmissão, tempo hábil para que a documentação da nova diretoria fosse registrada e os trabalhos da entidade não sofressem interrupção, conforme prevê o Estatuto Social, mas devido a compromissos pessoais do José Eduardo, o ato oficial foi antecipado sem qualquer prejuízo para a ACE”, comentou Figueiredo.

Já no dia 11 de janeiro, às 19h30, com a presença de todos os diretores eleitos, foi realizada a cerimônia de posse da nova diretoria. Ainda no início José Eduardo fez a apresentação dos trabalhos realizados na ACE Batatais nos quatro anos que esteve como presidente, agradecendo a todos os diretores e conselheiros pelo empenho e dedicação durante o seu mandato e no encerramento da sua participação parabenizou Gino Bellon e a nova diretoria que ora assumiam.

“Desejo a todos os diretores e conselheiros que iniciaram o mandato, um excelente trabalho. Coloco-me à disposição naquilo que for necessário para contribuir com a nossa entidade. Peço a todos os ex-diretores e associados, o apoio à nova diretoria e às ações que visem o desenvolvimento socioeconômico do município. Aos funcionários da ACE, aos associados e a todos aqueles que contribuíram para o desenvolvimento dos trabalhos realizados pela minha diretoria, o meu muito obrigado”, finalizou José Eduardo.

Em seguida, o novo presidente da ACE, Gino Ivair Bellon, assumiu a palavra, inicialmente agradecendo de forma especial a

todos os ex-presidentes, ex-diretores e ex-conselheiros, pelo excelente trabalho desenvolvido ao longo da existência da ACE Batatais. Na oportunidade demonstrou a importância do trabalho de seus antecessores, que fortaleceram o nome da ACE na cidade, na região e no Estado.

“Minha diretoria estará emprenhada em dar continuidade aos trabalhos desenvolvidos, bem como trabalhar para o desenvolvimento de novos rumos da ACE Batatais, buscando o aprimoramento do sistema de gestão e o estreitamento do relacionamento com os associados, órgãos públicos e demais entidades de nossa cidade e da região. No nosso mandato os diretores e conselheiros irão trabalhar pela ACE e ficarão responsáveis pela gestão em conformidade com as competências descritas no Estatuto, permitindo avanços na administração da entidade de acordo com as diretrizes determinadas pelo Planejamento Estratégico”, discursou Gino.

Antes de encerrar, o novo presidente destacou que em seu mandato irá procurar se aproximar mais dos associados, ouvindo-os e discutindo as necessidades da economia local, visando a prestação de serviços que atendam aos anseios de todos os sócios, desenvolvendo parcerias sólidas com o Senai, Sebrae, Senac, Ciesp, e outras organizações, visando o desenvolvimento profissional e a gestão das empresas, bem como o fortalecimento da ACE junto a Faccsp e seus parceiros.

Conheça os novos diretores da ACE Batatais

Diretoria Executiva:

Presidente: Gino Ivair Bellon
 Vice-presidente do Comércio: Alex Fabiano Alpino
 Vice-presidente da Indústria: Paulo Augusto do Nascimento
 Vice-presidente de Serviços: Ennio Cesar Fantacini
 Diretoria Administrativa: Jesus Henderson Montoanelli / Leandro da Cruz Pavan
 Diretoria Financeira: Emílio Donizeti Simari / João Luís Ribeiro Silva
 Diretoria de Comunicação e Marketing: Roberto Carlos Nardi / José Paulo Fernandes
 Diretoria de Negócios, Produtos e Serviços: André Scavaza Bianco / Antônio dos Santos Morais Júnior / Arnaldo Remundini
 Diretoria de Relações Institucionais: Oswaldo Luiz Antonelli / Guilherme Ferraz de Menezes Borges
 Diretoria de Assuntos Jurídicos: Alexandre dos Santos Toledo / Rodrigo de Azevedo Porto

Conselho Deliberativo:

Presidente: Paulo Sergio Borges de Carvalho
 Secretário: Alessandro Augusto Baviera
 Alcides Milan
 Luis Fabiano da Costa
 Rogério Luis Lança Moraes
 Ramon Gustavo de Oliveira
 José dos Anjos Arantes Júnior
 Sergio Donizeti Xavier
 Fabrício Nunes Covas
 Renato da Silva Fantinati

Conselho Fiscal:

Presidente: Juliano de Azevedo Valentini
 Secretário: Paulo Sergio Câmara
 Eduardo Freiria Montes
 Suplentes:
 Vinicius Lima da Silva
 Rudolf Kamensek Júnior
 José Tadeu de Figueiredo

Lei que extinguiu o AR permite redução de custos de 70% na negativação de consumidores inadimplentes

O custo que era de R\$ 11,83 passou para R\$ 3,50, o que significa uma redução de 70,41%

Até o ano passado a Lei Estadual 15.659/2015, exigia que a inclusão do nome do consumidor no banco de dados do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) sobre seu inadimplimento, exigia que antes do seu protesto fosse previamente comunicada por escrito, e comprovada, mediante o protocolo de aviso de recebimento (AR) assinado, a sua entrega no endereço fornecido por ele. A exigência da lei além de burocratizar, tornava o custo elevado, sendo que somente de AR era pago o valor de R\$ 11,83.

Diante de diversas dificuldades impostas pela lei, a Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), juntamente com as Associações Comerciais, reivindicou ao Governador do Estado Geraldo Alckmin a alteração da lei, que foi prontamente atendida por intermédio do Projeto de Lei 874/2016.

No final do ano de 2017 a Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo aprovou a lei 16.624/2017, que assegura ao consumidor o direito de ser informado previamente, porém sem a exigência do AR, ou seja, mediante a Carta de Aviso de Débito (sem AR) enviada pela

Boa Vista SCPC para o endereço informado pelo consumidor ao credor.

Com a nova legislação o processo de negativação no SCPC, o custo que era de R\$ 11,83 e passa para R\$ 3,50 – o que significa uma redução de custos de 70,41%, ou seja, R\$ 8,33 mais barato. Para a ACE Batatais a conquista da Federação das Associações Comerciais do Estado do Estado de São Paulo (Facesp), beneficia os credores e devedores e chega em um bom momento com o crescimento da economia anunciado.

O novo modelo permite que o associado da ACE Batatais, faça a inclusão do consumidor inadimplente no banco de dados do SCPC, e que a Boa Vista SCPC envie o comunicado ao consumidor inadimplente através da Carta de Aviso de Débito (sem AR) sem o registro pelo Correio, reduzindo custos e garantindo mais proteção aos empresários.

Com a nova legislação todos os registros hibernados que foram prévia e regularmente notificados sejam notificados através da Carta de Aviso de Débito (sem AR), serão exibidos nas consultas. Como a lei entrou em vigor em dezembro de 2017, a sugestão é para que o

associado da ACE aproveite para realizar inclusões que eventualmente deixou de fazer na vigência da lei anterior.

O gerente executivo da ACE diz ter certeza que muitas lojas deixaram de fazer a inclusão diante da complexidade da operação e elevado custo que o modelo anterior exigia. Para Figueiredo, com a nova lei isso melhorará a base de dados, permitindo que todos os associados tenham mais informações, garantindo uma venda mais segura, melhoria da receita e lucro, criando um ciclo positivo de crescimento para a economia local.

Com os benefícios da nova legislação Figueiredo sugere aos comerciantes associados que tenham dúvidas, que se informem no SCPC da ACE Batatais, através do telefone (16) 3761-3700 ou através do email scpc@acebatatais.com.br para obter mais detalhes para incluir os inadimplentes no banco de dados da Boa Vista SCPC.

Veja os Benefícios da Negativação no SCPC:

- Estimula o devedor a buscar alternativas para pagar a dívida e limpar o nome;
- Evita que outros empresários, comerciantes, varejistas ou atacadistas ofereçam crédito



para quem não tem condições ou intenção de pagar.

Informações obrigatórias para a negativação:

Pessoa Física: Registro de devedor principal ou avalista; Nome completo do devedor principal ou avalista; Data de nascimento e nº do CPF; Endereço completo do devedor ou avalista; Valor e número do documento que originou o débito; Data do vencimento; Identificação da Cidade e da Unidade da Federação por onde o usuário está efetuando a abertura do registro.

Pessoa Jurídica: Razão social da empresa devedora e o CNPJ; Endereço completo da empresa devedora; Data do vencimento; Valor e número do documento que originou o débito; Identificação da Cidade e da Unidade da Federação por onde o usuário está efetuando a abertura do registro.

CARNAVAL

Retorno do Carnaval de Batatais gera desenvolvimento econômico e turístico, afirma diretor municipal

Segundo o diretor de turismo, Fernando Jordão, o evento cultural deve atrair mais turistas, movimentando hotéis, postos de combustíveis, restaurantes, lojas, entre outros comércios e serviços

De acordo com o diretor municipal de Turismo, Fernando Jordão, o retorno do Carnaval de Batatais, que neste ano acontece em dois finais de semana, 2 a 4 e 9 a 12 de fevereiro, com atrações musicais e desfiles das escolas de samba e blocos carnavalescos, é considerado positivo para a economia do município, movimentando vários setores comerciais e de prestação de serviços. Em entrevista ao Jornal Empreenda Jordão passou algumas informações que comprovam o lado benéfico do investimento.

De acordo com Fernando Jordão, o retorno do Carnaval de Batatais gera fomento e desenvolvimento do turismo, recebendo aumento expressivo de turistas na cidade, movimentando assim todo o trade turístico (hotéis, pousadas, postos de combustíveis, restaurantes, lojas, taxistas, dentre outros), além do emprego indireto onde as escolas contratam costureiras, músicos, artesãos, eletricitas, serralheiros, aumenta a contratação de trabalho temporário haja vista que as empresas que estão trabalhando no sambódromo são todas de Batatais.

“O Departamento Municipal de Turismo espera um grande público para o evento neste ano. Estamos recebendo muitas ligações no departamento perguntando como será o evento, demonstrando o interesse. Muitas pessoas de fora de Batatais estão procurando chácaras, áreas de lazer para locar. Através destas informações temos certeza do sucesso do evento neste ano”, ressaltou Jordão.

Segundo ele, que já foi presidente de escola de samba e conhece bem de perto o evento na cidade, o Carnaval de Batatais atrai muitos turistas, sendo reconhecido como o melhor carnaval do interior paulista e está, inclusive, inserido no Calendário Oficial do Estado.

Na opinião do diretor de turismo, a interrupção do Carnaval de Batatais foi prejudicial. “Os dois anos anteriores em que passamos sem o tradicional Carnaval teve

uma notável inquietação da população de nossa cidade. O Carnaval é de grande valor para que nosso turismo esteja sempre desenvolvido e claro que os batataenses estão acostumados com a alegria que nosso Carnaval é de costume trazer”, comentou.

O formato do Carnaval de Batatais foi modificado, não só antecipando o início do evento, como também foi estendido. Jordão explica que, com a paralização do carnaval o folião assumiu seus compromissos com antecedência prejudicando as escolas na hora do desfile, assim foi uma ideia da própria UESB (União das Escolas de Samba de Batatais) junto com as escolas mudar o formato do carnaval. Segundo ele, o prefeito José Luis Romagnoli e a Secretaria viram com bons olhos, pois podemos

atrair ainda mais turistas foliões de outras regiões”.

Carnaval em Números

Segundo o diretor municipal de Turismo, a Prefeitura repassou R\$ 100 mil para cada escola de samba e R\$ 50 mil para cada bloco carnavalesco. A previsão de gastos públicos com os eventos nos dias de carnaval é de R\$ 625 mil.

Já para as pessoas que queiram participar do Carnaval de Batatais, os valores são estes:

Arquibancada setor 1 – INDIVIDUAL R\$30,00 – PASSAPORTE para sete noites R\$120,00

Arquibancada setor 2 - INDIVIDUAL R\$20,00 – PASSAPORTE para sete noites R\$ 80,00

AFINAL: CARNAVAL É FERIADO?

A importância econômica, social e cultural do Carnaval e, especialmente, o prolongamento da folia desde o sábado até o nascer do sol da quarta-feira de cinzas é, muitas vezes, tratado em Convenções e Acordos Coletivos de Trabalho. Então é preciso consultar as normas coletivas antes de decidir entre a folga e o expediente.

Algumas Convenções e Acordos Coletivos têm regras específicas sobre o Carnaval. Em geral, estabelecem critérios para compensação dos dias de folia com a ampliação da jornada de trabalho em outros períodos.

Por exemplo, para as empresas de comércio varejista, não haverá expediente no dia 13 de fevereiro (terça-feira de Carnaval) e no dia 14 de fevereiro (quarta-feira

de cinzas) até as 12 horas, que ficará compensado com a extensão do expediente nas vésperas (sexta-feira e sábado) do Dia das Mães e o Dia dos Pais. Importante: neste caso, em particular, a compensação é faculdade de empresa.

Também é possível que as empresas estabeleçam diretamente com seus empregados a compensação da terça-feira de Carnaval e manhã da quarta-feira de cinzas com horas suplementares em outros dias. Se a empresa já tem banco de horas, pode descontar as horas do saldo dos empregados. Se não, pode celebrar um acordo específico com seus colaboradores para esta compensação. Importante: para não haver dúvida, o acordo de compensação deve sempre ser escrito.

Area Vip Open Bar – INDIVIDUAL R\$120,00 – PASSAPORTE para sete noites R\$ 499,00

Os pontos de vendas em Batatais são: na Antenas e Cia - Claro - 16 3662-6797, Rua Dr. Alberto Gaspar Gomes n.º 874, Centro. Na UESB - 16 99247-2909, Praça Barão do Rio Branco, no antigo Sesi, também no Posto Ômega - 16 3761-5353. Loja de conveniência, e no www.tickteria.com.br.

“Estamos dando todo respaldo necessário nas documentações exigidas para a realização do desfile suporte para as escolas de samba e no caso do carnaval de marchinhas estamos fazendo todas as contratações necessárias para que o evento ocorra na mais pura normalidade,- ordem e segurança”, finalizou Fernando Jordão.

Em resumo:

- Terça-feira de Carnaval não é feriado.
- O empresário deve consultar a convenção ou acordo coletivo de trabalho aplicável aos seus contratos de trabalho para saber se há disposição especial quanto ao Carnaval. Na dúvida, consulte um advogado de sua confiança.
- Se a empresa tem banco de horas, pode debitar as horas concedidas no Carnaval.
- A empresa pode combinar com seus empregados a compensação dos dias de Carnaval com a extensão de horários em outros dias. Neste caso, consulte um advogado para formalizar o acordo de compensação.



participantes e nem mesmo por convenção ou acordo coletivo).

Esta simples observação já responde à indagação do título: os dias de Carnaval não são reconhecidos feriados na legislação aplicável a Batatais.

Isso não quer dizer que o empresário pode convocar seus colaboradores para trabalhar no próximo dia 13 de fevereiro.

ENTREVISTA - José Eduardo Latuf Dau

Nesta edição, temos como convidado o empresário José Eduardo Latuf Dau (2014/2015 – 2016/2017) para falar um pouco de sua experiência à frente da ACE Batatais. José Eduardo tem 57 anos, casado com Cinthya Guimarães, pai de Henrique e Felipe Dau, formado em direito pela UNAERP (Universidade de Ribeirão Preto) em 1982, comerciante em Batatais há 28 anos, possui atualmente quatro lojas de calçados, denominadas “Ponto A”, sendo três em Batatais e uma em Franca. Ele é natural de Franca, onde morou até os 18 anos de idade, posteriormente se mudou para Ribeirão Preto e há 16 anos está em Batatais. Confira:

Jornal Empreenda - O senhor foi presidente da ACE Batatais por dois mandatos consecutivos. Como isso aconteceu?

José Eduardo Latuf Dau - Tudo começou seis meses antes de terminar o mandato do ex-presidente Ennio Cesar Fantacini. Na época, junto com o Ennio, começamos a articular para ver quem seria o novo presidente da ACE Batatais. Procuramos o Delmir Fantacini, o Rildo Hirose, o Gino Bellon e outros diretores que achávamos atuantes, que tinham capacidade para ser presidente da entidade, porém ninguém queria assumir, pois o cargo exige compromisso. O Ennio, o André Moroti e o Cesar Henrique Sousa me pediram para eu colocar meu nome, aceitei a ideia, afirmando que iria fazer o trabalho na ACE do meu jeito. Fui eleito em chapa única, assumi a presidência com o compromisso pessoal de mudar toda a estrutura da entidade, de fazer a união dos empresários. Eu precisava mostrar para todos que o “grande pulo do gato” era a troca de informações entre os empresários. Isso antes não existia, um queria esconder o jogo do outro. Comecei a abrir a cabeça de todos os diretores e associados que se aproximaram da associação. Abri as portas da ACE, comecei a atender todo mundo. Qualquer pessoa ou entidade que tinha problema, a gente ajudava a resolver. Iniciei meu trabalho assim. O que um presidente tem que fazer é encabeçar o projeto, utilizar as ideias junto com sua diretoria e colaboradores, fazendo um trabalho de evolução. Foi isso que eu fiz. No segundo mandato tive alguns problemas e a estrutura do meu trabalho foi alterada. Os dois primeiros anos foram muito bons, daí para frente tive que mudar um pouco a estratégia por força maior.

EM - Antes de ocupar o cargo mais alto da instituição o senhor já fazia parte da diretoria?

José Eduardo - Fui convidado pelo ex-presidente Sergio Xavier para ser diretor, permaneci por quatro anos com ele, depois mais quatro anos com o Ennio Fantacini. Nunca quis ser presidente da ACE. Sei que meu discurso não é muito bom, nunca fui preparado para isso. Sou uma pessoa de visão, de planejamento, mas nunca gostei de ser linha de frente. Na situação em que ninguém quis mais aceitar ser presidente, eu me coloquei à disposição, mas os meus discursos são repletos de brincadeiras, algumas mais duras e as pessoas as vezes não entendem. Faço um trabalho diferente, que faz parte da minha estratégia. As brincadeiras não são nada agressivas, fazem apenas parte de uma estratégia de trabalho. Fui diretor financeiro, participei ativamente antes de ser presidente.

EM - É muito trabalhoso ser presidente da ACE Batatais?

José Eduardo - Não é trabalhoso, mas tem demandas. Para quem quer trabalhar e fazer a diferença sim, tem muito o que se fazer na ACE. Lógico que eu não executava, pois tenho a minha empresa, meus negócios particulares. A parte de execução ficava com os colaboradores da entidade. Minha cabeça é totalmente diferente de um empresário comum. Sou arrojado, enxergo à frente sempre. Me dediquei bastante à Associação. Acompanhei de perto todas as ações, principalmente quando estava André Moroti na gerência. A responsabilidade é muito grande, antes nem era tanto, mas depois que coloquei a ACE em evidência a responsabilidade cresceu, pois a entidade passou a chamar mais a atenção de uma forma totalmente diferente pela ci-

dade. O mais interessante disso tudo é que os diretores e colaboradores não enxergaram o que eu enxerguei e ninguém fez o que eu fiz. Houve a união dos empresários durante a minha gestão, todos cresceram dentro da ACE. Todos os empresários que acompanharam a entidade, que participaram das reuniões, das palestras, trocaram informações, foram crescendo. O que eu fiz com a ACE nenhuma das pessoas que fazem parte vão enxergar agora. Só vão perceber daqui alguns anos, quando olharem para trás e comentar que eu fiz a diferença. É isso, pois é isso que eu faço na vida das pessoas, isso chega a ser engraçado, mas é da minha natureza. Todos que estão ao meu lado vão pra frente e às vezes, entre uma brincadeira e outra, as pessoas não entendem. Pode observar. Cada presidente teve seu mérito, deu a sua contribuição para a entidade, mas eu fiz a diferença. Lógico, se eu tivesse mais apoio nos últimos dois anos, os benefícios seriam ainda maiores. A responsabilidade do cargo é muito grande, pois é uma entidade que está em evidência.

EM - Durante os dois mandatos, qual a situação que mais lhe marcou?

José Eduardo - Não tem apenas uma situação que mais marcou minha gestão. Todos os atos foram marcantes e importantes, dos menores aos maiores. Eu fazia tudo com muito gosto, todos os atos foram muito bem feitos, inclusive os atos que eu não participei diretamente, como muitos eventos por exemplo.

EM - Quais realizações o senhor destaca dentro da sua gestão?

José Eduardo - O Movimento Batatais por exemplo. Foi idealizado e realizado dentro da minha gestão com total liberdade e apoio, com a união do grupo de diretores. Abri a cabeça dos integrantes da comissão, incentivei no momento certo. Facilitei para que o evento acontecesse. Fizemos parcerias importantes, como o Cejusc, o Postos Sebrae Aqui, A Sicredi Batatais, a São Francisco Odonto, ganhamos por duas vezes consecutivas o Prêmio AC-mais, um reconhecimento da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo, a Campanha Empresa Solidária e muito mais.

EM - Nesses quatro anos de presidente o senhor conseguiu colocar em prática todos os seus planos na ACE Batatais?

José Eduardo - Não consegui colocar em prática o meu plano. Posso dizer que nos dois primeiros anos sim, mas nos dois últimos anos não. Nos dois primeiros anos foi para colocar a ACE em evidência, mostrar que ela era diferenciada, que tinha diretores atuantes, que todos estavam com boas intenções e queriam o bem da coletividade, de Batatais como um todo. No segundo mandato, nós seríamos um pouco mais agressivos, com um pouco mais de envolvimento na política e com um trabalho de execução mais do que o trivial. Ficou faltando essa parte.

EM - Quantos sócios a ACE Batatais possuía quando o senhor assumiu e qual o número atual?

José Eduardo - No início do meu primeiro mandato a ACE Batatais estava com cerca de 630 associados. Ao final do meu segundo mandato a entidade estava com mais de 770 associados. O objetivo inicial era chegar em 1.200 associados, mas não tive apoio nesse ponto, estava fazendo esse trabalho sozinho. Quem eu encontrava que tinha comércio, que era empresário, eu convidada. Muitos novos associados eu



que consegui. Se todos os diretores tivessem feito esse trabalho, estaríamos com mais de 1.200 associados.

EM - O senhor acredita que a instituição vem ganhando representatividade no município nas áreas econômica, social e política? A ACE Batatais está mais forte atualmente?

José Eduardo - Acredito sim, principalmente no lado social. A gente tem dado muita atenção nesse aspecto. Politicamente, fizemos no paralelo, não era bem isso que eu queria, acho que tinha que ser mais forte. Economicamente, ainda acho que a cidade poderia ter uma estratégia diferente, focando na área do turismo, não esse turismo que vemos hoje, mas um turismo de intercâmbio internacional, para trazer estudantes estrangeiros para Batatais, isso sim seria uma jogada muito grande. A Associação Comercial ficou muito mais forte com a minha presença, está muito mais representativa e forte, muito mais respeitada. Agora, daqui para frente depende da nova diretoria, do novo presidente manter essa linha.

EM - Em sua opinião, o que precisa melhorar para Batatais ser ainda mais forte na indústria e no comércio?

José Eduardo - A indústria e o comércio, para serem mais fortes tem que ter mais união. A associação é o lugar certo para que haja essa união. Na realidade, não atuei muito nessa área, pois fiquei muito mais preocupado nos meus dois primeiros anos em manter a ACE em destaque. Daqui para frente sim, tem que ser feito isso. Outro trabalho que fiz, foi o de divulgar o trabalho de Batatais em todas as regiões do Estado, chamar a atenção na mídia, com um trabalho de assessoria de imprensa junto aos órgãos, de enviar todas as informações para a Fapesp, com a participação de vários diretores nos Congressos da Federação, com mais gente representando a nossa entidade e a nossa cidade em eventos e palestras fora de Batatais. Tudo isso di-

vulga a cidade e atrai pessoas para o nosso município, e também atrai investimentos e empresas. A nova diretoria agora tem que trabalhar em prol disso, trazer mais indústrias, mais comércios e serviços para fortalecer a economia da cidade.

EM - Ao deixar o cargo de presidente, que experiência o senhor vai levar para a vida?

José Eduardo - É mais um aprendizado que levo comigo por ter estado à frente de uma entidade de classe. Na verdade, aprendo todos os dias. A vida é incrível, todo dia conheço algo novo e ser presidente da ACE foi mais um ato, com muitas atividades dinâmicas, com mais políticas, um aprendizado muito importante para o dia a dia. Aprendi em quem confiar e de quem desconfiar, a saber primeiro o que falar e com quem falar. Percebi que ter sucesso atrai atenção e nem sempre isso é positivo. Aprendi que quando você mantém a distância das pessoas é mais respeitado, e quando permite uma aproximação, cria-se intimidade e liberdade para a pessoa falar o que bem entende, às vezes, sem muito respeito.

EM - A ACE Batatais continuará contando com o seu trabalho e apoio?

José Eduardo - Uma frase do Ennio Fantacini: “sempre torço para que a ACE cresça e tenha sucesso pois é melhor ter sido presidente de uma entidade que está indo bem do que uma entidade que vai mal”. Estou sempre torcendo para a nova diretoria. Quero o bem da ACE e sempre vou ajudar naquilo que precisar, estou aqui para contribuir. No que eu puder ajudar com a minha experiência, podem sempre contar comigo. Como ex-presidente e ex-diretor da ACE, tenho um pouco mais de visão do que um associado normal. Se a nova diretoria quiser contar com a minha ajuda, estou à disposição a qualquer momento, a qualquer hora, como sempre estive.

PARCERIAS E SERVIÇOS

Cejusc apresenta balanço de trabalhos realizados em 2017

Segundo Paulo Costa, chefe de secção judiciária, desde 2014 passaram pelo local cerca de 30 mil pessoas

De acordo com o chefe de secção judiciária, Paulo Cesar Suzana da Costa, responsável pelo Cejusc de Batatais, que é coordenado pela Juíza Maria Esther Chaves Gomes, o balanço de funcionamento do órgão no ano de 2017 é muito positivo. Segundo ele, foi observado que o movimento no Centro de Conciliação está aumentando a cada ano, com mais pessoas da comunidade e empresários buscando o local de maneira voluntária.

Sobre os números do Cejusc, em 2017 os números estiveram acima da média entre processos que foram ingressados nas Varas Cíveis, da Família ou do Juizado Especial Civil, e chamados de expedientes pré-processuais do próprio Centro de Conciliação, foram designadas 2.929 audiências. Foram realizadas 1.292 audiências, 766 audiências geraram acordos, classificadas

como frutíferas.

Já levando em consideração as audiências pré-processuais, ingressaram 826 reclamações, sendo realizadas efetivamente 321 audiências, que geraram 284 acordos, com o percentual positivo de 88,47%, tanto em ações da Vara da Família como nas ações de cobrança de débitos, de Defesa do Consumidor e conflitos de vizinhança.

Em abril deste ano, o Cejusc completa quatro anos de atividades, e levando em consideração todo esse tempo, os números são bem maiores. Foram 10.664 audiências designadas (processuais e pré-processuais). Na fase processual 4.754 audiências foram realizadas, com 3.111 acordos. Na fase pré-processual foram 2.871 reclamações, com 1.223 audiências realizadas, com 1.103 acordos, ou seja, 90,18% de acordos obtidos na fase pré-processual.

“Note-se que ainda ocorre um número grande de ausentes às audiências designadas para as reclamações. Grande parte deve-se à mudança de endereço dos reclamados. Entretanto, o número de acordos das audiências efetivamente realizadas na área pré-processual chegou a 90,18%, o que demonstra que se a pessoa comparecer é quase certa a composição. As pessoas têm que enxergar o Cejusc como referência para resolver os seus conflitos, sejam eles de qualquer ordem.”, comentou Paulo Costa.

Cerca de 30 mil pessoas passaram pelo Cejusc durante de abril de 2014 a dezembro de 2017. Qualquer valor pode ser cobrado por intermédio do Cejusc. Também não há limite no número de ações. Os empresários ou pessoas físicas podem entrar com quantas ações forem necessárias e sem qualquer custo.

Serviço: O Cejusc Batatais está si-



tuado à Praça Dr. Fernando Costa, nº 95, bairro Castelo (próximo ao início da Av. Nove de Julho e acima do prédio da Receita Federal, na mesma calçada). O horário de atendimento ao público é das 9h às 16h. Para advogados e estagiários o horário é das 9h às 17h. O telefone de contato é 3662-2937 - e-mail: cejusc.batatais@tjsp.jus.br .

CIEE e ACE Batatais - Parceria de sucesso

Estagiários e Aprendizes

O CIEE - Centro de Integração Empresa-Escola, instituição filantrópica e de assistência social, é uma das maiores entidades não-governamentais do País, sendo referência nacional no desenvolvimento do Programa de Estágio CIEE (Lei 11.788/08).

O CIEE oferece as empresas soluções seguras, técnicas, jurídicas e eficazes para atender as diferentes necessidades do empresariado moderno na capacitação e preparação de jovens para o mercado de trabalho.

CONTRATE ESTAGIÁRIOS. BOM PARA O JOVEM. ÓTIMO PARA O EMPRESARIADO.

PROGRAMA DE ESTÁGIO

- Isenção de encargos trabalhistas e sociais;
- Não gera vínculo empregatício;
- Cursos gratuitos de Ensino a Distância;
- Formação de novos talentos;

A parceria entre o Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE) e a Associação Comercial e Industrial de Batatais (ACE) garante aos associados um desconto especial na contratação de estagiários. “O empresário já entendeu que o estudante é uma grande fonte de inspiração para a empresa, porque ele tem a parte teórica que pode ser colocada à disposição dos seus negócios. Em contrapartida o estudante adquire a prática do dia a dia”, explica Andréia Luzia Bernardes Inocêncio, supervisora do CIEE de Franca e região.

Para ser estagiário o estudante precisa ter, no mínimo, 16 anos, e estar devidamente matriculados em instituições de ensino, seja no ensino médio, técnico, tecnológico ou supe-

rior. O estudante, de acordo com a Lei do Estágio, é remunerado com uma bolsa-auxílio e se mantém, no máximo, por dois anos na mesma empresa ou instituição.

Desde sua fundação, há 54 anos, o CIEE encaminha estudantes para programas de estágio e de aprendizagem em empresas e órgãos públicos parceiros. A marca confirma o crescente reconhecimento da eficácia do estágio e da aprendizagem em duas importantes frentes: como capacitação prática dos jovens para o mercado de trabalho e como fonte de recrutamento de novos talentos. Para contratar um estagiário entre em contato com o CIEE (16) 3724-3636 - ramal 208.

TUDO EM UM SÓ LUGAR

CONECTE-SE PRESENTEIE CERTIFIQUE-SE TOQUE

Loja 01
Av. 14 de março, 481 | 16 3761.1941

Loja 02
Anexo ao Sup. Real 03 | 16 3761.0187

Atendimento Online
☎ 16 99974.1941

INFORMÁTICA PRESENTES CERTIFICAÇÃO DIGITAL MÚSICA 3D

ASHOES

Tudo pra você que é louca por sapatos

Rua Cel. Joaquim Rosa, 52 e 141 | Leandro Cavalcanti, 105 e 113
Centro | Batatais/SP | 16 3761.3455 e/ou 16 3662.4773

NEGÓCIOS E OPORTUNIDADES

Vários associados já estão utilizando a máquina de Cartão de Crédito e Débito PAGUECOM

Em Batatais a PAGUECOM está disponível para todos os associados e a solicitação é feita na própria agência de forma simples, rápida e fácil

Para facilitar o dia a dia dos associados da ACE Batatais, proporcionando qualidade e economia, desde dezembro de 2017, a Sicredi Batatais disponibiliza a maquininha de cartão PAGUECOM. Segundo o gerente da agência, Cesar Henrique de Sousa, são mais de 16 mil estabelecimentos utilizando o serviço em todo o Brasil em apenas dois meses após o lançamento desta grande novidade.

A confiabilidade da marca Sicredi é tão grande, que a meta inicial da cooperativa de crédito era de alcançar 13 mil estabelecimentos com a PAGUECOM em âmbito nacional e em menos de 60 dias esse número foi superado.

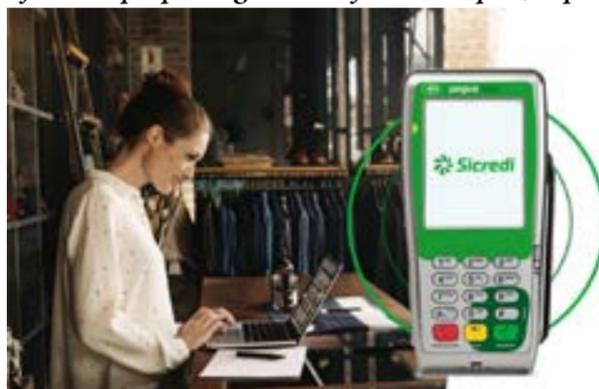
Em Batatais a PAGUECOM está disponível para todos os associados e a solicitação é feita na própria agência de forma simples, rápida e fácil. Para o associado SICREDI, a PAGUECOM dispõe de três tipos de máquinas para que escolha a que

melhor se adapta ao seu negócio:

- Máquina com fio, que pode ser conectada no telefone ou no cabo de internet;
- Máquina sem fio, com tecnologia GPRS, que pode ser levada a qualquer lugar, inclusive empresas que trabalham com delivery;
- Terminal TEF, bastante utilizado em Supermercados e postos de gasolina, pois tem a facilidade de disponibilizar em todos os guichês da empresa, linkado a um servidor principal.

“Além disso oferecemos os três primeiros meses isentos de mensalidade e taxas de desconto por transação até 20% menor que a média das máquinas concorrentes, relatórios e extratos de vendas em tempo real, antecipação dos recebíveis direto no terminal e aceitação das principais bandeiras de cartão”, comentou Cesar Sousa.

Além de oferecer a máquina de cartão PAGUECOM, A Sicredi Batatais também



paguecom

A máquina de cartões que traz mais facilidade aos seus negócios.

- Aceita cartões de crédito, débito e voucher.
- Modelos de máquina adaptáveis ao seu negócio.
- Plataforma de gerenciamento exclusiva.
- Facilita a antecipação de recebíveis.

Peça o credenciamento em uma agência do Sicredi.

paguecom.com.br

disponibiliza para os seus associados cartões com funcionalidades múltiplas, ou seja, no mesmo cartão o associado pode utilizar tanto no crédito quanto no débito, e pode acumular pontos para trocar por brindes e viagens com parceiros (Multipius, Voeazul, e Smiles). Esses cartões são divididos nas categorias:

- VISA e MASTERCARD STANDARD
- VISA e MASTERCARD GOLD
- VISA e MASTERCARD PLATINUM

VISA EMPRESARIAL MASTERCARD BLACK

Para ter acesso aos Cartões de Crédito e Débito da Sicredi Batatais, basta ser associado e disfrutar dos benefícios de ser parte de uma cooperativa de crédito como o SICREDI. “Os nossos associados contam com as melhores condições de anuidade do mercado e, dependendo do volume de compras, pode até contar com a isenção”, finalizou o gerente.

Sicredi e ACE promovem 1º encontro com empresários da linha Pet

No dia 24 de janeiro, às 8h, na sala de reuniões da ACE Batatais, foi realizado o encontro de empresários fabricantes de produtos para a linha pet (alimentos, roupas, medicamentos, instrumentos veterinários, etc.) sendo uma iniciativa do Posto de Atendimento do Sicredi de Batatais em parceria com a entidade. A reunião foi coordenada pelo gerente da agência do Sicredi, Cesar Henrique de Sousa, e pelo gerente executivo da ACE, Luiz Carlos Figueiredo.

Tendo como base as diretrizes do Sicredi e da ACE em ouvir as necessidades de seus associados e buscar em conjunto

alternativas para o desenvolvimento socioeconômico, a reunião contou com a



participação dos diretores e representantes das empresas Centagro, Glad Baby, Hirose

Containers, Westep Clean, que discutiram a importância de unir esforços para o atri-

moramento do conhecimento do mercado e parcerias, visando o fortalecimento deste

polo de empresas em nossa cidade.

Na reunião foram discutidos os meios das empresas se organizarem através de um núcleo coordenado pela ACE, e apoio da Sicredi nos assuntos de ordem econômica e financeira, bem como o desenvolvimento de estudos de mercado, a relação das principais feiras e possíveis parcerias. Para participar do núcleo a empresa tem que ser fabricante de produtos para a linha pet ou veterinária e ser associada da ACE Batatais. Maiores informações através do telefone (16) 3761-3700.

Sicredi reduz taxas nas linhas de crédito especialmente para associados da ACE Batatais

Por intermédio de uma parceria importante com a ACE Batatais, os mais de 700 associados agora têm à disposição uma série de vantagens na agência Sicredi Batatais. Desde o mês de janeiro, a cooperativa de crédito baixou as taxas de crédito em até 25% especialmente para os empresários associados da ACE, é o que informa o gerente Cesar Henrique Sousa

“O grande diferencial do sistema Sicredi, é exatamente a preocupação em atender as necessidades dos associados. Consideramos importante apoiar e incentivar ações

que vão de encontro ao crescimento e ao desenvolvimento econômico das empresas e para isso estamos sempre de portas abertas para receber nossos associados e atendê-los da melhor forma possível”, ressaltou o gerente.

De acordo com Cesar Sousa, em média a redução das taxas nas linhas de crédito alcança até 25%. O objetivo da parceria entre Sicredi e ACE Batatais é de apoiar as empresas com as linhas de Capital de Giro, Antecipação de Recebíveis e Construção ou Reformas.

Com a Linha Capital de Giro, o empresário associado da ACE terá o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes, como nas vendas a prazo por exemplo, recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

É natural o empresário querer antecipar o recebimento de valores, seja por qual

motivo for. A antecipação de recebíveis faz o dinheiro que a empresa receberia no futuro se tornar caixa presente e a Sicredi tem a menor taxa do mercado para atender especialmente os associados da ACE Batatais.

“Também temos as linhas de crédito para construção e reforma, ótimas para o empresário que quer fazer a ampliação de sua empresa ou mesmo construir a sua sede própria. Faça-nos uma visita e conheça todas as vantagens e benefícios que temos a oferecer”, finalizou o gerente.

Empresário
Você está precisando de
Capital de Giro
Antecipação de Recebíveis
Construir ou Reformar

PROCURE O

Posto de Atendimento Batatais
Praça Dr. José Arantes Junqueira, 90 - Centro

DESCONTO de até
25%
nas Taxas das
Linhas de Crédito

Parceria

ACE
BATAAIS

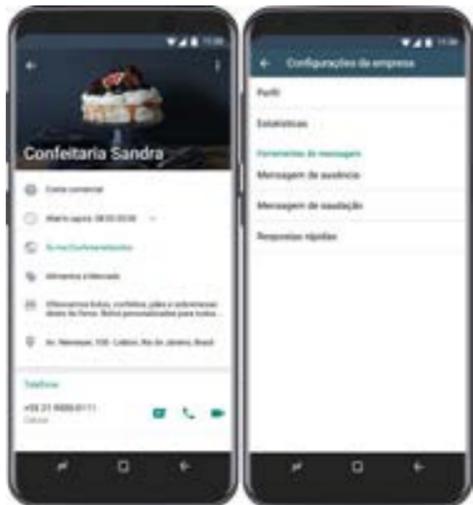
Gente que coopera cresce

INOVAÇÃO

Tecnologia:

WhatsApp libera app para micro e pequenas empresas no Brasil

Serviço possui novos recursos, como envio de mensagens automáticas e exibição de perfil com informações das empresas



O WhatsApp liberou no Brasil a versão do aplicativo de mensagens para micro e pequenas empresas. Entre as novas funções trazidas pelo novo serviço, o WhatsApp Business, estão a de responder dúvidas e atender reclamações de forma automática, a qualquer hora do dia.

Em todo o mundo, o app de bate-papo que pertence ao Facebook é usado por 1,3

bilhão de usuários. O Brasil é o segundo maior mercado do WhatsApp. Só fica atrás da Índia. A versão corporativa do bate-papo chegou nesta terça-feira (23) à Google Play, a loja de aplicativos para o sistema operacional Android --uma versão para iOS está nos planos.

“As empresas já usam o aplicativo para compartilhar informações com seus clientes”, disse Metu Singh, gerente de produtos do WhatsApp Business, ao G1.

Quatro a cada cinco pequenas empresas no Brasil usam o WhatsApp como ferramenta de trabalho, apontou uma pesquisa da Morning Consult, feita a pedido do Facebook, dona do aplicativo de bate-papo. O app faz parte de uma tentativa do WhatsApp de transformar sua popularidade entre usuários comuns em combustível para fazer decolar suas plataformas corporativas, anunciadas no ano passado.

O que muda

O aplicativo traz três grandes novidades para empresas, em relação ao WhatsApp existente:

- Conta comercial;
- Mensagens automáticas;
- Estatísticas.

As empresas e os pequenos empresários poderão usar o serviço gratuitamente. Basta baixar o app e preencher um cadastro, com endereço, descritivo da empresa e um número de telefone vinculado. Não é necessário informar um CNPJ.

Os consumidores não precisam baixá-lo, pois poderão falar com as companhias usando o programa que já possuem.

Segundo o WhatsApp, as contas serão verificadas para comprovar que o telefone é mesmo de determinada empresa.

Veja as principais novidades do WhatsApp para empresas:

Conta comercial

Os usuários comuns do WhatsApp até podem personalizar seus perfis, mas os dados expostos aos contatos são restritos. Podem ser alterados nome, imagem de exibição e o recado. As empresas poderão listar:

- Nome do estabelecimento
- Horário de atendimento
- Site oficial
- Ramo de atuação
- Descrição do negócio
- Endereço
- Telefone de contato.

“O que você quer saber de uma empre-

sa é muito diferente do que quer saber de um amigo”, afirmou Metu Singh, gerente de produtos do WhatsApp Business, ao G1.

Essa é uma das mudanças que serão perceptíveis para os usuários, pois as empresas que tiverem uma conta comercial receberão uma indicação. Isso ocorrerá, diz o WhatsApp, sempre que o telefone de contato informado for o mesmo do estabelecimento.

Mensagens automáticas e estatísticas

Para agilizar o atendimento aos clientes, as empresas poderão criar mensagens automáticas para, por exemplo:

- Responder perguntas frequentes;
- Dar informações sobre qual é seu negócio;

Avisar de indisponibilidades temporárias de serviço ou de atendimento.

Outro recurso presente no WhatsApp Business é a possibilidade de acessar as estatísticas das interações com consumidores. As companhias poderão ver quantas mensagens foram lidas, por exemplo. “Os empresários vão poder medir como os consumidores estão recebendo aquilo que eles estão mandando”, diz Singh.

Fonte: G1

ENTREVISTA

Crystal Papelaria



Jornal Empreenda - Quando e como começou a história da empresa Crystal Papelaria?

Crystal Papelaria – A empresa Crystal Papelaria iniciou suas atividades comerciais em junho de 2015, portanto neste ano está completando três anos. A Crystal Papelaria surgiu na ocasião em que a filha dos proprietários decidiu trabalhar em comércio próprio. Com o apoio da família, foi criada a empresa com atuação no setor de papelaria e presentes. Inicialmente, foi montada uma pequena loja com oito metros quadrados de espaço útil. Com a empresa instalada e já começando a atender clientes, a filha dos proprietários se casou e decidiu que não queria mais trabalhar na papelaria, que foi assumida pelos pais imediatamente. Depois de seis meses, a empresa foi ampliada, sendo instalada em um imóvel com cerca de 32 metros quadrados, onde permaneceu por mais dois anos.

EM - Quem são os proprietários e com quantos colaboradores a empresa conta?

Crystal Papelaria – Os proprietários

são Ana Lúcia F. B. Guideti e Luis Sérgio Guideti. A empresa é familiar, administrada e conduzida pelo casal com o auxílio dos filhos.

EM - Quais produtos e serviços a empresa oferece aos seus clientes?

Crystal Papelaria – A Crystal Papelaria oferece aos clientes todos os tipos de materiais escolares, como também xerox, encadernação, plastificação, envio de e-mail, declarações, contratos, entre outros produtos e serviços.

EM - A Crystal Papelaria está com novas instalações? Como foi esta ampliação da loja?

Crystal Papelaria – Sim, acabamos de mudar para um novo e amplo espaço, estamos em novas instalações. Esta ampliação aconteceu de forma muito especial e foi com o objetivo de atender melhor os nossos clientes. A nova loja é exatamente ao lado da anterior. O local que construímos o novo prédio era o que menos esperávamos, mas deu certo logo de início, sendo uma surpresa muito agradável.

EM - A localização da empresa é estratégica?

Crystal Papelaria – Sim, um ótimo local para a nossa empresa, pois estamos localizados quase no início da Avenida dos Pupins, muito próximo à Escola Estadual Antônio Augusto Lopes de Oliveira Junior e da Creche Municipal Professora Vilma Stela Rosa de Morais. Além disso, a avenida é extremamente movimentada, com muitos pedestres e veículos circulando durante todo o dia.

EM - Como a empresa avalia as condições de comércio da Avenida dos Pupins?

Crystal Papelaria – De forma muito positiva, pois esta avenida está se tornando uma das mais importantes de Batatais, com vários comércios oferecendo uma grande variedade de produtos e serviços e a tendência é de que ainda cresça mais em pouco tempo, com a expansão dos novos bairros, condomínios, e mais empresas, consequentemente, haverá um crescimento considerável também no fluxo de pessoas circulando que, obviamente, são clientes em potencial.

EM - Janeiro e fevereiro são os melhores meses de venda para a Crystal Papelaria?

Crystal Papelaria – Sim, são dois meses muito movimentados. Nós do setor consideramos esse período como o Natal das papelarias, pois milhares de estudantes retornam às aulas nesse mês de fevereiro.

EM - Além de produtos de papelaria, a Crystal Papelaria também oferece brinquedos e presentes?

Crystal Papelaria – Além dos produtos de papelaria, na Crystal Papelaria o cliente também encontra muitas novidades em

presentes, brinquedos, linhas, barbantes e muito mais.

EM - A Crystal Papelaria também fornece produtos para escritórios?

Crystal Papelaria – Temos muitos produtos para escritórios com ótimos preços. Convidamos a todos para virem conferir as nossas linhas de produtos.

EM - A empresa está com alguma promoção especial para este início de ano?

Crystal Papelaria – A Crystal Papelaria está com uma promoção especial de papel sulfite 500 folhas e outros produtos. Está imbatível.

EM - Quais as formas de pagamento a Crystal Papelaria?

Crystal Papelaria – Para a Volta às Aulas 2018, estamos oferecendo 15% de desconto no pagamento à vista em dinheiro ou 10% de desconto no pagamento com cartão de débito ou parcelamos em até quatro vezes no cartão de crédito sem juros.

EM - Quais os dias e horários de atendimento da Crystal Papelaria, endereço, telefones de contato?

Crystal Papelaria – Estamos localizados à Avenida dos Pupins, n.º 93. A Crystal Papelaria atende de segunda à sexta-feira, das 6h30 às 18h e os sábados, das 8h às 13h. O nosso telefone de contato é o (16) 3761 3977 e o e-mail é crystal123@gmail.com .

EM - Para a Crystal Papelaria é importante fazer parte do quadro de associados da ACE Batatais? Por que?

Crystal Papelaria – Sim, consideramos a ACE Batatais muito importante, pois a entidade representa a classe empresarial de nossa cidade e está sempre ao lado dos comerciantes para todas as questões.

Credi-Calçados
BIANCO
 Um Cantinho do Rio Grande do Sul em Batatais
 FONE/FAX: (16) 3761-2329

16 3662-2001
2001
 TELECOMUNICAÇÕES
MONITORAMENTO DE ALARME 24H
 R: Paraná, 536 - Santo Antônio - Batatais/SP

SEBRAE SP **Aqui** **ACE**
 Batatais
 Fone: (16) 3761.4182
 End: Praça Dr. José Arantes Junqueira, 90 - Centro

Espaço da Mulher Empresária

Já estamos em fevereiro, mês de carnaval e também do aniversário da nossa convidada especial do Espaço Mulher Empresária, **Silvia Helena Solane Pereira**, da empresa "Fios e Arte". Silvia é do dia 25 de fevereiro, casada com o também empresário **Reginaldo Pereira** (Marcenaria São João) há 30 anos, mãe dos jovens **Eric** de 27 anos, **Ariane** de 24 anos e do caçula **João Pedro** de 16 anos. Sempre simpática e sorridente, pronta para recepcionar suas clientes da melhor forma possível, Silvia conta um pouco de sua história e como se tornou empresária do ramo de beleza e fez sucesso, com a sua filha Ariane seguindo os seus passos e se tornando também uma profissional conceituada com a "pigmentação 3D realista". Confira:



Espaço Mulher Empresária - Com quantos anos começou a trabalhar e qual foi o seu primeiro emprego?

Silvia Helena Solane Pereira - Vinda de uma família simples, comecei a trabalhar bem cedo e aos 16 anos tive meu primeiro trabalho com carteira assinada no Laboratório São Paulo de Análise Clínicas, depois fui vendedora de loja e, por último, antes de ser cabeleireira, trabalhei no Uni-banco.

EME - Como se tornou empreendedora e investiu em um negócio próprio?

Silvia - Logo depois que me casei, eu queria trabalhar por conta própria e como gostei de fazer algumas coisas em meu cabelo, resolvi fazer o curso profissionalizante de cabeleireira e fui me apaixonando casa vez mais. Comecei a trabalhar em um espaço bem pequeno na casa da minha

mãe, depois mudei para a minha casa ainda em um cômodo pequeno, sem muito conforto e fui aos poucos melhorando. Hoje tenho um espaço de trabalho bem aconchegante e confortável.

EME - Porque optou pelo ramo de beleza?

Silvia - Optei pelo ramo da beleza primeiro por gostar muito e depois vi a oportunidade conciliar um trabalho prazeroso com os afazeres de casa, acompanhar o crescimento dos meus filhos de perto e fui muito bem sucedida nessa escolha. Minha filha foi criada dentro do salão e foi também tomando gosto pelo ramo. Aos 10 ou 11 anos de idade ela já era a manicure do salão e trabalhou com muita competência por 10 anos e hoje ela é micropigmentadora de sobrancelhas.

EME - Quais cursos você fez para tra-

balhar nesse segmento?

Silvia - Aos longos de 28 anos de profissão fiz, e ainda faço, vários cursos de aperfeiçoamento. Em minha opinião, para atingir nossos objetivos não podemos parar de oferecer novidades, técnicas novas para as clientes que confiam em nosso trabalho.

EME - Quais as suas maiores dificuldades no dia-a-dia?

Silvia - Como toda profissão, enfrentamos desafios e dificuldades no dia-a-dia, mas quando vejo o resultado dos trabalhos realizados, a satisfação estampada no rosto de cada cliente, poder fazer parte dos momentos importantes na vida de cada uma como casamentos, aniversários, formaturas, etc., é tão gratificante que vale a pena as dificuldades enfrentadas.

EME - Quais serviços e produtos a sua empresa oferece aos seus clientes?

Silvia - Em nosso espaço oferecemos cortes de cabelo, penteados, maquiagens, tratamentos de reestruturação capilar, colorações, descolorações, alisamento, manicure, pedicure, microagulhamento capilar e também micropigmentação fio a fio 3D realista, esse trabalho é feito pela minha filha Ariane e chega a ser uma obra de arte, é um procedimento que transforma, dando forma e harmonia às sobrancelhas.

EME - Se não trabalhasse com beleza e estética, qual projeto profissional você gostaria de colocar em prática?

Silvia - Se eu não fosse cabeleireira, trabalharia com artesanato, restauração de

móveis, gosto muito disso.

EME - O que você faz para suas clientes sempre retornarem ao seu salão de beleza?

Silvia - Além de fazer um trabalho bem feito, de usar produtos de qualidade, oferecer um espaço gostoso, penso que as clientes voltam sempre pela forma que são tratadas, sempre com muito carinho, respeito e atenção que merecem.

EME - Na culinária qual a sua receita predileta?

Silvia - Pizza é o meu prato predileto. Adoro. Gosto muito de massas em geral, mas a pizza é uma perdição.

EME - Como você gosta de passar os momentos de lazer e descanso?

Silvia - Nas horas vagas gosto muito de assistir filmes com meu marido, ler um bom livro, gosto muito de sair com meus filhos também. Final de semana ir para a chácara mexer com as plantas, recepcionar familiares e amigos, muito bom.

EME - Qual dica você pode deixar para as mulheres que estão começando uma nova empresa ou iniciando uma carreira profissional?

Silvia - Minha dica para quem está começando é depositar muito amor em tudo que fizer. Quando entrar uma cliente em seu estabelecimento, trate-a como vocês gostaria de ser tratada. Busque ampliar sempre seu conhecimento e coloque-o em prática com responsabilidade e o sucesso vem.

ACE e Sebrae promovem oficina "Sei Vender" e "Sei Planejar"

Com uma iniciativa da ACE Batatais e do Sebrae Franca, foi realizado no dia 23 de janeiro, no Salão de Eventos "Alcides Milan", sede da entidade, a oficina "Sei Vender" e "Sei Planejar", com participação do Núcleo de Produtores e Artesões de Batatais. A oficina contou com 28 participantes e microempreendedores individuais que participam da Feira de Produtores que é realizada aos domingos pela manhã na Avenida Prefeito Washington Luís.

O treinamento foi gratuito, tendo como objetivo conscientizar os participantes sobre a importância do pla-

nejamento para a sustentabilidade dos negócios, as técnicas para a venda dos produtos, a importância da apresentação e qualidade dos produtos e serviços, com foco em feiras populares.

A oficina foi ministrada pelo consultor Anderson Silva, do Sebrae de Franca, e teve como coordenadora do evento a colaboradora da ACE, Andrea Oliveira. A ACE e Sebrae visam oferecer, por intermédio destas oficinas, conhecimentos e vivências para o microempreendedor individual, permitindo que desenvolvam suas atividades com qualidade e planejamento.



ECONSCIÊNCIA

Economia de água - Um respeito a você e a natureza.

SISTEMA DE TRATAMENTO DE ÁGUAS RESIDUÁRIAS

Na Estação de Tratamento de Efluentes Líquidos (ETEL), as águas provenientes das lavagens de gases das caldeiras e outras águas residuárias do processo produtivo passam por um tratamento específico.

Estas águas retornam novamente para serem reutilizadas na lavagem de gases das caldeiras, bem como na limpeza de grelhas das caldeiras, correntes das esteiras das moendas, lavagem de pisos etc.

BENEFÍCIOS

A estação de tratamento trata até 800 m³/hora de efluentes, resultando em 98% de água reutilizada e poupada.

Usina Batatais

usinabatatais.com.br

ENTREVISTA

RTE Rodonaves



Jornal Empreenda - Como a empresa RTE Rodonaves começou?

RTE Rodonaves - O fundador e presidente da RTE Rodonaves, João Braz Naves, trabalhava como vendedor de passagens de ônibus em um box na Rodoviária de Ribeirão Preto quando percebeu que havia uma demanda por entrega de encomendas, pois muitos passageiros viajavam para fazer esse serviço. Decidiu abrir um guichê na própria rodoviária para oferecer esse serviço na região, com seu tino comercial, percebeu a oportunidade de melhorar o atendimento e comprou seu primeiro veículo: uma bicicleta. Esse empreendimento começou de modo despretensioso, mas aos poucos conquistou muitos clientes, e logo João teve que contratar um ajudante e comprar uma Kombi para conseguir atender todas as solicitações, com isso, ampliou o raio de atuação da empresa. Esses foram os primeiros passos da RTE Rodonaves, que atualmente é uma das melhores e maiores transportadoras do Brasil. João Naves é um dos maiores exemplos de executivos brasileiros que preservam a cultura que levou a companhia ao sucesso. O princípio do bom atendimento e do comprometimento em entregar – literalmente – o que se promete é transferido aos colaboradores diariamente e estendido em toda a rede, com mais de 150 unidades de negócios que a empresa mantém em todo o território nacional.

EM - Quem são os proprietários e com quantos colaboradores a empresa conta atualmente?

RTE Rodonaves - A RTE Rodonaves é presidida pelo fundador João Braz Naves, que tem ao seu lado, a esposa Vera Lúcia Naves, que exerce cargo de vice-presidente e diretora financeira. Atualmente, a empresa atua com mais 6 mil pessoas no negócio, diretos e indiretos.

EM - A unidade da RTE Rodonaves instalada recentemente em Batatais será estratégica para a empresa?

RTE Rodonaves - Sim, trata-se de decisão estratégica devido à importância da cidade e sua pujança econômica para a região, que irá permitir nosso crescimento em Batatais e região. Acreditamos muito no potencial do município de Batatais por causa da ascensão econômica da região em que está inserida, resultado da diversidade do comércio local, indústrias e prestadores de serviços. Com a instalação da Unidade de Negócios também otimizaremos os prazos de entregas de mercadorias, que é um quesito para fidelizar os clientes atuais e atrair potenciais clientes.

EM - Quais produtos e serviços a empresa oferece aos seus clientes?

RTE Rodonaves - A RTE Rodonaves presta serviços de coleta e entrega de mercadorias para pessoas jurídicas e físicas. Nossos clientes de Batatais e região podem realizar negócios (comprar ou vender) em mais de 3.200 cidades do Brasil. Isto é uma grande oportunidade para o empresariado local, visto que a parte logística é garantida pela RTE Rodonaves. Os principais clientes são dos segmentos de autopeças, peças de reposição, calçados, health care, confecções, enfim carga fracionada de maneira geral. A transportadora disponibiliza os serviços diferenciados em algumas modalidades, de acordo com o tipo de mercadoria e de entrega, conforme abaixo:

Carga fracionada - Serviço de coleta e entrega para encomendas fracionadas destinadas a pessoas físicas e jurídicas.

Carga itinerante - Coleta em um único embarcador para mais de um ponto de entrega, em sistema de exclusividade.

Carga consolidada - Cargas consolidadas em uma rota específica, atendendo a um número limitado de clientes.

Carga dedicada - De um único embarcador para um único destino.

EM - A empresa atende desde pequenos a grandes transportes de cargas, com viagens de curta e longa distância?

RTE Rodonaves - Sim, a frota da RTE

Rodonaves, composta por mais de 2.400 veículos, tem modelos extrapesados, leves e utilitários. A transportadora oferece soluções integradas em logística que podem ser customizadas para atender ao perfil e a necessidade de cada tipo de cliente, fazendo deslocamentos curtos e longos, para atender os cerca de 130 mil clientes distribuídos em 3.200 municípios de 12 estados brasileiros e Distrito Federal.

EM - Para atender aos seus clientes, a RTE Rodonaves dispõe de tecnologia, como monitoramento por satélite e gerenciamento de riscos?

RTE Rodonaves - Todos os veículos possuem sistema de rastreamento via satélite e/ou via GPS para garantir confiabilidade, segurança para as entregas dentro do prazo. O monitoramento é feito 24 horas por dia, por uma equipe técnica especializada. Risco zero para o cliente, pois toda carga é segurada por meio da corretora Rodonaves Seguros.

EM - A RTE Rodonaves atende clientes de todo o Brasil e outros países?

RTE Rodonaves - A RTE Rodonaves atende todos os estados das regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e também o Acre e Roraima, por meio de 12 unidades próprias e 14 Centros de Transferências de Carga. Não atuamos com transporte internacional.

EM - Quais os locais mais distantes que a RTE Rodonaves já fez entregas?

RTE Rodonaves - Coletamos e entregamos em Chuí -RS e coletamos e entregamos em Cruzeiro do Sul - AC. Esta distância é de 5.300 km, percurso mais longo que uma encomenda percorre em nossa malha.

EM - Qual a qualidade das estradas brasileiras por onde a RTE Rodonaves passa?

RTE Rodonaves - Infelizmente, nem todas as estradas que percorremos possuem uma infraestrutura ideal para o transporte de cargas. Sobretudo, em regiões mais afastadas das principais megalópoles. A má conservação das estradas, a falta de sinalização, as vias não duplicadas, o asfalto ruim, entre outros fatores, causam danos aos veículos, o que encarece a manutenção da frota e prejudica diretamente a vida útil das peças e pneus. Por outro lado, há rodovias em boas condições de tráfego, principalmente as que são privatizadas, nestas o custo do pedágio impacta diretamente no valor do frete.

EM - Como é a concorrência no segmento de Transportes de cargas rodoviários?

RTE Rodonaves - A concorrência nesse

setor, assim como outros, é muito grande. Por isso, para nos destacarmos e termos um diferencial, a RTE Rodonaves além de transportar encomendas, tem outras frentes de atuação, como a Rodonaves Corretora de Seguros, Rodonaves Locação e Comércio de Veículos, Rodonaves Restauradora e Mecânica de Veículos e Rodonaves Caminhões Seminovos, além de quatro concessionárias Rodonaves Iveco Caminhões. Com isso, podemos customizar alguns serviços. Um exemplo é o caso da Rodonaves Corretora de Seguros que, fazendo parte do grupo, conseguimos prestar atendimentos de modo mais ágil e com bom custo-benefício.

Além disso, a RTE Rodonaves oferece soluções customizadas em transporte de forma integrada para a cadeia de abastecimento e distribuição em vários setores. A atuação em diferentes regiões do Brasil, a entrega com qualidade e velocidade e a capilaridade de mais de 150 unidades de negócio, são importantes vantagens competitivas. Para que tudo isso aconteça, investimos constantemente em projetos estratégicos de expansão, com o objetivo de aumentar ainda mais a capilaridade da empresa em todo o território nacional. Todos os nossos projetos são elaborados para que os clientes fechem mais negócios e continuem com um serviço de qualidade no transporte. Ou seja, nosso padrão de qualidade se mantém elevado, pois escolhemos os melhores veículos, trabalhamos com os melhores profissionais e garantimos a entrega com excelência e cumprimento dos prazos. O grande diferencial são as pessoas que estão próximas e se engajam em todo o ciclo de atendimento ao cliente.

EM - Qual o endereço, telefones de contato, site e e-mails da empresa?

RTE Rodonaves - Unidade Batatais: Avenida Tancredo Neves, 189, Batatais, São Paulo. Site: www.rte.com.br, e-mail: rte300@rte.com.br. Telefone: (16) 3761 0007.

EM - Para a RTE Rodonaves é importante fazer parte do quadro de associados da ACE Batatais?

RTE Rodonaves - Fazer parte do quadro de associados da ACE possibilita estreitar nossa relação comercial e pessoal, não apenas com a entidade, mas também com os demais associados. Já participamos por três anos consecutivos da Semana do Conhecimento, importante evento idealizado pela Associação, onde foi possível divulgar nossa marca e estabelecer novos negócios, bem como nos aproximar de nossos parceiros.

Representantes da ACE Batatais visitam unidade da RTE Rodonaves de Batatais

No dia 29 de janeiro, às 15h, o gerente executivo da ACE Batatais, Luiz Carlos Figueiredo e o colaborador do setor de marketing da entidade, William Carlos de Oliveira, fizeram uma visita à nova unidade da RTE Rodonaves Transportes Rodoviários, onde foram recepcionados pelos responsáveis pela empresa em Batatais, Silvano Mourão e José Wilton Mourão.

“O motivo da nossa visita foi o de conhecer a sede da empresa em Batatais e também para dar as boas-vindas à RTE Rodonaves, que é uma parceira da ACE. É mais uma empresa que recebemos de braços abertos, pois chega à cidade com seu portfólio de serviços de qualidade e maior agilidade, também gerando novas vagas de emprego e renda para o municí-

pio”, comentou Figueiredo.

Silvano, sua esposa Adriana e José Wilton ofereceram um café com bate papo na sala de reuniões da unidade, ressaltando que a empresa tem grande afinidade com Batatais e a chegada da unidade ao município já estava sendo planejada há pelo menos dois anos.

“Temos muitos clientes em Batatais e já era nossa vontade essa aproximação. Além de ter uma questão logística importante para a unidade, a RTE Rodonaves tem um grande carinho por esta cidade, que sempre nos acolheu muito bem”, comentou Silvano.

Em seguida, os anfitriões conduziram os visitantes para conhecer as novas instalações, como as docas de carga e des-carga, escritórios, garagens, etc. Silvano

e José Wilton contaram um pouco da história da empresa, iniciada por João Braz Naves há quase quatro décadas e ao final da visita, presenteou os representantes da ACE Batatais com o livro “Uma Vida de Entrega – dos pedais da bicicleta à trajetória de sucesso de João Naves, da série “Grandes Empresários”, da Acirp.

O gerente Figueiredo pretende visitar mais empresas associadas à ACE Batatais de todos os setores durante esse ano, para assim, ter informações e parâmetros para a entidade poder atender às principais necessidades dos setores produtivos e econômicos, com serviços que realmente vão de encontro aos anseios dos empresários e de suas empresas.



ECONOMIA

Indicadores

SALÁRIO MÍNIMO	
Nacional	R\$ 954,00

UNIDADE FISCAL	
UFESP	R\$ 25,70
Fonte: Diário Oficial SP	

ALUGUÉIS	
IGP-M/FGV	0,52%
Últimos 12 meses (jan a dez/2017)	

JUROS - Taxa Média Mensal	
	Taxa Média
Cheque Especial PJ	13,41%
Empréstimo Pessoal	6,33%
Fonte: Procon SP	

Cartão de Crédito - Parcelado Pessoa Física		
Banco	am	aa
Bradesco	5,55%	91,11%
Banco Santander	8,03	152,70
Banco do Brasil	8,12%	155,31%
Caixa Econ. Federal	8,34%	161,54%
Fonte: Banco Central		
Parcelado: Taxa para pagamentos integral da parcela		

TAXA SELIC	
Anual	7,0%

INFLAÇÃO			
Índice	Out	Nov	Dez (*)
IGP-M	0,9859	0,9914	0,9948
IPCA	1,0270	1,0280	1,0295
IPCPIPE	1,0230	1,0244	1,0227
IPCA (ano 2017)			2,95%
Fonte: Banco Central			

Indicadores Econômicos Previsão para Dez/18	
IGP-M	4,63%
IPCA	3,88%
Fonte: Banco Central	

SCPC	
Indicadores do Varejo - Dez/17	
Cheques Devolvidos	1,90%
Inadimplência	-4,5%
Recuperação Crédito	7,1%
Demanda de Crédito	-4,0%
Falências	-6,3%
Movimento do Comércio	1,1%
Fonte: Boa Vista	

TJLP	
Anual (BNDES)	6,75%

MEI - Microempreendedor Individual		
Comércio e Indústria ICMS		
INSS R\$	ICMS R\$	TOTAL
47,7	1,00	48,70
Serviços ISS		
INSS R\$	ICMS R\$	TOTAL
47,7	5,00	52,7
Comércio e Serviços		
INSS R\$	ICMS R\$	TOTAL
47,7	6,00	53,70

MEI - Microempreendedor Individual	
Limite de Receita Anul - 2018	R\$ 81.000,00
Quantidade de MEIs em Batatais	
Sexo Masculino	1.338
Sexo Feminino	1.423
Total	2.761
Fonte: Portal do Empreendedor	

População de Batatais	
IBGE 2017	61.480

Balança comercial batataense fecha 2017 com superávit de US\$ 94,3 milhões



A balança comercial batataense teve superávit de US\$ 94.342.798 no ano de 2017, o resultado alcançado é o melhor desde o ano 2000. No ano de 2017 foi exportado US\$ 97,3 milhões e importado US\$ 2 milhões, tendo um saldo na balança comercial de US\$ 94,3 milhões. No ano de 2016, o município teve superávit de US\$ 63.820.279, o que representa um crescimento de 67,6%.

Entre os anos de 2000 a 2010 o município exportou o total de US\$ 119.844.357 importou US\$ 57.502.844 tendo um saldo da balança comercial de US\$ 62.341.513, neste período a maior fonte de renda das exportações foi o café e implementos agrícolas. Entre os períodos de 2011 a 2016, as exportações totalizaram US\$ 207.122.689 as importações chegaram a US\$ 42.666.898 tendo um superávit de US\$ 164.455.791, sendo o açúcar e implementos agrícolas os produtos mais exportados.

As principais empresas exportadoras foram a Usina Batatais, Jumil, Weizur, Fundação Batatais, Plurinox, Brasilquímica, Pavan Ltda, Centagro, ValMaq, Conceito e JT Ferramentas. Destaca-se o resultado da Usina Bata-

tais que obteve 96,2% das exportações do município. No ano de 2017 o Brasil teve 25.059 empresas exportadoras, sendo 10.706 do Estado de São Paulo. A Usina Batatais está classificada na 428ª colocação do Brasil e 116ª colocação no Estado de São Paulo.

Os principais países importadores de produtos de Batatais são Nigéria - US\$ 14.880.780, Bangladesh US\$ 14.213.979, Índia US\$ 11.918.430, Emirados Árabes Unidos US\$ 11.561.773. Os principais blocos econômicos foram a África com US\$ 40,2 milhões, a Ásia com US\$ 30,9 milhões, o Oriente Médio com US\$ 22,4 milhões. Os dados foram divulgados pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC).

Empresas de Batatais geram 248 empregos em 2017, aponta Caged

Segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho, o município de Batatais, de janeiro a dezembro de 2017, gerou 248 empregos, é o melhor resultado dos últimos três anos.

O levantamento de empregados e desempregados do Caged apontam que o mês de março teve o melhor resultado, abrindo 227 postos de trabalho, seguido de setembro que teve a geração de 103 novos empregos. Os piores resultados ocorreram no mês de dezembro com o fechamento de 253 postos de trabalho, seguido de novembro com queda de 98 empregos.

No período de janeiro a dezembro, foram contratados 4.818 trabalhadores e demitidos 4.570, resultando um saldo de 248 empregos, uma média de 21 empregos por mês. No primeiro dia de janeiro de 2017, o município tinha 15.102 empregos com carteira assinada, chegando ao final de novembro com 15.350 trabalhadores empregados.

Os dados do Caged apontam que em 2011 foram gerados no município 477 novos postos de trabalho, em 2012 foram criados 489 empregos e em 2013 gerado 472 empregos. Devido a forte crise econômica que passou o país, nos anos de 2014 a 2016, além de não gerar a média anual de 480 empregos, o município perdeu 1.666 empregos nos três anos. Em 2014 foram fechados seis postos de trabalho, no ano de 2015, com o aprofundamento da crise econômica 1.217 trabalhadores perderam seus empregos, e no ano de 2016 ainda sob efeito da crise econômica, outros 443 trabalhadores acabaram perdendo seus empregos.

Se somarmos a média de 480 empregos que eram gerados por ano, entre 2014 a 2016, deveriam ser criados 1.440 postos de trabalho, que somados aos 1.666 empregos que foram fechados, em três anos Batatais deixou de gerar 3.106 postos de trabalho.

Até o mês de outubro o município havia gerado 599 novos empregos, tendo



uma forte queda nos meses de novembro com o fechamento de 98 postos de trabalho e de 253 no mês de dezembro, nos dois meses foram fechados 351 postos de trabalho.

Para o ano de 2018 as perspectivas de crescimento de postos de trabalho são otimistas, diante das projeções econômicas, considerando que o Boletim Focus do Banco Central, do dia 19 de janeiro, aponta o PIP de 2,7%, as taxas de juros Selic devem se manter na faixa de 6,5 a 7,0% ao ano, e a inflação de 3,95%, a produção industrial deve crescer 3,15%.

Intenção de consumo aumenta 9,7% em janeiro, na comparação anual



A Intenção de Consumo das Famílias (ICF), apurada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), alcançou 83,6 pontos em janeiro de 2018, um aumento de 9,7% em relação ao mesmo período do ano passado e de 2,3% em relação a dezembro de 2016.

No entanto, o resultado abaixo dos 100 pontos ainda indica uma recuperação lenta do otimismo das famílias.

Consumo

Três componentes relevantes ligados ao consumo, Nível de Consumo Atual, Momento para Duráveis e Perspectiva de Consumo, apresentaram alta. No primeiro, o aumento foi de 4,2% em relação ao mês anterior e 13,9% na comparação anual. Já o item Momento para Duráveis apresentou elevação de 5,4%, no comparativo mensal, e 18,4% em relação a 2017. A Perspectiva de Consumo cresceu tanto na comparação mensal (2,2%) como na anual (23,1%). Com 81,9 pontos, o componente chega ao maior valor desde maio de 2015.

Indústria da construção começa 2018 mais otimista, aponta CNI

O Índice de Confiança do Empresário da Construção (ICEI) subiu para 57,2 pontos em janeiro, o maior nível desde fevereiro de 2013. Além disso, os indicadores de expectativa cresceram pelo segundo mês consecutivo em janeiro e estão acima da linha divisória dos 50 pontos, que separa o pessimismo do otimismo. Isso mostra que os empresários esperam o aumento do nível de atividade, de novos empreendimentos e serviços, de compra de insumos e matérias-primas e de número de empregados nos próximos seis meses.

A melhora do otimismo do setor é resultado da recuperação da economia esperada para este ano e da manuten-

ção dos juros em patamar reduzido, além disso os juros baixos diminuem os custos dos financiamentos imobiliários e devem estimular a retomada da atividade na construção.

No entanto, os empresários continuam pouco dispostos a fazer investimentos. O índice de intenção de investimento caiu para 32,1 pontos em janeiro. O indicador varia de zero a cem pontos. Quanto maior o índice, maior é a propensão para o investimento. A baixa propensão para o investimento é resultado da elevada ociosidade do setor. O nível de utilização da capacidade operacional atingiu 58% em dezembro. Isso significa que o setor operou com



42% das máquinas, dos equipamentos e do pessoal parados.

Esta edição da Sondagem Indústria da Construção foi feita entre 3 e 16 de janeiro, com 528 empresas. Dessas, 173 são pequenas, 238 são médias e 117 são de grande porte. Fonte: CNI

Aniversariantes do mês FEVEREIRO 2018

Texto Motivacional

Nascimento	Nome	Nome Fantasia
01/fev	ANDRÉ NASSRALLA	LOJA DO SEO NASSIB
01/fev	CAROLINA FERREIRA DI LELLO	MANSUR VENTUROSO & DI LELLO
01/fev	MARIA BERNADETT F. NASCIMENTO	CANDEIAS HOTEL
01/fev	VALCIR DO CARMO	ART COTTON
02/fev	RODRIGO MALANOTTE	NATURACITRUS BATATAIS
03/fev	ANTÔNIO CARLOS POZZA	DEPÓSITO SAO CYPRIANO
03/fev	REINALDO RIBEIRO	AUTO POSTO IRMÃOS RIBEIRO
04/fev	BETHÂNIA MARTINS CORSINI	JC AUTO SERVICE
04/fev	CLARICE DERLEI ZAPOLA NORI	SUPERMERCADOS NORI
04/fev	FRANCISCO DE ASSIS ALVES DE SOUZA	DESPACHANTE DUNGA
04/fev	KELY CRISTINA BENZATTI	CONVENIENCIA NOSSA SENHORA APARECID
04/fev	SILVANA MARTINS TEIXEIRA	SILVANA CABELEIREIRA
05/fev	MARÍLIA POSSETTI DE ARAUJO	CHARME SALÃO DE BELEZA
05/fev	WILSON ARANTES	ESCRITÓRIO CONTABIL WILSON ARANTES
06/fev	JOSE ADALBERTO DE CASTRO	J CASTRO
06/fev	JOSIANA GARCIA DE ARAUJO VOLPINI	A PONTUAL JOIAS
07/fev	CARLOS ANTÔNIO LANDI	RAYTUR
07/fev	CARMEN RITA BETARELLO TAVARES	AUTO BOX
07/fev	MARCELO CESAR MANI	CAMINHO DA ROÇA
08/fev	PATRICIA SEGHEO BORTOLO	PAT & BO MODAS
09/fev	ADRIANA PEREIRA KAMENSEK	PHOTOALBUM UNIVERSAL
09/fev	CARLOS ALBERTO FATTIBELLO	SEALOOK ÓTICA
09/fev	JOSÉ AMILTON CUNHA	DEPÓSITO SANTA RITA
10/fev	ELIDIANE LUCHETTI	PLANETA PE CALÇADOS
11/fev	DANIEL VIEIRA DE CARVALHO	VILLA MOTORS
11/fev	LIGIA MALUF CORREA CARNEIRO	CASA DA TIA ODETTE RECREAÇÃO E ESTUDOS
11/fev	PAULO SERGIO PEREIRA	BICICLETARIA BATATAIS
13/fev	MARIA DE LOURDES RIBEIRO DA SILVA	POSTO ÔMEGA
14/fev	FREDERICO DANIEL ZANGRANDE	AZ USINAGEM
14/fev	JOÃO PEDRO SCARCILO PUPIN	SCARCIELLO PUPIN
16/fev	PATRICIA DROSGHIC VIEIRA KEHDI	BELLA LOLLA SEMI JÓIAS
17/fev	GRAÇA ARLISA MARETTO FIGUEIREDO	LOTEAMENTO JARDIM DOS IPÊS
17/fev	MARIA INES DE OLIVEIRA SOARES	TRAFBRAS
17/fev	SILVIA HELENA CATIN	TOK SPECIAL
18/fev	IVAN RODRIGUES DE PAULA	BARBANTES SOBERANO
18/fev	JONATAS ELIEL FELICIANO	INFOTECH
18/fev	JOSÉ ANSELMO BARCELOS	SANTA SAÚDE
19/fev	RENATO CESAR DE MELO	EQUIPA INST. ELET. E COM. DE MAT. ELÉTRICOS
20/fev	ROBSON MUNIZ DE CASTRO	SOM MANIA
20/fev	SANDRA REGINA ANAGA	CONFETTI KIDS
21/fev	ARNALDO REMUNDINI	MALHARIA ROCOCÓ
21/fev	JULIANO DE AZEVEDO VALENTINI	GESCON CONS. E ASSESSORIA EMPRESARIAL
21/fev	RUDOLF KAMENSEK JUNIOR	CAFÉ ANANIAS
22/fev	ALCIONE ELIZABETH ALVES	ALCIONE ELIZABETH ALVES
22/fev	CLÁUDIO FARIA	IMOBILIÁRIA MODELO
22/fev	GILBERTO QUEREGUINI	AUTO MECÂNICA QUEREGUINI
23/fev	APARECIDA GERALDA SILVESTRE SIMPRÔNIO	SIMPRÔNIO LANCHES
23/fev	MARCIO A. RODRIGUES DE OLIVEIRA	ABM SUDAMÉRICA
24/fev	LUIS ANTONIO SILVA	LA REFRIGERAÇÃO
24/fev	ROBERTO DAL SECO	DALMÓVEIS
24/fev	TEREZA CRISTINA DOS REIS THOMAZELLA	CRISTINA THOMAZELLA
25/fev	BRUNO SALGUEIRO BATISTA	VEB MATERIAIS ELÉTRICOS
25/fev	CARLOS EDUARDO DE SOUSA	LÍRIO CASABLANCA
25/fev	DEISI APARECIDA MOREIRA	TÔ TENTAÇÕES DOCES
25/fev	JOSÉ LUCAS GAETA	PRÓ LEITE
25/fev	SILVIA HELENA SOLANE PEREIRA	FIOS E ARTE
26/fev	ANDRÉ LUIS BESSA	SUPERMERCADO ECONÔMICO
26/fev	CARLOS ROBERTO GALEGO	COMAREV
26/fev	MARIA ANDRESA TOSTES CÂMARA	GAYATRI
27/fev	ÉRIKA TEIXEIRA MARTINS CERCE	ATELIER ÉRIKA MARTINS
27/fev	MARCO ANTONIO BALDOCHI	MODELAÇÃO BALDOCHI
27/fev	VIVIANA DUARTE CESTARI	LOREN DISTRIBUIDORA
29/fev	MARIA ODILA DEGASPARI BORTOLETO	MULTI-VERDE

Nos últimos dias tenho observado mais a dor e sofrimento, e o efeito que isso causa nas pessoas, e as diferentes formas em que as pessoas as encaram. Pois bem cheguei a uma conclusão: O sofrimento é a base para uma mudança de vida, de hábitos, de atitudes, de pensamentos entre outros, o sofrimento caminha de mãos dadas com a dor. Precisamos aceitar o sofrimento. Precisamos aprender a lidar com a dor. Quando estamos em uma fase “boa” volta e meia procuramos um motivo para sofrer. Vivemos a busca incessante pelo sofrimento, gostamos de sofrer, gostamos de sentir dor, gostamos de nos machucarmos, precisamos disso para a evolução, para nosso crescimento. A dor vem a ser um divisor de águas na sua vida, perceba que só no sofrimento tentamos buscar novas idéias, novas saídas, procuramos um novo rumo, um novo horizonte. Na dor tentamos nos consolar, nos unimos a nós mesmos em busca de uma luz, de uma esperança. Você percebe que é mais forte depois de superar a dor, você se torna mais autoconfiante. O sofrimento é complexo demais para ser entendido, tente não entender o sofrimento. Sofrimento não se entende, não se explica nem se questiona, o sofrimento te ensina! Perceba que no sofrimento você se torna melhor, e isso é bom! Sua fé se torna inabalável, seu amor aumenta, suas forças são renovadas. Sofrimento e dor transformam seres humanos em heróis. Todos seus ídolos sofreram e se tornaram ídolos não por viverem no marasmo mas sim por transpassarem o sofrimento, por vencer a dor. Se hoje você sofre que bom! Você está passando por um processo de mudança, ou você acha que a borboleta antes do seu primeiro vôo não sofreu presa no casulo? Você já sofreu antes...lembra do sofrimento que foi respirar o oxigênio no mundo externo a primeira vez? Certamente não lembra... Não esqueça a dor da queda aprendendo andar. Aceite o sofrimento, acredite ele te ajudará mais que a alegria. Vença a dor, ela te tornará mais forte que o riso. E se no fim você virar um Herói, acredite foi a Dor que te colocou no topo do mundo e fez de você diferente daqueles que desistem na dor e param no sofrimento.



SUPERMERCADOS
Nori
Batatais • Altinópolis

**A tradição de economizar com
qualidade continua com
Supermercados Nori**

4 lojas em Batatais e 1 em Altinópolis



SUPERMERCADOS
Nori
Batatais • Altinópolis

Classificados Jornal Empreenda

Vai vender, comprar, trocar, doar? Anuncie gratuitamente nos Classificados do Jornal Empreenda, o seu melhor negócio.

Alugo Espaço Comercial

Amplio espaço com salas totalmente reformadas, lavabo, ar condicionado, interfone, câmera de monitoramento externo. Ideal para escritório de contabilidade, engenharia, arquitetura, imobiliária, estética, perfumaria, floricultura, salão de beleza ou ateliê. Ótima localização - praça Dr. Fernando Costa, no Castelo. Chamar in box ou pelo telefone 3662-3386.

Skate Elétrico

Vendo Skate Elétrico, pouco uso com controle e carregador, perfeito estado, ótimo para aventuras, 30Km por hora, Bateria com autonomia de até 2 horas, retirar em Batatais. R\$ 890,00 a vista, tratar com Barbôssa 99311-8216

Terreno no Jardim Canadá

Vendo terreno no bairro Jardim Canadá, ótima localização na Rua Dove Campe. Tratar com a Silvia pelo telefone 3662-8253, ou com o Reginaldo, pelo 99182-7136.

Barracão na Washington Luis

Alugo barracão com 312 metros quadrados de espaço útil na Avenida Washington Luis, com ótimas instalações, valor a combinar. Contato pelo telefone 98124-1969.

Salas Comerciais

“Alugam-se salas comerciais, tamanhos variados, novas e confortáveis, localização central, na TEM Publish Business Center, Praça Anita Garibaldi, nº 100, Batatais (em frente ao estacionamento do Washington)”. Contato: 16 37610091

Aluga-se lojas e salas no Complexo

Comercial EcoCenter Harmonia Venha fazer parte desta galeria que oferece uma arquitetura moderna e estacionamento para os clientes e já conta com lojas e a Academia EcoFitness em funcionamento. Contatos: 3662 8429 / 99165 3668 Facebook: @ecocenter.harmonia

Lavatório de Cabelo

Vendo lavatório de cabelo para salão de beleza em ótimo estado, por apenas R\$ 250,00. Contato pelo 3662-9042.

Alugo espaço comercial

Prédio comercial/ industrial, com 200 metros quadrados, localizado na avenida Comandante Salgado, nº 138, bairro Castelo, ideal para indústria de confecção. Interessados tratar pelo telefone (16) 99275-0254.

Terreno no Mariana III

Vendo terreno “de esquina” no bairro Jardim Mariana III, localizado na Rua Jácomo Airton de Melo, com 254 metros quadrados de área. Tratar pelo 99198-1101.

Barracão no Cana Verde

Alugo barracão de 200m² no bairro Cana Verde, com três banheiros, um escritório, um refeitório, corredor lateral, área para churrasco. Disponível para depósito, indústria ou comércio. Valor: R\$1.500,00 por mês. Endereço do imóvel: Rua Pergentino Pereira nº 1547. Bairro Cana Verde. Contatos 3761-1293 ou 99294-0035.

Salas Comerciais II

Tenho disponível salas comerciais amplas para aluguel com ótima localização, imóvel novo e bonito. Contato: 99993-1610.

Rancho em Delfinópolis

Alugo para finais de semana um rancho em Delfinópolis, próximo à Cachoeira Santo Antônio, com três quartos, dois banheiros, sala de TV, varanda, cozinha com um fogão a lenha e outro a gás, duas geladeiras, cercada de boas sombras de vistosas mangueiras, goiabeiras e amoreiras, há poucos metros da represa, local sem luxo, mas muito confortável, ótimo para lazer, descanso ou pesca de tucunaré. Contato pelo 99996-0146.

Rancho em Furnas

Vendo ou alugo um rancho em Furnas, casa com 140 m² de construção, ótimas acomodações, com fundos para a represa, ideal para finais de semana e férias. Contato 99156-7662, com Itamar

Astra Hatch completo

Vendo Chevrolet Astra Hatch, motor 2.0, ano 2009, completo, cor prata, impecável, pneus novos, documentação 2016 paga, carro sem detalhes, novíssimo, baixa quilometragem. Contato pelo 99105-5345.

Vendo loja no Centro

Vendo loja de vestuário no Centro de Batatais, moda feminina e masculina, estoque de roupas, móveis utensílios e instalações. Prédio com amplas instalações e estacionamento para clientes. Interessados entrar em contato pelo celular (16) 99156 7662 – Itamar.

Casa no Bandeirantes

Vendo casa no Jardim Bandeirantes, com sala, uma suíte, dois quartos, copa, cozinha ampla, garagem para oito carros, gramado espetacular, 20 metros de fachada, 150 m² de construção, ótima localização, valor : R\$ 550.000,00. Tratar pelo fone 99193-9444.



VENHA PARA A ANCAP E ALUGUE SEU IMÓVEL

16 3761-6221 www.ancapimobiliaria.com.br

LOCAÇÃO

- ÁREA DE LAZER: Piscina, churrasqueira, varanda. Dentro da cidade.....	R\$ 380,00
- CHÁCARA NO CAIAPÓS:.....	R\$ 350,00
- CASA ALTINO ARANTES:.....	R\$ 600,00
- APARTAMENTO CASTELO: 2 dorm. Com armário, sala, cozinha.....	R\$ 720,00 COM GARAGEM R\$ 670,00 SEM GARAGEM
- CASA PORTAL DA CACHOEIRA: 2 dorm., sala, cozinha, área de serviço e varanda.....	R\$ 600,00
- CASA PORTAL DA CACHOEIRA: 2 dorm., sala, cozinha, área de serviço e garagem.....	R\$ 650,00
- CASA RIACHUELO: 2 dorm., sala, cozinha e banheiro.....	CONSULTE
- CASA SIMARA: 2 dorm., sala, cozinha, garagem e banheiro.....	CONSULTE
- CASA CHÁCARA POTREIRO.....	CONSULTE
- CASA JARDIM ELENA: 2 dorm., sala, cozinha, garagem, área de serviço e quintal.....	R\$ 700,00
- CASA RIACHUELO: 3 dorm., sala, cozinha, despejo, garagem e área de serviço.....	R\$ 700,00
- CASA VILA LÍDIA: 3 dorm., sala, cozinha, despejo, garagem e área de serviço.....	R\$ 800,00
- CASA CENTRAL PARK: 2 dorm., sala, cozinha, lavanderia e garagem.....	R\$ 800,00
- CASA CASTELO: 3 dorm., sala, cozinha, garagem, lavanderia.....	R\$ 800,00
- CASA CASTELO: 3 dorm., sala, cozinha, garagem, lavanderia.....	CONSULTE
- CASA CENTRO: 3 dorm., sala, copa, cozinha, lavand., garagem, sauna, varanda.....	R\$ 1.500,00
- CASA CASTELO: 3 dorm., sendo uma suíte, sala, cozinha, área de serviço e garagem.....	R\$ 1.600,00
- SALA COMERCIAL CENTRO: R. Santos Dumont, excelente oportunidade!.....	R\$ 700,00
- SALAS COMERCIAIS CENTRO: Praça Anita Garibaldi.....	R\$ 500,00
- SALA COMERCIAL CENTRO: Praça Anita Garibaldi - com vitrine.....	R\$ 600,00
- SALA COMERCIAL CENTRO: Rua Celso Garcia.....	R\$ 550,00
- SALA COMERCIAL CENTRO: Av. General Osório.....	R\$ 700,00
- BARRACÃO SEMIELI.....	R\$ 650,00
- BARRACÃO VILA LÍDIA.....	R\$ 1.100,00
- BARRACÃO VILA LÍDIA: Ideal para indústria química.....	R\$ 1.200,00
- BARRACÃO VILA LÍDIA: Pé direito duplo, banheiro e escritório.....	R\$ 1.400,00
- BARRACÃO SÃO CARLOS: Pé direito duplo + escritório.....	R\$ 2.000,00
- BARRACÃO SÃO CARLOS: Recém construído, ótimo acabamento.....	R\$ 2.000,00

VENDA

ÓTIMAS OPORTUNIDADES EM FINANCIAMENTO DE IMÓVEIS MINHA CASA MINHA VIDA, VENHAM CONHECER!!!

- CASA JD. PRIMAVERA: 4 suítes, A.L com piscina. Aceita imóvel de menor valor!!.....	CONSULTE
- CASA STA TEREZINHA: Excelente oportunidade, vale a pena conferir!.....	CONSULTE
- CASA MORADA DO VERDE: 2 dorm. sendo 1 suíte. Aceita financiamento.....	R\$ 155.000,00
- APTO VILAS ESPANHOLAS: 3 dorm. com guarda-roupa- 2º andar.....	R\$ 170.000,00
- CASA JARDIM SEMIELI: 2 dorm., ampla sala, cozinha, w.c,abrigo. Murada.....	R\$ 145.000,00
- CASA CANADÁ: 2 dorm., sendo 1 suíte, sala, cozinha, área serviço, garagem.....	R\$ 210.000,00
- CASA JD. MARIANA III: 153 m ² de área construída. Excelente acabamento!.....	R\$ 430.000,00
- CASA SÃO GABRIEL: 3 dorm. sendo 1 suíte, copa/cozinha, sistema de alarme.....	R\$ 290.000,00
- CASA SANTO ANTONIO: 2 dorm. sendo 1 suíte, edícula nos fundos.....	R\$ 295.000,00
- CASA JD. ELENA: 3 dorm., sendo 1 suíte, área lazer/ churrasqueira, sauna, w.c.....	R\$ 360.000,00
- CHÁCARA CAYAPÓS: Casa, pomar e campo futebol. Troca por terreno com.....	R\$ 280.000,00
- TERRENO JD. SÃO GABRIEL: Aceita veículos de menor valor e bom estado.....	R\$ 85.000,00
- TERRENO JARDIM CELESTE: 250 m ²	R\$ 55.000,00
- TERRENO JD. CANADÁ: 297 m ²	R\$ 120.000,00
- TERRENO SÃO JOSÉ: Aterrado e murado. Ótima localização. Aceita troca!.....	R\$ 150.000,00

Ofertas válidas para o mês de Janeiro ou até a efetiva venda ou locação dos imóveis aqui anunciados. Veja fotos no site.



Caça Palavras

Por questões técnicas, vamos repetir o Caça Palavras de janeiro que trata sobre o Verão, a estação mais quente do ano, que também é período de férias de muitos brasileiros que amam praias e o nosso lindo litoral. Então arrume as malas e pé na estrada. Para não esquecer de nada, antes de sair de casa rumo ao merecido descanso, que tal esse divertido Caça Palavras. Com tanto calor, não se esqueça de procurar também o “Refrigerante” escondido nesse mar de letras. Boa viagem, boa sorte e boa diversão.

E D P T X F Y O U S O I S V N P T Q B M	FRUTAS
B S E G Q S T K M I A A T S R K M I O M	SUNGA
H C B T L W V Z D O M T M H X V Q T Z W	FAROFEIRO
S Z W T N Z U Q X A E D C R A U F I M B	AMENDOIM
A R N N O A U X M K N J B O I A S G Z H	CERVEJA
A H P Q T A R S D A D L A N E S Y S A E	AREIA
G B C Z E M L E K C O F I B R P V O I R	BOIA
N D H N Y V G H G E I B R Z A B K L Q O	BOLA
A W T M A O I U A I M G Y U U O O E R D	CADEIRA
C N B A X R Q S B J R R R B T L T N C A	SURFISTA
A G B D S I P N C K G F D M W A D I A E	TURISTA
L S F A J E V R E C U N E H L Y S H X Z	SORVETE
T P U I S F D E O D A V O R H F S C B N	PRANCHA
E B O N V O A Y U L T O P A Z B U E U O	TOALHA
W U Z Y G R R I K O A L P N T U R T J R	FUTEBOL
I U A Q I A C V Z B C Y Q M C S F K L B	CHINELO
Z F D O Z L M P B T J X O T A Q S R M H	CANGA
R A P B O B D N K U E H P R R N T L U D	BRONZEADOR
C J N S P C F T E F L O L X B J A H F T	BIQUINI

CONHEÇA AS VANTAGENS DE SER UM ASSOCIADO DA ACE BATATAIS

Parceiro:



São Francisco Odonto

Em parceria com a ACE Batatais o São Francisco Odontologia oferece para as empresas associadas e seus colaboradores.

Plano odontológico empresarial*

- Até R\$ 21,00 por pessoa;
- Rede credenciada em Batatais;
- Cobertura nacional para urgência e emergência.

Mais informações:

ACE Batatais: (16) 3761-3700
Praça Dr. José Arantes Junqueira, 90 - Centro

*Necessário dois titulares vinculados a empresa para realização do plano empresarial

Parceiro:



COLÉGIO ABE

Em parceria com a ACE Batatais o Colégio ABE oferece para as empresas associadas e seus colaboradores.

- 20% desconto nas mensalidades.

Mais informações:

Colégio ABE: (16) 3761-2737
Praça Anita Garibaldi, s/nº - Centro

Serviço:



Orientação Jurídica

A ACE Batatais presta **ATENDIMENTO GRATUITO** de consultoria jurídica a seus associados. Visando contribuir com a **SEGURANÇA JURÍDICA** das relações empresariais, buscando formas de conscientizar e prevenir problemas jurídicos.



Mais informações:
Fone (16) 3761-3700
Praça Dr. José Arantes Junqueira, 90 - Centro

Especialista em fachadas

LETRA CAIXA

em diversos materiais



Fale com a gente! **16.3761.5023**
16.99996.1520



Fiorino
EVENTOS



(16) 3761-6660 / 99261-7049
www.escriitoriodalpino.com.br
R: Dr. Jesus Brasílio Tambellini, 149 Batatais/SP

CONTABILIDADE
ABERTURA DE EMPRESAS
DECLARAÇÃO DE IMPOSTO DE RENDA
DEPARTAMENTO PESSOAL / RURAL
ESCRITURAÇÃO FISCAL / CONTABIL

CORRETORA DE SEGUROS
AUTOMÓVEL
CAPITALIZAÇÃO
PREVIDÊNCIA
RESIDENCIAL

CORRESPONDENTE BANCÁRIO
ABERTURA DE CONTA
CARTÃO DE CRÉDITO
CONSÓRCIOS
FINANCIAMENTO HABITACIONAL

IMOBILIÁRIA CRECI 28.153-J
ADMINISTRAÇÃO:
GARANTIMOS SEU ALUGUEL
COMPRA
VENDA

CAIXA AQUI

Fazemos também certificação digital (VALIT) e contamos com orientação e abertura de CNPJ (MEI) gratuito.

MATRÍCULAS ABERTAS!



Informações e matrículas:
(16) 3660-1777 Ramal 1418
ou **99226-3057**
Rua Dom Bosco, 466 - Bairro Castelo - Batatais/SP



Divirta-se e cuide da sua saúde praticando esportes no Claretiano.

Aula para crianças e adultos em diversas modalidades:

- Academia
- Dança/Ballet/Jazz
- Hidroginástica
- Natação
- Judô
- Ginástica Artística
- Patinação
- Futebol

Documentação necessária para a matrícula:
Atestado médico, duas fotos 3x4, CPF e RG.



O jeito MAIS GOSTOSO DE ECONOMIZAR

As melhores ofertas sempre



POSTO SÃO GERALDO

COMBUSTÍVEL GARANTIDO

Fone: (16)3761-3269
Av: Arthur Lopes de Oliveira, 1031 - Batatais/SP



NOVA GRIFF

Rua Dr. Rebouças, 133
Via Maria / Batatais - SP

Fone: 16 3753 1102
nova.griff@com4.com.br

www.novagriff.com.br
www.facebook.com/nova.griff.9