

Inscrições para as eleições da ACE encerram dia 25 de outubro
Pág 3

Semana do Conhecimento terá a palestra de Gil Giardelli

Também estão programados o Bate Papo com Empresário e o Workshop Práticas de Gestão de Pessoas na Contemporaneidade Pág 9



Lançamento do 6º Movimento Batatais dá início às inscrições e vendas de camisetas

Pág 9

ACE Batatais e Sebrae formam a primeira turma do Curso de Gestão Financeira

Pág 4

Lojas poderão abrir no feriado do Dia das Crianças

Pág 8



Campanha Natal Pé Quente sorteará dezenas de vales compras de R\$ 250 à R\$ 1.000

Pág 8

Grupo de RH da ACE realiza palestra “Gestão de Pessoas para Gestores”

Pág 10



CME-ACE Batatais promove palestra às mulheres empreendedoras

Pág 4



Economia e Finanças

Pág 13

- Balança comercial atinge saldo de US\$ 34,91 milhões
- Inadimplência registra queda em Batatais
- Micro e pequenas empresas são mais propensas a investir



LENTE DE CONTATO DENTAL:
CONHEÇA O SEGREDO
DE UM SORRISO
PERFEITO!



ODONTOLOGIA
ESPECIALIZADA

Rua Santos Dumont, 50
Centro - Batatais/SP
16 3662.7541 | 16 99967.9838



Palavra do Presidente

Gino Ivair Bellon – presidente da ACE Batatais

Atitude: a espoleta do empreendedorismo

Chegamos ao décimo mês do ano. Navegamos de janeiro a outubro em águas turvas, nas incertezas políticas, que influenciam negativamente a nossa economia. Estamos esperando dias melhores e haja fôlego para aguentar essa submersão a qual enfrenta o país. A esperança, o desejo que os dias passem logo, que chegue enfim aquele momento que causará a sensação de estabilidade, de segurança.

Enquanto isso, procurar entender o que está de fato acontecendo e se qualificar mais para enfrentar esses grandes desafios é o melhor a se fazer. Para isso, a ACE Batatais sempre está realizando cursos para os nossos associados, que vão de encontro às principais necessidades das empresas. Recentemente foram realizados dois cursos de gestão financeira em parceria com o Sebrae, com a participação de 48 pessoas, que receberam informações importantes de como lidar diariamente, de maneira coerente e profissional com as economias das suas empresas.

Também foram realizadas missões empresariais, levando mais de 100 pessoas para feiras em São Paulo, como a Beauty Fair 2019, com 79 participantes e a Feira do Empreendedor, com 44 participantes, e muitas outras.

Quanto custa a informação? Quanto você acredita que valha algo que lhe acompanhará pelo resto da vida, um investimento sólido, que nunca irá se perder. O saber é demasiadamente importante para a sobrevivência no mundo dos negócios.

Neste mês, de 22 a 24, a ACE Batatais, em parceria com o Claretiano - Centro Universitário, realizará mais uma edição da Semana do Conhecimento, repleta de informações, com a palestra

principal com Gil Giardelli, que trata muito o tema sobre gestão de presente, futuro e inovação, também o bate-papo com três empresários de sucesso, que contam suas histórias de como começaram, as dificuldades que encontraram pelo caminho, chegar ao sucesso e se manter nele. O workshop Práticas de Gestão de Pessoas na Contemporaneidade, com a coordenadora do nosso Grupo de RH, e com cases de sucesso, com a participação confirmada de Elaine Ribeiro, gerente corporativa de RH da empresa Santa Helena Alimentos.

O segundo semestre, é realmente muito recheado de ações da ACE Batatais. Ainda no final de setembro tivemos o lançamento do 6º Movimento Batatais, já dando início ao período de inscrições e venda de camisetas. O evento neste ano será realizado no dia 8 de dezembro, domingo. Uma ação solidária e esportiva que merece a nossa participação.

Por fim, não poderia deixar de falar da Campanha Natal Pé Quente, com o sorteio de dezenas de vales compras de R\$ 250 a R\$ 1.000, que poderão ser utilizados apenas para a aquisição de produtos nas lojas participantes, uma maneira que a ACE Batatais encontrou para contribuir com as vendas de final de ano com as empresas associadas e presentear os consumidores.

Finalizando, o que podemos afirmar é que o mais salutar seja em tempos bons ou ruins, é se qualificar, ter atitude, participar de tudo, sejam cursos, missões, palestras, campanhas, etc. Tire proveito, utilize como lições, certamente tudo se torna menos complicado quando se domina a situação e o caminho é ter “atitude”. Obrigado.

Novos Associados *Sejam Bem Vindos*

Nome Fantasia	Endereço	Bairro	Cidade
Duque Tabacaria	R Dr. Leandro Cavalcante, 139	Centro	16 3012-5616
Dmf Afiacao Profissional	R. Senador Feijo, 173	Vila Maria	
Nascar Materiais Eletricos	R. Durval Ribeiro Machado Neto, 15	Jd Mariana	16 3761-7035
Castelo Assessoria	Av. Nove De Julho, 110 - Castelo		16 3761-3300
Nina Rosa	R. Tercilia Fiori Figueiredo, 172	Simara	16 99247-8956
Super Tche	R. Cel. Joaquim Rosa, 326	Centro	19 99811-0902
Ariete Engenharia Ambiental	R. Jose Policeno Bernardes, 434	Santa Cruz	16 99228-1619

Eventos

30/09 a 04/10 – Curso Gestão Financeira - Sebrae

Horário: 19h às 23h

Local: Salão de Eventos “Alcides Milan” – ACE Batatais

Curso Pago – Inscrições Encerradas

07/10 – Missão Empresarial Sebrae / ACE

Feira do Empreendedor 2019 – Sebrae/SP – Parque do Anhembi

Horário de Saída: 04h

01 Ônibus – 44 Pessoas

Inscrições encerradas

10/10 – Palestra “Case de Sucesso do Conselho da Mulher Empreendedora – ACIF

Palestrante: Livia Gomes – Coordenadora Geral do CME – Franca

Local: Salão de Eventos “Alcides Milan” – ACE

Batatais
Evento Gratuito

22/10 a 24/10 – Semana do Conhecimento ACE / Claretiano

Local: Claretiano – Centro Universitário

Veja reportagem sobre o evento na página 9

Programação:

22/10 – Terça-feira – 20h

Palestra:

Gil Giardelli

23/10 – Quarta-feira – 19h30

Bate Papo com Empreendedores

Evento Gratuito

24/10 – Quinta-feira – 19h30

Workshop de Gestão de Pessoas

Evento Gratuito

PARA INFORMAÇÕES E RESERVAS 16.3761-3700
PRAÇA DR. JOSÉ ARANTES JUNQUEIRA, 90 – CENTRO

COMUNICADOS

COMUNICADO UNIMED BATATAIS

A Unimed Batatais comunica que a partir de outubro de 2019, será efetuado o reajuste anual dos valores das mensalidades contratadas, conforme preconiza o Contrato de Assistência Médico Hospitalar.

O percentual a ser aplicado será de 7,35%, mesmo índice fixado e autorizado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar / ANS, para os Planos de Saúde Pessoa Física.

Desta forma, as faturas correspondente ao vencimento programado para 20 de Outubro de 2019, constará a aplicação do índice informado.

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO DA ACE

Segunda a Sexta-Feira: das 09h às 18h

Sábados: das 09h às 13h

Domingos e Feriados: Fechado

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO DO SEBRAE AQUI

Segunda a Sexta-Feira: das 09h às 17h

EXPEDIENTE – EMPREENDA Jornal da ACE Batatais

Jornalista Responsável: Vergílio Luciano Oliveira (MTB - 32.438/SP)

Diagramação: Roberto Shimabukuro

Conselho Editorial: Oswaldo Luiz Antonelli, Alexandre Santos Toledo, Antônio dos

Santos Moraes Júnior, José Paulo Fernandes e Luiz Carlos Figueiredo

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



Energia verde

O etanol libera uma quantidade reduzida de gases causadores do efeito estufa, tornando-se um biocombustível indispensável para o desenvolvimento sustentável.






A gente imprime o que você Imagina.



NOVAGRÁFICA

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

Inscrições para as eleições da ACE encerram dia 25 de outubro



Com o objetivo de atender o Estatuto da ACE Batatais, o presidente do Conselho Deliberativo da entidade, Paulo Sérgio Borges de Carvalho, deu início ao processo eleitoral da ACE Batatais, com-

pondo a Comissão Eleitoral formada por José Anselmo Barcelos representando o Conselho Consultivo, Paulo Sérgio Borges de Carvalho representante do Conselho Deliberativo, Paulo Sérgio Câmara representante do

Conselho Fiscal, Alexandre dos Santos Toledo representante da Diretoria Executiva e de Daniel Vieira de Carvalho representante dos Associados.

A Comissão Eleitoral passa a ser presidida por José

Anselmo Barcelos, do Conselho Consultivo, que imediatamente convocou os membros para elaboração do "Regulamento Eleitoral" e demais providências para o processo eleitoral.

Visando atender o Estatuto e a ampla divulgação da eleição, o presidente da Comissão Eleitoral, determinou a publicação do Edital de Convocação no Jornal Empreenda, no site da ACE Batatais, www.acebatatais.com.br, no Jornal Agora Batatais e no Jornal da Cidade. O Regulamento da Eleição está publicado no site da ACE Batatais.

Para concorrer os associados devem apresentar chapa completa, formada pela diretoria executiva, conselho deliberativo e conselho fiscal. O candidato ao cargo de presidente da diretoria executiva deve ser sócio há mais de três

anos e não pode durante o período de mandato ocupar cargo eletivo no executivo ou legislativo, ou estar ocupando cargo de secretários ou diretores municipais ou primeiro escalão de qualquer uma das esferas do governo estadual ou federal, os candidatos aos demais cargos devem ter mais de um ano como sócio da ACE Batatais.

Não poderão candidatar-se a qualquer um dos cargos eletivos os procuradores, empregados ou representantes nomeados pelos associados. Todos os candidatos devem estar em dia com suas contribuições e outras obrigações contratadas no momento de apresentação das chapas. As inscrições encerram-se às 18h do dia 25 de outubro.

As eleições ocorrerão no dia 8 de novembro, na sede social, em primeira convoca-

ção às 17h30 com no mínimo 1/5 dos associados, ou em segunda convocação às 18h com qualquer número de associados presentes. A votação iniciará às 18h e se estenderá até as 21h, com três horas de duração.

Após a votação será efetuada a apuração dos votos e declarada eleita a chapa que obtiver o maior número de votos válidos. O Conselho Consultivo formado por ex-presidentes será composto mediante manifesto de interesse dos mesmos.

A posse dos eleitos será no dia 1º de janeiro de 2020, com mandato de dois anos, encerrando-se em 31 de dezembro de 2021. É permitida a reeleição do cargo de presidente da Diretoria Executiva por um mandato consecutivo.

Luz Carlos Figueiredo

ACE Batatais: Quatro décadas e seis presidentes

A ACE Batatais está entrando novamente em processo eleitoral, com as chapas podendo ser inscritas até o dia 25 de outubro próximo. Todos os diretores que contribuíram muito para que a ACE Batatais seja mais fortalecida, oferecendo muitos benefícios para todos os associados, mas há de se destacar a atuação dos presidentes José Marcelino Krempel, José Anselmo Barcelos, Sérgio Donizeti Xavier, Ennio Cesar Fantacini e José Eduardo Latuf Dau e Gino Ivair Bellon.

JOSÉ MARCELINO KREMPEL PRESIDENTE DA ACE BATATAIS DE 1978 A 1985

Junto com outros empresários, José Marcelino Krempel foi o fundador da Associação Comercial e Empresarial de Batatais, ele mesmo fez as primeiras adesões de associados. Em 1985, quando deixou a presidência, a ACE Batatais contava com o total de 80 sócios.

JOSÉ ANSELMO BARCELOS PRESIDENTE DA ACE BATATAIS DE 1986 A 1997

Assumiu a ACE Batatais

em 1986 com cerca de 80 associados, permanecendo na presidência até 1997. Durante a sua gestão, ele conta que a ACE assumiu o SPC (Serviço de Proteção ao Crédito). Destacou-se a mudança do feriado do dia 8 de dezembro para o dia 6 de agosto, em comemoração ao Dia do Padroeiro da cidade.

SÉRGIO DONIZETI XAVIER PRESIDENTE DA ACE BATATAIS DE 1998 A 2009

Sérgio Donizeti Xavier assumiu a presidência da ACE Batatais em 1998, que contava com 155 empresa associadas. Sua gestão foi de 11 anos. Quando deixou o cargo a entidade contava com mais de 500 associados. Sua principal conquista de sua gestão foi a construção da sede.

ENNIO CESAR FANTACINI PRESIDENTE DA ACE BATATAIS DE 2010 A 2013

Ennio Cesar Fantacini assumiu a presidência da ACE Batatais em janeiro de 2010, permanecendo por dois mandatos, encerrando sua segunda gestão em dezembro de 2013. Entre os destaques de

sua gestão está a criação da Campanha 4 em 1, Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças.

JOSÉ EDUARDO LATUF DAU PRESIDENTE DA ACE BATATAIS DE 2014 A 2018

José Eduardo Latuf Dau assumiu a presidência da ACE Batatais em janeiro de 2014 com um pouco mais de 630 associados. Sua administração foi com cerca de 700 associados. Durante a sua gestão, estão as parcerias que se destacaram estão a implantação da unidade de atendimento Sebrae Aqui Batatais, o Sicredi – Cooperativa de Crédito, com a instalação de uma agência de negócios, plano empresarial São Francisco Odonto.

GINO IVAIR BELLON PRESIDENTE DA ACE BATATAIS DE 2018 A 2019

Gino Ivair Bellon compôs a diretoria da ACE em vários mandatos, passando por vários cargos de responsabilidade. Sua gestão está sendo marcada pela organização, gestão da parte administrativa, reformas e aquisição de bens e equipamentos

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE BATATAIS

Pç. Dr. José Arantes Junqueira, 90 – Centro – CEP 14300-023 Batatais SP

EDITAL DE CONVOCAÇÃO Assembleia Geral

ELEIÇÕES BIÊNIO 2020/2021

O Presidente do Conselho Deliberativo da Associação Comercial e Empresarial de Batatais (ACE Batatais) no uso de suas atribuições e em conformidade com os arts. 38 e 96, do Estatuto Social, vem através deste, CONVOCAR OS ASSOCIADOS para participarem da Assembleia Geral para a ELEIÇÃO DA DIRETORIA EXECUTIVA, CONSELHO DELIBERATIVO E DO CONSELHO FISCAL – BIÊNIO 2020/2021, a realizar-se no dia **08 de novembro de 2019**, com a primeira convocação às 17h30, com a presença mínima de 1/5 (um quinto) dos associados (inciso I, art. 40), ou em segunda convocação 30 (trinta) minutos após a primeira convocação, com qualquer número de associados (inciso II, art. 40), com a duração programada das 18h00 às 21h00 (art. 103), no Salão de Eventos "Alcides Milan", na sua sede social, sito à Praça Dr. José Arantes Junqueira, 90, Centro, Batatais – SP.

As chapas concorrentes devem ser registradas na sede social, até às 18h do dia 25 de outubro, observadas as exigências estatutárias e demais exigências do Regulamento Eleitoral.

Em conformidade com o art. 94 do Estatuto Social, a Comissão Eleitoral fica composta pelos seguintes membros:

I. Representante do Conselho Consultivo:	José Antônio Barcelos
II. Representante do Conselho Deliberativo:	Paulo Sérgio Borges de Carvalho
III. Representante do Conselho Fiscal:	Paulo Sérgio Câmara
IV. Membro da Diretoria Executiva:	Alexandre dos Santos Toledo
V. Representante dos Associados:	Daniel Vieira de Carvalho

O Estatuto Social e o Regulamento Eleitoral está à disposição dos associados na Sede Social e no site da ACE Batatais, no seguinte endereço eletrônico:

Estatuto Social: www.acebatatais.com.br/Estatuto_Social_ACE_Batatais

Regulamento Eleitoral: https://www.acebatatais.com.br/eleicao_ace

Batatais, 01 de outubro de 2019

Paulo Sérgio Borges de Carvalho
Presidente do Conselho Deliberativo
ACE Batatais



CME-ACE Batatais promove palestra às mulheres empreendedoras



Lívia Gomes
Coordenadora do CME ACIF

A CME-ACE Batatais (Comissão Mulher Empreendedora da ACE Batatais), realizará no próximo dia 10 de outubro, a partir das 19h, no salão de eventos “Alcides Milan”, a palestra com o tema “Case de Sucesso do Conselho da Mulher Empreendedora da ACIF – Franca”, com a coordenadora da CME-ACIF, Lívia Gomes.

Segundo a presidente da CME-ACE Batatais, Juliana Cristina Rodrigues, o evento terá como principal objetivo orientar as empresárias de Batatais sobre a importância do CME nas ações da ACE e no desenvolvimento econômico da cidade.

Também será apresenta-

da orientações sobre a forma que as mulheres empreendedoras devem estruturar o conselho na cidade, regimento interno e outras informações sobre as atividades do CME na Associação Comercial. Segundo Lívia Gomes, coordenadora regional das CMEs da RA-19 (Região Administrativa), é meta da Facesp constituir 100 CME em todo o Estado.

Lívia comenta que se sente muito orgulhosa por estar à frente deste trabalho para a formação das CMEs na região, colocando-se à disposição para oferecer conteúdo e ferramentas que auxiliem na gestão de negócios e no fortalecimento das empresárias.

Segundo ela, o CME tem um papel importante para, por intermédio de palestras, debates e conversas acerca de temas empresariais e econômicos, incentivar o crescimento conjunto das integrantes do Conselho, devendo estar estruturado em áreas de atuação com capacitação e aperfeiçoamento contínuo da mulher empreendedora.

A presidente da CME-ACE Batatais aproveita para convidar todas as empresárias de Batatais e região para participarem da palestra, que segundo ela será muito importante para a estruturação e fortalecimento da classe empresarial feminina na economia local e regional.

SOBRE A CME-ACE BATATAIS

A Comissão da Mulher Empreendedora da ACE Batatais foi instituído no dia 30 de abril deste ano, e é formado por um grupo de empresárias e administradoras de algumas empresas associadas, tem como objetivo inserir a mulher empreendedora na gestão da entidade, com o princípio de fundamentar o associativis-

mo, inserir a mulher no ambiente empresarial, regional e estadual, ampliando a sua rede de contatos, promover o desenvolvimento pessoal da mulher empreendedora na gestão das empresas, integrar as mulheres na discussão de temas relacionados ao desenvolvimento socioeconômico e integrar os diversos setores da economia em um único núcleo empresarial.

SOBRE A PALESTRANTE:

Lívia Maria Gimenes Gomes Limonta, 1ª diretora administrativa da ACIF, empresária na cidade de Franca com a franquia Subway, advogada, coordenadora geral do CME da ACIF Franca, coordenadora regional dos CME's da RA-19 da Facesp.

ACE Batatais e Sebrae formam a primeira turma do Curso de Gestão Financeira

Foram cinco dias de aulas repletas de informação para 30 participantes. A entidade iniciou um segundo curso no final de setembro



A ACE Batatais, em parceria com o Escritório Regional do Sebrae Franca, promoveu o Curso Gestão Financeira com 30 participantes. As aulas foram realizadas de 9 a 13 de setembro, segunda à sexta-feira, das 19h às 23h. Segundo informou o gerente executivo da entidade, Luiz Carlos Figueiredo, o curso foi muito elogiado pelos integrantes. Devido à demanda pelo curso, mais uma turma foi viabilizada, que teve início no final de setembro.

“Após a realização do Cur-

so Gestão Financeira, conversei com alguns participantes, entre eles empresários e colaboradores dos setores de comércio, indústria e serviços e tive um retorno muito positivo sobre o conteúdo, sobre o que aprenderam durante os dias de aulas. Teve empresário que informou que outras pessoas de sua empresa, em outra oportunidade, também iria fazer o Curso de Gestão Financeira”, comentou o gerente da ACE.

O Curso Gestão Financeira foi ministrado por Carlos Alberto de Araújo. “Para quem

vive a rotina empresarial sabe que a saúde financeira da empresa é o coração do negócio. Ter o controle total do dinheiro, do que recebe pelas vendas e prestações de serviços, e do que paga entre constas fixas, salários de colaboradores, entre outras despesas, é fundamental para o fortalecimento, desenvolvimento e crescimento e o Curso Gestão Financeira apresenta a as melhores ferramentas para esse domínio”, disse ele.

Segundo Figueiredo, os participantes do curso aprenderam a controlar as finanças, mensurar resultados, planejar os gastos e investir com mais segurança. Foram 20 horas

de atividades em grupo, onde foram apresentados cases, exemplos e ferramentas específicas. Além das 20 horas de capacitação o participante terá mais duas horas de consultoria individual e exclusiva para a sua empresa. “É um curso realmente extraordinário”, comentou Figueiredo.

O curso ensina ao empresário a aderir a uma gestão financeira, passando por planejamento, fluxo de caixa, preço de venda, demonstrativo e análise de resultados. Segundo ainda informou o gerente executivo, a segunda turma do curso contou com 17 participantes, realizado de 30 de setembro a 4 de outubro.



Anuncie sua empresa no



e garanta bons negócios

Contato Assessoria

- Assessoria e consultoria contábil empresarial e pessoa física;
- Serviços nas áreas contábil, fiscal, tributária e trabalhista.

(16)3761-1191 **(16)98141-8638**

contabilidade@contatoassessoria.com.br

www.contatoassessoria.com.br

Av. Pref. Mario Martins de Barros, 379 - Central Park Batatais/SP - CEP. 14.300-000



CAFE ANANIAS
ORIGEM CONTROLADA

Sabor e qualidade todos os dias

Grãos, cápsula e em pó

(16) 3662-9400 [f](https://www.facebook.com/cafeanania) [i](https://www.instagram.com/cafeanania) [wa](https://www.whatsapp.com/channel/00291300000000000000) [cafeanania](https://www.cafeanania.com.br)

www.shopdocafe.com.br



Melhor cultivo Melhor futuro

Missão Empresarial Beauty Fair 2019 contou com 79 participantes pela ACE Batatais

Na madrugada do dia 9 de setembro, dois ônibus partiram da ACE Batatais rumo à São Paulo, levando 79 profissionais da beleza na Missão Empresarial Beauty Fair 2019. Segundo a colaboradora e agente do Sebrae Aqui, Andrea Oliveira, nesse ano a missão promovida pela parceria entre ACE Batatais e Escritório Regional do Sebrae em Franca foi recorde de participação, com muitos empresários de Batatais e de cidades vizinhas.

Nesse ano, a Beauty Fair, em sua 15ª edição, foi realizada entre os dias 7 e 10 de setembro, recebendo milhares de pessoas de todo o Estado de São Paulo e de outras regiões do país, atraindo prin-

cipalmente os profissionais da beleza que buscam novidades em produtos e equipamento para seus salões.

São centenas de stands de várias marcas expondo seus produtos com muito trabalho, oficinas palestras e muitas novidades do setor que movimenta uma boa fatia da economia do país.

A ACE Batatais, em parceria com o Escritório Regional do Sebrae em Franca e Sebrae Batatais, promoveu a Missão Empresarial Beauty Fair, levando 79 profissionais da beleza à São Paulo. Ainda em agosto, assim que foram abertas as inscrições rapidamente as vagas foram preenchidas.

“As profissionais gostam muito desta feira pela sua



qualidade. Além das marcas e produtos que já fazem sucesso no mercado, também é apresentada uma infinidade

de produtos novos e tendências de beleza que são levados para os salões de beleza de todo o Brasil por meio da visi-

tação à Beauty Fair”, comentou Andrea Oliveira.

Como nos anos anteriores, a missão empresarial foi

realizada em data que coincidiu com a segunda-feira, dia em que a maioria dos salões de beleza permanecem fechados para os profissionais descansarem. “Assim, elas puderam participar da missão sem deixar de atender seus clientes”, disse Andrea.

Ainda segundo a coordenadora da missão, as participantes ficaram muito satisfeitas, pois era o penúltimo dia da feira e as promoções ficaram muito atraentes. “Muitas empresárias que estavam na missão aproveitaram e fizeram ótimas compras, comemorando a realização de negócios após a viagem, como uma forma de adquirir produtos de ótima qualidade a preços bem abaixo dos praticados no mercado”, disse Andrea.

ACE e Desenvolve SP realizam Workshop sobre linhas de crédito aos empresários



ACE Batatais, a CIESP e o Desenvolve SP realizaram no dia 12 de setembro, um café da manhã com Workshop “Uma solução para cada fase de seu negócio” coordenado pelo consultor Ricardo Augusto Dalceno e Silva, do Desenvolve SP. O evento contou com a participação de 40

empresários.

Vinculada à Secretaria da Fazenda e Planejamento, a Agência de Desenvolvimento Paulista é uma instituição financeira do Governo do Estado de São Paulo que oferece as melhores opções de financiamento para transformar o projeto de crescimento da sua empresa em realidade.

O principal objetivo do evento foi proporcionar aos empresários orientações sobre as linhas de crédito da Agência de Desenvolvimento Paulista (Desenvolve SP) e prestar consultoria individual aos interessados em conhecer os serviços do órgão, informou o gerente executivo da ACE Batatais, Luiz Carlos

Figueiredo.

No workshop foi apresentado soluções para as empresas que querem inovar e aumentar a competitividade, apresentação das linhas de crédito para projetos de ampliação, modernização, aumento da capacidade produtiva, implantação de nova planta, linhas de crédito para investimentos de máquinas e equipamentos, linhas de capital de giro e outras linhas de fomento para o desenvolvimento das empresas.

Após a apresentação o

consultor técnico do Desenvolve SP realizou várias consultorias individuais com horários agendados aos empresários. Segundo Ricardo Dalceno, as consultorias tem o objetivo de entender as necessidades das empresas e indicar do melhor produto ou serviço do Desenvolve SP, permitindo ao empresário condições de análise em acordo com suas expectativas e necessidades.

As empresas que não conseguiram participar ou agendar o atendimento que

tiverem interesse em conhecer as linhas de crédito do Desenvolve SP, podem solicitar consultorias diretamente na agência, via telefone ou email. Segundo o consultor Ricardo Dalceno, o agendamento pode ser feito pelo telefone (11) 3123-0464 ou pelo email atendimento@desenvolvesp.com.br. O atendimento é realizado de segunda a sexta-feira (exceto feriados) das 09h00 às 18h00. Maiores informações estão no site <https://www.desenvolvesp.com.br>.

Luiz Carlos Figueiredo



**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



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

Palestra “Inteligência Emocional em Finanças” atrai mais de 150 participantes



Ocorreu no último dia 17 de setembro no salão de eventos da ACE Batatais, a palestra promovida por Fernando Henrique Vicente, empresário e estudioso no segmento de motivação pessoal e coach. A palestra foi efetuada por Sidney Chrispa, com o tema “Inteligência Emocional em Finanças” e contou com mais

de 150 participantes, lotando o salão de ventos da ACE.

O palestrante discorreu sobre a forma que a maioria das pessoas adotam o comportamento de vida para conseguir dinheiro, buscando através da escola e do emprego formas de contrair contas, vindo em muitos casos ao endividamento. Segundo o palestrante essa estratégia está tão enraizada

em nossa cultura que não compreendemos que trabalhamos e vivemos em função das contas para pagar e por essa razão grande parte da população mundial está insatisfeita com seu resultado de vida, levando a meditar qual a razão para as pessoas acordar todos os dias para trabalhar.

O evento foi gratuito e solicitado a cada participan-

te a doação de um quilo de alimentos não perecíveis. Foi arrecadado 160 quilos de alimentos que foram doados à Casa Missionária Divina Misericórdia. Segundo Fernando Vicente, organizador do evento, foi uma satisfação trazer o palestrante Sidney Chrispa especialista no assunto, e principalmente poder contribuir para a

SOBRE O PALESTRANTE: SIDINEY CHRISPA

Engenheiro com 15 anos de experiência no mercado automotivo, empresário, Coach de Inteligência Emocional Financeira e palestrante. Já trabalhou com grandes em-

presários e mentores como Polozi, Geronimo Theml, Doug Nelson, Leandro Marcondes, Bruno Juliane e fez parte da equipe brasileira do T. Harv Eker, escritor dos Segredos da Mente Milionária e um dos maiores Coaches de finanças do mundo.

Ensina através de suas palestras e cursos como todas as pessoas são responsáveis pelo seu resultado financeiro e principalmente como mudar isso.

Alcançar riqueza e sucesso em todas as áreas da vida depende única e exclusivamente de uma decisão e Sidney com muita clareza ensina

o que ele fez há alguns anos para mudar a sua vida e revelar como ter liberdade financeira e controle sobre seus resultados.

Luiz Carlos Figueiredo



Sidney Chrispa



CIEE prepara jovens para atuarem nas empresas



No mês de setembro, o CIEE - Centro de Integração Empresa Escola, realizou a capacitação inicial de mais uma turma de aprendizes, possibilitando a estes jovens uma preparação para o mundo do trabalho antes de iniciarem suas atividades práticas nas empresas.

Com o programa de aprendizagem os jovens tem a capacitação prática na em-

presa concomitante com a teoria aplicada em sala de aula, desta forma eles aprendem na prática o dia a dia das empresas, adquirem experiências e vivências memoráveis para se tornarem os profissionais do futuro.

Venha você também fazer parte desta história!

Para mais informações (16) 3661-0069

“Desenvolvendo Jovens, Transformando o Futuro”

Sebrae e ACE levam empresários para a Feira do Empreendedor

No próximo dia 7 de outubro o Sebrae e a ACE Batatais realizarão mais uma missão empresarial, levando um grupo de 44 empresários e pessoas que tem interesse de formalizar uma empresa para visitar a Feira do Empreendedor, organizada pelo Sebrae-SP e realizada no Parque do Anhembi, São Paulo. O evento representa uma grande vitrine para quem quer fazer contatos, além de oferecer serviços, novos produtos e soluções para melhorar a empresa.

Em todas as suas edições, os visitantes participam de palestras e consultorias abrangendo temas como marketing, finanças, tendências, inovação, exportação, etc. Em um espaço de 40 mil metros quadrados, mais de 450 expositores se apresen-



inovação em negócios e temáticas relacionadas a startups.

Nas áreas dos expositores os participantes da Missão terão uma excelente

tam em diversas áreas, como franquias, negócios on-line, máquinas e equipamentos, representação comercial porta a porta e serviços.

Em sua última edição, realizada em 2018, mais de 147 mil pessoas passaram pela Feira, recorde de público. Foram mais de 68 mil capacitações e R\$ 10,2 milhões de negócios gerados.

No evento os participantes terão oportunidade de participar de várias palestras e oficinas com temas sobre inspiração e vivência no empreendedorismo, marketing

de vendas, negócios digitais, cases sobre visão de futuro, rodadas de negócios, orientações de como utilizar o Facebook e o Instagram para turbinar as vendas, soluções de créditos e painéis sobre

oportunidade de conhecer empresas de franquias e conhecer fornecedores para fechar novos negócios, além de estar totalmente atualizado como que há de mais novo no mundo empresarial.

SOBRE A MISSÃO:

Organização: Sebrae Regional de Franca
Parceria: ACE Batatais – Posto de Atendimento do Sebrae Aqui
Total de Participantes: 44 empresários e pessoas físicas
Inscrições: Encerradas
Data da Missão: 07/10/2019 – segunda-feira
Horário de Saída: 04h

Luiz Carlos Figueiredo



Av. 14 de Março, 421 - Batatais - SP
Telefone: 16 3662-0710 / 16 97401-0706
leonardo@danielveiculosbatatais.com.br



16 98137-0710
16 3662-1498

Av. 14 de Março, 421 - Centro Batatais/SP
danielvcarvalho@creci.org.br



Batatais
Serviço de Corte a laser e Dobra CNC
e Fabricação de equipamentos em
aço inoxidável.

(16) 3660-6600

www.usinoxbatatais.com.br

R: Cel Joaquim Marques, 1415 - Distrito Industrial
Batatais/SP

BIOMETRIA OBRIGATÓRIA

O prazo final está se aproximando e Eleitores devem procurar o Cartório Eleitoral para fazer o Cadastramento



O Cartório Eleitoral de Batatais informa que os eleitores do município devem procurar a unidade para fazer o cadastramento biométrico. O TRE-SP (Tribunal Regional Eleitoral de São Paulo) estipulou prazo limite para o procedimento, que deve ser feito até o dia 19 de dezembro desse ano. Os atendimentos são realizados mediante agendamento pelo site do TRE.

Segundo informações do Cartório Eleitoral de Batatais, poucos eleitores procuraram o setor para fazer o cadastramento biométrico até o momento. Atualmente, o Cartório realiza por dia menos da metade de cadastramentos o qual tem capacidade. É im-

portante que os eleitores não deixem para fazer o procedimento na última hora para evitar filas e constrangimentos.

O Tribunal Regional Eleitoral de São Paulo (TRE-SP) está implementando gradativamente o cadastramento biométrico obrigatório, mas desde outubro de 2015 a biometria está disponível em todos os cartórios eleitorais do Estado. Para Batatais, que passou a ser obrigatório o cadastramento biométrico, o prazo final é 19 de dezembro de 2019. Após essa data, o eleitor que não fez o cadastramento terá o título Eleitoral cancelado, o que acarreta algumas restrições, como não poder obter empréstimos em



bancos públicos, renovar matrícula em estabelecimento oficial de ensino, inscrever-se em concursos públicos ou obter Passaporte.

De acordo com informações do Cartório Eleitoral de Batatais, a procura pelo cadastramento biométrico está baixa. A unidade possui 43.620 eleitores e apenas cerca de 62% desse total se cadastrou até o dia 21 de setembro, conforme foi possível verificar no site <http://www.tse.jus.br/eleitor/biometria/biometria-atual-do-dia>. Quem deixar para a última hora poderá enfrentar grandes filas. Para quem se antecipar, o procedimento é

feito de forma tranquila.

Segundo o TRE, a biometria é uma tecnologia que confere maior segurança à votação, pois a identificação do eleitor por meio das impressões digitais impede que uma pessoa se passe por outra ao votar.

Como o agendamento no site do TRE é obrigatório, o eleitor deve comparecer ao cartório no horário marcado. O atendimento leva, em média, 15 minutos. Com um documento oficial, comprovante de endereço recente em nome do eleitor e título eleitoral (caso tenha) em mãos, o funcionário do cartório preenche o cadastro do elei-

tor no computador ou atualiza os dados fornecidos anteriormente. Depois disso o eleitor faz sua assinatura digital, é fotografado e tem as impressões digitais dos dez dedos das mãos colhidas. O novo título é entregue na hora e vem com a informação "Identificação Biométrica" impressa. A

foto não é impressa no título, e aparece apenas no terminal do mesário.

SERVIÇO

O agendamento para fazer o cadastramento biométrico pode ser feito pelo site do TRE www.tre-sp.jus.br/eleitor/agendamento-titulo-eleitoral-3. A pessoa que tiver dificuldade em fazer o

agendamento pela internet, pode se dirigir ao Cartório Eleitoral para fazer seu agendamento. O Cartório Eleitoral de Batatais atende de segunda à sexta-feira, das 12h às 18h, está localizado na Avenida Doutor Chiquinho Arantes, n.º 534, Centro, próximo à escola Washington Luis. Mais informações pelo (16) 3661-0193.

PLANEJANDO AS VENDAS

Prepare as estratégias para a temporada de final de ano

O Natal é a melhor data em vendas para as empresas que trabalham no varejo. Entretanto, para aproveitar as oportunidades que ele oferece é preciso começar a pensar em estratégias, antecipadamente. A cada ano que passa, essa preparação começa mais cedo.

Fazer um Natal bom em vendas é condição estratégica para o varejista manter um caixa saudável, criando recursos suficientes para um fluxo positivo em meses posteriores, tradicionalmente limitados em vendas, quando o consumidor se vê com outras obrigações de pagamento.

Antes de definir qualquer estratégia, é preciso definir o que comprar e em qual quantidade. Produtos não podem sobrar e, principalmente, não podem faltar. Um exercício para não comprar demais e nem pouco, é comparar resultados anteriores com uma previsão para o ano em curso. Nessa época não pode haver, de forma alguma, falta de produtos e, tampouco, gran-

des sobras após a passagem do Natal, principalmente de produtos que são modismos. Nunca se esqueça que uma boa venda depende, a princípio, de uma boa compra. A relação é natural.

DECORE SUA LOJA

Quanto à decoração interna da loja, a recomendação é para que seja feita uma boa exposição dos produtos, evitando-se a repetição, de modo a estabelecer uma ideia de grande variedade. Dê especial atenção à vitrine e faça frequentes ajustes em seu visual, por ser o principal chamariz.

Trabalhe com um conceito próprio de Natal para sua loja, de modo que toda a sua decoração acompanhe-o. No entanto, procure não repetir as mesmas coisas que tradicionalmente faz. O cliente, principalmente do varejo, deseja novidades.

BRINDES PARA CLIENTES

Para cativar e surpreender os clientes durante as compras crie ações para presentear-los. Um brinde ou



uma simples lembrancinha da própria loja são opções que sempre agradam. Mesmo assim deixe algumas surpresas para serem apresentadas até o final do Natal. Não entregue tudo que fez de uma só vez. Saiba criar expectativas junto à clientela.

FUNCIONÁRIOS TEMPORÁRIOS

Caso tenha que contratar funcionários temporários para compor o quadro atual de sua equipe, faça um processo de recrutamento e seleção bem criterioso e com antecedência. Não se esqueça de respeitar as bases da legislação vigente para a contratação de temporários.

Embora sejam temporários, esses funcionários têm a capacidade de causar uma imagem perpétua, positiva ou negativa de sua loja. O novo funcionário jamais deverá fazer uso do tradicional jargão "sou novo aqui e preciso consultar meu chefe ou o gerente da loja para saber o que pode ser feito no seu caso". Treinamento é essencial.

Uma boa recomendação para saber como as coisas estão indo é promover reuniões semanais para discussão das experiências do dia-a-dia. Além disso, sempre mantenha os funcionários mais experientes na linha de frente para contato com os clientes.

ATENDIMENTO DE QUALIDADE

A qualidade do atendimento também precisa ser de bom nível para todos os clientes, independente do dia e hora que desejarem fazer suas compras. Tanto o primeiro como o último cliente deve sempre ser atendido com atenção e presteza.

Ofereça um atendimento mais emotivo aos clientes antigos, pois eles já têm uma relação com a empresa. Para novos clientes não se esqueça de cadastrá-los em seu banco de dados para ações de pós-venda.

ATENÇÃO AO PRAZO

Outro ponto que deve ser observado é a entrega dos produtos comprados pelo cliente na data combinada. Portanto, reveja sua estrutura de distribuição para não cometer falhas. Se você combinou a entrega do produto comprado para segunda-feira, entregue realmente na segunda-feira, e não no sábado.

Um último detalhe é definir uma sistemática de troca

de produtos após a passagem do Natal e festas de fim-de-ano, dado que muitas compras são presentes.

Mesmo que sua empresa não atue no varejo, também é recomendável pensar no que será feito com relação à data, visto que ela é uma forma de aproximar relacionamentos com fornecedores, clientes e tantos outros agentes do ambiente de atuação da empresa.

CONFRATERNIZE

Assim, se sua empresa atuar na indústria ou prestação de serviços, não se esqueça de confeccionar cartões para desejar boas festas. Outra opção é promover uma festa de confraternização. Decorar os ambientes interno e externo proporciona um clima diferente no trabalho, apreciado por todos.

Pense numa ação que possa torná-lo único, cause uma boa impressão e construa uma ótima recordação nos públicos que sua empresa mantém um relacionamento mais próximo. O clima das festas de fim-de-ano já está no ar!

CAMPANHA NATAL PÉ QUENTE

Promoção sorteará dezenas de vales compras de R\$ 250 à R\$ 1.000

As cotas foram desenvolvidas para atender à necessidade das empresas, com custo baixo para todas poderem participar



participantes, ou seja, cada empresa poderá incluir prêmios para sortear entre todos os consumidores participantes da campanha, que começa no dia 11 de novembro.

“A Campanha Natal Pé Quente está muito especial nessa edição. A Comissão de Campanhas da ACE Batatais fez um planejamento para que tanto as empresas como os consumidores sejam beneficiados, numa dinâmica que certamente contribui com a economia da cidade, fazendo o dinheiro, literalmente, girar”, comentou o presidente da ACE, Gino Ivair Bellon.

Durante o período de vigência da campanha, serão realizados 30 sorteios de vales compras para os consumidores, com valores que vão dos R\$ 250 à R\$ 1.000, e mais quatro sorteios de vales compras de R\$ 300 cada para os vendedores das lojas participantes.

A Campanha Natal Pé Quente começa nas lojas logo no dia 11 de novembro, se-



gunda-feira. Todas as empresas participantes já estarão com o material promocional, que inclui cupons, urnas, adesivos e cartazes. A cada R\$ 50 em compra o consumidor recebe um cupom para concorrer aos prêmios.

Conforme informou o gerente executivo da ACE, Luiz Carlos Figueiredo, serão quatro datas de sorteios, que serão realizados em dezembro, sempre às segundas-feiras, às 16h30, no Espaço Coworking da ACE, que durante o período de campanha ficará reservado exclusivamente para a ação.

No dia 9 serão sorteados quatro vales compras de R\$

250 e mais dois vales compras de R\$ 500. No dia 16 também serão mais quatro vales compras de R\$ 250 e dois de R\$ 500. No dia 23 serão dois vales compras de R\$ 250, seis vales compras de R\$ 500 e três vales compras especiais de R\$ 1.000 cada.

Finalizando a campanha, no dia 30, serão sorteados, primeiramente, os quatro vales compras de R\$ 300 para os vendedores das lojas participantes, os cupons serão fotocopiados e em seguida devolvidos para a urna, seguindo para os sorteios de mais dois vales compras de R\$ 250, quatro vales compras de R\$ 500 e um vale compra

de R\$ 1.000.

Após sorteados e entregues aos ganhadores, os vales compras poderão ser utilizados para a aquisição de produtos nas lojas participantes, retornando para o comércio como dinheiro de verdade, contribuindo com a lucratividade das empresas nas vendas de final de ano.

As cotas, com valores reduzidos, já estão sendo oferecidas para as empresas. A cota 1 pelo valor de R\$ 150 dá direito à 250 cupons, a cota 2 pelo valor de R\$ 300 a empresa recebe 500 cupons e a cota 3 pelo valor de R\$ 400 garante 1.000. Também foi colocada à disposição dos associados a cota patrocínio pelo valor de R\$ 1.000 e 3.000 cupons. Os valores de adesão podem ser parcelados em até quatro vezes. A expectativa de participação da promoção é de cerca de 80 empresas.

As inserções de publicidade para divulgar a Campanha Natal Pé Quente, bem como o nome das empresas patrocinadoras, nas emissoras de rádio locais, ABC FM, Difusora AM, Claretiana FM e Educadora FM locais, começarão no dia 11 de novembro à 30 de dezembro. Do dia 2 ao dia

30 de dezembro começarão as inserções na TV Educadora. Também terão publicações de publicidades nos dois jornais de Batatais, Agora e Cidade, nos meses de novembro e dezembro, além da divulgação da promoção nas redes sociais e no site da ACE Batatais.

Figueiredo ressaltou que foi estipulado pela comissão o número de 12 patrocinadores para a campanha. Até o fechamento desta matéria 10 empresas já haviam aderido à cota patrocínio. As vendas das cotas de participação se encerram no final de outubro.

O gerente executivo ainda informou uma novidade da Campanha Natal Pé Quente. As lojas participantes, de maneira facultativa, poderão sortear vales compras próprios, no valor de R\$ 100, sendo uma oportunidade de levar consumidores diferentes para seus estabelecimentos. Na dinâmica, o sorteio será feito diretamente com os cupons da campanha, nos dias oficiais, será divulgado o nome do ganhador e da loja que disponibilizou o vale compra, sendo uma oportunidade de levar novos clientes para os estabelecimentos participantes.

SERVIÇO

A Campanha Natal Pé Quente 2019 terá início no dia 11 de novembro, com sorteios em dezembro, a partir do dia 9, todas as segundas-feiras. Serão sorteados vales compras de vários valores. Mais informações pelo (16) 3761-3700.

Empresas poderão abrir no feriado do dia 12 de outubro

Segundo o gerente executivo Luiz Carlos Figueiredo, as empresas apenas devem ter cuidado com os acordos coletivos e legislação trabalhista

Quando se aproxima um feriado, principalmente aquele que cai muito próximo ao dia de pagamento dos trabalhadores, como esse do dia 12 de outubro, Dia de Nossa Senhora e Dia das Crianças,

muitos empresários do comércio varejista ficam em dúvida se podem ou não abrir suas lojas. Para esclarecer esta questão, recorremos ao Acordo Coletivo de 2018 do comércio varejista que está em vigor e a resposta é positi-

va: “sim, as empresas podem abrir no feriado do dia 12 de outubro”.

Além do dia 12 ser muito próximo do dia do pagamento dos trabalhadores, ainda pesa para o comércio o fato que se trata de um sábado, dia da semana naturalmente com maior potencial de vendas e mais, por se tratar do Dia das Crianças, que tem forte apelo comercial, principalmente para as empresas que trabalham com artigos infantis, como brinquedos, roupas e calçados.

Conforme a Convenção Coletiva de Trabalho do Comércio Varejista 2018/2020,

de 21 de novembro de 2018, a linha 12 trata sobre “Trabalhos em Feriado” e afirma que “na forma da Lei nº. 10.101, de 19/12/2000, alterada pela Lei 11.603/07, bem como a legislação municipal aplicável, fica autorizado o trabalho em feriados no comércio em geral, inclusive em shoppings centers, com exceção dos dias 25 de dezembro (Natal), 1º de janeiro (Confraternização Universal), Sexta-feira da Paixão e 1º de Maio, (Dia do Trabalho), desde que a empresa esteja cumprindo integralmente a Convenção Coletiva de Trabalho e obedeça às regras trabalhistas.

“Conforme pode-se observar na Convenção Coletiva de Trabalho do Comércio Varejista, as empresas poderão abrir normalmente no dia 12 de outubro e em outros feriados, desde que cumpram alguns dispositivos legais, como pagamento de horas extras ou conceder folga em dia normal de trabalho”, comentou o gerente executivo da ACE Batatais,



Luiz Carlos Figueiredo.

Para qualquer dúvida sobre a abertura do comércio no feriado, os empresários podem entrar em contato diretamente com a ACE Batatais, pelo 3761-3700.



GESTÃO DO PRESENTE, FUTURO E INOVAÇÃO - QUAIS CAMINHOS SEGUIR?

Semana do Conhecimento terá a palestra de Gil Giardelli

Também estão programados o Bate Papo com Empresário e o Workshop Práticas de Gestão de Pessoas na Contemporaneidade

A ACE Batatais, em parceria com o Claretiano Centro Universitário, irá realizar mais uma edição da Semana do Conhecimento, dias 22, 23 e 24 de outubro, que neste ano vem em novo formato, com palestra, Bate Papo com Empreendedor e Workshop. Serão três dias com muita informação para empresários, estudantes e público em geral.

A palestra principal com Gil Giardelli, renomado professor e difusor de conceitos ligados à inovação, será no primeiro dia do evento, 22 de outubro, terça-feira, às 19h30.

Gil Giardelli é um estudioso da Cultura Digital, com mais de 15 anos de experiência. É web ativista, difusor de conceitos e atividades ligados à sociedade em rede, colaboração humana, economia criativa e inovação digital, entre outras qualificações. Por onde passa, difunde ideias inovadoras e inspira o empreendedorismo social no Brasil através de suas palestras, aulas e conteúdo compartilhado nas

redes sociais.

Giardelli é professor nos cursos de Pós-Graduação, MBA e do CIC (Centro de Inovação e Criatividade) na ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing e da FIA-LABFIN/PROVAR, em São Paulo, além de palestrar em mais de 700 eventos nacionais e internacionais como o TEDxSudeste, TEDxPortoAlegre, Encontro Internacional EducaRede em Madrid, entre outros.

Curador das redes Inovadores ESPM, SouEmpresário e Arca de Gentileza, Gil também promove a inovação digital através dos blogs da HSM, Você S/A e da Gaia Creative, empresa de inteligência de mídias sociais e inovação do qual é CEO. Alguns dos clientes da Gaia Creative são BM&FBOVESPA, Odebrecht, CNI, Grupo Delonghi Brasil, Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, Grupo Educacional Cruzeiro do Sul, Preomobom Autopass, entre outras.

Foi eleito pelo Meio&Mensagem como o 4º

mais inovador da Indústria Digital e pela Revista Proxima como um dos cinco professores mais inovadores do Brasil. Eleito em 2014 pela Revista Social Media Marketing como o 11º mais influente Professor de MBA global, ao lado de professores de Stanford, Oxford, MIT e Chicago.

No dia 23, quarta-feira, será a vez do Bate Papo com Empresários, onde três convidados contam suas histórias de vida, como surgiram suas empresas e trilharam o caminho do desenvolvimento, crescimento e sucesso dos empreendimentos, abrindo para a participação do público ao final, que podem fazer perguntas diretamente aos empresários.

No dia 24, quinta-feira, no encerramento da Semana do Conhecimento Empresarial, será realizado o Workshop “Práticas de Gestão de Pessoas na Contemporaneidade: o que atrai, fideliza e compromete as pessoas com os resultados das organizações, com a especialista em Recursos Humanos, Beatriz Resende, que



fará a mediação e condução dos trabalhos, com a dinâmica de participação do público presente. Nesse evento serão convidados dois empresários para apresentarem seus casos de sucesso e falarem do cenário atual em suas respectivas empresas. Já está confirmada a participação de Elaine Ribeiro, gerente corporativa de Recursos Humanos da empresa Santa Helena Alimentos, eleita entre as 150 melhores empre-

sas para trabalhar pela “Revista Você S.A.”

“Novamente, a ACE Batatais está com essa importante parceria com o Claretiano para proporcionar uma Semana do Conhecimento repleta de informações para os empresários e estudantes em um ambiente propício para a maior absorção possível de conteúdo que, certamente, contribui para a gestão e aprimoramento de práticas positivas na rotina empresarial”, comentou o presi-

dente da ACE, Gino Ivair Bellon.

O valor do convite para a Palestra de Gil Giardelli é de R\$ 20 para associados da ACE e estudantes e R\$ 30 para o público em geral.

Conforme informou o gerente executivo da ACE, Luiz Carlos Figueiredo, os três dias da Semana do Conhecimento acontecerão nas dependências do Claretiano – Centro Universitário, sempre a partir das 19h30. Mais informações pelo (16) 3761-3700.

Lançamento oficial do 6º Movimenta Batatais dá início às inscrições e vendas de camisetas

O evento foi remarcado para o dia 8 de dezembro em função de ter competições semelhantes acontecendo em cidades da região no dia 1º de dezembro



Inicialmente, havia sido divulgado que o 6º Movimenta Batatais seria realizado no dia 1º de dezembro, porém, devido à realização de provas esportivas em cidades da região no mesmo dia, os organizadores decidiram mudar a data para o dia 8 de dezembro, assim todos poderão participar da ação sem ter maiores preocupações.

O 6º Movimenta Batatais é a continuação da ação criada e desenvolvida em 2014 por César Henrique de Sousa, Guilherme Ferraz de Menezes Borges e Roberto Carlos Nardi (Zinho), que conta com o total apoio e participação dos empresários João Luiz Ribeiro Silva e Gino Ivair

Bellon que integram a Comissão Organizadora do evento.

Desde a primeira edição, o Movimenta Batatais tem o apoio e a simpatia de toda a diretoria da ACE. Pela seriedade e ideologia o evento conseguiu várias parcerias e patrocínios entre os empresários batataenses, tornando o projeto uma realidade, com data e hora marcadas para acontecer, com objetivo de criar a consciência solidária, de responsabilidade social e promover atividades físicas entre os participantes.

O lançamento oficial da ação contou com a presença de vários empresários e autoridades do município. “Agradecemos a todos os patrocinadores e parceiros que acreditam em nosso projeto. Ficamos muito felizes pelo



acolhimento que recebemos, tudo isso em prol da solidariedade humana”, disse Guilherme Borges.

“Nas edições anteriores foi repassado às entidades mais de R\$ 470 mil, e nesta edição esperamos também um bom resultado”, ressaltou comentou João Luiz. “A camiseta nesse ano será um tom muito bonito de azul. A masculina será do tamanho P ao

XG e feminina baby look também do PP ao XG. O valor da camiseta e da inscrição será R\$ 50”, informou Zinho.

Serviço -As camisetas podem ser adquiridas diretamente nas entidades participantes ou no Supermercado Real do Centro, localizada no início da Avenida Prefeito Geraldo Marinheiro. Mais informações pelo telefone (16) 3761-3700.

A MARISPAN TE AJUDA A FAZER MAIS!

MARISPAN

@marispan marispan.com.br

Green

ESPAÇO DE EVENTOS

16 99346.3567 16 98116.1013

Rua João Batista Angulo Filho, 21 - Jd. São Gabriel

J2M

PORTÕES

www.j2mportoes.com.br

Tel. (16) 3662-3998

Cel. (16) 99233-2599

Portões Galvanizados a Fogo Sob Medida e Personalizados de Acordo com o Cliente.

Fabricação e Comércio de Portões e acessórios, grades, portas sociais, etc.

Automatização de Portões

Assistência técnica,

Recuperação de Portões Enferrujados e Prestação de Serviços de Soldagem

Rua Vereador Carlos Sibin, 15 - Jd Virgínia - Batatais-SP

Grupo de RH da ACE Batatais realiza palestra “Gestão de Pessoas para Gestores”



No dia 24 de setembro, terça-feira, com início às 18h30, no Salão de eventos Alcides Milan, sede da ACE Batatais, cumprindo programação das atividades do Grupo de Recursos Humanos, os coordenadores e a Comissão Gestora do Grupo organizaram e realizaram a palestra “Gestão de Pessoas para Gestores”.

O evento iniciou com um happy coffee hour servido aos participantes e a partir das 19h foi realizada a palestra ministrada pela consultora Beatriz Resende, da Dra. Empresa, coordenadora do Grupo de RH da ACE Batatais e consultora de diversas empresas em todo o Brasil. A palestra contou com a presença de mais de 100 pessoas, entre eles empresários, gestores, profissionais da área de recursos humanos, alunos e professores.

O evento foi aberto aos profissionais da área de recursos humanos, dirigentes, empresários e principalmente aos gestores das empresas, tendo como objetivo despertar entre os participantes a importância do papel dos gestores na preparação das pessoas e nas lideranças, bem como chamar atenção sobre as pessoas que buscam

o primeiro emprego no mercado de trabalho no futuro, suas exigências, a valorização e o reconhecimento sobre os resultados.

Durante o evento Beatriz Resende chamou atenção dos gestores sobre como as empresas devem se organizar para fazer uma melhor triagem para contratar profissionais qualificados e comprometidos com a empresa, diante de um quadro pouco animador de pessoas acomodadas e sem o preparo para mercado de trabalho.

Segundo o idealizador do Grupo de RH da ACE Batatais, Paulo Augusto Nascimento Neto, vice presidente – setor da indústria da ACE, o evento foi realizado excepcionalmente à noite, com o objetivo de permitir a participação dos gestores das empresas, tendo em vista que muitos deles não podem se ausentar de suas funções no horário comercial. Paulo Nascimento Neto, destacou ainda a participação de vários gestores das empresas, permitindo aos mesmos conhecer o trabalho realizado pelo Grupo de RH.

Os membros da Comissão Gestora do Grupo de RH, destacaram o trabalho desenvolvido pelos integrantes do grupo que entenderam o objetivo e divulgaram o evento

aos gestores das empresas e motivaram a participação dos mesmos.

O Presidente da ACE, Gino Ivair Bellon, cumprimentou os gestores do Grupo de RH, destacando a iniciativa do vice presidente da indústria da ACE, Paulo Augusto do Nascimento Neto, pela iniciativa de criação do Grupo de RH, bem como o trabalho desenvolvido sob sua coordenação e apoio da Comissão Gestora.

SOBRE A PALESTRANTE BEATRIZ RESENDE:

Profissional com 30 anos na área de RH, sendo 22 deles em Consultoria Empresarial e Remuneração Estratégica e Carreiras; Gestão de Clima Organizacional; Análise de Potencial e 8 anos na gestão da área dentro de empresa.

Na consultoria, destaque para projetos estratégicos e de porte na Embraer, Metrô (SP), Marcopolo, Freios Fras-le, Hospital Sírio Libanês, Hospital Bandeirantes, Concessionárias de Rodovias no Estado de São Paulo, Rio e Paraná, Calçados Pampili e Klin; Usinas Zilor, São Manoel e São João; entre muitas outras empresas de vários segmentos.

Ministra aulas em cursos de graduação e pós; palestras, seminários e treinamen-

tos com foco em Relações de Trabalho, Liderança, Motivação, Carreira e Empregabilidade, entre outros temas.

Profissional Premiada na Categoria de Gestão de Pessoas no Segmento Sucroenergético em 2011- Mastercana Centro-Sul (Agosto 2011).

Presidente do GERHAI (Grupo de Estudos de RH na Agroindústria) na gestão 2013.

Especialização em Remuneração por Competências e Gestão de Competências.

Na parte acadêmica: especialização em “Ed. Física-uma Visão Integrada e Holística do Homem” e MBA em Gestão Empresarial na FGV-Uniseb COC.

Luiz Carlos Figueiredo



As alterações da marcação de ponto

No último dia 20 de setembro entrou em vigor a Lei nº 13.874, dita Declaração de Direitos de Liberdade Econômica, trazendo importantes modificações quando ao registro de horário de trabalho.

Podemos resumi-las em quatro tópicos:

O primeiro, é a obrigatoriedade do registro de ponto para empresas com mais de vinte empregados. Esta obrigação já era prevista no art. 74, §2º da CLT, para empresas com mais de dez empregado. A Lei nº 13.874 aumentou este número para vinte empregados.

O segundo ponto da reforma é a possibilidade de pré-assinalação do período de repouso.

Esta disposição tem a ver com o previsto no art. 71 da CLT, o denominado intervalo intrajornada (jornadas de quatro horas ou menos não tem intervalo; jornadas acima de quatro até seis horas, têm o intervalo de quinze minutos; jornadas acima de seis horas, intervalo de, no mínimo uma hora).

A Lei nº 13.874 permitiu que este horário já esteja marcado no registro de ponto do empregado. Por exemplo: se o intervalo é das 11h00 às 12h00, ele já vai constar na marcação do ponto, e o empregado só precisa sair e voltar dentro deste horário.

Esta alteração é significativa porque diverge da jurisprudência trabalhista consolidada há décadas no sentido de que o ponto deve ser anotado pelo empregado quando ocorrer a entrada ou saída do trabalho.

A adoção deste sistema deve ser utilizada com cuidado tanto pelo empregador quanto pelo empregado para que a jornada efetiva esteja registrada. Vale dizer: o horário de intervalo é pré-assinalado e não imutável. Se o horário de intervalo é diferente do que está pré-anotado, o registro também deve ser alterado.

A terceira alteração é quanto à marcação do ponto quando houver atividade fora do estabelecimento. Este dispositivo já existia no §3º do art. 74 da CLT. A alteração regulamenta (e permite!) o uso de dispositivos mecânicos ou eletrônicos para marcação do ponto, incorporando às formas de marcação por aplicativos vinculados a aparelhos celulares, que hoje já são largamente utilizadas pelo mercado.

A quarta e última alteração é possibilidade de adoção do ponto por exceção. Ele é muito semelhante à pré-assinalação de ponto de que falamos acima: o horário de trabalho já estará previamente assinalado e haverá registro apenas dos horários que forem diferentes, ou seja, apenas quando houver exceção ao horário de regra.

Em resumo, as alterações se alinham com a proposta da Lei nº 13.874, que pretende simplificar e desburocratizar a atividade empresarial.

Porém, é preciso cuidado, pois o benefício proposto pela lei pode ser tornar uma armadilha para o empregador e causar graves prejuízos.

A empresa nunca deve abrir mão de controlar a jornada de seus colaboradores e deve procurar as ferramentas administrativas, jurídicas e tecnológicas mais precisas para esta tarefa.

A gestão do tempo de atividade do empregado está diretamente relacionada à eficiência e organização do negócio, no que se inclui o custo do tempo de trabalho, o custo e disponibilidade dos recursos necessários para a execução do trabalho (disponibilidade do estabelecimento, energia elétrica, água e esgoto, etc.) e a segurança empresarial (física e tecnológica).

Não é demais lembrar que um empregado que receba salário de R\$ 1.000,00, e que consiga provar (mesmo que pela mentira de uma testemunha) que trabalhava uma hora extra por dia, pode resultar em condenar a empresa a pagar R\$ 220,91, por mês trabalhado, ou seja, o equivalente a 22% do salário nominal.

Por estas razões, penso que a empresa sempre deve controlar o ponto, mesmo que tenha menos que vinte empregados.

Não é uma atividade complexa e pode ser facilmente incorporada à rotina empresarial. A principal finalidade do controle é provar a jornada, pois, numa eventual discussão administrativa, sindical ou judicial, a empresa terá demonstrado por documentos a jornada realizada. É muitíssimo mais crível e precisa uma prova produzida dia-a-dia do que o depoimento impreciso e genérico de testemunhas.

Assim, mesmo que a empresa possa dispensar o registro de ponto formal, deve, no mínimo, controlar acessos e jornadas por meio de outros aparatos, como a filmagem das áreas e horários de entrada e saída.

Por fim, é fundamental ter em mente que as modificações trazidas pela Lei nº 13.874 não alteraram as regras de jornada, que continua limitada a oito horas diárias e quarenta e quatro horas semanais. Se o colaborador cumpre jornada superior a estes períodos, ou a empresa paga as horas extraordinárias, ou implanta medidas de compensação previstas na lei.



Dr. Alexandre dos Santos Toledo
Diretor de Assuntos Jurídicos da ACE Batatais



Moda Masculina, Feminina e Acessórios

(16) 99169-5567

R: Monsenhor Alves, 72 - Centro - Batatais/SP

popimar

SPORTS & FASHION

(16) 3660-5311

AV. DR. CHIQUINHO ARANTES, 472 - CENTRO

Espaço da Mulher Empresária



A convidada especial para a edição de outubro do Espaço Mulher Empresária é uma profissional do setor de artesanato, proprietária da empresa “Ateliê Toca do Artesanato”, Maria Lúcia Borches, mais conhecida pelos amigos e clientes como “Malu”. Mãe do jovem João Victor Assis Borches dos Santos de 13 anos, escorpiana do dia 18 de novembro, ela é formada em Fisioterapia, profissão que não exerce, se orgulhando mesmo é de ser “artesã”. Em sua empresa já ensinou muitas pessoas a trabalhar e produzir todo o tipo de artesanato, atividade que além de ser uma terapia para a saúde mental é algo que pode se tornar muito rentável. Confira um pouco da autenticidade e da história da nossa homenageada:

Espaço Mulher Empresária - Com quantos anos você começou a trabalhar?

Maria Lúcia Borches, Malu - Comecei a trabalhar não muito cedo, com 18 anos em um escritório de contabilidade denominado Contabilex, depois decidi empreender abrindo um varejão, mas ainda não era o que eu queria, tive uma fábrica de costura, onde o serviço era muito pesado, isso tudo com ajuda da minha mãe Maria Gabriela de Assis, que considero ser uma grande guerreira. Trabalhei também no Claretiano – Centro Universitário e, posteriormente, fui trabalhar na J. A. Barcellos, onde permaneci por seis anos e aprendi muita coisa. Tive também uma loja de R\$ 1,99 por quatro anos, com movimento intenso no início, mas a concorrência foi aumentando, e os lucros diminuindo, daí resolvi fechar.

EME - Ao longo de sua carreira profissional quais funções desempenhou?

Malu – Como disse anteriormente, tive experiências diferentes que ajudaram a compor minha vida profissional, fui empreendedora, atuando no comércio e na indústria, como colaboradora de empresas também, mas durante todo esse tempo sempre estive envolvida com o artesanato, minha grande paixão.

EME - Porque optou em trabalhar no setor de artesanatos?

Malu - Descobri que o artesanato era minha paixão desde os meus 15 anos, onde eu e minha mãe fomos as pio-



neiras em biscuit em Batatais. Fizemos feira na praça por 10 anos, fazíamos feira na Festa do Leite também. Muitas pessoas não tem muita simpatia por feira, mas é um ótimo evento para divulgar e comercializar os trabalhos. Sobre porque optei por artesanato, é uma atividade que me completa, me traz alegria e, sem dúvida, é minha paixão.

EME - Como é o seu dia-

-a-dia no Ateliê Toca do Artesanato?

Malu – Tenho as atividades de rotina que qualquer empresa possui, na parte administrativa e de gerenciamento, mas tudo bem tranquilo, pois trata-se de uma empresa pequena. Na maior parte do tempo estou trabalhando, produzindo novas peças, atendendo à encomendas, sempre com uma conversa agradável das pessoas que nos visitam diariamente. Temos até a hora do café, chá e rosquinha, tudo bem simples e tranquilo, o oposto do stress.



Malu e a sua sócia, Sandra Silva

EME - Ser mulher contribui na escolha dos produtos para a sua loja?

Malu - Sim, influencia muito, não desmerecendo a classe masculina, mas acho que mulher entende mais o gosto de outras mulheres na hora da comprar os objetos para casa.

EME - O que as pessoas encontram no Ateliê?

Malu - Olha, antes oferecíamos todos os tipos de produtos para artesanato desde madeira, tintas, papéis, pincéis, tecidos, lixas e muitos outros. Agora fizemos uma grande promoção, porque a demanda de pedidos está muito alta e paramos de comprar mercadorias para comercializar e estamos somente produzindo para atender encomendas, não estamos mais conseguindo conciliar as duas coisas.

EME - Para trabalhar com artesanato tem que ter o dom ou qualquer pessoa pode aprender?

Malu - Qualquer pessoa consegue fazer artesanato. Já participaram dos nossos cursos pessoas que não sabiam nem manusear o pincel, e agora fazem peças belíssimas sem a ajuda de ninguém. Eu sempre digo: “eu quero, eu posso, eu consigo”, esse é meu lema e sempre busquei passar isso para as alunas.

EME - Para quem faz um curso, artesanato pode ser uma terapia e uma fonte de renda?

Malu - Artesanato já foi comprovado que é uma terapia que ajuda na saúde de crianças e adultos. Faz bem para a alma, corpo e mente. Sim, pode ser uma boa fonte de ren-



da, pena que não é valorizado. Existem pessoas que querem por preço no seu trabalho, isso é desmotivante. Só quem faz uma peça, deposita atenção e conhecimento no trabalho pode dizer o quanto ele vale, formando um preço justo para o cliente. Artesanato, parece fácil, mas são pontos por pontos, tudo feito à mão.

EME - Como concilia o gerenciamento, administração e atenção à família?

Malu – São três tarefas bem distintas. Ter atenção com os afazeres da empresa e do lar é algo um pouco complicado às vezes, mas com organização e carinho divido o meu tempo e nada fica sem a minha devida atenção. Minha sócia, Sandra Márcia da Silva me auxilia muito com as responsabilidades da Empresa. Às vezes chego em casa um pouco exausta e preciso repor essas energias, assistindo um pouco de TV e indo dormir cedo.

EME - Como é hábito, na coluna Espaço Mulher Empresária sempre perguntamos algo sobre culinária. Qual o seu prato predileto? É você mesma que prepara?

Malu - Sei fazer tudo na cozinha, mas meu prato preferido é lasanha! Adoro!

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

Malu - Prefiro meus momentos de lazer dormindo ou assistindo uma boa série e, claro, aperfeiçoando minhas técnicas de artesanato.

EME - Qual a sua dica para as mulheres que estão começando uma nova empresa?

Malu - Nada é fácil no começo, nem no meio e nem nunca, mas se você desistir, nunca vai conseguir, sempre vai começar alguma coisa e vai parar. Insista, persista e lute. O lema é “Eu posso, eu quero e eu consigo” sempre. Nunca desista, por mais difícil que esteja. Um dia você consegue.

TOCA DO ARTESANATO
ATELIÊ
3662-7291 / 99209-0886

OS MAIS LINDOS TRABALHOS ARTESANAIS EM
Patchwork, Patchaplique,
Pintura em Madeira, Tecido, Feltro,
Lembrancinhas para Nascimento,
Batizado, Crisma, Aniversário,
Casamento, Bodas e muito mais...

Rua Gabriel Martins de Oliveira, 274 - Riachuelo Batatais-SP - Fones 16 3662-7291 - 99209-0886

SEBRAE SP **Aqui** **Batatais**

ACE

Fone: (16) 3761.4182
End: Praça Dr. José Arantes Junqueira, 90 - Centro

2001 TELECOMUNICAÇÕES **16 3662-2001**

MONITORAMENTO DE ALARME 24H

R: Paraná, 536 - Santo Antônio - Batatais/SP

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

Entrevista – Auto-Car Mecânica Multimarcas



Por Adriano e Magali Domingos - empresários

Jornal Empreenda - Quando a empresa Auto-Car Mecânica Multimarcas iniciou suas atividades? Como ela surgiu?

Auto-Car Mecânica Multimarcas - A Auto-Car surgiu por meio de um encorajamento, pois até então a ideia do sonhado negócio próprio era muito abstrato para nós e a insegurança do mercado não nos proporcionava confiança o bastante. No ano de 2009, então com o apoio da família e com muito trabalho duro, podemos dar os primeiros passos até chegarmos no reconhecimento que temos hoje.

EM - Quem são os proprietários e quantos colaboradores ela conta atualmente?

Auto-Car - A nossa equipe é formada por seis integrantes, onde eu e minha esposa, Adriano e Magali Domingos, somos os proprietários. Atualmente contamos com quatro colaboradores sendo: o Wagner, o An-

dré, além do Eduardo e do Rafael que também são nossos filhos.

EM - Que tipos de produtos e serviços a Auto-Car Mecânica Multimarcas oferece aos seus clientes?

Auto-Car - A Auto-Car não oferece apenas mão de obra qualificada e peças originais, mas oferece também solução rápida a um custo acessível. Nós da Auto-Car trabalhamos para que nossos clientes tenham a segurança necessária na estrada e na cidade.

EM - A empresa presta serviços para qualquer marca e modelo de automóveis, nacionais e importados?

Auto-Car - Sim. Nós prestamos serviço em veículo nacionais e importados em geral.

EM - Qual o tipo de serviços é mais procurado pelos seus clientes?

Auto-Car - São mais procurados as revisões preventivas, toda parte de suspensão, freios e injeção eletrônica.

EM - Para o proprietário de au-

tomóvel ficar tranquilo, quando é necessário fazer uma revisão preventiva?

Auto-Car - A revisão é feita de acordo com o manual de cada veículo, por exemplo a maioria é feita a cada 10 mil quilômetros ou a cada 6 meses.

EM - Se um veículo não rodou 5.000 km em seis meses o proprietário, obrigatoriamente, deve fazer a troca de óleo e filtros ou pode rodar até atingir a quilometragem? Por que?

Auto-Car - Sim, é necessário fazer a troca, pois o óleo sofre perda dos seus componentes, ocasionando o desgaste das peças internas.

EM - O hábito de segurar o carro na embreagem ou descansar o pé no referido pedal com o carro em funcionamento é nocivo para o sistema?

Auto-Car - Sim, é muito prejudicial pois causa o precoce desgaste interno do motor e da embreagem.

EM - Como manter um motor sempre em boas condições e com vida prolongada? O que os proprietários devem prestar atenção?

Auto-Car - Para que o motor do veículo tenha uma vida útil prolongada, é necessário uma rotina de cuidado e manutenção que deve ser adotada, com exemplo sempre que trocar o óleo do motor trocar o filtro de óleo, para não contaminar o óleo novo, realizar as revisões a cada 6 meses ou 10 mil quilômetros o que atingir primeiro.

EM - A Auto-Car Mecânica Multimarcas também dá assistência para outros componentes do automóvel, como suspensão, rolamentos, freios e escapamentos?



Auto-Car - Sim, realizamos todos os reparos mecânicos com relação a manutenção a veículos em geral.

EM- Quais os principais diferenciais da empresa Auto-Car Mecânica Multimarcas em relação aos seus concorrentes em Batatais?

Auto-Car - Nós procuramos atender nossos clientes com a máxima excelência, aprimorando nossos conhecimentos e buscando nos atualizar

sempre com cursos, palestras e feiras.

EM - Qual o telefone e endereço da Auto-Car Mecânica Multimarcas? A empresa tem página na internet ou e-mail de contato?

Auto-Car - Nossa empresa está localizada na Avenida Prefeito Washington Luis, n.º 87, podem entrar em contato pelo telefone 3662-6904 ou 99153-1904 ou pelo e-mail magali-domingos@hotmail.com .



Entrevista – Transformadores CAV



Por Vanderlei de Souza e Fabiana Tomazela - empresários

Jornal Empreenda - Quando e como surgiu a empresa Transformadores CAV?

Transformadores CAV - A Transformadores CAV surgiu em 1994 na união da vontade de dois amigos, Cássio Magno Ribeiro Chagas e Vanderlei de Souza, de se tornarem empreendedores. Na época, ambos profissionais com bastante experiência no setor elétrico, sem dúvida com ousadia e muita força de vontade. Um trabalho que deu certo, rende bons frutos e permanece a 25 anos.

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

Transformadores CAV - Fundada por Vanderlei de Souza e Cassio Cha-

gas (in memorian), hoje administrada por Vanderlei e sua filha Fabiana Tomazela, conta com uma equipe de 12 colaboradores internos em sua sede própria com mais de 1.600m², no Distrito Industrial Ermelindo Dias de Moraes.

EM - Quais produtos a empresa oferece aos seus clientes?

Transformadores CAV - Com agilidade no serviço e garantia de qualidade fabricamos transformadores isoladores e auto transformadores, monofásicos e trifásicos, a seco e a óleo com inúmeras aplicações. Desde pequenas potências para piscina, ar condicionado e residências até os mais utilizados no setor de geração fotovoltaica.

EM - Todos os produtos são desenvolvidos pela própria empresa?

Transformadores CAV - Todos os transformadores são totalmente fabricados dentro da Transformadores CAV, por equipe experiente e dedicada, que respeita os padrões e normas ABNT.

EM - A Transformadores CAV também atua como prestadora de serviços para outras empresas do setor industrial?

Transformadores CAV - Dentro de nossa fábrica, prestamos serviço de manutenção e reforma em transformadores de baixa tensão.

EM - Como acontecem as vendas dos produtos e serviços da Transformadores CAV?



Transformadores CAV - Temos uma equipe pronta para atender via telefone, Skype, e-mail e pessoalmente em nossa sede, orientando o cliente para uma aquisição adequada.

EM - Qual o público alvo e clientes em potencial da empresa?

Transformadores CAV - Atendemos todas as regiões brasileiras porém o foco de vendas está no Estado de Minas Gerais, onde existe grande número de vendas. Nossa clientela é bem diversificada: produtores rurais em seus sistemas de irrigação, montadores de painéis, usinas fotovoltaicas e inclusive consumidores finais, sempre visando as necessidades específicas de cada cliente. Os Transformadores CAV também são acoplados em

equipamentos comercializados fora do Brasil.

EM - Como é a concorrência no segmento de Transformadores?

Transformadores CAV - Acirrada como em todos os demais setores.

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

Transformadores CAV - Estamos no Distrito Industrial Ermelindo Dias de Moraes, na Avenida Presidente Vargas, 392, Batatais SP. Nosso telefone de contato é o 16 3761-4968. Em nosso site www.transfcav.com.br é possível encontrar mais informações sobre cada tipo de transformador que fabricamos. Nossos e-mails de atendimento são transfcav@hotmail.com e vendasfcav@hotmail.com.



ECONOMIA

Indicadores

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

UNIDADE FISCAL

UFESP R\$ 26,53

Fonte: Diário Oficial SP 21/12/2018

JUROS – Taxa Média Mensal

Cheque Especial 12,76%

Empréstimo Pessoal 6,06%

Fonte: Procon SP (Pesquisa Ago/2019)

Cartão Crédito – Rotativo Pessoa Física – Pré Fixado

Banco am aa

Bradesco Cartões 11,12% 254,51%

Banco Santander 11,19% 257,29%

Banco do Brasil 9,67% 202,75%

Caixa Econ. Fed. 10,34% 225,64%

Itaú Card 10,38% 226,96%

Fonte: Banco Central – 02/09 a 06/09

Tipo de Encargo – Pré Fixado

Cheque Especial – Pessoa Física

Banco am aa

Bradesco 12,04% 291,07%

Banco Santander 14,69% 418,21%

Banco do Brasil 12,31% 302,53%

Caixa Econ. Fed. 9,40% 193,84%

Itaú Unibanco 12,39% 306,18%

Fonte: Banco Central 02/09 a 06/09

TAXA SELIC

Anual 6,50%

Indicadores Mensais

Índice Ago/19 Acum/19 12 meses

IGP-M - 0,67% 4,09% 4,95%

IPCA 0,11% 2,54% 3,43%

IPCipe 0,33% 2,55% 3,70%

(*) até Agosto 2019 / Fonte: Banco Central

Boa Vista SCPC

Inadimplência (Jun/19) - 1,9

Recuperação Crédito (Jun/19) - 3,1

Demanda de Crédito (Jun/19) - 4,8

Pedidos de Falências (Jun/19) - 42,2

Movimento Comércio (Jun/19) 1,3

Fonte: Boa Vista

TJLP

Anual (BNDES) 5,95%

CAGED

Ano Admissão Demissão Saldo

2016 4.484 4.927 - 443

2017 4.818 4.570 248

2018 4.532 4.574 - 42

Jan/19 375 343 32

Fev/19 499 419 80

Mar/19 377 353 24

Abr/19 535 383 152

Mai/19 396 424 - 28

Jun/19 340 331 9

Jul/19 443 340 103

Fonte: SECEX

Balança Comercial (Milhões US\$)

Ano Exportação Importação Saldo

2016 65,3 1,5 63,8

2017 97,2 2,9 94,3

2018 70,7 3,6 66,9

Balança Comercial (Milhões US\$) – 2019

Período Export. Import. Saldo

Jan/19 6,25 0,20 6,05

Fev/19 4,92 0,38 4,54

Mar/19 2,89 0,18 2,71

Abr/19 3,47 0,24 2,71

Mai/19 4,72 0,07 4,65

Jun/19 4,55 0,12 4,43

Jul/19 7,16 0,42 6,74

Ago/19 3,00 0,44 2,56

Fonte: SECEX

Balança comercial de Batatais, atinge saldo de US\$ 34,91 milhões até agosto



Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), no acumulado de janeiro a agosto de 2019, as empresas de Batatais, exportaram US\$ 36,96 milhões, importaram US\$ 2,05 milhões, atingindo um saldo de US\$ 34,91 milhões. No mesmo período de 2018, as exportações atingiram US\$ 48,92 milhões, as importações US\$ 1,66 milhões, tendo um saldo na balança

comercial de US\$ 47,26 milhões.

O município possui 11 empresas exportadoras que representam 0,1% das exportações do Estado de São Paulo, ficando em 119º do ranking do Estado e 458º de todo o Brasil. O principal produto exportado é o açúcar que totalizaram US\$ 34,71 milhões, o que corresponde a 94% do total exportado, seguido por máquinas agrícolas com US\$ 1,64 milhões. No mesmo

período de 2018, as exportações de açúcar atingiram US\$ 46,38 milhões.

Os principais países importadores de produtos de Batatais são: Bangladesh com US\$ 8,32 milhões correspondendo a 23% do total exportado, seguido por China com US\$ 5,92 milhões (16%), Nigéria com US\$ 4,58 milhões (12%), Arábia Saudita com US\$ 3,58 milhões (9,7%) e Argélia com US\$ 2,92 milhões (7,9%).

Inadimplência registra queda em Batatais, segundo banco de dados da Associação Comercial

Segundo dados da ACE Batatais, administrados pela Boa Vista SCPC, a inadimplência dos consumidores segue tendência de queda no ano de 2019. No acumulado de janeiro a agosto deste ano, foram registradas 981 ocorrências de negativação, de um total de 672 clientes, atingindo o valor de R\$ 536.506,01.

No mesmo período de 2018, havia 1.293 ocorrências, de 636 clientes, e um total de dívida negativada de R\$ 656.055,73. No período de 2018 havia 350 clientes com apenas 1 registro, 258 clientes com 2 a 5 registros e 28 clien-



tes com mais de 5 registros, uma média de 2,03 ocorrências por clientes.

Observa-se que no ano de 2018, entre janeiro a agosto, havia 636 clientes negativados, e em 2019, este número aumentou para 672, um crescimento de 36 clientes. Por outro lado o valor de dívida negativas no ano passado é R\$ 119.549,72

maior que deste ano, ou seja, 18,22%. Houve aumento do numero de clientes com 1 registro de 350 no ano passado para 544 neste ano, a redução de registro com clientes de 2 a 5 registros, de 111 em 2019 contra 258 em 2018 e da média de ocorrências por clientes de 2,03 no ano passado para 1,46 neste ano.

Do total de registro efetuados 544 são de clientes com apenas 1 registro de negativação, 111 clientes com 2 a 5 registros e 17 clientes com mais de 5 cinco negativações, atingindo uma média de 1,46 registro por clientes.

Os dados cadastrais demonstram que 602 dos clientes inadimplentes neste ano, 602 são solteiros e 70 casados, sendo 492 do sexo masculino e 180 do sexo feminino. Os consumidores entre 31 a 40 anos são os que mais possuem inadimplência, totalizando 181 clientes, 253 ocorrências com dívida total de R\$ 156.653,28.

Micro e pequenas empresas são as mais propensas a investir, indica pesquisa da Boa Vista



Aumentou de 35% para 50% e de 38% para 53%, respectivamente, a perspectiva de realizar novos investimentos entre as micro e pequenas empresas, na comparação entre o 3º trimestre de 2019 com o mesmo período de 2018, segundo a Pesquisa Perspectiva Empresarial, feita trimestralmente pela Boa Vista, com cerca de mil empresários, em todo o país.

De acordo com a pesquisa, o percentual de micro e pequenos empresários que irão

investir menos no próprio negócio caiu de 29% e 27% para 17% e 18%, respectivamente, na mesma base de comparação. As médias e as grandes empresas se mostraram mais otimistas. 56% e 53%, respectivamente, pretendem investir mais, contra 39% e 51% no mesmo período de 2018.

ONDE SERÃO OS APORTES

46% das micro e 49% das pequenas empresas pretendem investir em pessoal e força de trabalho até o fim de 2019, assim como a maioria das médias

(56%) e das grandes (53%).

55% das micro e 49% das pequenas empresas pretendem investir em novos produtos e serviços até o fim de 2019, contra 61% das médias e 68 das grandes (68%).

Aproximadamente 50% das micro e pequenas empresas pretendem investir em tecnologia até o final de 2019. O percentual aumenta nas de maiores portes. 78% as médias e 63% as grandes.

FATURAMENTO

A perspectiva de fatura-

mento é positiva em todos os portes avaliados, e registra crescimento entre as micro e médias empresas: de 42% para 58% e de 42% para 62%, respectivamente.

INADIMPLÊNCIA E ENDIVIDAMENTO

A microempresas são as mais otimistas (33%) quanto à diminuição da inadimplência. Seguidas das médias (28%), das grandes (26%) e das pequenas (25%).

O endividamento do negócio deve ficar menor em 2019 para 40% das micro, 33% das pequenas, 28% das médias e 37% das grandes. No 3º trimestre de 2018, 38% das micro, 34% das pequenas, 43% das médias e 38% das grandes tinham essa percepção.

DEMANDA POR CRÉDITO E TAXAS DE JUROS

Chama a atenção a demanda por crédito nas empresas de pequeno porte. No 3ºTri18, 20% tinham a intenção de buscar crédito para investir no próprio negócio. Já no 3ºTri19 41% delas têm essa intenção.

Fonte: Boa Vista SCPC

Cantor Gustavo Lima vai estudar em polo do Claretiano



O cantor Gustavo Lima anunciou em suas redes sociais recentemente que vai retomar um sonho antigo: fazer faculdade de música. Para

isso, escolheu o Claretiano - Centro Universitário, que tem sede em Batatais e oferece ensino a distância — modalidade escolhida pelo artista.

“Agora vou conciliar a minha agenda de shows com a minha família e com uma coisa que sempre amei, que é a música. Vocês vão me ver estudando pra cima e pra baixo, nos intervalos dos shows”, disse.

Gustavo Lima é um músico autodidata — toca violão, viola, guitarra, bateria, baixo e sanfona. Ele saiu de casa aos nove anos de idade para trilhar seu caminho profissional em uma banda com os

irmãos. A carreira solo começou aos 18 anos.

“Tive que abrir mão dos meus estudos lá atrás e agora vou poder reativar isso, e tenho certeza que vou aplicar na minha música”, afirmou.

Ensino a distância

A faculdade escolhida pelo Gustavo Lima, o Claretiano - Centro Universitário, tem sede em Batatais e oferece mais de 50 cursos de graduação (presenciais e EaD) nas áreas de Educação, Saúde, Administração, Engenharia, Direito, Comunicação, Religião e Tecnologia.

“Eu posso estudar de qualquer local que eu estiver. No

avião, no hotel, nesse tempo vago que às vezes a gente fica no hotel sem fazer nada. Então, vai ser propício, vai dar certinho”, disse o cantor.

A Instituição tem ainda mais de 90 opções de pós-graduação, além de diversos cursos de extensão. O Claretiano mantém polos próprios em mais de 110 cidades no país e quatro internacionais (no Japão, Espanha, Portugal e Estados Unidos).

No ensino a distância, modalidade adotada pelo cantor, o aluno tem acesso aos materiais, participa de atividades on-line e conta com suporte de tutores específicos para

cada disciplina na Sala de Aula Virtual. O polo é usado para os encontros presenciais como, por exemplo, para realização de provas ou apresentações de trabalhos.

O Claretiano é considerado referência na Educação a Distância, como o melhor centro universitário do País, conquistando por sete anos consecutivos a nota 4 no ENADE — Exame Nacional de Desempenho de Estudantes, numa escala de 1 a 5.

Para saber tudo sobre a faculdade escolhida pelo Gustavo Lima, acesse o site www.claretiano.edu.br.

Créditos foto: Balada Music

Vendas para o Dia das Crianças podem crescer até 4%



O Dia das Crianças deve ter um crescimento de até 4% nas vendas, segundo pesquisa realizada pela FCDLESP (Federação das Câmaras dos Dirigentes Lojistas do Estado de São Paulo).

Cerca de 37,5% dos lojistas acreditam em um aumento significativo, quando comparado a outras épocas do ano, como Dia dos Namorados com 2% e Dia das Mães com 3%, segun-

do outras pesquisas da entidade. O ticket médio pode variar entre R\$ 50 a R\$ 100. No ano passado, o Dia das Crianças teve um crescimento de 3% e o ticket médio seguiu o mesmo valor esperado para 2019.

Produtos como bonecas, carrinhos e jogos de tabuleiro devem ser os brinquedos que mais terão destaque em vendas, por serem tradicionais e terem um valor que cabe no bolso do consumidor.

Do total de pessoas que estão sacando os R\$ 500 do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), 56% utilizarão o dinheiro para pagar as contas, sendo que 42% irão pagar as que estão atrasadas e 14% as que estão em dia, segundo pesquisa feita pela Boa Vista.

Sobre os tipos de conta que pretendem pagar, 37% disseram que pagarão débitos do cartão de crédito. Dívidas pagas com boleto serão a finalidade do FGTS de 27% dos consumidores que farão o saque. Outros 11% usarão o valor para o pagamento de dívidas de crediário, enquanto 10% pagarão empréstimos. Além disso, 7% usarão o dinheiro para pagar despesas normalmente pagas com cheques. Contas de telefone (6%) e financiamento de automóvel (2%) foram os outros tipos de dívidas apontadas.

Para 46% dos consumido-



res que farão o saque, o valor do FGTS possibilitará o pagamento de menos da metade das dívidas. Outros 14% afirmam conseguirão pagar todos os débitos com o valor do saque. Já para 9%, mais da metade das contas poderão ser pagas com o valor do saque.

O levantamento identi-

ficou ainda que 14% dos consumidores entrevistados que farão o saque irão guardar o valor. Outros 12% afirmam que pretendem usar o dinheiro para fazer compras no varejo, enquanto 6% pretendem viajar. Por fim, os 12% dos consumidores restantes usarão o valor para outros fins.

Segundo a pesquisa, realizada entre os meses de agosto e setembro, em todo o País, com cerca de 300 consumidores, do total de pessoas que têm direito ao saque dos R\$ 500, sendo que 67% pretendem realizá-lo tão logo seja liberado. Fonte: Boa Vista SPC

Mercado espera que inflação de 2019 seja de 3,44%

De acordo com pesquisa do Banco Central do Brasil (BC) ao mercado financeiro, a previsão para a inflação, calculada pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), passou de 3,45% para 3,44%,

em 2019. Para 2020, foi mantida em 3,80%. A previsão para os anos seguintes também não teve alterações: 3,75%, em 2021, e 3,50%, em 2022. A meta de inflação, definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) é 4,25% em 2019, 4% em

2020, 3,75% em 2021 e 3,50% em 2022, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo.

O principal instrumento usado pelo BC para controlar a inflação é a taxa básica de juros, a Selic. Quando o Copom

reduz a Selic, a tendência é que o crédito fique mais barato, com incentivo à produção e ao consumo, reduzindo o controle da inflação e estimulando a atividade econômica. Quando o Comitê de Política Monetária aumenta a Selic, a finalidade é

conter a demanda aquecida e isso causa reflexos nos preços porque os juros mais altos encarecem o crédito e estimulam a poupança. Para o mercado financeiro, a Selic deve terminar 2019 em 5% ao ano. Informações Ag. Brasil



SUPERMERCADOS



BATATAIS - ALTINÓPOLIS

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

5 lojas em Batatais e 1 em Altinópolis

SUPERMERCADOS



BATATAIS - ALTINÓPOLIS

Programação Cultural - Outubro de 2019

A LOJA MÁGICA DE BRINQUEDOS: O MUSICAL



"A Loja Mágica de Brinquedos" é um espetáculo lúdico infantojuvenil, apresentado por um elenco de 13 jovens estudantes de teatro musical. São 75 minutos de puro entretenimento e diversão! A peça conta com músicas cantadas, coreografias, interação, trocas de

cenários, efeitos visuais e truques de magia. Tudo para que o espectador se sinta dentro da história. Além de todo aparato, os atores usam mais de 30 figurinos lindíssimos e com acabamento impecável! O espetáculo emocionante adultos e crianças com as músicas de todas as gerações, alegre com as cenas cômicas e deixa uma linda mensagem de amor à vida!

A peça teatral musical conta a história do Sr. Magorium, um empresário mágico de brinquedos que está chegando aos seus 113 anos e precisa de uma salvação para a sua Loja, pois está prestes a "ir embora".

SERVIÇO

Quando: 03 (quinta-feira) de outubro, às 19h30

Onde: Teatro Municipal Fausto Bellini Degani

Capacidade: 509 pessoas

Ingressos: R\$20,00 (inteira) R\$10,00 (meia e antecipada)

Pontos de Venda: JP Modas ou através da Francielle (16) 99329-2690

ÓPERA ROMEO E JULIETA

Grande elenco, orquestra Sol'Ópera, coral e Ballet!!!! A peça fará sua estreia em Batatais antes entrar em circulação.



Ópera de Charles Gounod, com libreto de Jules Barbier e Michel Carré, baseado na peça homônima de William Shakespeare. Estreou no Théâtre Lyrique de Paris, a 27 de abril de 1867.

SERVIÇO

Quando: 06 (domingo) de outubro, às 20h

Onde: Teatro Municipal Fausto Bellini Degani

Capacidade: 509 pessoas

Ingressos: R\$ 40,00 (inteira) R\$ 20,00 (meia) R\$30,00 (antecipado)

Pontos de Venda: Teatro Municipal de Batatais / Shopping das Capinhas / Mariana Caran 99328-9641 (WhatsApp)

ESPETÁCULO RAPUNZEFA

O espetáculo faz uma releitura do clássico conto do folclore europeu medieval Rapunzel e o atualiza no contexto do nordeste brasileiro, abordando temas como a solidão e

o isolamento. Também traz à luz a discussão do empoderamento feminino libertando a personagem título do conceito tradicional de princesa.

"Se nos seus caminhos torre sem porta ou janela encontrar, grite por Rapunzefa e peça para os seus dreads ela lançar" Rapunzefa vive praticamente isolada no alto de uma torre, o que a faz ficar entediada. De vez em quando, ela desfruta da companhia de sua mãe postiça, uma feiticeira daquelas que sabem até transformar gente em jumento! Mas a feiticeira nunca a leva em suas andanças pelo sertão. Com o aparecimento de um vaqueiro viajante embaixo da janela de Rapunzefa, sua vida é transformada para sempre. Quer saber o que acontece com a jovem dos dreads? Então explore este novo mundo! Nele, um conto de fadas se mistura a temáticas populares e folclóricas numa linguagem que combina teatro e cordel.

SERVIÇO

Quando: 10 (quinta-feira) Sessões às 08h 10h 14h e 15h30

Onde: Teatro Municipal Fausto Bellini Degani

Capacidade: 509 pessoas

Classificação: livre

Reserva de convites para escolas: 99152-8059 com Michelle.



Caça Palavras

Na humilde opinião deste que lhes escreve, outubro é um mês alegre por mais de um motivo. Seguido de setembro, outubro está dentro da primavera, estação das flores, com seus perfumes e cores, do cheiro da chuva e de terra molhada e também é o mês escolhido para uma atenção especial aos pequeninos, ou seja, o Dia das Crianças, comemorado no próximo dia 12, mesma data da homenagem à Nossa Senhora Aparecida, Padroeira do Brasil. A nossa sugestão para a data, também para todo o mês, é levar a criançada para um delicioso passeio com Sorvete. Para isso aqui estão alguns sabores que, com certeza, irão adorar. Aproveite e procure a palavra secreta, aquela de creme branco com pedacinhos muito pequenos de chocolate. Boa diversão!

U Z P T I V M U C E I Q D U O F L Y X P
J P X I H O R I E D A G I R B Y Y N H I
F F O ã M I L M I Q C B G J M O B V G S
G P X A E S W Q T Y A A R A D D V D T T
N H D V M H B O R A W N U H W C H Z F A
R G B O R F L Q M D I A Q L C O G U H C
C F V A I E S A M O P N K I G B Q V S H
J L S E M E R C H E I A Q N O M E L E E
Q É F A C U K A H I X Y A U D V F Y O B
B R R M L M K D B B D R N A H S L N T P
I A J A E T A L O C O H C B T C A K H P
C F O F F E T B R M E N T A F T Y D L C
O A R P O W Q L L K J A Q I I D V C W B
M A R A C U J Á C Z M U A L S O C O L F
Y V J Y M X U B O E H C O X E T Z C M T
F I R H E B F H V Q R P U S E I K O O C
R O V V D U O Y P M A E U Q O A G H E C
X W F O O Z P E U N A K J K I I Y M H I
S M T A P M L Z S E Z O N A R Q P U Z Y
G J C F H D U P W A D F T F T Y L Y Q W

CREME
NAPOLITANO
CEREJA
COOKIES
FRAMBOESA
AMARULA
MARACUJÁ
CAMELO
NOZES
MENTA
CHOCOLATE
BRIGADEIRO
COCO
PISTACHE
MORANGO
BAUNILHA
BANANA
CAFÉ
LIMÃO

ATENÇÃO ESTUDANTES!

Procurando estágio?
Se liga nas dicas que o CIEE tem pra você

O CIEE é uma instituição filantrópica, não governamental, sem fins lucrativos e de assistência social que tem como objetivo proporcionar aos estudantes a oportunidade de inserção no mundo do trabalho através do programa de estágio.

Quem pode ser estagiário?

R. Todo estudante que esteja regularmente matriculado no Ensino Médio, Técnico ou Superior e que tenha a partir de 16 anos.

Como faço para me cadastrar no CIEE?

R. Acesse o site www.ciee.org.br, no canto superior direito da tela clique na opção Acessar/Cadastrar em seguida clique na opção Estudantes – Cadastre-se

Posso ter acesso as vagas abertas?

R. Ao realizar seu cadastro será gerado LOGIN E SENHA, com este acesso você poderá visualizar as vagas abertas compatíveis com seu perfil, o CIEE também entra em contato através do telefone, envia mensagens e e-mails sempre que há uma oportunidade concomitante ao curso que o estudante realiza.

Atendimento CIEE 3003-2433

TR ÓLEOS E GORDURAS VEGETAIS

(16) 99392-0639
CONTATO: TIAGO
f Tiago Silva

Compra do óleo usado

magazineluiza
vem ser feliz

(16) 3661-8200

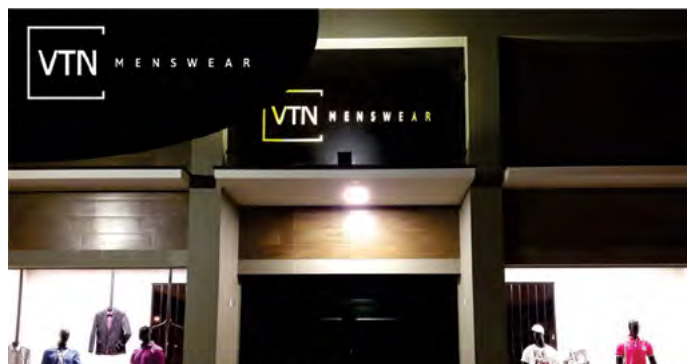
Rua: Cel. Joaquim Rosa, 80 - Centro Batatais/SP

Nibia
Lingerie

Fone: (16) 3662-8942

Praça da Moda nº 36 - Parque Têxtil de Batatais
Esquina com Avenida 14 de março
E-mail: loja@nibia.com.br / www.nibia.com.br

VTN MENSWEAR



Fone: 3662 9999
Rua Antônio José Buranelli, 154 - Centro

Espaço Vip
A moda com o seu estilo



— 16 3662-5317 • 16 99109-1544 —
Rua Hugo Fiocco, 415 - Jardim São Carlos
Batatais - SP - CEP 14300-000

MAGRASS
ESCOLHA SENTIR-SE BEM
EMAGRECIMENTO SAUDÁVEL



Emagrecimento Saudável & Estética de Resultado
Batatais
(16) 3761-3333

Anuncie sua empresa no

JORNAL EMPREENDA
O informativo do empreendedor de BATATAIS

e garanta bons negócios

POSTO SÃO GERALDO



COMBUSTÍVEL GARANTIDO

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

Vem Construir com a gente!



Lizote

Rua Major José de Andrade, 31 - Centro | Batatais-SP
Telefones: (16) 3660.5400
WhatsApp: (16) 98249.0130

PROJETO ESPORTE PARA TODOS CLARETIANO
BATATAIS/SP

MATRÍCULAS ABERTAS!

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

Claretiano
CENTRO UNIVERSITÁRIO

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

Aula para crianças e adultos em diversas modalidades:

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

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

GESCON
Consultoria e Assessoria
Empresarial, Contábil, Jurídica, Tecnológica



Praça Dr. Fernando Costa, nº 24
Castelo - Batatais/SP
(16) 37618684 / (16) 36624337
Oferecendo soluções com excelência!

NOVA GRIFF
A nova cara da moda



Rua Dr. Rebouças, 103
Vila Maria / Batatais-SP
Fone: 16 3761.1102
novagriffe@com4.com.br

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

FARMÁCIA FERNANDO MANIPULLARIUM
Essa tem história para contar desde 1900!

Manipulação, Homeopatia, Florais, Genéricos, Medicamentos em Geral e Suplementos Alimentares

Alcides Milan
Proprietário

Farmacêuticos Responsáveis:
Alcides Alexandre P. Milan
Fernando Carlos P. Milan
Marcela Ricci da Costa
Gabriel Gomes de Oliveira

ENTREGAS (16) 3761-2118
GRÁTIS 9 9181.8282
Rua Santos Dumont, 140
CEP 14300-000 - Batatais/SP

gino
COMUNICAÇÃO VISUAL

Soluções em Comunicação visual

3761.5023 | 99996.1520
gino@ginocomunicacaovisual.com.br

ótica Brasileira

(16) 98141-2853
(16) 3761-5541

Rua Cel. Joaquim Rosa, 128 - Centro

AMAZÉM PET SHOP



Tudo o que seu pet precisa, você encontra aqui!

R. João Francisco Menezes Junqueira, 705 - Santa Terezinha
Batatais - SP - Fone (16) 3761-2330 99147-6808

A MORADA DO VERDE AGRADECE A TODOS SEUS CLIENTES E PARCEIROS PELO SUCESSO DO EMPREENDIMENTO!



AVENIDA GENERAL OSORIO, 40 - CENTRO - BATATAIS/SP
(16) 3662-1308

COMPU SERVICE
SUA INTERNET NA VELOCIDADE DA LUZ

60MB R\$ 74,90	100MB R\$ 94,90	300MB R\$ 154,90
--------------------------	---------------------------	----------------------------

Seja no conforto de sua casa ou na segurança de sua empresa, aqui você tem o que há de melhor em nossa região!

f /CompuService.Net compuservice.psi.br