

MAIS DE R\$ 42 MIL EM PRÊMIOS

ACE lança promoção “Batatais Pé Quente” com sorteios em todos os meses do ano

Pág 3



Relojoaria Rizatto comemora 65 anos

Pág 8 e 9

Blocos de carnaval ganham a preferência e contribuem com a economia da cidade

Pág 10

IMAM realizará curso de Especialização em Lean na ACE

Pág 5

Diretor de Gestão Ambiental alerta sobre a proibição da “Lei do Papel Picado”

Pág 4

Empresários participam de reunião na ACE sobre a Licitação dos lotes do novo Distrito Industrial

Espaço Mulher Empresária

Com a empresária Ariane Solane - micropigmentação Fio a Fio 3D. Pág 11



Diretoria lança programa “ACE nas Empresas”

Pág 7

ACE promoverá integração dos novos associados

Pág 7

Batatais tem o melhor saldo de empregos desde 2013

Pág 13

Entrevistas Empresas

Pág 12

- Tom Pneus Auto Center
- Vivenda Home Store



Pág 3



ÁGAPE
Brindes e Personalizados
Batatais
A sua Oficina do Personalizado

16 99450-0921

R. Coronel Joaquim Alves, 19 Centro - Batatais, SP.



CHAVEIRO
ÁGAPE
Batatais

16 3761-6759 16 98819-6751

Senador feijó, 103 - Vila Maria - Batatais, SP



Palavra do Presidente

Ennio César Fantacini - Presidente ACE
E-mail: presidente@acebatatais.com.br

Em fevereiro, juntamente com a Comissão de Campanhas e Eventos da ACE, criamos um formato diferenciado para premiarmos nossos clientes, nossos colaboradores e que o proprietário também fosse beneficiado quando da sua participação. O lançamento foi um sucesso. Lançamos a Campanha denominada Batatais Pé Quente. Em breve nossos colaboradores irão aos seus estabelecimentos passar todas as informações. Na nossa segunda reunião da diretoria, também realizada em fevereiro, foram definidas algumas ações que realizaremos ao longo do primeiro semestre. Muitos cursos, debates, café da manhã nas empresas, palestras com temas atuais que impactam diretamente em nossas empresas, dentre outras ações

foram discutidas e aprovadas pela diretoria. Fiquem de olho nos comunicados, no nosso site, nas nossas redes sociais e no Jornal Empreenda para que você não perca nenhum desses eventos. Nessa reunião, já tivemos associado que não faz parte da diretoria, participando e colaborando com as ações que a ACE pretendo promover. Fica o convite a todos associados para participarem das nossas reuniões, que se realizam nas 3ª. terça-feira de todos os meses, caso não haja nenhum impedimento. Mas é só entrarem em contato com a ACE e saberão se houve ou não mudança na data. Com isso tenho certeza que tornaremos uma ACE cada vez mais forte.

Associado, VOCÊ é o sucesso desta ACE, participe!

A ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL PARABENIZA A NOSSA QUERIDA BATATAIS PELO SEUS 181 ANOS DE HISTÓRIA



COMUNICADOS

MARÇO:

05/03/2020 – quinta-feira

Palestra: “Quando seu Sonho vira Sucesso”

Palestrante: Ana Toledo (psicanalista, hiponoterapeuta, escritora e comunicóloga, com extensão em neuropsicologia pela PUC-SP, co-criadora do método “O ciclo de Terapia Noética”)

Promoção: Conselho da Mulher Empreendedora da ACE Batatais (CME)

Horário: 19h30

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

Público Alvo: Empresárias de Batatais

Missão Vocacional SEBRAE

Hair Brasil - Feira Internacional de Beleza, Cabelos e Estética

Local do Evento: Expo Center Norte – São Paulo

Data da Missão a ser confirmada: 23/03

Inscrições no Sebrae Aqui – ACE Batatais,

até o dia 13/03/2020

Inscrições Limitadas.

Valor da Inscrição: R\$ 80,00

Curso Super MEI - Sebrae

Data: 23 a 26/03

Horário: 19h às 22h

Inscrições: Presencial até o dia 13/03/2020

Local das Inscrições: Sebrae Aqui – ACE Batatais

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

Inscrições Limitadas: 20 a 30 participantes

Taxa de Inscrição: Gratuita

ABRIL:

Rodada de Negócios Sebrae

Data: 07/04/2020 – Terça-Feira

Horário: 18h30 às 22h

Público Alvo: Empresas que queiram divulgar seus produtos e serviços

Inscrições: até o dia 20/03/2020

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: Alexandre Santos Toledo, Antônio dos Santos Moraes Júnior, Luiz Carlos Figueiredo, Paulo Sérgio Borges de Carvalho

Impressão: Nova Gráfica / Tiragem: 1.000 Exemplares

Associação Comercial e Empresarial de Batatais

Pç. Dr. José Arantes Junqueira, n.º 90 – Batatais SP – CEP 14300-000

Telefone: (16) 3761-3700

Email: acebatatais@acebatatais.com.br

ASSOCIADO ACE CONHEÇA OS BENEFÍCIOS PARA VOCÊ, COLABORADORES E SUA EMPRESA! SOLICITE UMA VISITA 16 3761-3700




Novos Associados Sejam Bem Vindos



Ariane Solane
Micropigmentação
R. Esperança Pavan Tassinari, 50, Portal da Cachoeira
16. 99307-4031



Laffite Segurança do Trabalho
R. Arthur Lopes de Oliveira, 68, Riachuelo
16. 3662-6622

FCC Consultoria
R. João Eduardo da Silva, 22, Jd. Helena
16. 99184-4821

MG & Kids
R. Santos Dumont, 792, Riachuelo
16. 99185-1262



A gente imprime o que você Imagina.



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

ACE lança promoção Batatais Pé Quente com R\$ 42 mil em prêmios



Com o objetivo de fomentar e movimentar o comércio local, a ACE Batatais, por intermédio da Comissão de Campanhas e Eventos, lançou no dia 20 de fevereiro, quinta-feira, às 19h, a promoção “Batatais Pé Quente”, que traz um modelo inovador e apresenta várias novidades tanto para as empresas quanto para os consumidores e vendedores. O evento foi realizado no Auditório Alcides Milan, sede da ACE Batatais.

A promoção terá início no mês de abril se estendendo até o mês de dezembro deste ano. Serão oito sorteios

na última segunda-feira dos meses de abril a novembro, e no mês de dezembro acontecerão três sorteios, que serão realizados nos dias 14, 21 e 28. O sistema de premiação será em vales compras no valor de R\$ 250, R\$ 500 e R\$ 1.000. O total de prêmios dos vales compras será de R\$ 42.100,00.

Além dos prêmios oferecidos pela promoção “Batatais Pé Quente”, as empresas aderentes poderão participar de forma facultativa com prêmios extras em vale compras de R\$ 50, R\$ 100, R\$ 150 ou outro valor. “Opcionalmente a empresa poderá fazer o

sorteio no próprio estabelecimento aos seus clientes ou na ACE para todos os consumidores participantes da promoção”, comenta Jesus H. Montoanelli, integrante da Comissão de Campanhas e Eventos.

Nos meses de abril, julho, setembro e novembro o prêmio em vales compras será de R\$ 2.400,00 em cada um dos meses. Nas datas comemorativas os prêmios em vales compras serão maiores que nos demais meses, no mês de maio em comemoração ao Dia das Mães a premiação total será de R\$ 6.400,00 no Dia dos Namorados, Dia dos

Pais, Dia das Crianças a premiação em cada um dos meses será de R\$ 3.500,00 e em dezembro em comemoração ao Natal o prêmio em vale compras no valor de R\$ 15.600,00.

A promoção Batatais Pé Quente traz ainda como novidade a premiação para os vendedores das empresas participantes. Atendendo a uma reivindicação dos vendedores das empresas participantes, a Comissão de Campanhas e Eventos da ACE estará premiando 93 vendedores com vales compras de R\$ 50 e R\$ 100. “O cupom do consumidor sorteado premiará também o vendedor”, destaca o presidente da Comissão, Emílio Donizeti Simari.

As 50 primeiras empresas participantes da promoção “Batatais Pé Quente” serão beneficiadas com um vídeo institucional de 30 segundos, disponibilizado no formato Full HD e SD, permitindo a divulgação pela empresa na TV e em mídias sociais, além disso, o áudio do vídeo poderá

ser utilizado para divulgação em rádios e outras mídias. Outro benefício às 50 primeiras empresas que aderirem à promoção será um convite do Baile Show que será realizado no dia 8 de agosto, sábado, véspera do Dia dos Pais.

As empresas que participarem dos nove meses da promoção Batatais Pé Quente, receberão 4.500 cupons personalizados com o nome da empresa, desde que façam a adesão até o dia 16 de março, e para as empresas que aderirem ao prêmio facultativo, será concedido mais 500 cupons. As empresas que necessitarem de mais cupons o milheiro será comercializados a R\$ 25,00. Segundo o presidente da ACE, Ennio Cesar Fantacini, o modelo apresentado permite a igualdade de preços entre a pequena e grande empresa, evitando a desigualdade entre os participantes.

A promoção Batatais Pé Quente está sendo comercializada para as empresas associadas da ACE Batatais por R\$ 999,99 e será dividida em 10 parcelas de R\$ 99,99 cada, com vencimento no dia 10 de cada mês. As empresas que ainda não são sócias da ACE o valor de participação será de R\$ 1.500,00. A adesão pelas empresas poderão ser

efetuadas a qualquer período da promoção, com preços diferenciados em conformidade com o valor de prêmios a serem sorteados a partir da adesão.

Aos consumidores que adquirem produtos ou serviços nas empresas participantes da promoção Batatais Pé Quente, terá direito a um cupom a cada R\$ 50 em compras que deve ser preenchido e depositado na urna existente na empresa participante ou diretamente na sede da ACE Batatais. Os sorteios acontecerão às 16 horas na sede social da ACE nas datas indicadas nesta reportagem.

Os cupons depositados pelos consumidores serão cumulativos trimestralmente, de abril a junho, de agosto a setembro e de outubro a dezembro. Ao encerramento de cada trimestre os cupons serão descartados e iniciados novos períodos de coleta.

SERVIÇOS:

Mais informações pelo telefone 3761-3700, na sede social da ACE Batatais localizada na Praça Doutor José Arantes Junqueira, no 90, de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h. Solicite uma visita de nossa equipe comercial pelos telefones (16) 99969-4430 com Sueli ou (16) 99969-8186 com William.

ACE Batatais realiza reunião de orientações sobre a Licitação dos 72 lotes do Distrito Industrial Rudolf Kamensek

No dia 17 de fevereiro, com início às 18h30, no Salão de Eventos Alcides Milan, a ACE Batatais realizou uma reunião com empresários que pretendem participar do processo de licitação promovido pela Prefeitura Municipal de Batatais, para a venda de 72 lotes do Distrito Industrial Rudolf Kamensek.

A idéia surgiu de uma sugestão do Diretor de Relações Institucionais da ACE, Paulo Sérgio Borges de Carvalho que juntamente com outros diretores participaram de uma reunião promovida pela Prefeitura, realizada no Teatro Municipal no dia 7 de fevereiro.

Segundo Paulo Borges, foram observadas várias dificuldades de entendimento por muitos empresários participantes da reunião. Imediatamente ele procurou o presidente Ennio Cesar Fantacini, que autorizou e colocou a ACE a disposição dos empresários.

Visando permitir o entendimento dos empresários, foi elaborado um tutorial de

orientação, foram criados modelos de declarações e de proposta, e desenvolvido o material visual para as explicações apresentadas no dia pelo Dr. Alexandre Toledo, Diretor de Assuntos Jurídicos, e Paulo Borges, Diretor de Assuntos Institucionais.

A reunião com os empresários aconteceu das 18h45 às 20h30, do dia 17, com a participação de 90 pessoas que representaram mais de 50 empresas. Na oportunidade foram apresentadas as orientações sobre como as empresas devem se preparar para tirar as certidões, os documentos que devem ser apresentados, a elaboração da proposta e os cuidados que os empresários devem ter para evitar a desclassificação da empresa no processo licitatório.

Na oportunidade foram levantadas várias dúvidas quanto à interpretação do Edital 01/2020 e das legislações, gerando um ofício que foi encaminhado à Comissão Permanente de Licitação da Prefeitura de Batatais, no dia 19/02. Um dos pontos que



causou muita discussão foi quanto ao grau de risco ambiental das empresas, fator que proíbe a participação das empresas do grau I4 e I5, além da autorização da participação de empresas prestadoras de serviços.

No documento encaminhado a Comissão de Licitação, foi registrado divergências de informação do Edital 01/2020, com medidas diferentes dos lotes dos itens

02, 70 e 71, questionamento sobre a comprovação de empregos diretos dos “terceiros” tendo em vista que a Lei Federal 13.467 permitiu a terceirização das atividades-fim, os colaboradores terceirizados ou prestadores de serviços; quais os documentos exigidos para a comprovação do grau de risco ambiental; solicitado cópia da licença de instalação do distrito industrial visando a comprovação

dos graus de risco ambiental que podem ser instaladas; a possibilidade de empresas classificadas no grau de risco I4 e I5, que tenham CNAEs secundários venham poder participar para instalação de atividades secundárias, bem como se existe determinações de quais CNAEs podem ou não podem participar da licitação; e orientações sobre a participação de empresas em forma de condomínio ou

consórcio. Ao encerramento os diretores colocaram a ACE à disposição dos associados e demais empresas participantes, visando o bom andamento do processo licitatório.

A licitação acontecerá no próximo dia 9 de março, segunda-feira, sendo que documentos devem ser protocolados até às 8h30 do mesmo dia na Prefeitura Municipal de Batatais. As empresas interessadas em participar devem retirar o edital no site da Prefeitura no seguinte endereço eletrônico www.batatais.sp.gov/licitacao/licitacoes.phd ou no setor de compras da prefeitura.

Podem participar empresas que não tenham sido declaradas inidôneas por órgãos públicos, empresas com grau de risco ambiental I1 sem risco ambiental, I2 risco ambiental leve, e I3 risco ambiental moderado, e empresas prestadoras de serviços. Os documentos exigidos constam no Edital 01/2020 e o valor mínimo ofertado é de R\$ 100 o metro quadrado.

Luiz Carlos Figueiredo

Micro Empreendedores Individuais devem ficar atentos à declaração anual de faturamento

O prazo legal para a entrega do documento segue até 31 de maio, sem a possibilidade de prorrogação



quando fazer sua Declaração Anual Simplificada do MEI (DASN-Simei). O Sebrae Aqui Batatais atende

Todo Micro Empreendedor Individual (MEI), independente do setor em que atua, deve fazer sua declaração anual até o dia 31 de maio para evitar multas. Para auxiliar o grande número de MEIs de Batatais, a ACE Batatais possui uma unidade do Sebrae Aqui, onde os empresários podem tirar suas dúvidas de como e

das 9h às 12h30 e das 14h às 17h, de segunda à sexta-feira.

Os Micro Empreendedores Individuais (MEI) de Batatais devem ficar atentos à declaração anual de faturamento, que é obrigatória para manter os benefícios da formalização. Dessa forma, quem se formalizou entre 2009 e 2019 deve apresentar à Receita Federal, a Declara-

ção Anual do Simples Nacional (DASN-Simei)

A consultora do Sebrae Aqui Batatais, Andrea Oliveira está à disposição para esclarecer dúvidas para que todos os MEIs de Batatais façam a declaração anual de rendimentos. O prazo legal para a entrega do documento segue até 31 de maio, sem a possibilidade de prorrogação. A DASN-Simei é obrigatória para que o MEI mantenha os benefícios da formalização, tais como: a cobertura da Previdência Social, aposentadoria e auxílios para ele e sua família. O empreendedor que não

apresentar a declaração no prazo pagará uma multa e não poderá emitir os boletos mensais deste ano referentes ao pagamento do INSS, ISS e ICMS. Na declaração, o MEI deve apresentar um relatório com o valor do faturamento da empresa, a receita bruta, registrada até dezembro de 2019, além de informar se teve funcionário registrado.

Os escritórios contábeis que têm o benefício da tributação pelo Simples Nacional também poderão fazer o atendimento ao empreendedor. Os empreendedores que se formalizaram em 2018 e

farão pela primeira vez a declaração têm a garantia da gratuidade junto aos escritórios contábeis que estão inscritos no Simples Nacional.

No Portal do Empreendedor é possível encontrar a listagem dos escritórios contábeis que atendem gratuitamente os micro empreendedores. O MEI deve atentar para não confundir a DASN-Simei com a Declaração Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física, que deve ser entregue até o final de abril. Prazos e objetivos das duas declarações são distintos. O MEI é isento de entregar a De-

claração de Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ).

SERVIÇO

O Sebrae Aqui de Batatais oferece todo tipo de orientação para MEIs, micro e pequenos empresários. A unidade está localizada à Praça Doutor José Arantes Junqueira n.º 90, Centro, em anexo à área administrativa da ACE Batatais, o expediente é das 9h às 12h30 e das 14h às 17h, de segunda à sexta-feira. O telefone de contato é o (16) 3761-3700. O endereço eletrônico do Portal do Empreendedor é o www.portaldomicroempreendedor.gov.br.

IMPOSTO DE RENDA 2020:

Quem é obrigado a declarar? Quem perder o prazo de envio precisará pagar multa

A Receita Federal divulgou as novas regras para a declaração do Imposto de Renda Pessoa Física em 2020. O documento deverá ser entregue entre os dias 2 de março e 30 de abril de 2020. Quem perder o prazo precisará pagar uma multa de 1% do imposto devido por mês de atraso até o limite de 20% do valor, com pagamento mínimo de R\$ 165,74. Para evitar o prejuízo, confira se você está obrigado a fazer a declaração. Veja as situações em que isso ocorre:

Quem recebeu rendimentos tributáveis superiores a R\$ 28.559,70

Qualquer pessoa que tiver recebido, ao longo de todo o ano de 2019, renda tributável de mais de R\$ 28.559,70 precisa fazer a declaração de imposto de renda. Salário, por exemplo, é um rendimento tri-

butável, assim como horas extras e 13º salário, entre outros. Valores recebidos do INSS também são tributáveis. Ou seja, aposentados também ficam obrigados a fazer a declaração do imposto de renda, caso seus rendimentos, somados, sejam superiores a R\$ 28.559,70.

Quem recebeu rendimentos isentos, não tributáveis ou tributáveis exclusivamente na fonte superiores a R\$ 40 mil

Se o contribuinte recebeu rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte que, somados, resultem em valor superior a R\$ 40 mil, ele também é obrigado a fazer a declaração de imposto de renda. Entre os rendimentos não tributáveis estão dividendos, alguns tipos de indenização (como por acidente de trabalho, por rescisão de contrato

de trabalho e FGTS), herança e doações recebidas. Os rendimentos tributáveis exclusivamente na fonte são, por exemplo, os valores recebidos em concursos e sorteios, prêmios em dinheiro ou ganhos na loteria, além de juros sobre capital próprio.

Quem tem bens de valor superior a R\$ 300 mil

Quem tem bens ou direitos cujo valor, somado, supere R\$ 300 mil precisa fazer a declaração de IR. São considerados bens ou direitos: imóveis, carros, antiguidades, obras de arte, joias e valores em conta corrente, entre outros. Vale lembrar que o valor do bem, para fins de imposto de renda, é sempre o mesmo de aquisição. Ou seja, se você comprou um imóvel de R\$ 300 mil há cinco anos, o valor declarado deve sempre ser de R\$ 300 mil, mesmo que o

valor de mercado atualmente seja de R\$ 400 mil.

Mas atenção: se você se enquadra apenas nessa hipótese de obrigatoriedade, é casado e os bens comuns forem declarados pelo cônjuge, você não precisa apresentar a declaração de IR, a não ser que tenha bens individuais com valor superior a R\$ 300 mil. Quer um exemplo? Um casal tem um imóvel de R\$ 500 mil em conjunto, e apenas a mulher declara o imposto de renda. Se o homem não tiver outros bens só em seu nome e não se enquadrar nas demais hipóteses de obrigatoriedade, ele não precisará prestar contas ao fisco.

Ganho de capital

Quem teve, em qualquer mês de 2019, algum ganho de capital na venda de bens ou direitos sujeitos ao pagamento de imposto de renda terá

de fazer a declaração. É o caso, por exemplo, de quem vendeu um apartamento ou realizou operações na bolsa de valores, bolsa de mercadorias ou de futuros.

Quem optou pela venda de imóveis com isenção de IR

Quando uma pessoa vende um imóvel residencial e usa o lucro dessa operação para adquirir outro imóvel residencial no Brasil num prazo de 180 dias, ela fica isenta de pagar IR sobre o ganho de capital. Nesse caso, contudo, o contribuinte terá de apresentar a declaração. A isenção de IR, no entanto, só vale caso o imóvel vendido seja o único do contribuinte.

Atividade rural

Quem obteve receita bruta superior a R\$ 142.798,50

em atividade rural ao longo de 2019 precisa declarar os valores recebidos. Outra hipótese de obrigatoriedade é para quem quer compensar prejuízos de outros anos. Se o contribuinte teve perdas na atividade rural de R\$ 1 milhão em 2018, por exemplo, e lucro de R\$ 1 milhão em 2019, ele poderá usar o prejuízo para compensar o lucro de 2019. Porém, para fazer isso é necessário ter registrado as perdas anteriormente.

Fonte: Época Negócios



Departamento de Gestão Ambiental alerta lojas sobre a proibição da “Lei do Papel Picado”

No início do mês de janeiro desse ano, a ACE Batatais recebeu um ofício do Departamento Municipal de Planejamento e Gestão Ambiental, assinado pelo diretor da pasta, Felipe José Sasso, solicitando que seja destacado aos associados, principalmente aos lojistas, sobre a utilização de papéis picados, geralmente em tiras, em campanhas promocionais, que ficam espalhados nos pisos dos estabelecimentos, alertando que a prática é proibida pela Lei Municipal n.º 2.899/2007, do Código de Posturas do Município.

O documento foi encaminhado à ACE no dia 6 de janeiro, inicialmente, cumprimentando o presidente Ennio Cesar Fantacini pela eleição para o biênio 2020/2021. Em seguida, entra no tema do papel picado, dizendo aproveitar o ensejo da nova gestão para solicitar assistência da ACE no sentido de destacar aos associados sobre a prática utilizada comumente no comércio, a utilização de papéis picados no piso das lojas.

“Desconhece-se a origem de uso desta prática. Entretanto, o que se sabe e se observa é que a utilização de papel pi-



gado em nada colabora para o meio ambiente, inclusive para a higiene dos estabelecimentos, uma vez que o caminhar dos clientes sobre os papéis

produzem partículas ainda menores, o que dificulta a limpeza”, afirma o texto.

Ainda de acordo com o ofício, se tratando da área ambiental, o papel picado sai do estabelecimento, seja pela ação do vento ou pelo entra e sai dos clientes, e acaba indo parar no passeio público, na rua e, em geral, nas galerias de água pluvial. Quando não contribuem para o seu entupimento, são direcionados até o córrego, levando até seis meses para serem

degradados na natureza. O tempo é em média de quatrocentos anos caso existam plásticos no meio dos papéis.

“Vale lembrar que a prática é proibida pela Lei Municipal n.º 2.899/2007 (Código de Posturas) e alterações: Art. 26 É proibido utilizar papéis picados ou similares para promoções comerciais, quer na área interna ou externa dos estabelecimentos comerciais, sob a pena de aplicação de multas e demais sanções cabíveis”, ressalta o documento enviado à ACE.

“A ACE Batatais, em respeito à solicitação do Depar-

tamento Municipal de Planejamento e Gestão Ambiental, ligado à Secretaria Municipal de Meio Ambiente, pede aos associados que evitem a prática do papel picado em seus estabelecimentos, atendendo também à Lei Municipal. Estamos sempre à disposição para maiores esclarecimentos seja qual for o assunto que envolva a classe empresarial e a preservação do meio ambiente, em todos os seus âmbitos é uma missão coletiva. Desde já agradeço a compreensão de todos sobre esse assunto”, comentou o presidente da ACE, Ennio Cesar Fantacini.

Diretoria e Conselho da ACE realizam a 2ª reunião ordinária de 2020

A Diretoria Executiva e Conselhos da ACE Batatais estiveram reunidos no dia 18 de fevereiro, entre as 19h30 e 23h, no Salão de Eventos Alcides Milan para tratar de diversos assuntos da gestão e ações voltadas aos interesses de seus associados. A reunião contou com a participação de 25 diretores e conselheiros.

Sob o comando do presidente Ennio Cesar Fantacini, inicialmente foi feito o comunicado das ações que estão sendo tomadas e atividades a serem realizadas. Entre os assuntos destaca-se a realização do curso Especialização em Lean, que será realizado pelo IMAM – Instituto de Movimentação e Armazenagem de Materiais, uma iniciativa do vice presidente da indústria Paulo Augusto Nascimento Neto, que será iniciado no dia 10 de março e contará com 25 participantes.

Foi apresentado também a enquete sobre o ciclo de palestras a serem efetuadas até o mês de julho, tendo como temas a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), o Reforma Trabalhista, Planejamento Previdenciário para Empresários, Propostas da Reforma

Tributária, e Cenários Econômicos. As datas serão definidas em conformidade com a disponibilidade dos técnicos convidados, com programação de pelo menos uma palestra mensal.

O assunto da pauta que causou bastante debate foi sobre o Edital de Licitação 01/2020 da Prefeitura Municipal de Batatais para a venda de 72 lotes no Distrito Industrial Rudolf Kamensek, principalmente nos temas sobre o grau de risco das empresas que podem instalar no local, e sobre a autorização da instalação de empresas de prestação de serviços, que abre um amplo leque e não está definida no edital.

Foi divulgado sobre os próximos eventos promovidos pela ACE e seus parceiros, como o evento promovido pelo CME Conselho da Mulher Empreendedora da ACE, a ser realizado no dia 05 de março em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, destinado exclusivamente às empresárias de Batatais, sobre a missão empresarial para a Hair Brasil – feira internacional de beleza, cabelos e estética que sairá no dia 22/03 em parceria com o Sebrae e a rodada de negócios



que acontecerá no dia 7 de abril.

Foi divulgado também que a ACE está apoiando a campanha de doação de leite para o Hospital do Amor de Barretos e conclamado aos empresários para efetuarem doação para esta campanha. Apresentado também que a ACE está promovendo a campanha “Tampinhas do Amor” que tem a finalidade de recolher as tampinhas plásticas para serem doadas ao Hospital do Amor, possibilitando a troca por cadeiras de rodas.

Foi comunicado também que a ACE estará promovendo a missão empresarial para a Feimec – Feira Internacional de Maquinas e Equipamentos a ser realizada entre os dias 05 e 09 de maio, evento direcionado para o segmento metal mecânico.

A Comissão de Campanhas e Eventos apresentou a Promoção Batatais Pé Quente, veja matéria nesta edição, sendo considerada uma campanha inovadora em relação aos modelos apresentados nos anos anteriores, e em

toda a região.

Foi colocado em discussão e votação a possibilidade da ACE promover um debate com a participação dos técnicos da Prefeitura e especialistas da cidade sobre a proposta de alteração do Plano Diretor do Município, apresentado pela Prefeitura ao Legislativo. O assunto foi aprovado e será feito o convite aos técnicos e especialistas e efetuado o convite aos associados.

Amplamente debatidos todos os assuntos, o presi-

dente encerrou a reunião às 23h, informando que se necessário efetuará reuniões extraordinárias para debater assuntos específicos. Os associados podem participar das reuniões que acontecem na terceira terça-feira de cada mês, podendo opinar quando inscritos, porém não terão direito a voto.

O presidente Ennio aproveitou para solicitar aos diretores e conselheiros que os mesmos convidem os associados para participarem das reuniões da ACE.

IMAM realizará curso de Especialização em Lean na ACE



Diante de uma sugestão do vice-presidente da Indústria da ACE, Paulo Augusto Nascimento Neto, o IMAM – Instituto de Movimentação e Armazenagem de Materiais, irá realizar a partir do mês de março, o curso de Especialização em Lean, tendo como objetivo que os participantes entendam a essência da filosofia Lean, sua origem e evolução, permitindo que os

participantes conheçam as principais ferramentas e tornem possível sua implementação nas suas empresas.

O curso terá 25 participantes, das empresas Moveis Lazzarini, Centagro, Tangará Alimentos, Carlinox, Rodonaves, Modelação Batatais, J. Inox, Armazens Gerais Batatais, Usinox, e Laffite Negócios. Serão 10 módulos, sendo um por mês, com os seguintes temas – introdução

à filosofia Lean / valor agregado x perdas, dinâmica (células, takt-time, balanceamento de fluxo e de carga), VSM – Value Stream Mapping (mapeamento de Fluxo de Valor), 5S, MPT – Manutenção Produtiva Total / Trabalho Padronizado, Setup Rápido

– SMED / Kaizem, Qualidade na fonte/ Jidoka, Kanban, Hoshin Kanri / A3, Abordagem com pessoas / Metodologia de implementação.

PEIEX está oferecendo auxílio às empresas de Batatais que querem iniciar exportações



Durante o mês de fevereiro, representantes da PEIEX (Programa de Qualificação para Exportação), estiveram na ACE Batatais atendendo empresários

que tenham interesse em iniciar a exportação de produtos para outros países. O programa é oferecido pela Apex-Brasil para que as empresas iniciem o processo de exportação de

forma planejada e segura. Qualquer empresa do setor industrial, que produz o seu próprio produto, pode fazer parte do PEIEX, não importando o seu tamanho ou faturamento.

Empresas já podem fazer as inscrições para a Rodada de Negócios ACE/ Sebrae



Já estão abertas as inscrições para a Rodada de Negócios, que está agendado para o dia 7 de abril, terça-feira, às 18h,30 no Salão de Eventos Alcides Milan, sede da ACE Batatais. O evento acontecerá em parceria com o Escritório Regional do Sebrae em Franca, com aproximadamente quatro horas de duração e expectativa de participação de aproximadamente 50 empresas. As inscrições já estão abertas e podem ser feitas até o dia 20 de março.

“O formato desse evento é muito dinâmico e todas as empresas participantes têm a oportunidade de se apresentarem. O empresário tem um minuto e meio em cada rodada para falar sobre a sua respectiva empresa e o que ela oferece, gerando oportunidade de negócio e networking”, comentou o gerente executivo, Luiz Carlos Figueiredo.

Na Rodada de Negócios a área de serviços é representada pelos segmentos de informática, contabilidade, fotografia, bufê, eventos, locação de artigos para festas, alimentação, imobiliárias, marmoraria, escola de idiomas, cabeleireiros, agências de publicidade, consultoria, construtora, consertos em geral, artesanato, transporte de resíduos industriais, marcas e patentes, clínica de estética, fisioterapia, odontologia, engenharia e advoca-

cia.

Do comércio e indústria podem participar empresas de bolos e doces, padaria, vestuários, lingerie, produtos agropecuários e alimentícios, máquinas, sorveteria, água mineral e filtros, óticas, calçados, confecção, fitas adesivas, perfumaria e cosméticos, supermercado, aparelhos auditivos, produtos químicos, farmácia, entre outros.

“É uma excelente oportunidade para todos os empresários se conhecerem e se integrarem sobre as atividades disponíveis no município. Esse encontro viabiliza a possibilidade de negócios fortalecendo a nossa economia e facilitando o giro de produtos e serviços”, ressaltou o presidente da ACE, Ennio Cesar Fantacini.

A distribuição dos empresários é feita por meio de um software para que não haja coincidência nas mesas, empresários se cruzando nas mesas por mais de uma vez. Os participantes recebem um crachá com o mapa e a sua localização em cada rodada.

SERVIÇO

Mais informações pelo telefone 3761-3700 ou pessoalmente na sede da ACE Batatais, localizada à Praça Doutor José Arantes Junqueira, n.º 90, de segunda à sexta-feira, das 9h às 18h, e aos sábados das 9h às 13h.

Curso Super MEI Organize seu Negócio está com inscrições abertas

Empresários que participarem do curso são credenciados para o Programa Juro Zero, que oferece financiamentos de até R\$ 20 mil

A ACE Batatais e o Sebrae Aqui estão promovendo o primeiro Curso Super MEI de 2020, com o tema “Organize seu Negócio”. Microempreendedores individuais já podem fazer inscrição diretamente na sede da entidade, o prazo é até o dia 13 de março. As aulas serão realizadas no Salão de Eventos Alcides Milan, de 23 a 26 de março, das 18h30 às 22h30. O curso é gratuito e as vagas são limitadas.

O Curso Organize seu Negócio é voltado para empresários que já estão em atividade e também para aquela pessoa que pretende se tornar empreendedora. A carga horária será distribuída em quatro dias de muita informação da parte teórica e prática, com noções de como administrar um negócio de forma organizada.

Os consultores do Sebrae abordarão temas que promovem o conhecimento sobre o que é empreendedorismo através de vivências para autoconhecimento do perfil empreendedor e do conhe-



cimento de referências de empresários que souberam praticar muito bem estes comportamentos.

O curso Organize seu Negócio desmistifica os custos e gastos de uma empresa e ajuda o empresário a formar de maneira correta o preço de venda de produtos ou serviços. Também detalha o funcionamento do fluxo de caixa,

sua estrutura e aplicabilidade, auxiliando o empresário a tomar decisões com mais segurança.

PROGRAMA JURO ZERO

Para quem já é MEI, os cursos do Super MEI dão ainda a possibilidade do empreendedor conseguir crédito de R\$ 1 mil a R\$ 20 mil para investir em seu negócio, den-

tro do Programa Juro Zero Empreendedor, desde que não esteja com restrições cadastrais.

O valor do financiamento pode ser destinado para compra de produtos e serviços pretendidos para o exercício das atividades do microempreendedor, tais como: equipamentos, acessórios para veículos, veículos utilitários, motocicletas, ciclomoteres e ferramentas para trabalho. O prazo de pagamento do empréstimo é de até 36 meses, com carência de até seis. Para os empreendedores que pagarem em dia, o juro é zero.

SERVIÇO

As inscrições para o Curso Super MEI Organize seu Negócio já estão abertas e podem ser feitas até o dia 13 de março, diretamente na ACE Batatais, na Praça Doutor José Arantes Junqueira, n.º 90, Centro, na agência Sebrae Aqui Batatais, que está aberta das 9h às 17h30, de segunda à sexta-feira. Mais informações pelo 3761-3700 com Andrea Oliveira.

Inscrições para a Hair Brasil 2020 vão até o dia 13 de março



No próximo dia 23 de março, segunda-feira, a ACE Batatais e o Sebrae Aqui realizam a Missão Empresarial à Feira Internacional de Beleza, Cabelo e Estética, a “Hair Brasil 2020”, em São Paulo, no Expo Center Norte. As inscrições vão até o dia 13 de março, com o investimento de R\$ 80 por pessoa. As vagas são limitadas.

Empresas e profissionais de todos os setores comprovaram que a Hair Brasil desenvolveu um novo conceito em feiras especializadas e se tornou o grande ponto de encontro do trade da beleza. O evento une informação, gestão, moda e negócios num formato único, que rapidamente se transformou em referência para todo o setor, no Brasil e na América Latina.

Cabeleireiros, esteticistas, administradores de salões e clínicas de beleza também elegeram a feira como seu grande momento de atualização. Eventos como o Hair Brasil Fashion Show, os congressos, seminários e workshops tornam disponíveis no Brasil, informações antes só encontradas no exterior. Os profissionais podem conhecer nestes eventos o talento e o melhor da técnica mundial. Podem ver as novidades da indústria e falar direto com seus fornecedores, trocando experiências e desenvolvendo ideias.

Em parceria com o Sebrae SP, a ACE Batatais disponibiliza

essa oportunidade para os empresários do setor de beleza, garantindo aos profissionais a chance de trazer o que há de mais moderno para seus clientes.

SERVIÇO

A Missão Empresarial Hair Brasil, que acontecerá em São Paulo, no Pavilhão da Expo Center Norte, está agendada para o dia 23 de março, com saída da sede da ACE Batatais às 4h30. As reservas deverão ser feitas até o dia 13 de março, com o valor de R\$ 80 por pessoa. As vagas são limitadas. Maiores informações pelo 3761.3700 ou pelo 99201-8700, com Andrea Oliveira.

TUDO EM UM SÓ LUGAR
 CONECTE-SE PRESENTEIE
 CERTIFIQUE-SE TOQUE

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

Loja 02
 Anexo ao Sup. Real 03 | 16 3761.0187

Atendimento Online
 ☎ 16 99974.1941

INFORMÁTICA
 PRESENTES
 CERTIFICAÇÃO DIGITAL
 MÚSICA
 3D

SHOES

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

Diretoria lança programa “ACE nas Empresas”

Com o objetivo de criar uma maior integração da ACE Batatais com seus associados, a partir do mês de março a entidade estará promovendo mensalmente um encontro entre os diretores e seus associados denominado “ACE nas Empresas”.

Os eventos serão mensais, com agendamento prévio entre a ACE Batatais e a direção das empresas. Consta da programação a realização de um coffee break custeado

pela ACE, a partir das 7h30 e em seguida a apresentação da empresa, produtos e serviços aos participantes do encontro.

Além dos diretores da ACE a empresa poderá convidar fornecedores e clientes. O tempo de duração do evento é de até uma hora, excetuando-se casos onde há necessidade de mais tempo para a apresentação e visita na empresa.

O primeiro encontro esta programado para ser reali-

zado na Incubadora de Empresas, situado no Distrito Industrial Rudolf Kamensek, oportunidade em que será apresentado o trabalho desenvolvido e a visita nas empresas instaladas nos galpões de incubação.

Segundo o presidente Ennio Cesar Fantacini, as visitas visam estreitar as relações da ACE com as empresas, permitir a troca de experiências e promover debates sobre a atuação da entidade e seus associados.

ACE promoverá integração dos novos associados

A diretoria da ACE Batatais, empossada em janeiro deste ano, tomou como decisão a implantação de reuniões de integração dos novos associados. Os eventos serão trimestrais e acontecerão nos meses de abril, julho, outubro e janeiro de cada ano. Além dos novos associados a diretoria efetuará o convite aos associados mais velhos, permitindo a integração entre os associados e a entidade.

Segundo o presidente Ennio Cesar Fantacini, os eventos serão realizados em formato de “Café da Manhã” tendo como principal objetivo apresentar os produtos e serviços

da ACE, permitir que todos conheçam as dependências da sede social e os colaboradores da ACE Batatais.

Os encontros permitirão ainda o networking entre os participantes, a divulgação das empresas, produtos e serviços possibilitando o relacionamento entre os associados, criando desta maneira oportunidades de negócios entre os participantes das empresas.

Segundo o presidente Ennio Cesar Fantacini, além da participação dos novos associados o convite será estendido aos demais associados de forma gradual, pois muitos deles não conhecem a estru-

tura física da ACE ou mesmo os produtos e serviços oferecidos. Além disso, os encontros permitirão uma oportunidade para ouvir os associados, a análise crítica da direção da ACE e o planejamento de ações da entidade.

Tanto a diretoria executiva quanto os conselhos da ACE tem manifestado o interesse em aproximar mais a entidade com seus associados, desenvolver a cultura associativa e praticar ações que atendam as necessidades dos associados e consequentemente o desenvolvimento econômico de Batatais, comenta Ennio, presidente da ACE.

Você conhece as vantagens de ser um associado da ACE?

Ao entrar sócio da ACE Batatais, o associado passa a ter varias vantagens e desfrutar de sua estrutura física e administrativa. São mais de 40 anos de historia em prol do desenvolvimento associativismo empresarial em Batatais com diverso produtos e serviços. Conheça algumas das vantagens em ser sócio da ACE Batatais.

Boa Vista SCPC:

A ACE oferece a seus associados os serviços de proteção ao crédito em parceria com a Boa Vista SCPC, que possui a maior e mais completa base de dados eletrônicos de CPF e CNPJ do país, possibilitando ao associado segurança de informações e melhor análise de credito, seja para pessoa física ou jurídica.

Orientações Jurídicas:

Presta atendimento gratuito de orientação jurídica visando contribuir com as relações empresariais, buscando formas de conscientizar e prevenir problemas jurídicos.

Email Marketing:

O associado tem direito de forma gratuita, uma vez por mês, ao envio de email marketing, para divulgar seus

produtos e serviços.

Banco de Currículos:

Possui banco de currículos e efetua a divulgação de vagas às empresas associadas.

Sebrae Aqui:

Presta atendimento aos microempreendedores individuais (MEIs) gratuitamente a todos os interessados, e consultorias, oficinas e cursos aos empresários e colaboradores das empresas MEI, ME e EPP.

Salão de Eventos:

Efetua o aluguel do salão de eventos com preços reduzidos aos associados, e concessão gratuita da taxa de aluguel uma vez por mês aos associados, efetutando a cobrança somente da taxa de limpeza, quando do uso no período diurno.

Plano de Saúde Unimed:

Possui convenio com a Unimed Batatais, oferecendo planos de assistência médica ambulatorial, ambulatorial/hospitalar com obstetrícia, pronto atendimento, exames laboratoriais e especializados com preços reduzidos aos associados da ACE.

Convênio Odontológico São Francisco:

Com cobertura para tra-

tamento e cuidados preventivos a saúde bucal, da família dos empresários, dos colaboradores e dependentes com diversos profissionais credenciados em Batatais, na região e em todo o Brasil.

Parceria com CIEE e ADE-PAB

Possui parceria para contratação de jovens aprendizes e estagiários.

Cejusc:

Convênio para serviços de conciliação de conflitos entre empresas e consumidores, promovendo acordos entre as partes, sem imposição de uma decisão judicial.

Eventos e Campanhas:

A ACE realiza campanhas promocionais para fomentar o comercio local, e este ano estará realizando a promoção Batatais Pé Quente, com sorteios aos consumidores entre os meses de abril a dezembro, com prêmios em vales compras totalizando R\$42.100,00.

Semana do Conhecimento:

Realizada no mês de outubro tem como objetivo promover o conhecimento e reflexões no âmbito organizacional, com a realização de palestras e debates.

O tal “direito à desconexão”?

Vivemos a época da novidade.

Os últimos cinquenta anos são profícuos em algo novo.

Se a novidade vier de uma tecnologia digital baseada em internet, todo dia tem algo novo. É praticamente impossível conhecer tudo de novo que surge a cada dia e isso tem algumas consequências importantes. Destaquem-se quatro aspectos.

O primeiro: o desenvolvimento e o barateamento de smartphones, aplicativos e meios de acesso universalizou o acesso aos meios digitais e possibilitou novas formas de comunicação, trabalho e consumo de modo tão intenso e inovador que podemos dizer que não nos contentamos em nos lambuzar no melado; simplesmente mergulhamos nele, sem necessariamente medir as consequências.

O segundo: a imbricação e dependência da internet domina o cotidiano de tal forma que nos dá a impressão de que os recursos existem há muito tempo. Não é bem assim: a internet foi ligada no Brasil em 1995, a banda larga chegou no início dos anos 2000, o Facebook foi criado em 2004 e o Whatsapp em 2009.

O terceiro: a instantaneidade das comunicações, dá a impressão de que tudo é urgente, que tudo deve ser respondido imediatamente, que estamos o tempo todo disponíveis. Não pode ser assim. Nem tudo precisa ser imediato.

O quarto: as tecnologias digitais exigem, em muitos aspectos, uma nova abordagem do Direito. Nem tudo, porém. É que passamos a usar os recursos digitais para atividades que antes eram executadas em outros meios. Por vezes, fica a impressão de que se trata de coisa nova, que precisa de regra nova e, pior, que não precisa de regramento nenhum, ou seja, viva o “salve-se quem puder” digital.

O agora dito “direito à desconexão” é uma das novas abordagens para questões que já possuem disciplina jurídica própria. A expressão “desconexão” tem ares de atualidade e novidade por remeter ao seu antônimo – a conexão! – que é o elemento essencial de integração entre nós e a internet.

Porém, em matéria jurídica, especialmente de natureza trabalhista, a tal “desconexão” está garantida pelo direito fundamental ao lazer, previsto no art. 6º da Constituição e a disciplina jurídica da duração do trabalho, que também tem status de direito fundamental, especialmente nos inc. XIII, XIV, XV e XVII do art. 7º da Constituição, além de extensão regulamentação na CLT e em outras leis e outras normas.

Aliás, o diálogo entre os dispositivos constitucionais citados é que constitui o núcleo jurídico fundamental do dito “direito à desconexão”.

Dias atrás assisti gravação em vídeo de uma palestra ministrada pela advogada Thayssa Prado, que afirmava que o grupo de Whatsapp da empresa tem que ter horário “para abrir e para fechar” e que as empresas estão sendo condenadas por enviar mensagens fora do horário de trabalho, mesmo que sejam mensagens de brincadeira, o que caracterizaria violação do “direito à desconexão”.

Nem tanto ao céu, nem tanto ao mar.

Me parece um exagero generalizar a questão. No vídeo acima mencionado, afirma-se que um simples “meme” viola o “direito à desconexão”, a considerar que qualquer comunicação entre os empregadores e superiores hierárquicos com os colaboradores fora do expediente, ainda que seja para um divertimento – como enviar um meme – ou um gesto de afeto – como dar bom dia ou parabenizar pelo aniversário – invadiria o descanso do empregado, apenas por ter sido enviado ao grupo de empresa.

Fica a impressão de que fazer o empregado pensar na empresa ou no trabalho fora do expediente equivale a estender a jornada de trabalho. Repito: é um exagero.

Sobre enviar divertimentos o grupo da empresa, é preciso considerar o previsto no art. 4º da CLT: o tempo que o empregado adentrar ou permanecer nas dependências da empresa para atividades de lazer, não se considera tempo à disposição do empregado e, portanto, não integra o horário de trabalho. O grupo de Whatsapp utilizado para os assuntos corporativos é exten-

são das dependências da empresa. Por isso, entrar para ver um “meme”, não implica em trazer o empregado para a jornada.

Porém, se o empregado for obrigado a consultar o mesmo grupo de whatsapp para cumprir suas atribuições, a situação fica diferente.

A atenção da empresa deve estar voltada por não utilizar inadequadamente as ferramentas de tecnologia de informação e comunicação para fazer o colaborador trabalhar fora do expediente.

Se o empregador entra em contato com o empregado fora do horário de trabalho solicitando qualquer providência relacionada ao contrato de trabalho, obviamente está ampliando a jornada. Neste caso, paga as horas extraordinárias correspondentes.

Se o colaborador fica em regime de sobreaviso, ou seja, à disposição para atender o chamado do empregador, tem direito ao adicional de sobreaviso, que é de um terço sobre o valor da hora normal, pelo tempo em que estiver à disposição, mesmo sem fazer qualquer atividade.

Há ainda as situações de teletrabalho que, pela regra do inc. III do art. 62 da CLT não se sujeitam a controle de jornada e nem a pagamento de horas extras. É questão polêmica. Falaremos dela noutra oportunidade. Mas, minha modesta opinião é que, se o empregador tem como controlar a jornada (por exemplo, por log de acesso ao sistema da empresa), então podem ser devidas horas extraordinárias.

Portanto, o fundamental é distinguir o que é brincadeira daquilo que é trabalho.

Algumas sugestões para auxiliar nas relações de empresa e colaborador via mídias sociais (Facebook, Whatsapp, Instagram, Telegram, etc.):

- Patrões e empregados não devem se privar de relações pessoais, mesmo fora do ambiente de trabalho e depois do expediente. Podem e devem ter boas relações, o que ajuda a humanizar a relação de trabalho e estabelecer colaboração.

- Cuidado para não violar a intimidade do empregado. Em hipótese nenhuma compartilhe ou divulgue situações constrangedoras e, em especial, nunca divulgue exponha a intimidade ou que tenham caráter erótico e sexual.

- Para evitar confusão, crie dois grupos de Whatsapp: um para os assuntos da empresa; outro para brincadeiras e relações sociais. Lembrando que a participação neste segundo grupo é facultativa.

- O empregado não é obrigado a receber mensagens de trabalho no seu celular pessoal, salvo se esta questão constar expressamente do contrato de trabalho. Então, ou ajuste o modelo de contrato de trabalho ou forneça uma linha empresarial para o colaborador.

- Se a empresa fornecer linha celular para o colaborador, bloquear às redes sociais de trabalho fora do expediente e editar norma interna na qual o colaborador fica obrigado a desligar o celular quando não estiver em horário de trabalho.

- O administrador do grupo de trabalho via Whatsapp deve bloquear o acesso para mensagens nos períodos fora do expediente e não deve enviar mensagens de trabalho neste grupo fora do horário de trabalho.

- Empresário: respeite o horário de descanso do colaborador.

- Colaborador: não use seu tempo livre para trabalhar.

P.S.:

1) Sobre redes corporativas, uso de internet no trabalho e uso de celular no trabalho, remeto ao texto que dedicamos à edição de julho/2019 do Empreenda (veja aqui: https://atualiza.acebatatais.com.br/ADMInformativo/arquivos/pdf/ACE_Empreenda_Julho_2019.pdf)

2) Sobre colaboração entre empregados e empregadores, consulte a Edição do Empreenda de janeiro/2019 (veja aqui: https://atualiza.acebatatais.com.br/ADMInformativo/arquivos/pdf/JornalEmpreenda_ACE_Janeiro2019.pdf)



Alexandre dos Santos Toledo
Diretor de Assuntos Jurídicos da ACE Batatais

Relojoaria Rizatto completa 65 anos de história em Batatais



O filho André Rizatto e Antônio Carlos Rizatto

Uma das mais tradicionais empresas do setor comercial da cidade, que nesse ano completou 65 anos de muito trabalho e história de superação. A Relojoaria Rizatto, fundada em 1955 pelo empresário Olavo Rizatto, que está no mesmo endereço desde sua criação e evoluiu junto com o centro comercial de Batatais. Para contar um pouco da história da empresa, conversamos com o filho de Olavo, o empresário Antônio Carlos Rizatto, casado com Eliana Modesto Rizatto, pai de André Modesto Rizatto e Andréia Modesto Rizatto.

OLAVO RIZATTO, DE OURIVES À RELOJUEIRO



Olavo Rizatto - Pai

Para marcar a passagem é necessário frisar que antes do ano de 1955 funcionava há pelo menos 50 anos, no endereço Rua Coronel Joaquim Rosa n.º 57, a Relojoaria Biava, de propriedade de Adriano Biava, primo de Olavo Rizatto. Isso significa que o mesmo ponto comercial é relojoaria há mais de 115 anos.

De acordo com Antônio Carlos, Olavo Rizatto quando criança tinha

bronquite e Batatais era uma cidade muito fria. Com 13 anos o pequeno Olavo foi morar em Uberlândia – MG, com uma tia, irmã de sua mãe, pois a cidade mineira possuía clima mais quente e Olavo não sofreria com problemas respiratórios. Durante sua estadia no município mineiro, o marido de sua tia, de nome Badan, que tinha a profissão de ourives, contratou Olavo para trabalhar com ele, aprendendo a arte em ouro e joias. Pouco antes de alistar-se no Exército para fazer o Tiro de Guerra, Olavo retornou para Batatais com a profissão de ourives.

Após fazer o Tiro de Guerra, seu primo Adriano Biava precisava de uma pessoa para tomar conta do seu filho, o pequeno Adriano Henrique Biava e para ajudar na sua relojoaria. “Ele começou a trabalhar como cuidador de criança e como o Adriano era relojoeiro, ele começou a ensinar para o meu pai a profissão. Meu pai deixou para trás a profissão de ourives para ser relojoeiro. Ele trabalhava na loja no atendimento, fazendo consertos e, posteriormente, na casa dele montou uma pequena oficina de relojoeiro, na esquina da rua Carlos Gomes com a Avenida Dr. Chiquinho Arantes, onde era a casa do meu avô”, contou Antônio Carlos.

Na década de 50, o empresário Adriano Biava montou uma filial da sua relojoaria em Ribeirão Preto e não demorou para observar que a sua loja naquela cidade apresentava um faturamento muito maior do que a loja matriz em Batatais. Adriano Biava então perguntou a Olavo Rizatto, seu funcionário ainda na época, se queria comprar a relojoaria, o que não incluía o imóvel, apenas o ponto comercial e o estoque. Isso, mais ou menos, no ano de 1953. Olavo aceitou a proposta. Em 6 fevereiro de 1955, foi publicado no jornal Folha de Batatais a seguinte informação: “O sr. Olavoz Rizatto acaba de instalar à Rua Coronel Joaquim Rosa, n.º 57, nesta cidade, nas antigas instalações da Relojoaria Biava, que ali funcionou por cerca de 50 anos, bem montado o estabelecimento de presentes finos, bijouterias, joias e relógios sob a denominação de Relojoaria Rizatto, onde mantém bem aparelhada oficina de consertos”.

NASCE ANTÔNIO CARLOS RIZATTO



Palmyra Semielli Rizatto - Mãe

Em 1960, já com cinco anos como empresário e dono de relojoaria, Olavo Rizatto se casou com Palmyra Semielli Rizatto e em 1961 nasceu Antônio Carlos Rizatto, atual proprietário da empresa. Por volta de 1970 Olavo começou a levar o filho Antônio Carlos para ajudar na loja no período noturno. Antônio, que ainda não tinha 10 anos de idade, fazia trabalhos mais simples, lavava caixas de relógio despertador, pulseiras de relógio, entre outros pequenos serviços. Em 1972, Olavo Rizatto, que residia em um imóvel da Avenida 9 Julho, se mudou para uma casa da Rua Celso Garcia, ficando mais próximo de sua loja. Antônio, que estudava no Grupo Castelo, Passou para o EESA. Nesse ano, Antônio Carlos, que tinha um pouco mais de 11 anos de idade, foi reprovado na escola, repetindo a quinta-série. Olavo não se conformou com a falha do filho, que tinha o tempo exclusivo para se dedicar aos estudos.

“Em janeiro de 1973, meu pai chegou pra mim e disse: é o seguinte, você vai estudar no período da manhã e depois do almoço vai trabalhar na loja pra pagar a despesa que você deu durante um ano, que não serviu para passar de série na escola. Isso foi a melhor coisa que ele fez. Colocou eu para trabalhar na loja, naquela época, por causa da minha pouca idade, não podia registrar em carteira. Ele fazia eu limpar o chão, o balcão, os vidros, para abrir as caixas de mercadoria, pois os produtos vinham em caixas de madeira com capim, como ele era alérgico, tinha falta de ar por causa do problema da bronquite, e colocava eu para fazer. Eu adorava fazer aquilo, pois quando terminava o serviço ele me dava uns trocados. No quarteirão da frente, onde hoje está as Casas Bahia, havia um barzinho que vendia uns quibes grandes e muito gostosos. Com o dinheiro que ele me dava pelo serviço, eu ia até o barzinho, comia

um quibe e tomava um guaranazinho Paulista. Eu adorava isso”, relembra Antônio Rizatto.

A COMPRA E REFORMA DO PRÉDIO



Prédio Antigo Relojoaria Rizatto

Em outubro de 1974 Olavo Rizatto comprou o prédio que era de propriedade da família Biava, deixando assim de pagar aluguel. Antônio Carlos já tinha idade para ser registrado como funcionário, e seu pai o registrou na empresa como funcionário, na função de auxiliar de balcão. “Daí em diante ele soltou o serviço e eu fazia de tudo, começando a me ensinar a fazer o serviço de banco. O Comind na praça central, o Itau onde é o cartório, o Banco do Estado na equina”, conta ele. Olavo, que já estava ensinando a profissão ao filho, consertava relógios de parede em casa depois do expediente comercial e colocava Antônio para ajudar.

Já em 1977, Olavo perguntou para Antônio Carlos, que já estava com quase 17 anos de idade, se tinha interesse em continuar na Relojoaria Rizatto, pois havia a intenção de colocar o prédio no chão e construir um novo no mesmo local, caso o filho não tivesse interesse, continuaria com a mesma loja antiga e, futuramente, quando

já estivesse cansado de trabalhar, apenas fecharia as portas. “Eu disse que queria continuar na loja, dizendo a ele que queria mesmo era aprender a consertar relógios. Eu já sabia consertar, mas ele não deixava. Ele disse que em relógio, por enquanto, eu não iria pôr a mão, poderia até consertar algum, mas sob a sua supervisão”.

Em 1978 ele mudou a Relojoaria Rizatto onde atualmente está estabelecida a Farmácia Fernando Manipularium, num prédio que era de propriedade de Nilo Ferrari, era ao lado da casa da família. Então demoliu o prédio antigo na Coronel Joaquim Rosa e construiu um novo e moderno imóvel no lugar.

A NOVA RELOJOARIA RIZATTO

Em outubro de 1979 foi inaugurada a nova Relojoaria Rizatto, com Olavo Rizatto no comando, seu filho Antônio Carlos e mais uma funcionária, de nome Shirley Tostes Nardi como colaboradores. Era uma loja enorme em comparação ao espaço anterior. “Meu pai teve que contratar mais três funcionários. Fiquei responsável pelo estoque, que fica na parte de cima do imóvel. Eu passava para ele o que teria que ser comprado e o que tínhamos”, conta Antônio.

Nessa época Antônio queria fazer medicina e estava até fazendo cursinho preparativo no Colégio São José. “Foi um contrassenso, pois eu já havia falado que ia ficar na loja, que ia tocar minha vida na relojoaria e queria medicina. Meu pai deixou eu fazer cursinho no período noturno e de dia trabalhava, não dava tempo de estudar. Fui prestar vestibular em Uberlândia. Fiquei um mês por lá. Refleti sobre como eu poderia querer medicina e tocar a loja ao mesmo tempo, não ia conseguir fazer isso, decidi não fazer medicina. Acabou a primeira fase do vestibular, retornei para Batatais e nem procurei saber o resultado. Acho que não fui bem, pois não estava preparado para passar num vestibular daquele nível”.





na profissão de advogado. Eu era contra isso, pois eu queria ficar na loja e ela reforçou, dizendo que era para eu fazer o que ela estava mandando”.

Antônio Carlos prestou o exame da OAB, sua mãe entregou-lhe a chave de uma casa da Avenida 9 de Julho de propriedade da família e disse para montar o escritório de advogado. “Montei o escritório como ela man-

Retornando a Batatais, Olavo novamente deu um ultimato a Antônio: “você precisa posicionar a sua vida e decidir o que você vai fazer”. Antônio disse que iria continuar na loja como já havia dito antes, e que faria faculdade de Administração de Empresas em Ribeirão Preto, cidade próxima e que poderia viajar todos os dias, entrando no curso de Administração em 1980, em 1984 já estava formado.

“Daí me veio uma frustração. Na faculdade aprendi a evolução, as mudanças que poderia aplicar na relojoaria, quando cheguei aqui com o diploma na mão, meu pai disse “não”, que tudo iria continuar sendo feito à sua maneira. Fomos tocando a empresa e eu reclamava para a minha mãe, e uma mulher muito inteligente”, relata Antônio Rizatto.

DIREITO OU LOJA

Em 1986, Palmyra orientou o filho Antônio a fazer outra faculdade. Ele foi na Unaerp e se matriculou no curso de Direito. Por já ter feito Administração de Empresas, eliminou algumas matérias e concluiu o curso de Direito em três anos e meio. “Quando me formei, minha mãe pediu para que eu prestasse o exame da Ordem dos Advogados do Brasil e trabalhar

dou. Minha mãe enxergava algo que eu ainda nem percebia. Ela fez meu pai sentir a falta de mim na empresa e eu comecei a perceber isso. Advoguei durante sete anos e meio. Num final de ano, eu com um escritório com um monte de clientes, no dia 28 de dezembro, na escrivania da relojoaria, meu pai disse que eu tinha que decidir, ou eu ia ser advogado de vez ou ficaria na relojoaria. Foi aí que eu entendi o porquê minha mãe havia me orientado o tempo todo. Disse ao meu pai: “se o senhor deixar eu fazer o que quero na relojoaria, o escritório está fechado por causa do recesso forense, ele continuará fechado. A advogada que está lá continua com os atendimentos e eu nem volto. Ele me perguntou o que eu queria fazer. Respondi que queria cuidar da parte de compras, pois ele estava comprando muito errado, estávamos no Plano Real, ele comprava demasiadamente o que não precisava e o que precisava ele não tinha dinheiro para comprar, pois tinha que pagar o que ele já havia comprado errado. Eu também queria fazer o marketing da loja, pois ele não deixava eu fazer propaganda para a loja ser mais conhecida”.

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

Olavo permitiu as mudanças propostas pelo filho, ressaltando que era um teste. Considerado de comportamento muito rígido pelo filho, ele não deixava entrar computador na loja, isso em 1998. O escritório de contabilidade já cobrava a modernização para melhorar o controle de estoque e caixa. Em 1999, Antônio e sua esposa, Eliana já possuíam computador em casa, e começaram a fazer o cadastro da loja toda sem seu pai perceber.



“A Eliana ia para a relojoaria e anotava tudo em cadernos, dados das mercadorias, quantidade, custo, preço de venda e à noite ela passava tudo para o computador. Depois que ele permitiu o meu retorno para fazer as melhorias, eu levei para a loja um dos primeiros notebook que eu tive, nele estava instalado o programa com o controle de estoque, tudo certinho. Abri o programa e pedi para ele falar o nome de uma empresa fornecedora e o nome de uma mercadoria do estoque, ele falou, digitei no computador e apareceu imediatamente na tela, mostrei para ele o resultado, ele ficou maravilhado. Disse a ele que a loja inteira estava cadastrada no computador. Ele tinha medo que aquilo ficava na loja e poderia gerar algum problema e na realidade era apenas benefício”, contou Antônio.

A partir daquele momento, Olavo Rizatto dividiu a loja. Ele ficou com a parte financeira e o restante ficou sob a responsabilidade de Antônio Carlos. “Para eu fazer compras tinha que pedir para ele. Eu informava a mercadoria que eu precisava comprar e ele me retornava dizendo se podia e em quantas vezes era necessário parcelar o pagamento. Passamos a comprar só o que realmente era necessário”.

Nesse período Antônio Carlos já estava fazendo pós graduação em marketing, procurando mais informações. Foi convidado para dar aula no Centro Paula Souza. “O leque me foi aberto, pois havia naquela instituição a parte de informática, fiz amizade com o professor, eu já tinha muitos colegas da área de administração lá também, que foram trazendo mais informações atuais e atualizei o nosso programa no computador. Balanço financeiro, que antes era feito em quatro meses, passamos a fazer em menos de uma semana”.

Em 2004, ano que, segundo Antônio Carlos, Olavo ele já estava com a saúde mais delicada, ele dis-

se ao filho que queria aprender um pouco sobre informática. O CPU estava instalado no escritório da loja. “Meu pai estava com 76 anos. Em 2005 ele faleceu. Até hoje meu pai faz muita falta aqui na loja conosco, mas toda a Relojoaria eu já conhecia como a palma da minha mão. A parte de evolução da loja, que vendia rádio de carro, rádio portátil, aparelho de som, liquidificador, batedeira, isso tudo eu que sempre fui atrás. Ele deixava por minha conta”.

DIFICULDADE

Perguntado qual foi o momento mais difícil que a loja atravessou, Antônio Carlos disse que não foi político ou de crise econômica nacional. “Foi um assalto da Relojoaria em 1982, levaram todo o estoque de ouro. Não sei dizer qual seria o valor atual, mas além de mercadorias que estavam pagas, levaram muitas que haviam acabado de ir para a vitrine, que tinha apenas chegado e meu pai teve que pagar. Ele teve que pagar as duplicatas das compras daquilo que ele não tinha para vender e teve que recolher o ICMS do que foi furtado. Recolocar os produtos para dar continuidade na empresa foi um desafio, e aí que se demonstra o quanto vale a hombridade, de ter nome bom na praça. Dois vendedores daquela época chegaram com a mercadoria na loja e disseram para o meu Pai: “Olavo, estão aqui novamente os produtos, você não vai pagar nada agora. Trabalhe, venda, ganhe seu dinheiro, na hora que você puder acertar, me avisa que a gente retorna. A relojoaria demorou um pouco para se reerguer. Depois tivemos mais dois assaltos, em um levaram relógios, as joias já não ficavam mais na loja, e no terceiro pegamos os ladrões dentro da loja, um foi preso e o outro fugiu”.

A NOVA GERAÇÃO

Antônio Carlos Rizatto, que nesse mês de março completa 59 anos de idade e em abril completa 27 anos de casado, disse que está preparando seu filho para assumir a empresa da família, André

Modesto Rizatto, que está com 24 anos de idade, formado em administração de empresas e já trabalha na relojoaria. Ele poderá ficar responsável pela evolução tecnológica tanto da loja como dos produtos, criando o e-commerce para administrar, levando o nome Rizatto mais longe. Disse que André estará preparado para a revolução da tecnologia 4.0. A filha, Andréia Modesto Rizatto, de 25 anos, está terminando o curso de Direito neste ano, e segundo Antônio Carlos, Olavo Rizatto sempre dizia que ela tinha jeito para comércio. “Deixo ela a vontade. Se um dia ela optar pela loja, acredito que cuidará da parte de joias, pois ela tem muito bom gosto”.

Dentro dos projetos para o futuro, em breve Antônio Carlos Rizatto iniciará a reforma de um imóvel que possui arquitetura antiga e está localizada na parte de trás da relojoaria, com fachada para a rua Sete de Setembro. No local ele pretende criar o “Espaço Rizatto”, onde ficarão em exposição peças antigas, porém novas, nunca utilizadas, que possui em seu estoque. O espaço será para visitação pública, como um museu, porém muitas peças poderão ser adquiridas pelos visitantes. “Tenho peças decorativas e de uso doméstico, como por exemplo, um jogo de cálice para licor de 50 anos atrás, eu tenho novo para oferecer. Será um espaço voltado também para a cultura, pois eu e meu filho somos músicos”.

A Relojoaria Rizatto, com seus 65 anos de tradição, com o slogan “A tradição que fortalece”, oferece todos os tipos de relógios, do mais moderno ao mais conservador, de pulso, de bolso, de parede, joias em ouro e prata, semijoias (folhados e aço), cassetes, carteiras em couro, parte de decorações, porcelana e inox, cristal, bronze, utilidades domésticas e muito mais. Nas mãos um segredo para mantê-las sempre finas para ter a sensibilidade necessária para lidar com as pequenas e complexas máquinas, o bicarbonato. Entre as ferramentas de relojoeiro, uma mais curiosa, uma pequena e precisa serrinha para ajustar tamanho de pulseiras, mais comum nas mãos de ourives, e assim a Relojoaria Rizatto foi desenhando sua história.



Em abril, Eliana e Antônio Carlos completam 27 anos de casados

A MARISPAN TE AJUDA A FAZER MAIS!



@marispan marispan.com.br



De pai para filho: André está sendo preparado para assumir a empresa da família

QUE CARNAVAL É ESSE?

Blocos ganham a preferência em Batatais e contribuem com a economia da cidade

Em quatro dias, milhares de foliões foram às ruas da cidade acompanhar os três Blocos. A diversão foi garantida para todas as idades



Do dia 22 ao dia 25 de fevereiro, com sol ou chuva, uma multidão acompanhou os blocos carnavalescos pelas ruas da cidade. “Que Bloco é Esse”, “Só Mais Um” e “Blocão do Morro” levaram muita animação e alegria por todo o caminho que passaram. Felizes também ficaram os comerciantes que tiveram suas vendas aquecidas no período de folia, principalmente os ligados aos setores de bebidas, alimentação e vestuário.

O esquentar do Carnaval 2020 de Batatais começou mesmo foi logo no dia 21, sexta-feira, às 20h, na quadra do bairro Altino Arantes, com o ensaio do Blocão do Morro, com a apresentação afinada da bateria expert. O evento já anunciava o sucesso do Carnaval 2020 de Batatais.

No sábado, dia 22, a festa foi com o Bloco Só Mais Um, das 15h às 20h, no chamado Cortejo circuito Centro, seguindo em direção ao Lago Artificial. No domingo, 23, das 14h às 20h, foi o encontro dos blocos, com o Blocão do Morro, saindo do bairro Altino Arantes, seguindo para o Lago Artificial, onde já estava o Que Bloco é Esse. Segunda-feira, 24, das 15 às 20h, inaugurando um

novo circuito, a concentração começou no alto da avenida Prefeito Washington Luis com o Bloco Só Mais Um, descendo até o Lago Artificial com as tradicionais marchinhas de carnaval.

Na terça-feira, encerrando com chave de ouro mais um grande carnaval, sucesso de participação popular, com concentração às 15h, o Blocão do Morro partiu do bairro Altino Arantes rumo ao Lago Artificial, onde também se apresentou o Que Bloco é Esse, fazendo a apresentação simultânea numa dobradinha carnavalesca de muita alegria e descontração.

“A tendência dos Blocos de rua nos carnavais já está nítida. Acredito que podemos fazer esse carnaval se tornar uma grande tradição no município, como foi feito anteriormente com os desfiles das escolas de samba. Muda o formato mas não acaba com os foliões. Precisamos profissionalizar esse tipo de carnaval e com isso toda a região começará novamente a frequentar nossa cidade. Isso beneficiará muito a economia local”, comentou o presidente da ACE Batatais, Ennio Cesar Fantacini.

CARNAVAL DE BLOCOS MOVIMENTA MAIS A ECONOMIA, AFIRMA SECRETÁRIO DA CULTURA E TURISMO

Em entrevista à nossa reportagem, o secretário municipal de Cultura e Turismo, Luciano Dami, afirmou que o carnaval de blocos movimentou a economia do município com um acréscimo considerável na venda de bebidas e alimentação nos mais variados espaços (supermercados, lojas de conveniência e ambulantes cadastrados). “Também observamos crescimento em confecções com produção de camisetas e abadas, além do segmento de armarinhos com a venda de artigos para fantasias. Alguns espaços de eventos da cidade também entraram na onda e estão implementando seu faturamento com eventos nesse perfil”.

Segundo o secretário, os blocos já fazem parte da rotina da cidade há 8 anos, com a estreia do “Bellini nos Convidou”. Na prática nem podemos mais falar que os blocos são novidade. Se pensarmos que resgata um perfil do nosso carnaval que era o chamado “Vai Quem Quer” a tradição se amplia ainda mais. É uma estrutura que cresce todos os anos não só em Batatais como em todo o país”, ressaltou.

Questionado se o tradicional Carnaval de Batatais, dos desfiles das escolas de samba, pode não voltar a ser realizado nos próximos

anos, Luciano comenta que para o retorno dos desfiles é necessário que sejam sanadas as pendências legais e financeiras das entidades carnavalescas. “Sem isso, em função da legislação vigente, se torna impossível a transferência de recursos públicos para as agremiações.”

O secretário informou que a Administração Municipal, desde 2019, tem oferecido infraestrutura de som e palco para as agremiações que desejam realizar eventos (casas do samba) para arrecadação de fundos que auxiliem no déficit financeiro gerado pelo carnaval de 2018. Informou ainda que neste ano duas agremiações realizaram eventos por meio desta parceria. “Mas para o retorno definitivo de nossos desfiles é necessário o empenho das comunidades somando força e participando das diretorias das agremiações, auxiliando nos eventos, se envolvendo nos trabalhos voluntários de barracão. O investimento com pessoal foi o item que mais cresceu nas últimas edições do evento, prejudicando a sustentabilidade do mesmo”.



desfiles nos últimos anos. Comenta que as agremiações já tiveram uma procura maior de público e integrantes no passado e vinham apresentando uma dificuldade com o número de componentes nos últimos anos.

“Existem várias explicações e teorias sobre isso, mas nenhuma pode ser vista de maneira isolada. É um conjunto de fatores que geram essa atratividade dos blocos nos últimos anos. E vale ressaltar que não é um fenômeno exclusivo de Batatais como dito anteriormente, como podemos observar em outras cidades como Rio e São Paulo por exemplo”, ressaltou Dami.

Respondendo a uma última pergunta, sobre as diferenças econômicas entre os tipos de carnaval, desfile ou blocos, o secretário explica que o desfile demanda um maior investimento do poder público na festa e parte desse valor acaba não ficando na cidade (compra de materiais específicos não disponíveis no comércio local, cachês e custos de jurados, etc). “Estamos realizando um detalhamento financeiro com base nas prestações de contas dos últimos anos, um comparativo para se ter a real dimensão de investimento versus o lucro nos dois casos. Acredito que assim poderemos inclusive municiar melhor o planejamento de futuros eventos carnavalescos e consolidar ainda mais o retorno econômico para a cidade”, finalizou Luciano Dami.



**JUNTOS
PODEMOS MAIS**

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL BATATAIS

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 📱 @cafeanantias

www.shopdocafe.com.br

Espaço da Mulher Empresária



O Espaço Mulher Empresária registra aqui a homenagem a todas as mulheres pelo dia 8 de março, data em que é comemorado o Dia Internacional da Mulher. Para esta edição, temos uma convidada especial, a empresária Ariane Solane Pereira Duarte Lima, da empresa “Ariane Solane Micropigmentação Fio a Fio 3D”. Esta empreendedora de sucesso é do signo de gêmeos, nascida no dia 5 de junho, casada com Marco A. Duarte Lima, filha dos nossos amigos e associados da ACE Batatais, Reginaldo e Silvia (Marcenaria São João e Salão de Beleza Fios e Arte). Confira um pouco da história de Ariane Solane:

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

Ariane Solane Pereira Duarte Lima – Desde nova me identifiquei muito com o setor de beleza, tive a influência da minha mãe nessa preferência, pois ela tem um salão tradicional em Batatais. Comecei a trabalhar com 12 anos como manicure e assim dei início à minha carreira no segmento de beleza.

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

Ariane Solane - Fui manicure por 10 anos. Fazia decorações a mão com tudo quanto é tipo de desenho (casinha, papai Noel, flores, borboleta). Também fazia os alongamentos de unha em gel, e junto com as unhas, design de sobrancelhas.

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

Ariane Solane - Na verdade foi surgindo naturalmente com a grande demanda, a necessidade de realmente ser uma empresa e não só prestadora de serviços.

EME - Porque optou pelo ramo de beleza?

Ariane Solane - Cresci dentro do salão de beleza da minha mãe e foi me despertando a vontade de trabalhar com isso também. Me encantei inicialmente pelos desenhos nas unhas. Sempre gostei de coisas artísticas.

EME - Você teve apoio de alguém no início de seu empreendimento?

Ariane Solane - Com certeza! Tudo começou como eu disse, ali em cima, no salão da minha mãe, que foi minha maior incentivadora. Inclusive foi ela quem me apresentou mostrando um vídeo o trabalho de micropigmentação. E naquele mesmo momento, me apaixonei por isso.

EME - Quais cursos você fez para trabalhar nesse segmento?

Ariane Solane - Fiz um curso básico de micropigmentação com uma profissional excelente de Londrina – PR, sim, fui até lá só pra fazer o curso. Seis meses depois fiz uma especialização em fios em Maringá - PR. Depois fiz mais especializações em fios e colorimetria com Alan Spadone, o pioneiro em micropigmentação fio a fio no Brasil. Fiz várias outras especializações

depois, nunca me importando com a distância, e fazendo o máximo pra dar conta de pagar esses cursos, que não são nada baratos, mas sempre priorizando quem tinha mais conhecimento e experiência pra me passar.

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

Ariane Solane - Além de fazer as micropigmentações nas sobrancelhas, hoje, depois de mais de 4 anos de experiência, também dou cursos de Design de Sobrancelhas, Micropigmentação iniciante e Especialização em fios e colorimetria pra quem já é micropigmentador.



EME - O que é Micropigmentação Fio a Fio 3d?

Ariane Solane - A micropigmentação tem esse nome porque é uma pequena pigmentação da pele. Diferentemente de tatuagem, a micropigmentação não dura a vida toda, pois não é feita numa camada muito profunda de pele. Isso é bom, pois mudamos nosso gosto no decorrer do tempo. Sendo assim, é possível escolher diferentes formatos de sobrancelhas de acordo com seu gosto. Fio a fio 3D se dá pela direção em que os fios são desenhados, aonde eles parecem muito com os fios naturais da sobrancelha.

EME - Pra que serve a micropigmentação?

Ariane Solane – Para preencher falhas nas sobrancelhas, ter elas mais volumosas, igualar a diferença de altura entre as sobrancelhas. Dar um novo formato mais harmônico a elas.

EME - Qual a diferença entre micropigmentação e a sobrancelha definitiva?

Ariane Solane - A micropigmentação é a evolução da sobrancelha definitiva. Com o passar do tempo foi se descobrindo que quanto mais superficial fosse o procedimento, mais natural



parecia. Então a sobrancelha definitiva era algo bem marcado, que definitivamente não saia mais. Agora a micropigmentação tem duração média de 1 a 3 anos, dependendo dos cuidados da cliente, do tipo de pele, etc.

EME – Mudando de assunto, para saber um pouco mais sobre você, na culinária qual a sua receita predileta?

Ariane Solane - Strogonoff de queijo da mamãe e Parmegiana de Frango. Hummm!

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

Ariane Solane - Na verdade não tenho muitos. Não tenho preguiça de trabalhar, então acabo excedendo os limites, trabalhando também aos feriados e domingos. Mas quando sobra um tempinho gosto de ficar com a família na chácara, ir a barzinhos tomar uma cervejinha, assistir seriados.

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

Ariane Solane - Comece amando o que você faz. Não tenha medo de começar. Não seja negativa. Não tem como dar errado, você é uma mulher incrível e pode conseguir qualquer coisa. Você nem imagina aonde pode chegar!



SUPERMERCADOS



BATATAIS - ALTINÓPOLIS

A tradição de Economizar com qualidade continua com Supermercados Nori

5 lojas em Batatais e 1 em Altinópolis

SUPERMERCADOS



BATATAIS - ALTINÓPOLIS



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







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 – Tom Pneus Auto Center

Por Antônio Carlos Gomes da Silva - empresário



Jornal Empreenda - Como começou a história da empresa Tom Pneus e há quanto tempo ela está em atividade?

Tom Pneu - Quando fui demitido de meu emprego, após 23 anos de experiência, me vi desempregado e com uma doença degenerativa, então optei por abrir meu próprio negócio. Estamos em atividade há 2 anos e 3 meses.

EM - Quem são os proprietários? Ela conta com quantos colaboradores diretos ou indiretos?

Tom Pneu - Eu, Antônio Carlos Gomes da Silva, minha esposa Vanda e meus filhos, João Pedro, Murilo e João Victor. Não temos colaboradores, pois trabalhamos em família apenas.

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

Tom Pneu - Temos toda a linha de pneus novos para carros e cami-

nionetes, suspensão, freios, escapamentos, alinhamento e balanceamento. Também fazemos a troca de óleo do veículos.

EM - Para manter um veículo sempre em boas condições de uso, o que o proprietário precisa dar atenção?

Tom Pneu - Tudo no veículo é sempre importante, por questão de segurança no trânsito o proprietário deve sempre fazer manutenções preventivas ou procurar o profissional assim que perceber algum sinal de mau funcionamento em seu veículo.

EM - Qual a importância de manter o veículo alinhado e balanceado?

Tom Pneu - O alinhamento é um serviço importante e deve ser feito quando se sente dificuldades em conduzir o carro em linha reta, ou seja, quando o veículo começa a puxar para um dos lados. O alinhamento é importante para prevenir o desgaste irregular dos pneus, aumentando sua vida útil. Também oferece economia de combustível, pois diminui o atrito do pneu no solo, poupando assim o esforço do veículo. Um pequeno choque do pneu contra a calçada, buracos na pista, ou uma batida, já são suficientes para desalinhar seu carro. Esse problema pode desgastar os pneus mais rápido que o normal, além de diminuir o rendimento do veículo. O balanceamento geralmente vem acompanhado do alinhamento. Não se balanceia "pneus", mas sim o conjunto pneu e roda. Ambos evitam as trepidações no carro em velocidades acima de 60km/h, deterioração dos pneus, distúrbios de direção e comprometimento da capacidade de frenagem. Um carro bem alinhado e balanceado torna mais confortável a viagem e a dirigibilidade. E lembre-se, se o problema não for solucionado em tempo, corre-se o risco de reduzir

a vida útil dos pneus e das peças de seu veículo, acarretando em prejuízos financeiros e riscos para o condutor e demais passageiros.

EM - É necessário fazer cambagem e rodízio de pneus periodicamente? Porque?

Tom Pneu - Cambagem não é necessária em todos os casos, apenas em casos extremos como colisões com a calçada, buracos ou batidas. Nesses casos leve seu carro a um auto center, que o profissional irá verificar se há a necessidade de realizar cambagem ou apenas o alinhamento convencional. Todos os tipos de pneus precisam de cuidados que vão além da calibragem e alinhamento. Para garantir total eficiência dos itens é recomendado também fazer o rodízio de pneus. Essa prática tem a função de evitar desgastes irregulares, através da troca de posições entre os pneus. O rodízio possibilita que o desgaste natural seja feito de forma uniforme e proporciona maior economia de combustível, isso porque eles passam a rodar suavemente e o motor passa a ser menos exigido. Cada tipo de pneu tem um rodízio específico. O rodízio de pneus é realizado junto ao balanceamento e alinhamento seguindo as instruções do profissional, toda vez



que o cliente alinha e balancea seu veículo ele recebe uma etiqueta indicando a quilometragem atual e qual será a quilometragem em que se realizará o retorno para outra manutenção.

EM - Qual o diferencial da Tom Pneus em relação à empresas do mesmo segmento?

Tom Pneu - Trabalhamos em família para garantir a segurança da sua! Transparência com os clientes. É possível acompanhar toda manutenção e o serviço sendo prestado em seu carro.

EM - O setor que a Tom Pneus atua é muito concorrido?

Tom Pneu - Com certeza, mas nunca pensaremos em prejudicar nossos concorrentes, torcemos pelo avanço de todos e com persistência e serviço de qualidade vamos conquistando nosso espaço!

EM - A empresa consegue atender à crescente demanda no setor de peças automotivas que vem acontecendo em Batatais?

Tom Pneu - Procuramos sempre servir o cliente e suprir todas suas necessidades, somos uma empresa nova e caso haja algum problema em servir o que foi solicitado não atrasamos o



cliente com desculpas, se não pudermos fazer algo não faremos, mas tudo que é possível e está ao nosso alcance nós fazemos com muita dedicação!

EM - Os preços praticados pela Tom Pneus são acessíveis? Quais as formas de pagamento a empresa disponibiliza aos clientes?

Tom Pneu - Temos ótimos preços, e os clientes sempre saem satisfeitos com o preço e serviço prestado. Trabalhamos com cartões e as compras podem sim ser parceladas.

EM - A localização da empresa é estratégica na cidade? Qual o endereço e telefone de contato whatsapp, páginas na internet e redes sociais?

Tom Pneu - Estamos localizados em uma região de fácil acesso e com um ótimo fluxo de pessoas. A Tom Pneus está situada à Rua Dr. Alberto Gaspar Gomes N°1005. Nosso telefone é o 16-99273-1108 (whatsapp), no Facebook acesse Tom Pneus Autocenter.

Entrevista – Vivenda Home Store

Por Cláudia Rocha e Carlos Passos - empresários



Jornal Empreenda - Como teve início a empresa Vivenda Home Store? Há quanto tempo ela está em atividade?

Vivenda Home Store - Eu, Cláudia, por anos atuei na área de Gestão de Pessoas em empresas privadas e um belo dia resolvi deixar a minha área de formação e atuação para abrir meu próprio negócio. Falei dessa minha vontade com o meu esposo e grande incentivador Carlos que agarrou esse desafio e juntos demos vida à loja "Vivenda Home Store" que atua no ramo de presentes e decoração. A empresa

está completando 1 ano de vida nesse mês de março. E não poderíamos nos sentir mais abraçados, parabenizados e honrados podendo estar contando nossa história no jornal da ACE, justo no nosso aniversário de 1 ano. Empreender no Brasil não é nada fácil mas como gostamos de desafios resolvemos encarar e nos tornar empreendedores. Sabemos que temos muito a aprender, crescer e melhorar, afinal podemos dizer que agora que começamos a engatinhar, mas quando se tem amor pelo que se propõe a fazer, e respeito pelos clientes e por todos os que passam pela nossa loja, acreditamos que é só uma questão de tempo para alcançarmos nossos objetivos.

EM - Quem são os proprietários?

Vivenda Home Store - Os proprietários sou eu, Cláudia Rocha e meu esposo Carlos Passos.

EM - O local onde a empresa está instalada é estratégica?

Vivenda Home Store - Estamos localizados na Rua Santos Dumont, n.º 829, uma rua que concentra vários co-

mércios, de fácil acesso e onde as pessoas acham com facilidade locais para estacionar. É uma rua onde também passam muitas pessoas à pé vindo de bairros para o centro e ou vice versa, o que permite que essas pessoas parem e entrem para conhecer a loja.

EM - Quais produtos e serviços a empresa oferece?

Vivenda Home Store - A Loja Vivenda Home Store oferece produtos para decoração de ambientes, tais como abajur, vasos, aramados, potiches, porta-retratos, etc. itens para decorar os diversos ambientes de uma casa, bem como utilidades domésticas e o nosso carro chefe que é o serviço oferecido para os noivos "Lista de Presentes de Casamento".

EM - Para quem está procurando presentes para casamento a Vivenda Home Store tem opções?

Vivenda Home Store - Nós oferecemos para os noivos e os convidados a opção da "Lista de Presentes de Casamento", com produtos que vão desde jogos de panela, faqueiros, aparelho de jantar, taças de cristal, jogos de xícara para café e chá até opções de objetos decorativos como centro de mesa, aparadores, etc. A Lista de Casamento é a melhor opção para os noivos que não correm o risco de ganhar vários presentes repetidos e para os convidados que vão presentear de acordo

com o gosto e necessidade dos noivos. Para contribuir com esse momento a Vivenda Home Store oferece o serviço de entrega dos presentes nas casas dos noivos, sem custo adicional.

EM - O que o cliente não encontrar na loja pode ser encomendado?

Vivenda Home Store - Sim. Sempre que possível atender à solicitação do cliente, o fazemos com o maior prazer.

EM - Quais as opções de pagamento o cliente tem à disposição?

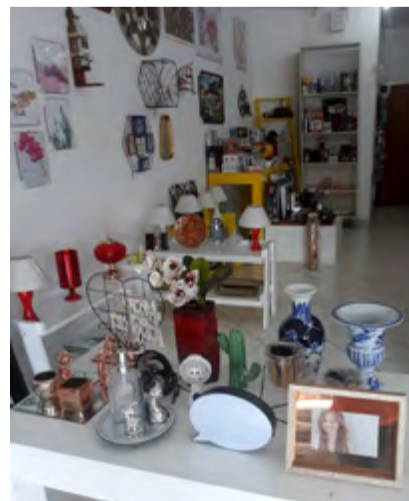
Vivenda Home Store - Aceitamos cartões de débito e crédito e parcelamos as compras no crédito.

EM - Quais os dias e horários de atendimento, endereço, telefones de

contato da empresa, página na internet e e-mail?

Vivenda Home Store - De segunda à sexta-feira das 9h às 18h e aos sábados das 9h às 13h. Nossos contatos são: Whatsapp 99294-8390 e 99218-8284. Página instagram - vivendahomestore e página facebook @lojavivendapresentes.

Gostaríamos de registrar a nossa Gratidão por fazer parte da ACE pois foi através dessa parceria que a "Vivenda Home Store" foi contemplada com o projeto ALL do Sebrae, o que para nós pequenos empresários e novos nesse ramo está sendo de um aprendizado extraordinário e de extrema importância, pois estamos recebendo todo o apoio para evoluir de forma profissional.



ECONOMIA

Indicadores

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

UNIDADE FISCAL

UFESP	R\$ 27,61
-------	-----------

Fonte: Diário Oficial SP

JUROS – Taxa Média Mensal

Cheque Especial	7,96%
Empréstimo Pessoal	6,17%

Fonte: Procon SP (Pesquisa Fev/2020)

Cartão Crédito – Rotativo Pessoa Física – Pré Fixado

Banco	am	aa
Bradesco Cartões	10,86%	244,58%
Banco Santander	11,52%	270,61%
Banco do Brasil	9,93%	211,55%
Caixa Econ. Fed.	9,69%	203,55%
Itaú Card	11,55%	271,39%

Fonte: Banco Central – 31/01 a 06/02
Tipo de Encargo – Pré Fixado

Cheque Especial – Pessoa Física

Banco	am	aa
Bradesco	8,30%	160,24%
Banco Santander	8,22%	157,99%
Banco do Brasil	8,02%	157,44%
Caixa Econ. Fed.	6,49%	112,74%
Itaú Unibando	8,36%	161,93%

Fonte: Banco Central 31/01 a 06/02

Capital de Giro – Pessoa Jurídica – Pré-Fixado

Banco	am	aa
Bradesco	1,81%	24,00%
Banco Santander	1,98%	26,46%
Banco do Brasil	1,01%	12,79%
Caixa Econ. Fed.	2,43%	33,34%
Itaú Unibando	1,99%	33,34%

Fonte: Banco Central 31/01 a 06/02

TAXA SELIC

Anual	4,25%
-------	-------

Indicadores Mensais

Índice	Acumulado – Jan/20
IGP-M	1,0781%
IPCA	1,0419%
IPCFipe	1,0410%

Fonte: Banco Central

Boa Vista SCPC

Inadimplência (Jan/20)	1,2%
Recuperação Crédito (Jan/20)	-3,9%
Demanda de Crédito (Dez/19)	-1,29%
Pedidos de Falências (Dez/19)	-29,7%
Movimento Comércio (Jan/20)	1,0%

Fonte: Boa Vista

TJLP

Anual (BNDES)	5,09%
---------------	-------

CAGED

Ano	Admissão	Demissão	Saldo
2016	4.484	4.927	-443
2017	4.818	4.570	248
2018	4.532	4.574	-42
2019	4.778	4.503	275

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
2019	57,27	3,62	53,65

Balança Comercial (Milhões US\$) – 2020

Período	Export.	Import.	Saldo
Jan/2020	6,1	0,2	5,9

Fonte: SECEX

Balança comercial de Batatais fecha com saldo de US\$ 5,9 milhões em janeiro

O saldo da balança comercial de Batatais, fechou com um saldo de US\$ 5,9 milhões no mês de janeiro deste ano. As exportações foram de US\$ 6,1 milhões e as importações de US\$ 0,2 milhões. Foram seis empresas exportadoras que contribuíram com este resultado, ficando mais uma vez o destaque para a Usina Batatais, que foi responsável por 94% das exportações no mês, os outros 6% do valor exportado foram de maquinas e implementos agrícolas, produtos de inox, partes e peças.

Batatais ficou em 91º do ranking das empresas exportadoras do Estado de São

Paulo e em 331º do Brasil. Os principais países que compraram produtos das empresas de Batatais foram a China com 33% do volume exportado, Bangladesh com 28%, Marrocos com 19%, Iraque com 6,1% e Arábia Saudita com 5,5%.

Comparado o mês de janeiro deste ano com o mesmo período de 2019, praticamente não houve alteração, no mês de janeiro de 2019, o total das exportações foi de US\$ 6,25 milhões, as importações ficaram em US\$ 0,20 e o saldo da balança comercial ficou em US\$ 6,05. No ano passado as exportações totalizaram US\$ 57,24 milhões, as importações US\$ 3,62 e o saldo da



balança comercial foi de US\$ 53,65 milhões.

Luiz Carlos Figueiredo

Batatais tem o melhor saldo de empregos desde 2013

Em 2019 o saldo de admissões e desligamentos foi de 275 empregos, ocorreu 4.778 admissões e 4.503 desligamentos.



Entre os anos 2011 a 2013 em pleno desenvolvimento da economia brasileira, no município de Batatais era criado em média 479 empregos por ano. Com a crise política e econômica iniciada no segundo semestre de 2014, o município fechou entre 2014 a 2016 o total de 1.666 postos de trabalho, sendo seu ápice o ano de 2015, quando foram fechadas 1.217 vagas de empregos.

No ano de 2017 o saldo de admissões e demissões voltou a ser positivo, com a criação de 248 novos postos de trabalho, já em 2018 o saldo foi negativo de 42 empregos. No ano de 2019 foram efetuadas 4.778 admissões e 4.503 desligamentos, tendo um saldo de 275 empregos, sendo o melhor resultado desde 2013, superando o resultado de 2017.

Se fosse mantido o crescimento de 479 empregos por ano, conforme ocorria entre os anos de 2011 a 2013, entre os períodos de 2014 a 2019, no município podia ter sido criado 2.874 novos empregos. A crise afetou diretamente a economia do município

e entre os anos de 2014 a 2019 foram efetuadas 30.637 admissões e 31.822 desligamentos, resultando um saldo negativo de empregos 1.185 nos últimos seis anos.

No ano de 2019 a flutuação do emprego formal por atividade em Batatais, demonstrou o melhor resultado no setor do comércio que teve 46% do saldo de admissões e demissões, seguido pela indústria de transformações que teve 19% do saldo, a construção civil com 17%, e serviços e administração pública com 16% cada setor. O setor da agropecuária fechou o ano com um resultado de 14% negativo.

As ocupações que tiveram os melhores saldos em 2019 na cidade, foram, alimentador de linha de produção com saldo de 89 empregos, servente de obras e assistente administrativo com 35 novos empregos cada. As ocupações que tiveram os menores saldos foram trabalhador agropecuário com saldo negativo de 50 vagas de trabalho fechadas, tratorista agrícola com 21 postos

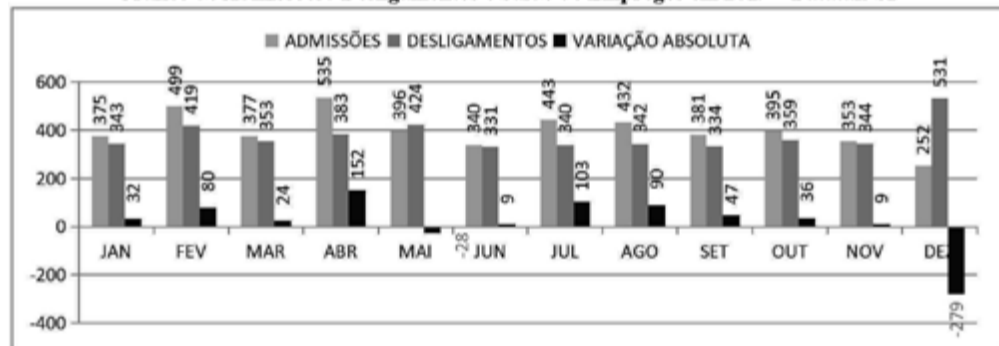
de trabalho fechados e operador de maquinas e ferramentas convencionais com o fechamento de 20 vagas de emprego.

Cidades da região também tiveram resultados positivos como Ribeirão Preto com o saldo de 2.820 novos empregos, a cidade de Bebedouro com 1.333 novos postos de trabalho, Matão com 1.132, Sertãozinho com 1.043, Franca com 615, Ibitinga com 691, Cravinhos com 499, Guaira com 475, Orlandia com 404, São Joaquim da Barra com 280. Brodowski com 178, Jaboticabal com 126, Altinópolis com saldo negativo de 41 empregos.

Em todo o Brasil foi criado 559.626 novos postos de trabalho, sendo o Estado de São Paulo responsável pela criação de 162.639 novos empregos. A fonte de pesquisas é o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) do Ministério do Trabalho.

Luiz Carlos Figueiredo

Gráfico de Admissões / Desligamentos e Saldo de Empregos em 2019 – Batatais SP



Quadro de Admissões / Desligamentos e Saldos de Empregos – 2011 a 2019 – Batatais SP

	Ano 2011	Ano 2012	Ano 2013	Ano 2014	Ano 2015	Ano 2016	Ano 2017	Ano 2018	Ano 2019
Admissões	6.673	6.579	6.638	7.020	5.005	4.484	4.818	4.532	4.778
Demissões	6.196	6.090	6.166	7.026	6.222	4.927	4.570	4.574	4.503
Variação Absoluta	477	489	472	-6	-1.217	-443	248	-42	275

Cresce o número de clientes negativados em 2020

No mês de janeiro deste ano as empresas associadas da ACE Batatais, registraram no serviço de proteção ao crédito da Boa Vista SCPC, o total de R\$ 136.087,62 de inadimplência dos consumidores. Foram negativados 149 clientes, sendo 129 com um registro, 22 com dois a cinco registros e um cliente com mais de cinco ocorrências. Em janeiro de 2019, foram negativados 116 clientes, com 125 ocorrências e o total da dívida negativada foi de R\$ 49.811,16. O mês de janeiro de 2020 teve um aumento de 28,45% da quantidade de con-

sumidores negativados e 173,2% do valor se comparado com o mesmo mês de 2019.

Entre os consumidores negativados, 133 são solteiros e 16 casados, sendo 116 do sexo masculino e 33 do sexo feminino. Os registros apontam 191 ocorrências com dividas de até um ano, totalizando R\$ 133.917,63. As dividas estão concentradas entre R\$ 100 a R\$ 500 com 85 ocorrências, há 35 ocorrências de clientes com dívida de até R\$ 100 e 33 clientes com dívida de R\$ 501 a R\$ 1.000.

A faixa etária que apresenta maior número de ocorrências é a de clientes entre

31 a 40 anos com 55 ocorrências, totalizando 42 clientes, seguidos de clientes acima de 50 anos com 44 ocorrências, totalizando 34 clientes.

O total da inadimplência dos últimos 5 anos é de R\$ 6.7776.027,70 e há 5.143 consumidores negativados pelas empresas no serviço de proteção de crédito da Boa Vista SCPC, destes 3.234 são do sexo masculino e 1.909 são do sexo feminino, sendo 4.857 solteiros e 286 casados.

Luiz Carlos Figueiredo

Comissão aprova relatório da MP sobre negociação de dívidas com a União e Simples é contemplado



A comissão mista da MP nº 899, a MP do Contribuinte Legal, encerrou as atividades nesta quarta-feira (19) com a aprovação do relatório do deputado federal Marco Bertaiolli, que também é vice-

-presidente da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp). A norma estabelece condições para a regularização e a resolução de conflitos fiscais entre a Administração Tributária Federal e os contribuin-

tes com débitos junto à União. A comissão mista foi presidida pelo senador Luiz Pastore.

O relator votou favoravelmente à matéria e acolheu, total ou parcialmente, 61 das 220 emendas apresentadas por deputados e senadores, o que gerou alterações pontuais no texto e resultou em um projeto de conversão, que agora segue para votação nos Plenários da Câmara dos Deputados e do Senado Federal, respectivamente.

No que diz respeito à urgência e à relevância da matéria, o parecer do relator teve o compromisso de reduzir as discussões judiciais entre o Poder Público e os devedores, permitindo que o processo de regularização das dívidas seja

mais ágil e eficaz.

Além disso, a mudança da legislação será uma oportunidade de diminuir a quantidade de créditos irrecuperáveis ou de difícil recuperação, que representam R\$ 1,4 trilhão, valor superior à metade do estoque da Dívida Ativa da União.

FORTELECIMENTO DAS MPES

De acordo com o texto aprovado, o deputado e relator, Marco Bertaiolli, conseguiu incluir o Simples Nacional nas regras estabelecidas pela MP para as transações tributárias com a União. Tal iniciativa ficou consolidada no projeto de lei de complementar de nº 9/2020, que aguarda a aprovação do presidente da

Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia, para entrar em vigor.

A inclusão do Simples tem total apoio da Facesp, que mobilizou a rede de Associações Comerciais em prol desta iniciativa.

O relator também incluiu um capítulo destinado, exclusivamente, ao contencioso tributário de pequeno valor. "Nosso mandato prioriza a valorização deste segmento tão importante para o fortalecimento da economia e da geração de emprego do País", afirmou Bertaiolli.

COOPERAÇÃO MÚTUA

Durante a apresentação do relatório, os representantes do parlamento e de toda

a sociedade civil tiveram a oportunidade de fazer sugestões de aperfeiçoamento do texto. A Facesp recebeu uma reunião técnica da comissão especial.

A partir disso, foi concedida, na complementação de voto, a inclusão da compensação de créditos do contribuinte em relação à União e a oferta de garantias, desde que reconhecidas por decisão transitada em julgado.

Para atender ao contribuinte do setor privado, o deputado também ampliou o prazo máximo para pagamento de dívidas para 10 anos e concedeu redução de até 70% do crédito para as sociedades cooperativas e das Santas Casas.

Intenção de consumo sobe em fevereiro e é a maior desde 2015

Os brasileiros ficaram mais propensos às compras em fevereiro, segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). O indicador de Intenção de Consumo das Famílias (ICF) subiu 1,2% em relação a janeiro, após duas quedas consecutivas, alcançando 99,3 pontos - maior patamar desde abril de 2015.

Na passagem de janeiro para fevereiro, houve melhoras nos componentes referentes a emprego e renda. O item que avalia o emprego atual teve uma elevação de 0,8% em fevereiro



ante janeiro, para 119,9 pontos, enquanto o componente perspectiva profissional subiu 0,3%, para 108,7 pontos.

A avaliação sobre a renda atual teve um avanço de 1,6%, a 114,6 pontos, e o acesso ao crédito cresceu 4,3%, para 95,4 pontos. O componente que estima o nível de consumo atual subiu 4,1%, para 76,6 pontos, enquanto a perspectiva de consumo avançou 3,1%, a 100,3 pontos. Já o item que

avalia o momento para aquisição de bens de consumo duráveis teve uma queda de 5,4% em fevereiro, para 79,3 pontos.

"A percepção de consumo dos brasileiros superou, pela primeira vez desde março de 2019, o nível de 100 pontos, evidenciando satisfação com as expectativas de consumir", opinou a economista da CNC Catarina Carneiro da Silva, em nota oficial. **Fonte: CNC**

Crédito para empresas continua a acelerar em 2020

Dados divulgados pela Boa Vista SCPC indicam que em 2019 o número de novas empresas no Brasil cresceu 18,1% ante 2018. Em 2018 e 2017, o montante de novas empresas também havia subido 14% e 13,6%, respectivamente.

É importante destacar que nos últimos anos a abertura de novos CNPJs tem sido puxada pelos Microempreendedores Individuais (MEIs), enquanto as demais formas jurídicas têm recuado. Mas a boa notícia é que, em 2019, depois de anos em queda, os outros sistemas voltaram a crescer. E cresceram 3,6%, enquanto os MEIs avançaram 23,1%.

Os indicadores de crédito e inadimplência das empresas no final de 2019, apesar do lento crescimento da economia, se mostraram bem animadora. A situação aponta para uma continuidade do crescimento robusto das concessões de crédito para as empresas com redução da inadimplência, o que por si só já é um cenário positivo e não tão comum.

As concessões de créditos livres (novos empréstimos), por exemplo, subiram 13,6% no ano, acelerando um crescimento que se iniciou no fi-



nal de 2017, como mostra o gráfico ao lado - e os concedentes de crédito continuam apostando em um crescimento ainda maior em 2020. Boa parte dessa recuperação no mercado de crédito e da volta das concessões para pessoas jurídicas são fruto dessa redução da inadimplência.

Números do Banco Central mostram que entre 2014 e 2017, a inadimplência das empresas deu o maior salto já registrado, passando de 3,1% em dezembro de 2013, para 5,9% em maio de 2017. Mas de maio de 2017 para cá, o indicador engatou uma rápida queda e fechou dezembro de 2019 em 2,1% - o menor valor da série histórica, conforme gráfico abaixo.

Dados da Boa Vista também mostraram essa queda relevante no mesmo período.

O indicador, que é calculado com base no somatório dos principais mecanismos de apontamento de inadimplência empresarial, e inclui cheques devolvidos, títulos protestados e registros de débitos realizados na base do SCPC, recuou 10,6% em 2019, após recuar 14,2% em 2018, e 6,5% em 2017.

Não há expectativa de grandes mudanças nesse indicador para 2020. Assim, um cenário com crescimento das concessões de crédito e estabilidade da inadimplência das empresas tende a ser o mais provável. É claro que esta não é condição suficiente para que a economia volte crescer rapidamente, mas sem dúvida é condição necessária para crescer de forma mais sustentável. **Fonte: Boa Vista SCPC**

Programação Cultural - Março de 2020

EXPOSIÇÃO DE ORQUÍDEAS

Dia 06 à 8
Local: Claretiano

a respeito de cuidados através de palestras, além de adquirir plantas e produtos relacionados.



A Associação Batataense de Orquidófilos e a Prefeitura da Estância Turística de Batatais realizam a tradicional exposição de Orquídeas. Espaço onde os admiradores da planta podem conhecer mais



Caça Palavras

No dia 8 de março é comemorado o Dia Internacional da Mulher e o Caça Palavras desta edição faz uma singela homenagem, colocando alguns nomes femininos de pessoas que talvez você conheça. Parabenize todas as mulheres pela data comemorativa. Encontre também aqui o nome secreto "Daniela". Boa diversão:

B	L	F	P	U	Y	C	M	A	J	O	W	H	Z	T	Q	K	K	F	LUCIANA	
S	W	Y	C	G	N	S	E	C	V	K	U	D	Z	Z	X	P	C	O	R	FLÁVIA
Z	R	E	D	T	K	G	U	J	K	H	Z	X	H	F	V	T	Q	O	N	ALINE
I	L	Z	K	E	Q	P	A	D	A	N	I	E	L	A	Q	E	C	M	O	BRUNA
N	U	L	B	V	C	L	T	B	I	X	U	A	N	I	R	A	M	U	U	RENATA
D	C	N	P	W	E	I	R	D	F	V	B	R	J	O	D	A	Y	D	K	LARISSA
O	I	H	R	I	E	S	R	H	N	I	G	B	L	N	H	N	B	T	P	PATRÍCIA
L	A	F	R	T	P	R	I	S	C	I	L	L	A	K	S	I	K	W	A	MARIANA
V	N	B	X	R	D	V	D	K	H	R	C	N	Y	K	I	L	D	V	U	VANESSA
A	A	S	S	E	N	A	V	F	O	V	R	V	S	W	K	O	V	R	L	MARIA
G	L	C	A	F	A	A	V	U	C	E	R	Y	Z	T	A	R	I	E	A	AMANDA
M	E	H	J	N	Y	Q	H	A	F	V	L	S	P	Q	T	A	I	N	P	PRISCILLA
O	T	O	C	A	A	Z	N	K	H	E	P	A	T	R	I	C	I	A	J	GABRIELA
A	L	I	M	A	C	I	C	T	H	A	T	X	W	A	G	A	Q	T	P	FERNANDA
M	I	P	W	L	D	P	L	E	X	I	N	Y	C	K	C	Z	L	A	R	MARINA
A	C	V	X	D	G	A	N	U	R	B	J	A	S	S	I	R	A	L	T	CAROLINA
Q	K	Y	Á	J	E	V	I	V	J	I	S	N	I	U	P	N	F	I	P	JULIANA
B	W	P	Z	L	V	U	U	R	U	E	U	L	U	R	L	C	V	N	T	CAMILA
G	M	U	E	F	F	V	P	U	A	D	N	A	M	A	A	D	P	E	U	PAULA
T	Y	Q	X	N	F	M	Y	Z	L	M	H	D	A	N	H	M	O	R	M	

ANIVERSÁRIO DA CIDADE

Dia 14
Horário: das 09h às 20h
Local: Praça Cônego Joaquim Alves
Diversas ações marcam a programação de aniversário do município.

9h - Escolas e projetos da cidade apresentam atividades artísticas desenvolvidas nas ações educacionais.

16h - Espetáculo A peça conta a história do recém nomeado cavaleiro Dom Quixote (foto ao lado), um cidadão "impossibilitado" de enxergar a realidade que o cerca e que jurando lutar pelo bem e pelos mais fracos, vê monstros, perigos e problemas de relevância duvidosa. O Quixote de um país qualquer ou nenhum, não escolhe suas batalhas e seus inimigos, esses, lhe são colocados pelas forças que dominam o reino e que são reforçados por seus próprios "préconceitos".

20h - Banda Musical Dr. Washington Luis apresenta o repertório desenvolvido junto aos alunos em uma mostra musical envolvente.

O evento também conta com rua de lazer, prestação de serviços a comuni-



dade e uma série de atrações surpresa. Classificação indicativa livre.

BANDA MUSICAL DR. WASHINGTON LUIS

Dia 29
Horário: 20h
Local: Praça Dr. Jorge (coreto)
Banda Musical Dr. Washington Luis apresenta o repertório desenvolvido junto aos alunos em uma mostra musical envolvente.



Energia verde

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



Usina Batatais

Emporium
CAFÉ CONVENIÊNCIA
(16) 3662-4801
R: Dr. Basílio Rodrigues dos Santos, 146
Bancários - Batatais/SP

RED Negócios
Creci - 26763 - J
CONSULTORIA IMOBILIÁRIA
3761-0400
www.rednegocios.com.br | rodrigo@rednegocios.com.br
(16)98172-9149

US/NOX
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



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
- Natação
- Judô
- Ginástica Artística
- Patinação
- Futebol

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

magazineluiza
vem ser feliz

(16) 3661-8200

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

POSTO SÃO GERALDO 



COMBUSTÍVEL GARANTIDO

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

Vem Construir com a gente!





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

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

VTN HENSWEAR



Fone: 3662 9999

Rua Antônio José Buranelli, 154 - Centro



Disk Entregas - 16 98168-5153

Açaí Mix Batatais
R. Dr. Oswaldo Scatena, 509 - Batatais | SP

QUE TAL COMEÇAR O ANO DE PORTÃO NOVO?

www.j2mportoes.com.br

J2M
PORTÕES

MÁXIMA TECNOLOGIA NO PORTÃO DA SUA CASA!



Consultoria e Assessoria Empresarial, Contábil, Jurídica, Tecnológica



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



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

Green

ESPAÇO DE EVENTOS

16 99346.3567 16 98116.1013

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



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



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



SUA INTERNET NA VELOCIDADE DA LUZ

60MB	100MB	300MB
R\$74,90	R\$94,90	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](https://www.facebook.com/CompuService.Net) [@compuservice.psi.br](https://www.compuservice.psi.br)