Cenário Empresarial

Informativo ACI Montenegro/Pareci Novo • Dezembro 2020 • Ano 12 • nº 65

ACI MONTENEGRO PARECI NOVO

99 anos 1921 - 2020

A ACI Montenegro/Pareci Novo deseja a todos um Natal repleto de luz, afetividade e alegria. Que o novo ano venha com prosperidade, crescimento e superação. Em 2021, nos comprometemos a seguir ao seu lado para que o novo ciclo que se inicia seja positivo e promissor.

Boas Festas

Novo Núcleo do Comércio

Grupo de empresários busca trazer diversos benefícios para a classe

Página 3

Rogério Cauduro: "Todo empresário de sucesso deve dosar bastante audácia com um pouco de cautela"

Páginas 6 e 7

Palavra do presidente

Então chegamos ao fim de 2020.

Iniciamos com a sensação de que este seria um ano de recuperação. Projetos e desafios novos para 2020 considerávamos absolutamente possíveis.

Mas, nesta conta, não estava computada a tal Covid-19. Ainda no final de fevereiro, ninguém imaginava o que estava por vir. E, como num filme apocalíptico, de repente, fomos tomados pelo medo. A expectativa de que a pandemia duraria poucos dias se arrasta até os dias de hoje. O temor tomou conta da classe empresarial. A economia mostra os sinais das medidas tomadas: recessão, inflação, desemprego.

Este momento serviu para provar que o modelo político vigente neste país está mais preocupado com o discurso de palanque e com o interesse perverso de alguns. E não propriamente com a população, que sustenta esta "máquina" que suga a maior parte da arrecadação para mantê-la ineficiente, se arrastando, incapaz de promover as reformas necessárias para que este país, cheio de possibilidades e recursos, possa se tornar uma grande potência econômica.

Os poderes políticos Federal, Estadual e Municipal promoveram medidas questionáveis para o enfrentamento da pandemia. Em meio ao medo e temor, os debates intermináveis da classe política, mandos e desmandos, desvios de verbas destinadas à pandemia. O que mais se viu foram notícias falsas, desalinhamento na orientação dos protocolos e uma sociedade que não aguenta mais ficar em casa. E, assim, continuamos dominados pelo medo da pandemia que ainda persiste.

Na economia, empresas ficaram pelo caminho, milhões de pessoas perderam o emprego. Outros, entretanto, conseguiram reinventar sua atuação no mercado, muitos outros empregos foram preservados, descobrimos que fazer reuniões por videoconferência nos permite trabalhar em casa e ficar mais tempo com a família. Alguns analistas arriscam dizer que o mundo mudou. O futuro dirá. Dirá também se erramos ou acertamos no enfrentamento do coronavírus.

O que nos dá esperanças ao findar de 2020 é a expectativa pela vacina, que já está sendo utilizada em alguns países. E, infelizmente, até nisso erramos, em procrastinar a decisão para compra de vacinas. Mas o fato é que ela virá e este simples "fato" já repercute no mercado.

Pelo menos as opiniões concordam de que não há mais espaço para a interrupção das atividades produtivas. Recado que já havia sido repassado para nossos mandatários.

"E assim, mesmo que cansados de enfrentar tantos percalços neste 2020, mantemos o sentimento da esperança por um 2021 mais generoso, menos apocalíptico, mais saudável."

Karl Heinz Kindel
Presidente da ACI

Para quem achava que o ano não teria tantas surpresas, o nosso governador apresentou há poucos meses uma reforma tributária disfarçada de aumento de tributos. Apesar de vencido, ressuscita a mesma ideia no derradeiro mês do ano.

Aqui vale o registro do papel da Federasul, através da figura da presidente Simone Leite que, diferentemente de outras entidades representativas, se posicionou de forma contundente e contrária à manobra do governo. Ao que parece, o governador não entende de fluxo de caixa. Ou, o que é mais provável, utilizou o mesmo discurso da velha política de prometer o que não pode cumprir.

E assim, mesmo que cansados de enfrentar tantos percalços neste 2020, mantemos o sentimento da esperança por um 2021 mais generoso, menos apocalíptico, mais saudável.

Que o governo nos deixe trabalhar e empreender.

Feliz 2021.

EXPEDIENTE

Este informativo é uma publicação de:
ACI Montenegro/Pareci Novo
Rua Ramiro Barcelos, 1700, 2º andar,
Montenegro/RS - Brasil - (51) 3057.4344
acimontenegro@acimontenegro.org.br

Projeto gráfico e Redação: Gaboo Digital
Jornalista Responsável: Karine Bulgarelli (Gaboo Digital)
Impressão: Gráfica Grafocem
Tiragem: 750 exemplares

ACI MONTENEGRO PARECI NOVO

ACI Montenegro/Pareci Novo lança o **Núcleo do Comércio**

Pensando no ano desafiador que os empresários enfrentaram devido ao lockdown, altos impostos e vendas reduzidas, a ACI cria o Núcleo do Comércio. O objetivo é reunir os empresários associados, a fim de fortalecer a classe. O grupo pretende unir as forças para atuar em ações de redução de custos fixos junto a seus fornecedores e prestadores de serviços. Também pretende criar campanhas que movimentem a economia nas regiões de Montenegro e Pareci Novo.

Segundo o coordenador do Núcleo, o empresário Robson dos Santos, é importante que, através do Núcleo, os comerciantes mudem sua visão de concorrentes para aliados. "Num segundo momento há interesse de que haja uma aproximação com o poder público e que, juntos, possamos discutir assuntos pertinentes ao comércio e estratégias de melhorias para nossa cidade. Atitudes isoladas têm mais dificuldade de serem vistas. Já um grupo coeso e unido, se faz ser ouvido", explica.

Robson conta que o Núcleo está em ação desde outubro de 2020, após o período de fechamento do comércio em razão da pandemia. "Houve essa necessidade de união de empresários juntamente com a ACI para vencer os danos do lockdown. O grupo começou com cinco empresários e hoje já estamos com 20 empresas representadas".

O Núcleo do Comércio já está estruturando projetos de revitalização de áreas (praças e canteiros), consultorias para empresas, treinamentos para os seus vendedores e um projeto para o Natal de 2021. "Está tudo em fase de elaboração, mas com interesse de colocar em prática no início do ano que vem", conta Robson.

NÚCLEO DO COMÉRCIO DE MONTENEGRO

As empresas associadas, que tenham este viés de cooperação e interesse em engajar-se ao Núcleo, podem entrar em contato através dos números 3057 4344 ou 9987 78589 (Eduardo). "Através do Núcleo do Comércio, vamos juntos pleitear uma cidade melhor para empresas e clientes", encerra.

Federasul contra o **aumento de impostos**

A Federação de Entidades Empresariais do Rio Grande do Sul (Federasul) vem realizando reuniões com seus membros, com o objetivo de alinhar o posicionamento da entidade sobre o projeto que prevê aumento de impostos, enviado pelo Governo Estadual à Assembleia Legislativa.

O engenheiro montenegrino José Roberto Mello Bellina, membro da diretoria de Administração e Finanças da ACI Montenegro/Pareci Novo, é também Conselheiro Sênior da Federasul e vem participando dos encontros virtuais da Federação.

Ao analisar os impactos que o pacote de aumento de impostos para 2021 podem causar nas empresas, Bellina reforça a importância de considerar, primeiramente, que a atual carga tributária incidente sobre as empresas e a sociedade em geral já é considerada 'insuportável'. "Falar de aumento de impostos depois de uma pandemia com tantas restrições ao trabalho, com fechamento do comércio e ampla perda de renda é, no mínimo, menosprezar aos que contribuem para a geração de empregos e dificultar ainda mais a sobrevivência dos que trabalham e produzem", diz.

Segundo Bellina, a Federasul está considerando não retomar novamente esta pauta com o governo uma vez que, em dezembro de 2018, houve negociação em que a classe produtiva se comprometeu e cumpriu o que foi prometido. Por outro lado, a Federasul considera que o governo deixou de honrar os compromissos assumidos e editou, recentemente, o PL 246, que é quase uma repaginação do PL 184, que foi retirado da Assembleia Legislativa sob o eminente risco de derrota na votação. "A prorrogação por mais quatro anos das alíquotas, já majoradas do ICMS, que incide sobre todas as classes sociais (luz, celular, combustíveis, bens de consumo), a redução da faixa de isenção do SIMPLES do faturamento das empresas de R$ 360 mil/ano, para R$ 180 mil/ano, bem como a tributação do IPVA para carros acima de 30 anos, que oneram prestadores de serviço, entre outras classes, impactará ainda mais negativamente no sistema produtivo e sobre toda a sociedade gaúcha", explica.

A partir disso, Bellina reforça que a Federação reitera seu posicionamento de contrariedade total ao PL 246 e irá lutar pela derrota do pacote de aumento de impostos. "A Federasul considera que o Rio Grande do Sul retomará seu crescimento e grandeza não pelo novo aumento de impostos, mas mediante aprovação de ferramentas que visem a modernização estrutural do estado, como a reforma administrativa e previdenciária, fim do duodécimo, políticas de privatização e concessões, com ampliação da participação do setor privado, bem como pela desoneração fiscal e consequente aumento de competitividade no cenário nacional", finaliza.

ACI Montenegro/Pareci Novo em 2020: **ações diferenciadas com foco na comunicação online**

Mediante as limitações resultantes das orientações de isolamento social durante praticamente todo o ano de 2020, a ACI Montenegro/Pareci Novo manteve o cronograma de atividades junto aos associados e à comunidade. Com adaptações e em busca de novos temas para atender a todas as fases deste momento que estamos vivendo, a entidade ofereceu oportunidades de crescimento e interação, mesmo que no ambiente online.

Além do período com horário reduzido de atendimento presencial e atendimentos realizados à distância, lembramos de algumas das diversas ações que marcaram o ano de 2020 para a Associação.

Campanhas que buscaram trazer informações para o empresariado local e auxiliar as pessoas impactadas pela Covid-19:

• Notas e comunicados da ACI e da Federasul sobre a pandemia e a economia local;
• Distribuição de dicas e cartilhas para empresários e população em geral;
• Campanha de arrecadação de doações para a comunidade: "Juntos contra a Covid-19";
• Projeto do Núcleo Gastronômico da ACI: "Cozinha Solidária".

Promoção de importantes ações online:

• Lives com autoridades e especialistas voltadas para associados e comunidade sobre vários temas pertinentes ao momento atual;
• Programa audiovisual do Núcleo Gastronômico: "Cozinhas do Vale";
• 99 anos da ACI: selo comemorativo alusivo ao aniversário e conteúdos especiais sobre a data;
• Feira virtual do Núcleo de Mulheres Empreendedoras: "The Best Mix Bazar Online";
• Painel Eleitoral com candidatos à Prefeitura Municipal de Montenegro.

Criação de novos sites, que trouxeram conteúdos exclusivos e mais informações para toda a comunidade:

• Revitalização e reestruturação completa do site institucional da entidade: **www.acimontenegro.com.br**
• Site do projeto Eco Pila: **www.ecopila.com.br**
• Hotsite da campanha de valorização do comércio local Sou Daqui, Compro Aqui: **www.campanhacomproaqui.com.br**
• Site da primeira capacitação online promovida pela entidade, o Curso Decola: **www.cursodecola.com.br**
• Hotsite da maior feira de descontos da região, The Best Mix Bazar Online: **www.thebestmixbazar.com.br**

Campanhas em prol do comércio local:

• Campanha de valorização das empresas da região: "Sou daqui, compro aqui";
• Programa de Pontos para fidelização de clientes no comércio com o aplicativo Pontuaí.

rönnau
RELOJOARIA JOALHERIA ÓTICA 1957

PINGUE-PONGUE

Rogério Cauduro

Após a live realizada com o empresário Rogério Cauduro em nossa página no Facebook no dia 18 de agosto de 2020, com o tema "Como gerir as finanças frente à crise econômica gerada pelo novo coronavírus", o convidamos para esta seção a fim de aprofundarmos o tema e obtermos um preparo para o ano de 2021, através de seu know-how.

Cauduro é graduado em Economia, pós-graduado em Planejamento Estratégico, Planejamento Esportivo e Planejamento Financeiro. Tem MBA em Controladoria e Finanças e mestrado em Economia. Além disso, é diretor e administrador das empresas Cauduro e Óthima e gestor das marcas Poker e Bom Dinheiro.

ACI – Fale um pouco sobre sua visão do cenário econômico do país em 2021:

RC – Acredito que em 2021 ainda teremos um período de incertezas e desequilíbrios no mercado. Algo como experimentamos em 2020, porém, acredito que menos acentuado do que foi. Continuaremos com grandes desafios para manter uma produção razoável. Ou seja, produzindo e comercializando na proporção que, ao menos, seja suficiente para pagar os custos fixos que a empresa possui. Não entendo que em 2021 as empresas, de forma geral, conseguirão pagar a dura conta gerada em 2020 em função da pandemia. Mas, se bem planejado e bem administrado, acredito que 2021 irá ser o ano da retomada para muitas empresas e, infelizmente, o ano de encerramento de outras.

ACI – Considerando o ambiente externo atual, como as empresas podem garantir uma maior saúde financeira?

RC – Seguirá o caixa sendo o ponto crucial de sobrevivência das empresas. Entretanto, isto nos gera custos, pois ter caixa alto requer custos de capital. Todavia, aproveitando que a política do governo é de manter taxas de juros baixas, ao menos em relação ao que se tinha nos anos anteriores, o impacto não é tão grave. E sim, ter uma disponibilidade irá fazer com que as empresas façam bons negócios em função dos desajustes de abastecimento que estão ocorrendo em diversos setores da economia. Minha sugestão é que as empresas reforcem e ampliem seus controles de gestão financeira. Isto é saúde financeira. Ter a informação correta de quanto caixa tem, do resultado da empresa, da inadimplência, do caixa futuro projetado, enfim... os demonstrativos devem estar muito bem estruturados para que a empresa tenha dados suficientes de sua situação econômica-financeira para conseguir tomar as decisões corretas. Notem que não estou sugerindo que troquem de sistema, ou contratem mega especialistas na área financeira. Minha sugestão vai no sentido de ter informações seguras, relevantes e que façam sentido aos gestores para tocarem o negócio. Lamentavelmente é muito comum vermos empresas que são administradas de forma empírica, exatamente por não haver informações adequadas e úteis para que seja tomada a decisão correta. E o momento requer exatamente que o setor financeiro seja um aliado da empresa. Portanto, muita atenção aí!

ACI – De que forma o empresário deve conduzir seu planejamento orçamentário (PO) adequado a esta nova realidade?

RC – A forma correta de fazermos o planejamento orçamentário é analisando dois pontos: a) qual a capacidade de vendas da empresa e b) qual a capacidade de produção da empresa. Tendo estes dois fatores como premissa, é arregaçar as mangas, colocar a cabeça a funcionar e fazer o planejamento. A forma tradicional é iniciar pela previsão de vendas e quanto que isto irá demandar de insumos, capital e pessoas (nunca esquecendo de fazer o planejamento orçamentário otimista, pessimista e moderado). Sugiro fazer a projeção de custos fixos, baseada na estrutura que será necessária para atingir o faturamento previsto (lembrando que em alguns casos será de crescimento, em outros de diminuição ou de manutenção). Mas o fato é que quase todas as empresas terão de reajustar seus orçamentos.

Bem, fazer o planejamento orçamentário talvez não seja o mais complicado. A meu ver, para 2021, o que está pegando é o que esperar. Será crescimento? Será redução? Ou será manutenção das vendas? E esta incógnita, cada setor precisa analisar com uma lupa o seu mercado, para então iniciar o PO da empresa. Sabemos que existem vários métodos de fazer o planejamento orçamentário. Planejamento de tendência, planejamento histórico e plano base zero são os exemplos mais utilizados pelas empresas. Minha sugestão é que seja feito um PO diferente em 2021. Ou seja: algo que se inicie no plano base zero (neste planejamento são projetados as vendas e gastos como se não houvesse histórico anterior) e se busque algumas travas de gastos baseado no orçamento histórico (este é aquele que o orçamento futuro é feito baseado nos gastos realizados nos anos anteriores). Então, na prática, ficaria mais ou menos

assim: se busca uma projeção de vendas razoável (poderá ser maior ou menor que a atual de 2020 ou 2019). Baseado nisso, se vai ao mercado ver os custos para realizar tal produção. Coloca-se no orçamento e se vai em busca do equilíbrio entre entradas e saídas (Receitas e Gastos). Penso que não será uma missão fácil, mas é fundamental que seja feito para que a estrutura da empresa esteja adequada à "nova realidade" da empresa.

ACI – Por mais grave que seja, acha possível transformar uma crise financeira em oportunidade de crescimento?

RC - Sem dúvida! Veja que, quando existe crise, é porque existem mudanças. Se existem mudanças, existem oportunidades. E isto é muito curioso, pois muitos empresários não se dão conta. Ou seja: Toda vez que houver uma acentuada crise é porque grandes mudanças estão ocorrendo. O ponto complicado disto é que as empresas, em especial os empresários mais tradicionais, são avessos à instabilidade e, portanto, se sentem mal e incomodados com as crises (mudanças) e acabam se encolhendo, o que acarreta perda de market share da empresa. Mas claro, as empresas que estão atentas às oportunidades serão as que sairão, no fim desta enorme crise, beneficiadas. Então, é uma questão de escolha: iremos ficar parados e esperando a crise passar ou iremos fazer algo para "atender" às novas demandas? Esta é a questão! E cabe aqui comentar que todos nós, sem exceção, fomos afetados economicamente, psicologicamente e emocionalmente por esta pandemia. E se isto é fato, também é fato que nossa forma de dar valor às coisas, mudou. Então, se antes eu queria viajar muito, talvez agora queira ficar mais tempo com meus entes queridos (ou vice-versa). Se antes eu queria fazer muito esporte, agora quero desacelerar e curtir mais a vida (ou vice-versa). Se antes eu queria ter minha casa própria, agora posso querer apenas locar para ter minha mobilidade (ou vice-versa). Se antes queria ter meu carro, agora quero este dinheiro para fazer outras coisas e vou de Uber (ou vice-versa). Se antes tomava qualquer cerveja, agora só tomo as que são as melhores (ou vice-versa). Se antes eu comia só na rua, agora quero eu mesmo fazer minha comida (ou vice-versa). Enfim... mudamos a forma de sentir e usar as coisas. Acredito que nada mais será como antes!

"Aproveite o momento para estar mais presente que seus concorrentes no mercado e, o mais importante, melhorando sua produtividade com atendimento qualificado e entregando mais por menos."

ACI – É possível melhorar o faturamento da empresa sem comprometer a qualidade de entrega e atendimento? Se sim, como?

RC – De forma geral, as empresas irão faturar menos que antes. Um bom exemplo é o PIB do Brasil (é o indicador de tudo que se produz no país), que em 2020 irá encerrar com crescimento negativo se comparado com 2019. As projeções apontam uma retomada dos patamares de 2019 em dois anos. Ou seja, em 2022 é que estaremos com um patamar igual ou pouco superior a 2019. Entretanto, há que entender que os hábitos de consumo e as coisas que estaremos consumindo serão diferentes. No que seguiremos (e isto nunca mudará) morando, comendo, vestindo, transportando e nos comunicando. Todavia, o que está mudando, é a forma e intensidade com que faremos isto. Portanto, sim, se a empresa estiver atenta a estas mudanças, for rápida para alterar sua produção e atender aos novos hábitos de consumo, terá grandes chances se melhorar seu faturamento mantendo ou até melhorando atendimento e a forma de entregar isto. Exemplos clássicos são as hospedagens em viagens. Antes era apenas hotel, hoje temos a opção de aplicativos como o Airbnb e outras formas de se hospedar. E ainda exemplos de transporte, onde o Uber, entre outros, fizeram uma revolução mundial no transporte urbano. Mas claro, devemos pensar em nossa realidade e entender os hábitos de consumo e forma de vida que impactam nossa realidade para ajustar isto e se dar bem ainda em 2021. Se trabalho em imobiliária, com venda de imóveis e meu principal produto é imóvel comercial, preciso entender que as pessoas estão aderindo em massa ao home office e, talvez, este mercado fique bem abalado. Aliás, ainda no ramo imobiliário, recentemente em Porto Alegre, um hotel encerrou suas atividades para se transformar em pequenos apartamentos tipo flat, que serão comercializados por período ou mensal. Note que isto é uma clara adaptação de um negócio para a nova realidade. Também posso trazer como exemplo a marca esportiva Poker, que buscou no esporte individual uma forma de atender seus clientes pois, com a pandemia, os esportes coletivos (antes seu principal negócio), foram amplamente impactados.

Enfim, há que aproveitar o momento para estar mais presente que seus concorrentes no mercado e, o mais importante, melhorando sua produtividade com atendimento qualificado e entregando mais por menos. Somente assim é que será possível melhorar o faturamento mantendo o lucro!

ACI – Mensagem aos empresários para o ano de 2021:

RC – Será um ano desafiador quando, por um lado, enfrentaremos falta de matéria-prima, falta de mão de obra e escassez de abastecimento. Já por outro lado, uma demanda que não será tão grande assim, mas que, exatamente pela escassez de produção, nos dará a sensação de positiva e animada. A meu ver, o que fica são alertas em dois pontos fundamentais a todo empresário de sucesso: bastante audácia com um pouco de cautela. Se soubermos dosar estes dois ingredientes nosso ano será próspero e de retomada. Aliás, quero aqui deixar um convite para que me acompanhem em um novo projeto que iniciamos este ano, a fim de auxiliar a todos os profissionais de sucesso a buscar êxito em sua empresa ou na empresa que trabalha. "Cia Vencedora" é um projeto que dá muitas dicas de como tornar sua empresa ainda mais vencedora, em especial neste momento de tantas mudanças. Feito o convite é só acessar o YouTube, (www.youtube.com/ciavencedora) e aproveitar as dicas que dou em todas as áreas da empresa.

Novo Prefeito de Montenegro fala de suas primeiras ações em 2021

Convidamos o prefeito eleito, Gustavo Zanatta, para responder algumas perguntas sobre sua gestão a partir do ano que vai iniciar.

ACI – Quais as primeiras medidas que serão tomadas, assim que o senhor assumir a sua cadeira em janeiro de 2021?

Gustavo Zanatta – As medidas iniciais serão as mais práticas, de menor complexidade e que não requerem maiores estudos. A primeira ação será a diminuição dos cargos em comissão, seja porque vimos que alguns podem ser unificados e acumular mais alguma função, ou porque já existem servidores dentro da própria Administração que podem realizar as atividades, deixando a máquina pública mais enxuta. Outra ação será a ampliação de atendimento da ESF Centro até às 23 horas, aumentando a oferta para o atendimento das pessoas e facilitando o acesso para as que moram nos bairros do "lado de cá" do Morro. Vamos trabalhar para agilizar a emissão das guias de IPTU, ITBI e Alvará, proporcionando mais celeridade aos negócios locais. Também queremos revitalizar as áreas de lazer da cidade, permitindo seu uso durante os finais de semana e feriados.

"A Prefeitura estará de portas abertas a todos que desejam contribuir com boas ideias e contribuições factíveis."

ACI – O que o empresariado local pode esperar de sua gestão nos próximos quatro anos?

GZ – Os empresários podem esperar uma aproximação e a escuta diária dos problemas e sugestões para a nossa cidade.

Vamos facilitar o acesso para quem quer empreender, com a criação de estruturas de apoio, oferecendo cursos e palestras sobre educação financeira, mercado financeiro e marketing, entre outros assuntos. Com isso, auxiliaremos os empreendedores iniciantes e aqueles que desejam aprimorar seu conhecimento. Vamos atrás de microcrédito para auxiliar os comerciantes nessa época de pandemia e também para quem já possui um negócio estabelecido e quer evoluir.

ACI – Sobre o comércio em nossa cidade: Na live do Painel Eleitoral, realizada no canal da ACI Montenegro/Pareci Novo no Facebook (27/10), o senhor mencionou ser "fator predominante" montar um plano para atender aos comerciantes locais, que foram fortemente impactados com a pandemia. O que está sendo planejado para esse setor?

GZ – Além das linhas de crédito que vão auxiliar os comerciantes, iremos trabalhar para que o comércio local se fortaleça ainda mais, com campanhas de incentivo às compras em Montenegro e a atração de consumidores das cidades próximas, por meio de promoções. Também consideramos fundamental acolher e apoiar os empreendimentos dos bairros. Em relação à pandemia, nossa proposta é trabalhar com um modelo de distanciamento seguro, para que as vidas sejam salvas e, ao mesmo tempo, o comércio possa trabalhar com a tranquilidade de saber que não fechará as portas.

"Queremos que as empresas, independente do porte, estejam inseridas na comunidade, participando da sua construção, contribuindo para a qualidade de vida do entorno."

ACI – O senhor mencionou também que para os primeiros 100 dias de governo há uma estratégia de revitalização de nossa cidade. Pode explanar mais sobre este projeto?

GZ – A nossa cidade é linda. Temos uma beleza ímpar, com dois pontos turísticos naturais, que são a nossa beira do Rio Caí e nosso morro São João. Vamos começar a revitalização por esses dois pontos, proporcionando que as pessoas possam frequentar esses dois locais e se sintam à vontade, em espaços com iluminação, lixeiras e áreas de convívio, entre outras comodidades. Após, vamos passar para as nossas ruas, com um plano de arborização, retirando os tocos de árvores e fazendo o replantio, dando mais vida e cor à nossa cidade. Paralelamente, temos de investir na limpeza da cidade, iniciando pela educação ambiental e a instalação de novas lixeiras, através de parcerias com empresas. Nesta mesma linha, pretendemos buscar o apoio da iniciativa privada para a instalação de novas placas com a identificação das ruas e bairros, que hoje praticamente inexistem.

ACI – Como o senhor pretende atrair mais empresas para a nossa cidade?

GZ – Para atração de novas empresas, vamos rever a lei de incentivos, deixando-a mais clara e com contrapartidas mais sintonizadas com as demandas da população. Nossa meta é reduzir a burocracia, tornando a instalação do empreendimento mais rápida. Queremos que as empresas, independente do porte, estejam inseridas na comunidade, participando da sua construção, contribuindo para a qualidade de vida do entorno. O Município também se propõe a buscar a qualificação da mão de obra dentro das demandas apresentadas pelos empreendimentos, para que os postos de trabalho sejam preenchidos com a nossa gente, para que os salários circulem aqui, fazendo a roda da economia girar.

ACI – Poderia deixar uma mensagem sobre sua gestão aos associados que leem nosso informativo?

GZ - A construção da nova cidade, que tanto defendemos na campanha, depende, em muito, do engajamento de cada montenegrino. É hora de nos perguntarmos, todos nós, o que podemos fazer pela nossa cidade ao invés de esperar que a cidade faça algo por nós. A Prefeitura estará de portas abertas a todos que desejam contribuir com boas ideias e contribuições factíveis. Prometemos ouvir a cada cidadão e trabalhar muito, com honestidade, coragem e perseverança. Montenegro e sua população merecem isso.

Confira as vantagens de ser um associado ACI

35% de desconto
nos exames laboratoriais às empresas.

MasterLab Laboratório de Análises Clínicas

5% de desconto
em todos os produtos.

DNA Floricultura A Família das Flores

Redução de preço
nos planos de saúde empresarial e medicina ocupacional.

Unimed Vale do Caí

10% de desconto
às empresas associadas em diversos serviços, inclusive nos Exames Ocupacionais (Admissional, Periódico, Troca de Função, Retorno ao Trabalho e Demissional).

Clínica Trentin

30% de desconto
nos serviços de análises clínicas sobre a tabela vigente, aos associados e seus colaboradores.

Laboratório MOTTIN

Soluções financeiras
como capital de giro pessoa jurídica, antecipação de recebíveis (cartão de crédito), seguros, plano de previdência privada, entre outros.

UNICRED

5% de desconto
às empresas associadas e aos colaboradores nos serviços de lavagem à água.

Lavanderia Ondazul

5% de desconto
nos serviços de instalação de internet pelo prazo de 24 meses.

GTC Telecom

20% de desconto
em todos os produtos para empresas associadas em situação regular.

Alpendre

Menores valores
nas mensalidades dos planos de assistência odontológica.

DENTSUL

15% de desconto
nas mensalidades de todos os cursos ofertados pela instituição.

Colégio Sinodal PROGRESSO

10% de desconto
no valor das mensalidades dos cursos de Graduação da Feevale Digital e no crédito dos cursos de Graduação presenciais.

UNIVERSIDADE FEEVALE

COPERFAT e Linha de Crédito
junto ao BB às empresas associadas há mais de seis meses na entidade.

BANCO DO BRASIL

Melhores soluções
para as operações bancárias, como taxas especiais, isenção de tarifas, entre outras vantagens.

Sicredi

10% de desconto
na segunda parcela às empresas associadas em situação regular.

VISION AUDIO

45% de desconto
a partir da segunda parcela, conforme tabela vigente, nos cursos de graduação e pós-graduação e empréstimo de sala.

FADERGS

15,5% de desconto
às empresas associadas em situação regular junto à ACI, nos programas e serviços da Clínica, por tempo indeterminado.

Verità CARE

10% de desconto
aplicado ao valor das mensalidades de curso de graduação na modalidade EAD ofertados pela APESC/UNISC.

UNISC MONTENEGRO

10% de desconto
às empresas associadas, em toda sua linha de colchões, box, cabeceiras e todos os acessórios comercializados.

Picollo Colchões SAÚDE EM PRIMEIRO LUGAR

7% de desconto
às empresas associadas nos serviços de instalação elétrica.

MEGA elétrico

10% de desconto
nos cursos aos funcionários, dependentes e dependentes dos associados da ACI em situação regular junto à entidade. Com exceção dos cursos na modalidade EAD (Educação a Distância).

Fecomércio RS | Senac

25% de desconto
às empresas associadas, sobre o valor da mensalidade e cortesia aos associados no treinamento, implantação, e consultoria (sem custos ao cliente) na utilização do CRM Leadstation.

syonet

8% de desconto
nos cursos de idiomas.

10% de desconto
nos cursos de informática e administrativos (exceto promoções e aulas particulares).

Solução CENTRO DE ENSINO

5% de desconto
nas mensalidades dos alunos que treinarem em formato de trios, assim como seus dependentes de forma vitalícia.

Neide Klein

20% de desconto
em ingressos de eventos

10% de desconto
para cursos, palestras e oficinas

10% de desconto
na academia

10% de desconto
para consultas odontológicas

5% de desconto
na educação complementar

5% de desconto
em consulta nutricional, psicologia e massoterapia

10% de desconto
para reservas nos hotéis SESC do Rio Grande do Sul (reservas diretamente com o setor de reservas, conforme disponibilidade)

Sesc

Os benefícios do Sesc são válidos para associados da ACI que são pertencentes a categoria de público em geral.

CONTABILIDADE
IMPOSTO DE RENDA
REGISTRO DE EMPRESAS
ASSESSORIA FISCAL, CONTÁBIL, TRABALHISTA e PREVIDENCIÁRIA
Rua João Pessoa, 1615.
(Centro - Montenegro/RS)
(51) 3632.4500
Rua Professor Annes Dias, 112 - Sala 131.
(Centro Histórico - Porto Alegre/RS)
(51) 3224.6613

oximont
Gases Industriais
WHITE MARTINS
Rua Coronel Antônio Inácio nº 1075
Centro | Montenegro - RS
equipamentos medicinais | suprimentos para solda
3632 3110

EML 25 anos
assessoria contábil
Uma empresa que presta serviços com ética, transparência e excelência.
51 3632.3101 - 3057.3101
Rua João Pessoa, 1109 - Centro - Montenegro/RS
/EMLAssessoriaContabil

DNA
Floricultura
A Família das Flores
3632.2564
Rua Santos Dumont, 1230
Montenegro/RS
dnafloricultura.com.br
Juliano
BUQUÊS - CESTAS - ARRANJOS - PRESENTES - DECORAÇÃO - BAZAR

Metha Systems
Consultoria Empresarial e Tecnologia da Informação
Sistema de Gestão Empresarial
CT-e, MDF-e (Manifesto de Transporte)
NF-e, NFC-e e NFS-e
(51) 3632-4061
(51)98463-0237; (51) 99989-9624; (51)99735-6493
www.methasystems.com.br
suporte@methasystems.com.br
Rua Dr. Schmitz, 572 - Rui Barbosa - Montenegro - RS

CURSO ONLINE
DECOLA
EMPREENDER NA PRÁTICA
FAÇA SUA IDEIA DE NEGÓCIO DECOLAR
O primeiro curso 100% online promovido pela ACI
Preparado por especialistas associados
Conteúdos sobre marketing e vendas, gestão de pessoas, gestão financeira, capitalismo consciente e TI
Para adquirir o curso aponte a câmera do celular para o QR code abaixo:
Realização:
ACI
Patrocínio Institucional Diamante:
Unimed
VIBRA
ACESSE CURSODECOLA.COM.BR E GARANTA JÁ O SEU!

Você sabia que a ACI conta com estrutura para a realização de encontros, cursos e treinamentos?

São três amplas salas climatizadas, com acesso à internet e equipamentos como TV, flipchart, quadro branco, microfones, caixa de som, entre outros itens.

Venha conhecer nossos novos espaços e aproveite os descontos especiais para associados!

Quer saber mais?
Entre em contato e faça sua reserva:
(51) 3057 4344 • relacionamento@acimontenegro.org.br

Anuncie a sua empresa no painel eletrônico da ACI

Um dos **melhores pontos de divulgação da cidade**, o espaço é perfeito para divulgar serviços, mostrar produtos ou anunciar promoções.

Entre em contato e descubra as vantagens em anunciar com a gente:
(51) 3057 4344 • comercial@acimontenegro.org.br

Faça sua marca ser vista

ASSOCIADOS DA ACI TÊM DESCONTO DE 50%

A ACI Montenegro/Pareci Novo é uma entidade sem fins lucrativos que acredita e incentiva o desenvolvimento coletivo. Para realizar seus projetos, iniciativas e programas, a ACI conta com o patrocínio das seguintes empresas:

Patrocínio Institucional Diamante

Unimed Vale do Caí

VIBRA

Patrocínio POC Ouro

Sicredi

Patrocínio POC Prata

BIO CITRUS · CARRY INFO · CGC CONTABILIDADE · GTC INTERNET · hgm · rönnau · Sindilojas Montenegro · PROGRESSO