

DETRAN.SP

# 31% das multas na Operação Direção Segura Integrada são por crimes graves de trânsito

Das 68 autuações em outubro por embriaguez ao volante, 21 foram enquadradas nesta categoria, com pena de seis meses a três anos de prisão

A Operação Direção Segura Integrada (ODSI), ação de fiscalização da Lei Seca realizada neste mês de outubro, traz um dado alarmante. Das 68 multas aplicadas aos motoristas por embriaguez ao volante, 21 (31%) são consideradas crimes graves de trânsito, de acordo com artigo 306 do Código Brasileiro de Trânsito (CTB). Os motoristas enquadrados nesta infração apresentaram mais de 0,34 miligramas de álcool por litro expelido no sangue. Se condenados, poderão cumprir de seis meses a três anos de prisão, conforme prevê a Lei Seca, também conhecida como "tolerância zero".

"O consumo de álcool afeta o sistema nervoso central reduzindo a comunicação entre o cérebro e corpo. As consequências no organismo são visão turva, coordenação motora afetada, reflexos lentos, dificuldade no equilíbrio e capacidade de pensar com clareza e fazer escolhas racionais. Para quem está ao volante, a combinação álcool e direção pode ser fatal, já que nossas habilidades motoras são controladas pelo cérebro e responsáveis pelos movimentos na direção como aceleração, frenagem, câmbio e direção", alerta Roberto Douglas, presidente da Associação dos Médicos do Detran do Estado de São Paulo (AMDESP) e da Associação de Médicos e Psicólogos Peritos de Trânsito do Brasil (AMPETRA).

As blitzes integram equipes



do Detran.SP, das polícias Militar, Civil e Técnico-Científica. No total, foram aplicados 6.092 testes em 18 municípios paulistas por meio das ações que visam a prevenção e redução de acidentes e mortes no trânsito causados pelo consumo de álcool combinado com direção.

Os 201 motoristas autuados por recusa ao teste do bafômetro serão multados, cada um, no valor de R\$ 2.934,70 e responderão a processo de suspensão da carteira de habilitação. No caso de reincidência no período de 12 meses, a pena será aplicada em dobro, ou seja, R\$ 5.869,40, além da cassação da CNH.

O mesmo ocorrerá com os 47 condutores (17,5% do total das multas aplicadas) que

apresentaram até 0,33% miligramas de álcool por litro de ar expelido e responderão a processo administrativo. Tanto dirigir sob a influência de álcool quanto recusar-se a soprar o bafômetro são consideradas infrações gravíssimas, de acordo com os artigos 165 e 165-A do Código de Trânsito Brasileiro (CTB).

No total, foram realizadas fiscalizações em 18 cidades durante as noites de sexta, sábado e madrugadas de domingo em São Paulo, Indaiatuba, Lins, Ribeirão Preto, Ribeirão Pires, Itapevi, Batatais, Pariqueira-açu, Pindamonhangaba, Itu, Jales, Piracicaba, São Carlos, Caçapava, Barrinha, Araras, São Sebastião e Diadema.

"O retorno da operação no Estado de São Paulo é fun-

damental para reduzirmos os acidentes e mortes no trânsito, conscientizando também a sociedade sobre os perigos da combinação entre álcool e direção", destaca Neto Mascellani, diretor-presidente do Detran.SP.

A definição do horário da ação tem explicação. Segundo levantamento realizado pelo Infosiga, sistema do Governo do Estado gerenciado pelo programa Respeito à Vida e Detran.SP, dos 892 óbitos de motoristas registrados no estado de São Paulo entre janeiro de 2019 e julho de 2021 com suspeita de embriaguez ao volante, 378 mortes (42,3%) aconteceram aos finais de semana no período noturno. Jovens entre 18 e 24 anos representam 18% das vítimas fatais.

**CÂMARA MUNICIPAL DE DIRCE REIS**  
Estado de São Paulo  
CNPJ 01.666.928/0001-72  
Fones/Fax: (17) 3694-1141 - E-mail: camaradirceis@camaradirceis.sp.gov.br  
Rua José de Alencar, 2325 - Centro - CEP 15.715-000 - DIRCE REIS - SP

**PORTARIA Nº 014/2021**

(Dispõe sobre ponto facultativo nas repartições da Câmara Municipal que especifica).

O Gabinete da presidência da Câmara Municipal de Dirce Reis, Comarca de Jales, Estado de São Paulo, República Federativa do Brasil, no uso de suas atribuições legais.

**CONSIDERANDO** que no dia 28 de Outubro de 2021 (quinta-feira) é comemorado "dia do funcionário público", feriado municipal,

**CONSIDERANDO** que no dia 02 de Novembro de 2021 (terça-feira) é "dia de finados", feriado nacional, e

**CONSIDERANDO** que dia 29 de Outubro de 2021 ocorrerá na sexta-feira, entre o "dia de funcionário público" e final de semana e domingo, e que dia 01 de Novembro de 2021 ocorrerá na segunda-feira, entre o domingo e o "dia de finados",

**CONSIDERANDO** que o ponto facultativo nas repartições públicas municipais revela-se conveniente para o público, para os servidores e para a Administração Pública.

**RESOLVE:**

1- **CONCEDER** ponto facultativo nas repartições da Câmara Municipal, no dia 29 de Outubro e 1º de Novembro de 2021.

2- Esta portaria entrará em vigor na data de sua publicação, revogando as disposições em contrário.

**REGISTRE-SE, PUBLIQUE-SE E CUMPRE-SE.**

Câmara Municipal de Dirce Reis  
Em, 27 de Outubro de 2021.

*Nevaldo Serra Ribeiro*  
NEIVALDO SERRA RIBEIRO  
Presidente

REGISTRADA E PUBLICADA EM DATA SUPRA

**PREFEITURA MUNICIPAL URÂNIA**

EDITAL DE PUBLICAÇÃO

PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº993/2021  
PROCESSO LICITATÓRIO Nº 030/2021  
PREGÃO PRESENCIAL Nº 026/2021

A Prefeitura Municipal de Urânia (SP) torna público que fará realizar o certame licitatório na modalidade de Pregão Presencial, que tem por objeto a contratação de empresa para aquisição de gás oxigênio medicinal e acessórios para atender a necessidade do setor da saúde.

Os documentos para o credenciamento, envelope proposta e documentação de habilitação deverão ser entregues à Avenida Brasil, nº. 390, centro, nesta cidade, impreterivelmente até as 09h00min do dia 19 de novembro de 2021, no Setor de Licitação e Contratos da Prefeitura Municipal e o credenciamento e abertura dos envelopes será realizado na sequência.

Edital Completo e maiores informações serão fornecidas pelo e-mail: licitacao@urania.sp.gov.br, de Segunda a Sexta-feira, das 08h30min às 11h30min e das 13h00min às 16h00min.

Prefeitura Municipal de Urânia (SP), em 04 de novembro de 2021.

**PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE JALES**  
Estado de São Paulo

Prefeitura do Município de Jales  
Aviso de Licitação - Processo nº 154/2.021 - Pregão Eletrônico nº 74/2.021 - Objeto: Contratação de empresa especializada, em Limpeza e Manutenção de Banheiros Públicos das Praças Doutor Euphly Jalles e João Mariano de Freitas, no Município, necessário no período da Decoração Natalina de 2.021, com fornecimento de mão de obra/material/equipamentos, por tempo determinado. Data para cadastramento das propostas até às 08h15min do dia 22 de novembro de 2021. O Edital completo encontra-se a disposição para retirada no Setor de Licitações e Contratos, da Divisão de Licitações, Compras e Contratos da Prefeitura do Município de Jales - SP, situada à Rua Cinco, 2.266 e/ou no site: www.jales.sp.gov.br ou do provedor www.bllcompras.org.br. Todos os esclarecimentos poderão ser obtidos no endereço já mencionado ou pelo telefone (17) 3622-3.000, ramais 3.005, 3.016, 3.033 e 3.056. Jales - SP, 05 de novembro de 2021. Luis Henrique dos Santos Moreira - Prefeito Municipal.

**PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE JALES**  
Estado de São Paulo

Prefeitura do Município de Jales - SP.  
Aviso de Licitação - Retificado - Processo nº 138/21 - Pregão Eletrônico nº 68/21 - Objeto: Aquisição de material permanente para adequação e realização das atividades realizadas na Secretaria de Saúde, ESFs, SAE e Atenção Básica em Saúde Bucal, a serem entregues em parcela única, em atendimento as necessidades do Município. Data para apresentação das propostas até às 08h00 do dia 24 de novembro de 2021. O Edital completo encontra-se a disposição para retirada no Setor de Licitações e Contratos, da Divisão de Licitações, Compras e contratos da Prefeitura do Município de Jales - SP, situada à Rua Cinco, 2.266 e/ou no site: www.jales.sp.gov.br/licitacoes e no provedor www.bllcompras.org.br. Todos os esclarecimentos poderão ser obtidos no endereço supra ou pelo telefone (17) 3622-3000, ramais 3016 e 3056. Jales - SP 05, de novembro de 2021. Luis Henrique dos Santos Moreira - Prefeito.

**PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE JALES**  
Estado de São Paulo

EXTRATO DE CONTRATO

CONTRATANTE: Prefeitura do Município de Jales - SP.  
CONTRATADA: SINFOR ASSESSORIA, COMUNICAÇÃO E MARKETING ITURAMA LTDA. - EPP.  
VALOR: R\$ 500 000,00 (quinhentos mil reais) Global  
ASSINATURA: 03/11/2021  
OBJETO: "Visa-se à contratação de Agência de propaganda, para execução de serviços publicitários e atividades complementares, no Município, conforme Anexo I, por tempo determinado".  
MODALIDADE: Tomada de Preços nº 07/2.021 - Processo nº 111/2.021.  
VIGÊNCIA: Até 12 (doze) Meses, contados a partir da assinatura do Termo Contratual.

Jales - SP, 03 de novembro de 2021.

LUIS HENRIQUE DOS SANTOS MOREIRA  
PREFEITO

**PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE JALES**  
Estado de São Paulo

EXTRATO DE CONTRATO

CONTRATANTE: Prefeitura do Município de Jales - SP.  
CONTRATADA: CONVERD CONSTRUÇÃO CIVIL EIRELI  
VALOR: R\$ 811.008, 24 Global  
ASSINATURA: 03/11/2021  
OBJETO: "Visa-se à contratação de empresa especializada, para execução de Recapeamento Asfáltico, Guias, Sarjetas, Sarjetões e Passeio em Vias Públicas, no Município, com fornecimento de materiais/equipamentos e mão de obra, conforme Memorial Descritivo, Planilha Orçamentária e Quantitativa, Cronograma Físico Financeiro e de Desembolso, Memória de Cálculo, Relação dos Logradouros/Serviços Beneficiados, Projetos e o Convênio nº 100353/2.021 - Processo - SDR - PRC-2021-00342-DM e respectiva Contrapartida Municipal, por tempo determinado".  
MODALIDADE: Tomada de Preços nº 10/2.021 - Processo nº 124/2.021.  
VIGÊNCIA: Até 19 de julho de 2023, data que expirará o Convênio nº 100353/2.021 - Processo - SDR - PRC-2021-00342-DM.

Jales - SP, 03 de novembro de 2021.

LUIS HENRIQUE DOS SANTOS MOREIRA  
Prefeito

CONSUMO

# Projeto de Lei que reduz tarifas da geração distribuída, precisa de equilíbrio para não onerar os demais consumidores de energia

Geração Distribuída é o termo utilizado para designar a energia elétrica gerada no próprio local de consumo, ou próximo a ele. No Brasil, o principal exemplo de geração distribuída é a energia solar.

Uma vez que a unidade consumidora não consegue armazenar a energia excedente produzida em micro ou minigeradores, os sistemas de transmissão e distribuição fazem esse papel. Por exemplo, uma fazenda que possui placas de energia solar, em um mês consumiu menos que o que foi produzido. Essa sobra de energia vai para o sistema.

Segundo a Resolução Normativa nº 687/2015 da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), quando a quantidade de energia gerada for superior à consumida em determinado mês, o consumidor que possui micro ou minigeradores fica com créditos, que podem ser utilizados para diminuir a fatura dos meses seguintes. O prazo de validade dos créditos é de 60 meses. Ou seja, se nesse prazo de 60 dias o consumo for maior que a produção própria, o valor

do crédito poderia ser abatido na conta de energia.

Pelo sistema de geração distribuída, essa unidade consumidora que possui mini ou microgeradores precisa pagar uma tarifa para utilizar a infraestrutura do sistema. É justamente essa taxa que o PL 5829/2019 pretende reduzir.

“O que é caro na geração distribuída é o armazenamento. Quando eu gero e não estou consumindo, quem consome é a rede. Quando eu estou consumindo e não gero, a rede faz esse papel de bateria. Portanto, tem um custo, que evidentemente o gerador tem que pagar”, explica o professor de Engenharia Elétrica da Universidade de Brasília, Ivan Camargo.

**Projeto de Lei**

O Projeto de Lei (5829/19), que propõe a redução nas tarifas de uso dos sistemas de transmissão e distribuição, já foi aprovado pela Câmara dos Deputados e agora aguarda apreciação do Senado Federal. Segundo a justificativa da proposta, cerca de 1% da matriz energética do Brasil é composta



por unidades consumidoras que produzem a própria energia, portanto, há espaço para o crescimento da geração distribuída.

De acordo com a proposta, os recursos para subsidiar a medida serão arrecadados sobre o montante de energia gasta por todos os consumidores da rede. Ivan Camargo acredita que a proposta precisa de equilíbrio para não onerar os consumidores que não possuem micro e minigeradores. “Tem que ser algo equilibrado. Tem

que dar todos os incentivos para aumentar a geração distribuída, mas evidentemente sem sobrecarregar os outros consumidores. Se eu não pago, outra pessoa vai pagar. Tem que ter muito cuidado e tempo definido, para uma política pública muito clara”, afirma.

O pesquisador concorda com a necessidade de expansão da modalidade, mas acredita que a geração distribuída tem potencial independentemente de benefícios. “Mesmo sem sub-

sídio, este tipo de energia tende a crescer muito, porque além de tudo é renovável e sustentável. É o caminho que teremos na energia para o futuro”.

Ainda de acordo com o texto do projeto de lei, os recursos necessários para subsidiar a proposta serão provenientes da Conta Desenvolvimento Energético (CDE); encargo cuja arrecadação é feita sobre o montante de energia gasta pelos consumidores, e não sobre o uso da infraestrutura. Nesse

sentido, o setor produtivo pode ser prejudicado, já que é um dos grandes consumidores de energia no País.

Para o deputado Paulo Ganime (NOVO-RJ), uma das alternativas é a aprovação do PL 414/2021, que propõe liberdade para que os consumidores de todos os níveis possam escolher o próprio fornecedor de energia, podendo pagar mais barato.

“A Geração Distribuída e o mercado livre acabam trabalhando como parceiros, porque haverá menos a noção de mercado cativo - que tem que atender a qualquer custo - e consequentemente o consumidor poderá escolher [o próprio fornecedor].”

A proposta de redução da tarifa de uso dos sistemas de transmissão para micro e minigeradores valerá até 31 de dezembro de 2040, caso seja aprovada pelo Congresso e sancionada pela presidência da República.

Confira a seguir a entrevista completa com o professor de Engenharia Elétrica da UnB, Ivan Camargo. Fonte: Brasil 61

POUCOS DIAS PARA A BLACK FRIDAY

# Confira cinco estratégias que empreendedores ainda podem colocar em prática para vender mais

A poucas semanas da chegada da Black Friday, especialistas em vendas online indicam formas de se preparar para potencializar os resultados de venda

A data de descontos mais aguardada do ano já se aproxima. A Black Friday em 2021 está programada para o dia 26 de novembro e historicamente traz bons resultados nas vendas. Apenas em 2020, rendeu um faturamento de R\$13 bilhões aos e-commerces brasileiros. No entanto, mais do que queimar estoques, é necessário estar preparado para atender as demandas dos consumidores e aproveitar a oportunidade de divulgar a marca, atrair novos públicos e fidelizar clientes.

De acordo com levantamento da Loja Integrada, plataforma gratuita para a criação de lojas virtuais com mais de 2,5 milhões de lojas criadas, cerca de 62% dos pequenos e médios lojistas que atuam no comércio eletrônico estão otimistas para a Black Friday deste ano, enquanto apenas 4% se dizem pessimistas. Ainda de acordo com o levantamento, 36% dos lojistas virtuais usam a data como forma de oferecer descontos para seus clientes e fidelizar usuários com ações de marketing e promoções, sendo para muitos, a data mais importante do ano.

Para ajudar lojistas a aproveitarem ao máximo as semanas que faltam, CEOs de empresas focadas em varejo, e-commerce e marketplaces elencam cinco estratégias para qualquer negócio estar pronto para um dos períodos mais importantes do ano para o comércio. Confira:



**1. Faça um planejamento**

Mesmo a 30 dias da chegada da Black Friday, o planejamento deve ser levado em conta em qualquer estratégia de venda. Segundo Franklin Bravos, CEO da Signativa, startup que profissionaliza e-commerces, é válido definir os tipos de produtos ou serviços que serão comercializados, de acordo com o público alvo do negócio. “A campanha deve estar alinhada ao que o varejista oferece aos

consumidores. É importante também se atentar a todas as etapas do planejamento, como segurança do site, entrega de produtos, atendimento personalizado e não se descuidar do pós-vendas”.

**2. Prepare a equipe**

Para Alexandre Nogueira, CEO da Universidade Marketplace e consultor oficial do Mercado Livre no Brasil, outra forma de vender mais na Black Friday é de fidelizar clientes

é preparando a equipe. “Os colaboradores precisam estar comunicados sobre as ações promocionais, além de entenderem todas as condições de pagamento e descontos para melhor informar os clientes do negócio”, afirma.

**3. Ofereça opções variadas para o pagamento**

Garantir segurança e opções de pagamento durante e após a Black Friday, sem dúvidas, é um dos requisitos importantes

que os clientes avaliam antes de finalizar uma compra. “Varejistas virtuais podem apostar em alternativas inovadoras, como pagamento por link, que permite aceitar cartão à distância, além de também oferecer parcelamento”, sugere Bravos.

**4. Reforce o estoque**

Bravos alerta que, durante a Black Friday, os comerciantes devem estar preparados para repor o serviço ou produto comercializado. “É comum que a

procura seja maior na data e ao longo da semana da Black Friday, portanto, o varejista deve estar preparado para suprir a demanda de acordo com as necessidades dos clientes”.

**5. Invista no pós-venda**

Depois de executado todo o planejamento, uma das estratégias para atrair e reter clientes é o contato no pós-venda. Segundo Alexandre Nogueira, é muito comum os consumidores solicitarem trocas e devoluções de produtos. “O lojista deve dar a essa etapa tanta atenção quanto dedica ao processo de venda, garantindo ao consumidor agilidade no atendimento. Dessa forma, poderá reter, fidelizar e encantar novos clientes”.

**Encontre oportunidades de engajamento**

Uma dica de ouro para as últimas semanas que antecedem a Black Friday é falar com seu público. “Tem estoque de um produto que vende muito? Divulgue nas redes! Fale que conseguirá entregar. Caso consiga atender somente alguns estados, deixe destacado na sua loja. O importante é manter seu cliente informado. Caso você tenha também lojas físicas, tente estreitar laços com as pessoas que alcançam as ruas e bairros do seu negócio gerando conteúdo que tenha a ver com eles. Eles poderão ser grandes aliados e público fiel da sua marca hoje e amanhã”, finaliza Pedro Henrique Freitas, CEO da Loja Integrada.