

Órgão Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo Nº: 170 - Março / Abril e Maio 2018  
Aguanil - Campo Belo - Cana Verde - Candeias - Cristais - Santana do Jacaré.

## Empossada nova diretoria da ACE



O Empresário Tiago Correa dos Reis foi reeleito presidente da ACE Campo Belo para o biênio 2018/2020, após votação realizada no dia 22/01 na sede social da ACE Campo Belo. A Assembleia Geral Ordinária de Posse da diretoria da ACE foi realizada no dia 21/03 na sede social da entidade, na qual, teve a participação dos diretores que foram oficialmente empossados.

Veja abaixo os nomes dos diretores empossados:

Presidente: Tiago Correa dos Reis  
Primeiro Vice-presidente: Christian Albernaz Pimenta  
Segundo Vice-presidente: Geraldo Magelo Santos  
Primeiro Diretor Financeiro: Tarlei de Castro  
Segundo Diretor Financeiro: Paulo Onofre Ferreira  
Primeiro Secretário: Ari Paula Amante

Segundo Secretário: Carlos Renato Aparecido Alves  
Diretores: Lucas Soares Costa  
Luciano Sousa Dutra de Carvalho  
Gustavo Rodrigues Santos Silva  
Carlúcio Murta Maia  
Conselho Fiscal: Wilton Alvarenga Luiz  
Conselho Fiscal: Ghiulliano Moreira Baliza  
Conselho Fiscal: Éder Pereira Rodrigues  
Suplente Conselho Fiscal: Omar Mendes de Melo Júnior  
Suplente Conselho Fiscal: João Donizetti Martins  
Suplente Conselho Fiscal: Pedro Cambraia Bahia Coutinho

# SAVE THE DATE

Vem aí...



# 2ª FEICCCAMP

FEIRA COMERCIAL MULTISECTORIAL  
CAMPO BELO - MINAS GERAIS

TAMBÉM A TRADICIONAL FESTA DO TRABALHADOR  
E 70 ANOS DA RÁDIO CLUBE AM/FM 107,9

**DIAS 28 - 29/04/18**

28 a partir das 14:00h / 29 das 10:00h às 17:00h

Realização:



Parceiros



**EXPEDIENTE**

Notícias Empresariais de  
**Campo Belo**  
 Associação Comercial e Empresarial  
 de Campo Belo  
 Avenida Barão do Rio Branco, 143 - 2º andar  
 Caixa Postal, 515  
 Campo Belo - M.G / 37270-000  
 Telefax: (35) 3831-2674  
 E-mail: geral@acecb-mg.com.br  
 Homepage: www.acecb-mg.com.br

**DIRETORIA ACE**

Tiago Correa dos Reis  
**Presidente**

Christian Albernaz Pimenta  
**Primeiro Vice-presidente**

Geraldo Magelo Santos  
**Segundo Vice-presidente**

Tarlei de Castro  
**Primeiro Diretor Financeiro**

Paulo Onofre Ferreira  
**Segundo Diretor Financeiro**

Ari Paula Amante  
**Primeiro Secretário**

Carlos Renato Aparecido Alves  
**Segundo Secretário**

Lucas Soares Costa  
**Diretor**

Luciano Sousa Dutra de Carvalho  
**Diretor**

Gustavo Rodrigues Santos Silva  
**Diretor**

Carlúcio Murta Maia  
**Diretor**

Wilton Alvarenga Luiz  
**Conselho Fiscal**

Ghiulliano Moreira Baliza  
**Conselho Fiscal**

Éder Pereira Rodrigues  
**Conselho Fiscal**

Omar Mendes de Melo Júnior  
**Suplente Conselho Fiscal**

João Donizetti Martins  
**Suplente Conselho Fiscal**

Pedro Cambraia Bahia Coutinho  
**Suplente Conselho Fiscal**

Coordenação, edição e redação:  
 Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação:  
 Arrakilaria Martins  
 Milton Inácio (9 9897-0412)

Impressão: Minas Gráfica: (35) 3832-5638

**ESTATÍSTICA SCPC**

SCPC	5.713
SCPC Cheque	410
SCPC Integrada	1.527
SCPC Completo	53
Relatório Simplificado	217
Empresarial Gold	18
Empresarial Completo	08
Consulte PF	17
Consulte PJ	17
SCPC Net PF	26
SCPC Net PJ	92
SCPC ScorePF	54
SCPC Score PJ	03
Adicional Protesto Nacional	233
SCPC Fone	06

**Período: 26/12/17 a 08/03/2018**

**As 05 empresas que mais consultaram o SCPC**

- \* Casa Lêdo
- \* Mil Koizas
- \* Comercial Adenil
- \* Servidros
- \* Stratus Telecom

## Nota a respeito da nova cobrança da Taxa de licença (Alvará de Localização) e ISS pela Prefeitura Municipal

# COMUNICADO

# IMPORTANTE

### Prezados comerciantes e empresários do município de Campo Belo,

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo, como representante da classe através de seu presidente Tiago Corrêa dos Reis, vem por meio desse manifestar a respeito da alteração de cobrança da Taxa de Licença (Alvará de funcionamento) e ISS feita pela Prefeitura Municipal.

No dia 05/02/2018 reunido no prédio municipal com a Sra Maria das Dores Lima – Secretária de Fazenda e o Sr Henrique Cezar Machado – Assessor da secretaria de fazenda debatendo a respeito da alteração na cobrança da Taxa de Licença e ISS.

LEI COMPLEMENTAR Nº 145, DE 26 DE SETEMBRO DE 2017

“Altera e dá nova redação à dispositivos do Código Tributário Municipal, de que trata a Lei Nº 1.349/1989, de 21/12/1989, e da Lei Complementar 060/03, de 29/12/2003, tendo em vista o disposto na Lei Complementar nº 116, de 31 de julho de 2003, alterada pela Lei Complementar nº 157, de 29 de dezembro de 2016 e, dá outras providências.”

Como pode ser visto acima, houve uma alteração na lei através da Lei complementar Nº145, de 26 de Setembro de 2017. Foi solicitado pelo município através de uma empresa de assessoria tributária, um estudo dos tributos em nosso município, entre eles a Taxa de Licença e ISS. O estudo foi realizado e chegaram a uma alteração na forma de cobrança dos tributos citados. Após algumas revisões, foi enviada à Câmara Municipal para votação e aprovação.

De acordo com a Sra Maria das Dores Lima, a cobrança feita em anos anteriores não tinha uma regra clara e muitas vezes era subjetiva, fazendo as vezes, um pequeno comerciante pagar o mesmo valor de um grande. Deixo claro que isso não está relacionado a faturamento, e sim a ramo de atividade e/ou tamanho do estabelecimento. Com a nova lei complementar, link abaixo, as cobranças estão baseadas em Natureza de Atividade e/ou Classe de área (M²).

<http://lai.memory.com.br/selecionar-legislacao-municipal...>

Essa mudança tem gerado muitos questionamentos e dúvidas na Associação Comercial e também na Prefeitura Municipal.

Debatemos alguns casos que vale a pena ressaltar, uma vez que o comerciante ou empresário que se sentir prejudicado, poderá procurar a Prefeitura para esclarecimentos. Citei um exemplo de um empresário onde sua Taxa de Licença sofreu um acréscimo de aproximadamente 1000%. No caso desse empresário, seu tributo foi cobrado em relação a seu ramo de atividade e metragem do estabelecimento. Ele terá seu valor revisto, uma vez que sua área de produção efetivamente ocupada é menor do que a área cobrada. Para deixar mais claro nesse caso, o empresário possui uma área grande, porém a área produtiva/ ocupada é apenas uma parte da área total. Não tem como o município fazer esse filtro no momento da cobrança, o sistema da prefeitura “enxerga” o tamanho total do imóvel, não observado a área efetivamente ocupada/produtiva.

Outro caso que pode causar divergências de valores é em relação ao CNAE da empresa. Aconteceram casos de imobiliárias serem classificadas como incorporadoras pelo sistema de cobrança do município e terem seus valores de cobrança indevidos. Recorreram ao setor responsável e tiveram seus valores revistos. Muitos outros casos de cobranças indevidas ocorreram e vão ocorrer.

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo recomenda fortemente para que não deixem de procurar o setor responsável da Prefeitura em caso de dúvidas na cobrança, como falado anteriormente, pode haver erros e eles estão sendo corrigidos pela equipe da Secretaria da Fazenda, que disponibilizou uma equipe de trabalho dedicada na solução desses problemas para que nosso empresário e comerciante tenham seu tributo cobrado de maneira justa. Cada caso será analisado de acordo com a nova Lei Complementar.

Agradecemos a Prefeitura na pessoa da Sra Marias das Dores Lima (Dorinha) e o Sr Henrique César Machado pela presteza nas informações e elucidação dos fatos.

Não deixem de ler a lei complementar, ela é muito importante para nós comerciantes e empresários.

Atenciosamente

**Tiago Corrêa dos Reis – Presidente ACE  
 Campo Belo.**

# Eleição da Diretoria e Conselho Fiscal da ACE



Foi realizada na sede social da ACE no dia 22/01 no horário de 09h00 às 18h00 a eleição da diretoria e Conselho Fiscal da entidade. Os associados quites com suas obrigações sociais e de acordo com as normas estatutárias puderam escolher a nova diretoria exercendo seu papel democrático através do voto.

Concorreu as eleições a Chapa 01, com os seguintes membros:

- Presidente: Tiago Correa dos Reis
- Primeiro Vice-Presidente: Christian Albernaz Pimenta
- Segundo Vice-Presidente: Geraldo Magelo Santos
- Primeiro diretor financeiro: Tarlei de Castro
- Segundo diretor financeiro: Paulo Onofre Ferreira
- Primeiro Secretário: Ari Paula Amante
- Segundo Secretário: Carlos Renato Aparecido Alves
- Diretor: Lucas Soares Costa
- Diretor: Luciano Sousa Dutra de Carvalho
- Diretor: Gustavo Rodrigues Santos Silva
- Diretor: Carlúcio Murta Maia
- Conselho Fiscal: Wilton Alvarenga Luiz
- Conselho Fiscal: Ghiulliano Moreira Baliza
- Conselho Fiscal: Éder Pereira Rodrigues
- Suplente Conselho Fiscal: Omar Mendes de Melo Júnior
- Suplente Conselho Fiscal: João Donizetti Martins
- Suplente Conselho Fiscal: Pedro Cambraia Bahia Coutinho



**O BDMG REDUZIU SUA TAXA DE NOVO!**

## MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

**CRÉDITO QUE IMPULSIONA O DESENVOLVIMENTO DA SUA EMPRESA.**

**SOMOS UM CORRESPONDENTE BANCÁRIO BDMG. SOLICITE SEU CRÉDITO!**

**contato:**  
**(35) 3831-2674**



# ACE realiza reunião de planejamento para a 2ª Feiccamp



Foi realizada no dia 06/02 às 09h00 na sede social da ACE uma reunião com a comissão da ACE formada por alguns de seus Diretores, para o planejamento da 2ª FEICAMP.

A pauta da reunião foi para deliberar sobre a realização da segunda edição da Feira Comercial Multisetorial do Programa Empreender de Campo Belo, a Prefeitura foi representada através da Secretaria de Desenvolvimento pelo Coordenador da Divisão de Indústria e Comércio.

A 2ª FEICAMP está prevista para o último final de semana de abril, 28 e 29, em parceria com o Rotary Clube – que há anos realiza a tradicional Festa do Trabalhador, e a Rádio Clube de Campo Belo – que irá comemorar aniversário de 70 anos e fazer a transição do sinal AM para FM, com apoio da Prefeitura e outros parceiros patrocinadores.

O presidente da ACE já esteve reunido com representantes do Rotary e Rádio Clube no dia 30/01, onde manifestaram interesse de manter a parceria para a segunda edição da FEICAMP.

Para este ano pretende-se realizar a feira em dois dias e ampliar o número de empresas expositoras de vários segmentos, associadas e extensivo também às empresas que ainda não fazem parte do quadro associativo da ACECB.

O principal objetivo da Feira Comercial Multisetorial é o desenvolvimento e fortalecimento econômico das MPES, dando oportunidade às empresas interessadas de mostrarem seus produtos e serviços com possibilidade de realizar bons negócios durante e depois do evento.

No ano passado a 1ª FEICAMP, foi um sucesso, realizada no dia 29 de abril, na Pç. Vereador Antonio Rodrigues de Melo “Praça do Museu ou da Estação”.

## PM e Rede de Comerciantes Protegidos fazem primeira reunião de 2018



No dia 19/02, a partir das 19h00, na Sede da Associação Comercial e Empresarial (ACE) foi realizada a primeira reunião do ano entre comerciantes e Polícia Militar, integrados na REDE DE COMERCIANTES PROTEGIDOS.

Estiveram presentes 25 pessoas, dentre elas o Presidente da ACE, empresários e policiais militares.

Mais uma vez a reunião foi presidida pelo Comandante da 161ª Cia PM, Major Afonso, o qual explanou sobre os crimes violentos contra o patrimônio ocorridos nos meses de janeiro e fevereiro de 2018, ressaltando os alvos mais visados, os autores e meios utilizados, bem como mostrando fotografias dos principais suspeitos em atuação e os que foram presos e apreendidos pela PM.

Todos saíram mais preparados de como se prevenirem contra a ação de infratores, exercendo assim, suas responsabilidades de também colaborar com a Segurança Pública.

**MUSICAL ELETRO**  
O Shopping do Músico

ME  
Telefax: (35) 3831-1459 / [www.musicaleleetro.com.br](http://www.musicaleleetro.com.br)  
Av: Afonso Pena nº288 Centro - Campo Belo, MG.  
Email: [vendasmusicaleleetro@hotmail.com](mailto:vendasmusicaleleetro@hotmail.com)

Audio, instrumentos e iluminação.

As melhores condições de pagamento você só encontra aqui!  
Tudo para igrejas, clubes, residências fanfarras e comércio em geral.  
Faça um orçamento sem compromisso. - (35) 3831-1459

**FONE: 35-3831-1660**

RODOVIA BR 354 - KM 563, S/Nº  
BAIRRO TREVO - CAMPO BELO/MG  
CEP.37270-000

[WWW.FRIODINAL.COM.BR](http://WWW.FRIODINAL.COM.BR)  
E-mail: [friodinal@friodinal.com.br](mailto:friodinal@friodinal.com.br)

# Dia das Mães - Como atrair os Clientes???



Os comerciantes anseiam por datas comemorativas que possam aumentar o fluxo de clientes e aumentar as vendas. O dia das mães é uma das datas mais importantes, perdendo apenas para o movimento de natal. Por isso, reunimos algumas dicas importantes para você desenvolver uma estratégia arrasadora que atraia mais clientes nesse feriado e também em todos os outros. Aprenda a organizar o seu comércio para receber mais clientes e vender ainda mais nesse período. Acompanhe!

Como atrair mais clientes no dia das mães?

Um planejamento financeiro aliado à estética da loja pode ser fundamental para o sucesso de vendas em um feriado tão importante como o dia das mães. Saiba como se preparar!

## Planeje-se

O primeiro planejamento – e o mais importante – é o financeiro. Assim, você saberá exatamente o que o seu orçamento permitirá fazer ou não. O marketing, a compra de produtos para estoque e a decoração da loja devem entrar nesse planejamento e, se forem realizados com uma antecedência de aproximadamente dois meses, poderão obter preços e prazos melhores que seus concorrentes. Isso já seria uma vantagem competitiva incrível para o seu negócio!

## Pense na estratégia de marketing e publicidade

A falta de um planejamento financeiro e de conhecimentos sobre marketing e publicidade levam muitos comerciantes a desenvolverem suas próprias estratégias de divulgação. Além de tomar um tempo precioso, isso ainda pode gerar a necessidade de investir mais dinheiro para proporcionar um resultado nem tão satisfatório na campanha. Se terceirizar esse serviço a uma agência de publicidade, você irá contar com profissionais capacitados para desenvolver estratégias eficientes e ainda medir os resultados para melhorar o desempenho.

## Decore o interior e a fachada da loja

A decoração do interior da loja conta muito quando o assunto é atrair mais clientes. Um tema de acordo com a data pode criar um clima que estimule visualmente e aumente as vendas no dia das mães. Para a fachada, busque elaborar uma estratégia de decoração que chame a atenção de quem passa, mas de forma criativa e não apelativa. A decoração da fachada deve emitir uma mensagem para quem passa em frente à loja e essa será uma forma de atração eficiente do cliente para entrar.

## Reorganize e decore a vitrine da loja

A vitrine definirá se o cliente entrará ou não na sua loja. Portanto, utilize o tema dia das mães como principal foco para a decoração e surpreenda os clientes que passarem. As vitrines internas também devem ser planejadas para convencer o cliente a comprar os produtos ali expostos. Se encontrar alguma dificuldade para decorar as vitrines, o recomendável é contar com o auxílio de um profissional especializado em vitrinismo para obter ainda mais sucesso na atração de clientes para o dia das mães.

## Faça uma distribuição estratégica dos produtos

Havendo um histórico de vendas dos produtos, você saberá quais apresentam um maior índice de vendas no período. Organize-os em locais de fácil acesso ou

por onde os clientes transitem dentro da sua loja, mas não esqueça de manter a boa acessibilidade para não atrapalhar a locomoção por corredores, fundo da loja, entrada, etc. Os produtos mais vendidos ao alcance das mãos aumentam as chances de **sucesso nas vendas**.

Crie um ambiente agradável para quem entrar na sua loja

O fato de o Brasil ser um país onde predominam temperaturas altas leva muitos clientes a entrarem numa loja climatizada só para fugirem do calor e acabar comprando. Investir em um aparelho de ar condicionado pode ser uma estratégia de venda para o seu negócio. A iluminação também pode ser planejada. Se a decoração da loja possui uma iluminação suave, destaque alguns produtos líderes de venda com foco de luz através de uma lâmpada mais forte – embora o ideal é ter uma loja bem iluminada para que o cliente enxergue o máximo de produtos possível.

Para finalizar, lembre-se de utilizar uma estratégia com o seu crediário. Prazos maiores e juros menores vão estimular o aumento de vendas com uma maior presença do público na loja. Pratique essas ideias e tenha sucesso no dia das mães e em qualquer outra data comemorativa!

## Horário especial do Comércio:

**07 a 09/05 (Segunda a Quarta-feira)-08h00 às 19h00**

**10 e 11/05 (Quinta e Sexta-feira)-08h00 às 20h00**

**12/05(Sábado)-08h00 às 19h00**

# Vendas da Páscoa deste ano devem superar as de 2017

## Há empresas apostando em alta de até 20% para a data

Com a melhora dos indicadores econômicos, a expectativa do varejo é que as vendas da Páscoa deste ano sejam melhores do que as verificadas em 2017. Prova disso é que há redes de supermercados no Estado que esperam alta de até 20% na comercialização. A estimativa do presidente da Associação Mineira de Supermercados (Amis), Antônio Claret Nametala, é que as vendas do setor em Minas registrem expansão em torno de 3% na comparação com a mesma data do ano passado. “É uma data sazonal importante para o setor, que tem como grande incentivador as vendas de chocolates, bombons e barras”, frisa.

Ele explica que a indústria está atenta às mudanças no perfil dos consumidores que, nos últimos anos, migraram para os produtos mais em conta, deixando de lado, em especial, os ovos de Páscoa de tamanho grande. “No caso dos ovos, esperamos manter as vendas no patamar do ano passado”, observa. Para os tradicionais ovos, a expectativa do dirigente é que as vendas se concentrem em produtos de R\$ 20 a R\$ 30. “Estão previstos 120 lançamentos da indústria, inclusive caixa de bombons com brinquedos voltados para o público infantil”, conta. Para 2018, a perspectiva é que as vendas gerais dos supermercados mineiros cresçam 2,8%. No ano passado, o incremento foi de 2,29%, marcando o sexto ano seguido de expansão do segmento no Estado, segundo dados do Termômetro de Vendas, pesquisa mensal da Amis.

Na rede Super Nosso, a perspectiva para a Páscoa é de incremento na casa dos 20% frente ao ano anterior, conforme o diretor comercial Ronaldo Peixoto. Já as lojas do Extra e do Pão de Açúcar estimam aumento de 15% nas vendas de ovos, bomboniere e barras em todo o país. A apostas para a data são as barras de chocolate e os itens de bomboniere (bombons, balas e chocolates). Essas categorias de produto devem ter incremento de 30% na comercialização frente a 2017.

A Cacau Show, que encerrou o ano passado com 2.121 lojas em operação no país, prevê um crescimento de 20% nas vendas durante a Páscoa, data mais importante do ano para a marca. Para atender à alta demanda, foram abertas mais de 6.800 vagas temporárias em todo o Brasil. Para se candidatar, os interessados nas vagas de vendedores e atendentes devem apresentar o currículo na loja da Cacau Show mais próxima de sua residência. O presidente da Associação Mineira da Indústria de Panificação, Vinícius Segantine Dantas, ressalta que toda data comemorativa que tenha relação com alimentos, como é o caso do Natal e da Páscoa, é favorável ao setor, que em Belo Horizonte conta com mais de 1.600 padarias. “Na Páscoa, os produtos que levam chocolate ganham destaque”, explica. Para ele, o consumidor está mais confiante na economia, o que deve ajudar nas vendas na data. “O desempenho das padarias vai depender das estratégias adotadas pelos empresários para a Páscoa. Depois de um ano de crise, acredito que é possível crescer, pelo menos, 5% nas vendas ante 2017”, observa.

## Números positivos

As vendas dos supermercados com a Páscoa devem crescer 3% neste ano na comparação com a data em 2017, no Estado.

Nas padarias e confeitarias mineiras, a perspectiva com a data é de alta de, pelo menos, 5%. Quase 30% das varejistas da capital têm um impacto positivo com a Páscoa, conforme levantamento de 2017, da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais (Fecomércio Minas).

Fonte: [www.otempo.com.br](http://www.otempo.com.br)



# Empreendendo em Campo Belo

*Estamos divulgando neste espaço, os novos empreendimentos que estão sendo iniciados em nossa cidade, bem como as mudanças e/ou melhorias realizadas nas empresas campo-belenses. A finalidade é valorizar as empresas de nosso município e ao mesmo tempo agradecer a confiança destas na economia local.*



Unopar localizada na Avenida Afonso Pena nº 299



Loja Estação Kids localizada na Rua Artur Bernardes nº 178



Loja Ferramentas e Cia localizada na Avenida Afonso Pena nº 410

*Este espaço é totalmente gratuito.*

*Se a sua empresa tem alguma novidade para divulgar, mande-nos um e-mail através do site: [www.acecb-mg.com.br](http://www.acecb-mg.com.br), e agende uma visita de um de nossos colaboradores.*

## CONSULTAS AO CRÉDITO

# Boa Vista

Administradora do **SCPC**

*Agora em Campo Belo  
uma nova loja  
de Náutica*

**COCÃO**  
MOTOS E NÁUTICA

**(35) 3831-2331**

Rua Quintino Bocaiúva, 464 - Campo Belo/MG  
acesse nosso site: [www.cocaomotosenautica.com.br](http://www.cocaomotosenautica.com.br)

bantu

Grupo Forte  
Acesse nossos sites

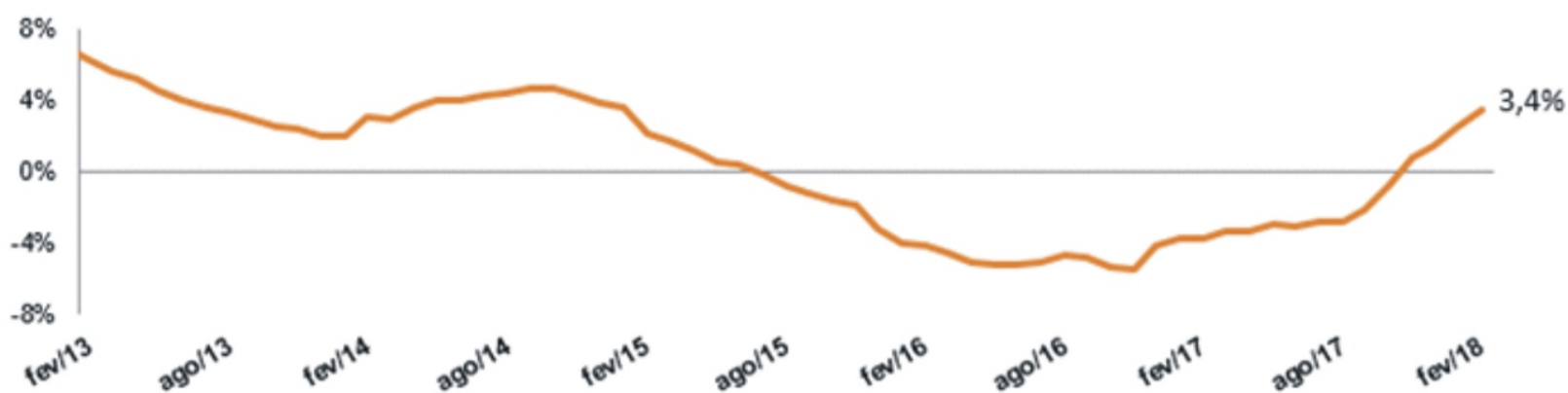
PROTEÇÃO 24h PARA VOCE

**WWW.FSE.COM.BR**

fse.com.br |

# Movimento do Comércio sobe 3,4% no acumulado em 12 meses, diz Boa Vista SCPC

Movimento do Comércio - Var. acum. em 12 meses



Fonte: Boa Vista SCPC

## Na comparação mensal, fevereiro apresentou queda de 0,5% frente a janeiro

O Indicador Movimento do Comércio, que acompanha o desempenho das vendas no varejo em todo o Brasil, subiu 3,4% no acumulado em 12 meses (março de 2017 até fevereiro de 2018 frente ao mesmo período do ano anterior), de acordo com os dados apurados pela Boa Vista SCPC. Na avaliação mensal dessazonalizada, foi observada queda de 0,5% em relação a janeiro. Já na avaliação contra fevereiro do ano anterior, houve aumento de 5,2%.

Após dois anos de retração, o indicador do comércio já apresenta sinais robustos desde o final de 2017. Com uma mudança de cenário, que inclui redução de juros, expansão do crédito, melhoria dos níveis de renda, diminuição do desemprego entre outras variáveis, espera-se que esta tendência se mantenha crescente pelos próximos meses, consolidando a recuperação do setor.

Setores

Na análise mensal, dentre os principais setores, o setor de “Móveis e Eletrodomésticos” apresentou queda de 2,2% em fevereiro, descontados os efeitos sazonais. Nos dados sem ajuste sazonal, a variação acumulada em 12 meses foi de 4,9%.

A categoria de “Tecidos, Vestuários e Calçados” cresceu 1,2% no mês,

expurgados os efeitos sazonais. Na comparação da série sazonal, nos dados acumulados em 12 meses houve avanço de 2,3%.

A atividade do setor de “Supermercados, Alimentos e Bebidas” aumentou 0,3% no mês na série dessazonalizada. Na série sem ajuste, a variação acumulada subiu 3,1%.

Por fim, o segmento de “Combustíveis e Lubrificantes” cresceu 0,3% em fevereiro considerando dados dessazonalizados, enquanto na série sem ajuste, a variação acumulada em 12 meses ainda apresenta queda de 1,9%.

Metodologia

O indicador Movimento do Comércio é elaborado a partir da quantidade de consultas à base de dados da Boa Vista SCPC, por empresas do setor varejista. As séries têm como ano base a média de 2011 = 100, e passam por ajuste sazonal para avaliação da variação mensal. A partir de janeiro de 2014, houve atualização dos fatores sazonais e reelaboração das séries dessazonalizadas, utilizando o filtro sazonal X-12 ARIMA, disponibilizado pelo US Census Bureau.

A série histórica do indicador está disponível em:

<http://www.boavistaservicos.com.br/economia/movimento-comercio>

## Programa Jovem Aprendiz será implantado em Campo Belo



A Associação Comercial e Empresarial (ACECB) participou na tarde do dia 15 / 03, de uma reunião realizada pelo PROVIN no auditório da Secretaria de Educação referente a apresentação do Programa Jovem Aprendiz, tendo como parceiros a Prefeitura Municipal, SINE e a ACECB.

Estavam presentes na reunião o Prefeito Municipal e diversas autoridades, além da classe contábil representada por contadores.

O objetivo do programa é oferecer qualificação aos jovens e inseri-los no mercado de trabalho, de forma que a empresa tenha profissionais qualificados para o primeiro emprego e possam mudá-los, de acordo, com a cultura empresarial do estabelecimento.

Os cursos que serão oferecidos são: Auxiliar Administrativo e Auxiliar Bancário. Em breve maiores informações serão divulgadas aos empresários.

# Com rombo de R\$ 19,2 bilhões, contas do governo voltam ao vermelho em fevereiro

**Déficit primário de fevereiro foi, porém, o menor para o mês desde 2015. No 1º bimestre, contas do governo ficaram no azul, com receitas superando despesas em R\$ 11,76 bilhões.**



Após registrar o maior superávit da história em janeiro, as contas do governo voltaram ao vermelho no mês passado, quando foi registrado um rombo de R\$ 19,293 bilhões, segundo números divulgados pela Secretaria do Tesouro Nacional nesta terça-feira (27).

Isso quer dizer que as despesas do governo superaram as receitas com impostos e contribuições federais em R\$ 19,293 bilhões em fevereiro. Essa conta, porém, não inclui os gastos com o pagamento de juros da dívida pública.

Apesar do resultado negativo, foi o menor déficit para meses de fevereiro desde 2015, quando foi registrado um rombo fiscal de R\$ 7,429 bilhões nas contas do governo.

## Primeiro bimestre e meta fiscal

Mesmo com o rombo fiscal em fevereiro, no acumulado do primeiro bimestre as contas do governo estão no azul, ou seja a arrecadação supera as despesas do governo - também sem considerar os gastos com juros da dívida.

O superávit (resultado positivo) nos dois primeiros meses foi de R\$ 11,763 bilhões, o que representa melhora frente ao mesmo período do ano passado - quando foi registrado um rombo de R\$ 8,332 bilhões.

Esse resultado positivo no primeiro bimestre foi possível porque, em janeiro, as contas do governo registraram superávit primário de R\$ 31,069 bilhões.

O desempenho pode ajudar o governo no cumprimento da meta fiscal para este ano, ou seja, do resultado pré-fixado para as contas públicas. Para 2018, o governo está autorizado a registrar déficit (despesas maiores que receitas) de até R\$ 159 bilhões.

Esse valor também não inclui os gastos com juros da dívida.

Para tentar atingir essa meta, o governo anunciou recentemente um bloqueio de R\$ 18,2 bilhões no Orçamento de 2018. Esses recursos bloqueados foram classificados como "reserva de contingência", ou seja, não poderão ser alocados para gastos.

## Receitas e despesas

A melhora no resultado fiscal do governo, frente aos anos

anteriores, está relacionada com o aumento da arrecadação que, apenas em fevereiro, registrou alta real de 10,6%.

De acordo com o Tesouro Nacional, as receitas totais, que incluem ainda recursos repassados ao governo por empresas detentoras de concessões, subiram 9,8% em termos reais (após descontada a inflação) em fevereiro deste ano, para R\$ 106,063 bilhões. No bimestre, as receitas avançaram 10,3% em termos reais, para R\$ 262,435 bilhões.

Ao mesmo tempo, contidas pelo bloqueio de gastos e pela regra que impõe um teto para os gastos públicos (novo regime fiscal), as despesas totais registraram uma queda real de 0,6%, para R\$ 97,472 bilhões, na comparação com fevereiro do ano anterior. Nos dois primeiros meses do ano, houve uma alta real de 0,6%, para R\$ 202,829 bilhões.

Os investimentos, por sua vez, somaram R\$ 3,089 bilhões no primeiro bimestre deste ano, com pequeno aumento frente ao mesmo período do ano passado, quando totalizaram R\$ 2,968 bilhões.

## Rombo da Previdência

A Secretaria do Tesouro Nacional também informou que o rombo da Previdência Social (sistema público que atende aos trabalhadores do setor privado) avançou para R\$ 28,926 bilhões nos dois primeiros meses deste ano, com alta de 7,5% na comparação com o mesmo mês do ano passado (R\$ 26,920 bilhões)

Para 2018, a expectativa do governo é de um novo crescimento no rombo do INSS. A previsão que consta na última revisão orçamentária do governo é de um resultado negativo de R\$ 196,636 bilhões, contra um resultado negativo de R\$ 182,45 bilhões no ano passado.

Por conta dos seguidos déficits bilionários, o governo propôs ao Congresso uma reforma da Previdência, que parou no Congresso em maio após o aparecimento das primeiras denúncias envolvendo o presidente Michel Temer.

Em fevereiro deste ano, o governo tentou retomar a tramitação da proposta, mas acabou desistindo diante da falta de votos e da intervenção na segurança pública do Rio de Janeiro.

## Concessões, dividendos e subsídios

Segundo o governo, as receitas com concessões cresceram no acumulado deste ano, para R\$ 560 milhões, contra R\$ 444 milhões no mesmo período do ano passado. O aumento foi de R\$ 116 milhões.

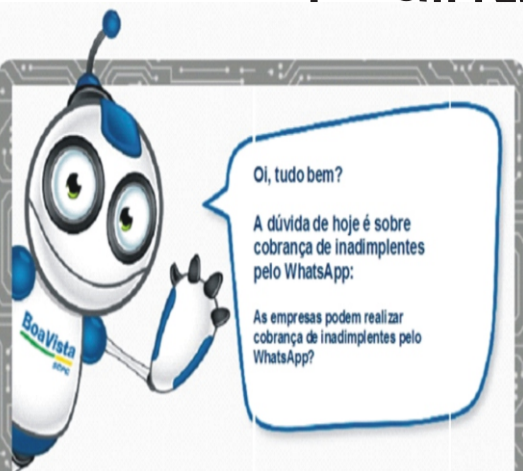
Ao mesmo tempo, o governo recolheu menos dividendos (parcelas do lucro) das empresas estatais no primeiro mês deste ano. De acordo com o Tesouro Nacional, os dividendos somaram R\$ 5,4 milhões no primeiro bimestre de 2018. No mesmo período do ano passado, foram R\$ 65 milhões.

No caso dos subsídios e subvenções, houve queda. Nos dois primeiros meses de 2018, somaram R\$ 6,230 bilhões, contra R\$ 8,981 bilhões no mesmo período do ano passado.

*Fonte: g1.globo.com*



## As empresas podem realizar cobrança de inadimplentes pelo Whatsapp?



Essa é uma dúvida que vem se tornando cada vez mais frequente entre quem precisa contatar seu cliente em razão de inadimplência.

A Boa Vista SCPC não adota esse tipo de procedimento. Para usar do recurso online para fazer cobranças, a empresa deve consultar seu departamento jurídico ou um advogado de sua confiança para aconselhamento, e principalmente consultar as políticas de uso da ferramenta que pretende usar. O Código de Defesa do Consumidor (artigos 42 e 71), que também estabelece regras de cobrança de dívidas, não define por quais canais o consumidor inadimplente pode ser abordado sobre sua dívida. Mas determina que nenhuma cobrança de débitos pode constranger o consumidor ou interferir no seu trabalho, descanso ou lazer.



Este estabelecimento possui um exemplar do Código de Proteção e Defesa do Consumidor, Lei 8.078 de 11 de Setembro de 1990 e Lei Federal 12.291 de 21 de Julho de 2010, disponível para consulta.

\*Conforme disposto na Lei Estadual 14.788/2003  
\*Conforme disposto na Lei Federal 12.291/2010

### Telefones Úteis

**Procon Municipal:**  
(35) 3832-3336

**Vigilância Sanitária:**  
(35) 3832-6585

**ACE Campo Belo**  
(35) 3831-2674

## Atenção Empresários!!!

Todo estabelecimento comercial é obrigado a afixar um cartaz junto ao caixa, em local visível e de fácil leitura, com os seguintes dizeres: "Este estabelecimento possui um Código de Proteção e Defesa do consumidor Lei: 8.068 de 11/09/1990 disponível para consulta e também de manter um exemplar do referido código à disposição dos consumidores. Lei estadual 14.788/03 e Lei 11.823 de 1995. A empresa que não tiver corre o risco de ser multada

A ACE disponibiliza o cartaz gratuitamente basta pegá-lo na sede social da entidade. Para ter acesso ao código de defesa do consumidor basta entrar no site: [www.acecb-mg.com.br](http://www.acecb-mg.com.br) e fazer a impressão do mesmo.

## Novos Associados

- \* BETIM EDUCACIONAL
- \* ESTAÇÃO KIDS
- \* LC GRANITOS
- \* NAIPE BREW
- \* SONHO DE PRESENTE
- \* SOS TECNOLOGIA E EDUCAÇÃO
- \* VANIL MÁQUINAS
- \* VIBRITA
- \* VIDRO CAMP

**Bem vindos!!!**

## JORNAL DA ACE

ANUNCIE AQUI!



**Consulte-nos  
agora  
mesmo,  
ou você vai  
esperar a  
concorrência  
fazer?**

**Tel.: (35) 3831-2674**

# 5 dicas para gerar mais capital de giro para a empresa

O capital de giro é um recurso primordial para manter as operações em funcionamento, responsável por financiar o giro dos negócios como produção, vendas, estoque e outros

## CAPITAL DE GIRO



O capital de giro é um recurso primordial para manter as operações em funcionamento, responsável por financiar o giro dos negócios como produção, vendas, estoque e outros. Segundo Rogerio Santini, gestor financeiro e CEO da Assessmoney, empresa focada em obtenção de crédito, investimento e administração de pequenas e médias empresas, a ausência de visibilidade clara sobre a tesouraria representa um dos principais problemas de todo empresário, visto que compromete todo o planejamento orçamentário e distorce toda a visão sobre o quanto o negócio vem efetivamente “se pagando”.

Para que os empresários possam ter mais segurança e transparência sobre a mencionada visão do caixa do seu negócio, Santini dá algumas dicas de como gerar mais capital de giro para sua empresa ou para quem pretende abrir uma.

1. Realize um diagnóstico com foco no caixa para se aprofundar em sua movimentação de tesouraria;

2. Estabeleça uma política de contas a pagar e contas a receber, cujas premissas sejam suficientes para proteger eventuais desencaixes entre os prazos médios de pagamento e recebimento!

3. Fuja das dívidas de curto prazo com taxas onerosas;

4. Procure comprometer o mínimo possível dos recebíveis de sua operação na concessão de garantias bancárias;

5. Tenha visibilidade periódica sobre o giro do estoque e a evolução de eventual inadimplência.

O especialista também alerta sobre o gerenciamento da chamada necessidade de capital de giro (NCG). “O objetivo desta gestão é minimizar a NCG através da minimização do Ciclo Financeiro através do nível de concorrência, poder de barganha dos clientes, poder de barganha junto aos fornecedores, tecnologia utilizada no processo produtivo e características da cadeia de produção”, explica fulano. Quanto maior for o ciclo financeiro, maior será a NCG. Além disso, ela também varia de acordo com o volume de negócios da empresa, que é dimensionado pelo seu nível de vendas. “Ocorrendo expansão ou retração das vendas, o volume de duplicatas a receber, estoques e outros ativos cíclicos aumenta ou diminui, respectivamente. Com isso, a NCG também aumenta ou diminui. Desse modo, a necessidade de capital de giro depende diretamente do nível da atividade, representado pelas vendas, e das características do giro do negócio, cujo efeito é medido pelo Ciclo Financeiro {Ciclo Operacional (Ciclo dos Estoques + Ciclo de recebimento de clientes) – Ciclo de Pagamentos}”, reforça Santini. Fonte: [www.administradores.com.br](http://www.administradores.com.br)

**VOCÊ SABIA?**  
Agora empresas filiadas à  
**ACE** têm  
**10%** de desconto na mensalidade  
nos planos coletivos empresariais.

Agende uma visita pelo telefone (35) 3832 - 1188  
Rua João Pinheiro, 342 - Centro - Campo Belo - MG

**PARCERIA**

CEMES E ACE-CAMPO BELO

**ACE**  
Associação Comercial e Empresarial  
CAMPO BELO

25% para associados da ACE - Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo e seus dependentes

**CEMES**  
CENTRO TÉCNICO DE APOIO À GESTÃO

# Calendário de Feiras e Exposições

*A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo estará sempre divulgando as feiras, rodadas de negócio e exposições, com o intuito, de oferecer aos empresários oportunidades de realizar negócios, networking e informações relevantes para a classe empresarial.*

*Surgindo interesse, basta o empresário entrar em contato com a ACE Campo Belo que dependendo da demanda será organizada uma caravana para participação no evento desejado.*



## Segue logo abaixo programação para os Meses de Março, Abril e Maio

03 a 05/04

**AUTOCOM 20ª Feira Internacional de Automação para o Comércio**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: equipamentos, produtos, serviços, soluções, autenticação, automação bancária, automação de escritórios, biometria, cartões de crédito, débito, benefícios, certificação, identificação, meios de pagamentos, mobile solutions, nfts e soluções para pagamento. Com cerca de 65 expositores, será aberta somente à empresários das 10:00 às 18:00.

Promoção: Francal Feiras e Empreendimentos Ltda.

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

03 a 05/04

**FOTOGRAFAR 12ª Feira Fotografar**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: fotografias, palestras, tecnologia, cursos, lançamentos, empreendedorismo e tendências. Com cerca de 120 expositores, será aberta ao público das 13:00 às 20:00. Promoção: Revista Fhox Local: Centro de Convenções Frei Caneca - São Paulo - SP

03 a 08/04

**FEIRADO BEBÊ E GESTANTES**

**16ª Feira do Bebê e Gestante**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: moveis decoração, enxoval, kit berço, puericultura, maternidades e serviços.

Com cerca de 100 expositores, será aberta ao público das 14:00 às 22:00.

Promoção: MG Marketing de Negócios Ltda.

Local: Arena Shopping Vitória - Vitória - MG

04 a 05/04

**SUL ENERGIA 2ª Sul Energia Congresso e Exposição Feira**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: geração, transmissão, sistemistas, eficiência energética, pesquisa, desenvolvimento, entidades setoriais, agentes financeiros e agentes governamentais.

Com cerca de 70 expositores, será aberta ao público das 14:00 às 20:00.

Promoção: Estima Mercados

Local: Centro de Eventos do Barra Shopping Sul - Porto Alegre - RS

04 a 08/04

**10ª Salão do Artesanato**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: artesanato brasileiro, cultura popular, produtos regionais, comidas típicas, gastronomia regional e apresentações de música e dança.

Com cerca de 300 expositores, será aberto ao público das 16:00 às 23:00.

Promoção: Rome Eventos

Local: ExpoBrasília - Brasília - DF

05 a 15/04

**EXPOLONDRINA 58ª Exposição Agropecuária e Industrial de Londrina**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: agronegócio, agricultura familiar, tecnologia, smart agro, máquinas, equipamentos, indústria, comércio, saúde, nutrição animal, genética animal, julgamentos, leilões, palestras, seminários, fórum do agronegócio, entretenimento e lazer. Com cerca de 3200 expositores, será aberta ao público das 09:00 às 23:59.

Promoção: Sociedade Rural do Paraná

Local: Parque Governador Ney Braga - Londrina - PR

05 a 15/04

**FEIRA DA LOUCURA POR SAPATOS 12ª Feira da Loucura por Sapatos - Inverno**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: calçados, bolsas, acessórios, confecções e multifeira. Com cerca de 200 expositores, será aberta ao público das 10:00 às 21:00.

Promoção: Fenac S/A Feiras e Empreendimentos Turísticos

Local: Fenac - Centro de Eventos e Negócios - Novo Hamburgo - RS

05 a 15/04

**FESTIVAL DE CERVEJAS ARTESANAIS 8ª Festival de Cervejas Artesanais**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: cervejas artesanais, gastronomia e shows.

Com cerca de 30 expositores, será aberta ao público das 16:00 às 22:00.

Promoção: Fenac S/A Feiras e Empreendimentos Turísticos

Local: Fenac - Centro de Eventos e Negócios - Novo Hamburgo - RS

10 a 12/04

**FIEMA BRASIL 8ª Feira de Negócios, Tecnologia e Conhecimento em Meio Ambiente**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: água, resíduos, efluentes, energia, segurança do trabalho, ciência, tecnologia e gestão ambiental. Com cerca de 250 expositores, será aberta somente à empresários das 10:00 às 19:00.

Promoção: PROAMB

Local: Parque de Eventos - Bento Gonçalves

10 a 12/04

**LAAD SECURITY 4ª Feira Internacional de Segurança Pública e Corporativa**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: armamento, proteção individual, controle de acesso, detecção, proteção, explosivos, qbn, perícia forense, comunicação, rastreadores, scanners, raio-x, engenharia, manutenção, design, treinamento, consultoria, proteção de dados e simuladores.

Com cerca de 150 expositores, será aberta ao público das 10:00 às 18:00.

Promoção: Clarion Events Brasil

Local: Transamérica Expo Center - São Paulo - SP

10 a 12/04

**MERCOSUPER 37ª Feira e Convenção Paranaense de Supermercados**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: alimentos, bebidas, carnes, limpeza, papéis, construção, equipamentos, tecnologia, serviços, segurança, arquitetura e comércio exterior.

Com cerca de 240 expositores, será aberta somente à empresários das 15:30 às 22:30.

Promoção: Associação Paranaense de Supermercados - APRAS

Local: Expotrade Convention Center - Pinhais - PR

10 a 12/04

**PARECIS SUPERAGRO 11ª Parecis SuperAgro**

Linhas de Produtos e/ou Serviços: feira tecnológica, feira comercial, fóruns, painéis, palestras e vitrines tecnológicas. Com cerca de 150 expositores, será aberta ao público das 07:00 às 19:00. Promoção: Sindicato Rural de Campo Novo do Parecis

Local: Parque de Exposições Odenir Ortolan - Campo Novo do Parecis - MT



*O cartão do colaborador!*  
Até 40 dias para pagar.

### **CARTÃO ALIMENTAÇÃO**

Credenciado ao PAT  
(Programa de Alimentação do Trabalhador);  
Melhor Rede Credenciada;  
Parceria com ACE de Campo Belo.

### **CARTÃO CONVÊNIO**

Sem custo de adesão; Débito em folha;  
Limite pré-estabelecido; Até 40 dias para pagar;  
Gestão on-line de limites, bloqueios e relatórios.



*Essencial*  
como você!

draps

**Solicite agora este benefício para sua empresa!**

Rua General Carneiro, 1363 - Centro - Tel.: 16 3713 2030 - [www.sysprocard.com.br](http://www.sysprocard.com.br)



**A força da nossa união!**

**"TODO BRASIL EM UMA SÓ MARCA."**



Aguanil • Campo Belo • Cana Verde • Candeias • Cristais

3834-1400

3831-1929

3865-1233

3833-1506

3835-1944

**SAVE THE DATE**

*Vem aí...*



**2ª FEICCCAMP**

FEIRA COMERCIAL MULTISSETORIAL  
CAMPO BELO - MINAS GERAIS

TAMBÉM A TRADICIONAL FESTA DO TRABALHADOR  
E 70 ANOS DA RÁDIO CLUBE AM/FM 107,9

**DIAS 28 - 29/04/18**

**28 a partir das 14:00h**

**29 das 10:00h às 17:00h**

Realização:



Parceiros



**O BDMG REDUZIU  
SUA TAXA DE NOVO!**



**MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS**

CRÉDITO QUE IMPULSIONA  
O DESENVOLVIMENTO DA  
SUA EMPRESA.

SOMOS UM CORRESPONDENTE  
BANCÁRIO BDMG. SOLICITE  
SEU CRÉDITO!



contato: **(35) 3831-2674**