

Órgão Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo Nº: 148 - Maio / 2015
Aguanil - Campo Belo - Cana Verde - Candeias - Cristais - Santana do Jacaré.

Presentes do Dia das Mães devem ser mais modestos neste ano, aponta levantamento elaborado pela Fecomércio SP e Boa Vista SCPC

De acordo com estudo, itens mais caros, como bens duráveis, devem ficar em segundo plano na hora da compra



Lojistas ainda apostam no Dia das Mães como forma de recuperar as vendas desse ano. O comércio já se prepara para o Dia das Mães, que promete ser mais modesto em relação ao ano anterior devido ao atual cenário econômico. A menor oferta de crédito, os juros altos, a inflação elevada e as incertezas relacionadas ao mercado de trabalho devem fazer com que pais e filhos sejam mais cautelosos na hora da compra do presente. Os números da Páscoa já não foram animadores, apontando queda de 0,3% nas vendas em relação ao ano passado, conforme divulgado pela Boa Vista SCPC. Segundo cenário traçado pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) em parceria com a Boa Vista SCPC, as famílias estão mostrando pouca disposição para contrair novas dívidas, como tem mostrado o Indicador de Demanda por Crédito do Consumidor da Boa Vista SCPC. Já as que buscam novos empréstimos, de maneira geral, estão com dificuldade para fechar o orçamento doméstico, conforme apontado pelos últimos dados

da Pesquisa de Risco e Intenção de Endividamento (PRIE) da FecomercioSP. Assim, na medida do possível, as famílias devem priorizar pagamentos à vista ou parcelamento sem juros - e evitar o crediário, portanto -, o que significa uma compra maior de itens de menor valor. Entre os itens mais vendidos no Dia das Mães apontados nas sondagens realizadas nos anos anteriores estão: Vestuário, Perfumes e cosméticos, Flores, Calçados, Bolsas e acessórios, Jóias e bijuterias, Eletrodomésticos (forno micro-ondas, ar-condicionado, liquidificador, fogão) e Eletrônicos (celular, tablet, televisão). Artigos que, de maneira geral, pertencem a setores que acenderam as luzes amarelas - em alguns casos, vermelhas - nos últimos meses. Devido à retração de crédito ao consumo, o cenário é desfavorável para o setor de Eletrodomésticos e Eletrônicos, que, no Estado de São Paulo, apresentou queda de 12,3% em 2014 de acordo com dados da Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista (PCCV). Na capital, a queda foi de 8,5%. Em janeiro de 2015, a atividade no Estado de São Paulo mostrou queda de 2,8% do faturamento na comparação com o mesmo período do ano passado. Na capital, a retração foi ainda maior, de 7,9%. Em linha com a PCCV, outra pesquisa da FecomercioSP afirma que o momento não é considerado oportuno pelas famílias paulistanas para a aquisição de eletrodomésticos e eletrônicos. O Índice de Intenção de Consumo das Famílias (ICF) atingiu, em março de 2015, 105,7 pontos, o nível mais baixo da série histórica iniciada em janeiro de 2010, e o componente Momento para duráveis atingiu 82,3 pontos e está inferior aos 100 há 11 meses. Uma redução na procura por bens duráveis, cujos preços são relativamente mais elevados, somada a uma maior proporção de pagamentos sem juros, deve levar a uma queda do valor médio do presente. Perfumes e cosméticos importados também não aparecem como uma boa opção diante da alta do dólar. Embora os preços desses itens tenham subido menos do que a inflação nos doze meses encerrados em março - artigos de maquiagem apresentaram alta de 3,4%, e perfumes, de 4,8% -, eles registraram altas expressivas em fevereiro e março, influenciados pela valorização da moeda americana - nos dois meses, perfumes e cosméticos já acumulam alta de

2,6%. Com isso, pais e filhos provavelmente evitarão a compra de itens desses segmentos e os presentes tendem a se concentrar em roupas, calçados, bijuterias, bolsas, acessórios e flores. Entretanto, as flores, na capital paulista, estão mais caras do que em 2014. Comprometidas por fatores como a alta do dólar, clima desfavorável e o aumento do custo de transporte, elas subiram 8,9% no acumulado em 12 meses até março, ante uma inflação média de 7,8% no mesmo período. Já o setor de Vestuário enfrenta um período bastante difícil - retração de 14,5% do faturamento em janeiro na comparação com o ano passado, segundo dados da PCCV para o estado de São Paulo; na capital a queda foi maior, de 26,8%. Em 2014, o faturamento do setor havia registrado queda de 4,2% no estado e de 3,9% na capital. O fraco desempenho das vendas estimulam promoções e seguram os preços do setor, que vêm crescendo abaixo da inflação. Segundo dados do IPCA, o item Roupas Femininas apresentou queda de 0,4% em 12 meses; bolsas subiram, em média, 1,3%; sandálias femininas, 3,2%; Jóias e bijuterias, 3,8%. Para a FecomercioSP e a Boa Vista SCPC, as últimas datas comemorativas do comércio evidenciam um consumidor mais cauteloso com o seu orçamento e mais maduros em suas tomadas de decisões de consumo. O baixo desempenho das vendas na primeira data comemorativa relevante para o comércio, a Páscoa, pode ser considerado como uma prévia para as datas vindouras. Mesmo com o atual cenário, por parte dos lojistas, o Dia das Mães, especificamente, pode representar uma oportunidade para o setor recuperar as vendas, de modo que podem surgir promoções interessantes.

Fonte: www.fecomercio.com.br

O Comércio de Campo Belo estará funcionando em horário especial na Semana do Dia das Mães
Segunda a Quarta-feira (04 a 06 /05 de 08h00 às 19h00)
Quinta e Sexta-feira (07 a 08 /05 de 08h00 às 20h00)
Sábado (09/05 de 08h00 às 19h00)

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:**Presidente:**

José Geraldo Fernandes

Primeiro Vice-presidente

Tiago Correa dos Reis

Segundo Vice-presidente

Dinaldo Antônio da Silva

Primeiro Tesoureiro:

Abel Rodrigues Neves

Segundo Tesoureiro:

Tarlei de Castro

Primeiro Secretário:

Paulo Onofre Ferreira

Segundo Secretário:

Wilton Alvarenga Luiz

Diretores:

Willys Teixeira

Osmar Martins Porto

Denise Antônia Martins de Melo

Márcio José da Costa

Conselho Fiscal:

Talles Neves Mendes

Conselho Fiscal:

Nívea Domingos Milani

Conselho Fiscal:

Geraldo Magela Santos

Suplente Conselho Fiscal:

Sebastião Almeida Parreira

Suplente Conselho Fiscal:

Humberto deBastos Garcia Neto

Suplente Conselho Fiscal:

Jane Rodrigues Pires

Coordenação, edição e redação:

Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação:

Arrakilária Martins

Milton Inácio

(3832-4413)

Impressão:

Minas Gráfica: (35) 3832-5638

ESTATÍSTICA SCPC

SCPC	2.634
SCPC Cheque	606
SCPC Integrada	628
SCPC Completo	38
SCPC Síntese PF	10
SCPC Relatório Imobiliário	14
Relatório Simplificado	73
Certocred PF	126
SCPC Net PF	21
SCPC NET PJ	97
Empresarial Completo	07
Pessoal Gold	04
Inclusão	501
Exclusão	397

Período analisado: 20/03 a 18/04/2015

As 05 empresas que mais consultaram o SCPC

- * Casa Lêdo
- * Lajes CBL
- * Mil Koizas
- * Petrofiltros Ltda
- * Disa Distribuidora

Oito lições para quem quer empreender

Advertência: empreender não é algo fácil, não existe receita de bolo e o que dá certo para um empreendedor pode não dar certo para outro.



Advertência: empreender não é algo fácil, não existe receita de bolo e o que dá certo para um empreendedor pode não dar certo para outro. Você pode, inclusive, ignorar algum desses princípios e ter sucesso. De qualquer forma, não poderia deixar de compartilhar com você algumas lições que extraí ao longo de 15 anos à frente do Administradores.com. Vamos lá?

1. Mente de Principiante – Este é o princípio mais importante de toda essa lista. Só conseguimos evoluir quando reconhecemos que temos muito ainda a aprender. O célebre mestre zen Shunryu Suzuki resumiu tudo nessa frase: “há muitas possibilidades na mente do principiante, mas poucas na do perito”. Quando alguém tem a ilusão de que sabe muito, automaticamente se fecha para o novo. A mente do principiante, pelo contrário, é genuinamente humilde e ávida por aprender. Somente essa postura abre espaço para o verdadeiro crescimento pessoal e profissional.

2. Faça perguntas – Sim. Faça perguntas para os outros e, sobretudo, para si mesmo. Quando alguém nos pergunta algo, automaticamente nosso cérebro se ativa no sentido de encontrar uma resposta. Quando fazemos uma pergunta a nós mesmos, o mecanismo é o mesmo. Empreendedores estão a todo momento se perguntando coisas do tipo: “o que eu devo fazer para conquistar mais clientes?”, “como devo melhorar meu negócio?”, “o que meus clientes precisam?”, “se eu fosse meu cliente, que imagem eu teria da minha empresa?”... Perguntas evocam respostas – e esse mecanismo é extremamente poderoso.

3. Não trabalhe pelo dinheiro – Muita gente tem a vontade de começar a empreender para ganhar mais dinheiro. São justamente essas pessoas que jogam a toalha alguns meses depois de abrirem o seu negócio. Quando o dinheiro não aparece, quando o caixa fica negativo, quem se motiva unicamente por resultados financeiros fica logo desmotivado. Quando comecei o meu próprio negócio, nem me lembro de quando fui receber alguma coisa. Mas me recordo totalmente da felicidade que ficava a cada e-mail recebido com algum comentário do tipo “ei, o seu site tem feito a diferença em minha vida”. Quando o negócio tem um propósito relevante, o empreendedor se entusiasma

simplesmente em perseguir a sua missão.

4. Quedas fortalecem – Você pode até tomar lições de como andar de bicicleta em algum livro ou site, mas só na prática você aprenderá a pedalar – e isso implica muitas quedas e barbearagens até você pegar o jeito. Empreender não é muito diferente. Você irá errar - e isso é inevitável. Não se condene ao cometer algum erro. Reconheça, corrija e aprenda.

5. Mantenha o foco, mas deixe a mente livre – Fato: o sucesso do seu negócio depende da sua capacidade de focar no que realmente importa. Inevitavelmente, você deverá renunciar dezenas de outras ideias e propostas ao longo do tempo. Entretanto, eis aqui um paradoxo: sua mente deve estar livre para se manter fértil. Somente dessa forma você será capaz de conduzir as inovações necessárias para ir além. Você deve dominar o seu foco, e não o seu foco dominar você.

6. Pessoas são o centro de tudo – todo mundo tem a mania de colocar os holofotes em cima do empreendedor - e as luzes dos holofotes podem cegar. Não se iluda: ninguém constrói nada sozinho. Como empreendedor, você irá apenas liderar um processo onde a colaboração e o apoio de inúmeras pessoas são fundamentais. Não apenas aquelas que trabalham diretamente com você, mas também clientes, fornecedores, parceiros e, sobretudo, sua família. As pessoas que sonham o seu sonho e que ajudam a colocá-lo de pé são o centro de tudo.

7. Cuidado com o que você deseja – Parece frase de filme de terror, mas você realmente deve tomar cuidado com as coisas que almeja. Da mesma forma que o cérebro tenta buscar respostas para uma pergunta, aquilo que você deseja também acaba influenciando totalmente em seus resultados. Exemplo: “eu quero que o meu negócio cresça o suficiente para pagar minhas contas”. Bata na madeira. Se você deseja algo assim, é batata: você atingirá o seu objetivo e não passará disso. Ouse pensar grande. Treine a visão além do alcance: mesmo que esteja à frente de um negócio pequeno agora, se tiver a capacidade de visualizar a conquista de patamares superiores, será muito mais fácil chegar lá.

8. Mantenha a sua essência – Se tudo der certo, você vai se dar conta que empreender é como subir uma escada ou escalar uma montanha. Lógico que essa jornada irá lhe transformar todos os dias. Lógico que você vai se tornar mais forte, mais confiante e mais seguro. Mas, não deixe suas virtudes essenciais pelo caminho. Muita coisa irá mudar em sua vida, mas os seus valores devem permanecer os mesmos. Jamais se transforme na pessoa que você já abominou um dia.

Fonte: www.administradores.com.br

ACE Campo Belo em parceria com a AMIS realizou Missão Empresarial ao 15º SEVAR - Super Encontro Varejista



Mais uma vez a ACE Campo Belo realizou uma Missão Empresarial para levar empresários supermercadistas ao Super Encontro Varejista (SEVAR) promovido pela Associação Mineira de Supermercados (AMIS).

A décima quinta edição foi realizada na cidade de Divinópolis, nos dias 14 e 15 de Abril, no Yellow Hall Centro de Eventos em Divinópolis-MG e teve como objetivos: apoiar os supermercadistas da região, promover a qualificação profissional e facilitar contatos com fornecedores.

A comitiva campobelense participou das atividades do dia 14 e contou com a participação de 11 empresários, colaboradores e também da imprensa.

Na oportunidade puderam participar de duas palestras: Palestra de Gestão: A prevenção de perdas na Gestão Comercial com o Palestrante João Carlos da Lapa e Palestra Magna: Atitudes vencedoras na vida e nos negócios com o Palestrante Carlos Hilsdorf.

Ao final do evento os participantes visitaram os stands de diversos fornecedores, degustando vários produtos que estavam em exposição.

A AMIS arrecadou diversos alimentos não perecíveis, na qual, serão doados para alguma instituição de caridade.

A ACE agradece a participação de todos e também o apoio do Jornal Ocasão.

Aumente seus lucros com uma boa estratégia de precificação



Conheça formas de criar estratégias de precificação para aumento da lucratividade do negócio.

Estabelecer preços de vendas corretamente é uma das maiores dificuldades encontradas por empresas de quaisquer atividades e portes, iniciantes ou já estabelecidas. Neste artigo, procuro mostrar algumas etapas, bastante simples, para fazer um planejamento estratégico quanto ao processo de precificação de sua empresa.

1) Retorno sobre capital investido

Podemos começar por definir o que considero o mais importante: qual o retorno sobre o capital empregado, desejado pelos investidores? Sim, a precificação não “nasce” do custo ou do mercado – sem dúvida, fatores fundamentais – mas, acima destes itens, está o objetivo de

rentabilidade dos acionistas. Pensando que o investidor pode alocar seus recursos em diversas alternativas, sejam produtivas ou financeiras, é essencial definir metas objetivas de retorno, que compensem os esforços físicos e financeiros de sua atividade. Em qualquer modalidade, essas metas devem ser realistas e contemplar outras oportunidades de retorno, incluindo os riscos inerentes aos investimentos. Assim, na formulação de uma política de preços, deve-se, antes de mais nada, planejar a rentabilidade sobre o capital empregado, identificando as margens das linhas de negócios, necessárias para obtenção dos resultados. Podemos dizer, enfim, que o processo de precificação começa do final, ou seja, do lucro desejado, comparado ao capital empregado.

2) Pesquisa de mercado

Um segundo ponto, essencial, é entender o mercado em que atua ou vai atuar. Quais condições comerciais prevalecem no segmento? Quais os principais concorrentes? Quais margens são possíveis obter, com as condições comerciais vigentes? Como devemos nos posicionar, ou seja, vamos atuar em nichos de mercado, priorizando margens em detrimento de volumes maiores, ou, ao contrário, nossa prioridade será atingir a maior parte dos consumidores, através preços mais baixos? Seja qual for a alternativa, a empresa deve estar preparada para as reações dos concorrentes e

consumidores. Se optarmos pelos nichos de qualidade, com preços maiores, a cobrança dos consumidores será muito maior e qualquer falha pode ser fatal, para a manutenção da imagem premium. A opção de preços baixos, normalmente, é combatida por concorrentes que perdem espaço. A tendência é que se criem “guerras de preços”, com reduções de margens e necessidade ampliada de capital de giro. Quanto menos capitalizada for a empresa, mais arriscada se torna esta alternativa.

3) Gestão de custos

O terceiro ponto é apurar seus custos, corretamente, alocando aos produtos/serviços, apenas aqueles que são diretamente associados, os chamados custos e despesas variáveis. Este é um ponto fundamental do processo de precificação, pois, caso a empresa opte por ratear seus custos fixos aos produtos e serviços, a sua competitividade será bastante comprometida. Podemos incluir nesta etapa a questão tributária, que pode ser elemento diferencial na competitividade, visto a enorme diversidade de situações, criadas pela legislação em nosso país. Conhecer os regimes tributários e suas principais características é fundamental para o empresário, inclusive para traçar estratégias mais lucrativas e de combate a seus concorrentes. Estas dicas são de aplicação relativamente simples e podem fazer grande diferença entre o sucesso e insucesso de um negócio. *Fonte: www.administradores.com.br*

Brasileiros já pagaram R\$ 600 bilhões em impostos este ano



No ano passado, o valor foi registrado somente no dia 6 de maio. ACSP estima que o ano de 2015 feche com um recorde de R\$ 2 trilhões.

O valor pago pelos brasileiros neste ano em impostos alcançou R\$ 600 bilhões por volta de 13h30 desta segunda-feira (06/04), segundo o "Impostômetro" da Associação Comercial de São Paulo (ACSP).

No ano passado, o valor foi registrado somente no dia 6 de maio, o que aponta para um aumento da carga tributária em 2015.

A marca de R\$ 600 bilhões equivale ao montante pago em impostos, taxas e contribuições no país desde o primeiro dia do ano. O dinheiro é destinado à União, aos estados e aos municípios.

Projeção de R\$ 2 trilhões em 2015

AACSP estima que o ano de 2015 feche com um recorde de R\$ 2 trilhões.

Em 2014, o Impostômetro alcançou R\$ 1,8 trilhão. A soma representou recorde em relação ao volume de impostos pagos pelos brasileiros em 2013, que ficou em cerca de R\$ 1,7 trilhão.

O Impostômetro completou uma década na última segunda-feira (20/04). O painel eletrônico que calcula a arrecadação em tempo real está instalado na sede da associação, na Rua Boa Vista, região central da capital paulista.

O objetivo da ferramenta é conscientizar o cidadão sobre a alta carga tributária e incentivá-lo a cobrar os governos por serviços públicos de qualidade.

Pelo portal www.impostometro.com.br, é possível descobrir o que dá para os governos fazerem com todo o dinheiro arrecadado. Por exemplo, quantas cestas básicas é possível fornecer, quantos postos de saúde podem ser construídos. No portal também é possível levantar os valores que as populações de cada estado e município brasileiro pagaram em tributos.

Fonte: g1.globo.com

FRANÇA
CORRETORA DE SEGUROS

NOVO

BRADESCO SAÚDE
SPG 100 e
EMPRESARIAL 200

NOVOS PRODUTOS, NOVAS OPORTUNIDADES.
Diversas soluções, MUITAS VANTAGENS.

Na busca contínua pela melhoria, a Bradesco Saúde é pioneira mais uma vez, lançando novas segmentações de produtos Saúde e Dental: **SPG 100** e **Empresarial 200**. A peça que faltava no mercado para atender aos diversos grupos de forma especializada, aumentando ainda mais a diversidade de soluções com vantagens exclusivas.

bradescosaude.com.br

Bradesco Seguros
É melhor ter.

ACE
HIDRÁULICA, ENGENHARIA, CAMPO BELLO

FRANÇA
CORRETORA DE SEGUROS

Bradesco Dental
Cuidado com os seus Colaboradores refletido em cada sorriso

Vantagens que valorizam seu investimento

Maiores informações pelos fones:
3831-2674 / 3832-2503

Bradesco Seguros
É melhor ter.

5 lições que os administradores precisam aprender com os humoristas



Veja como você pode usar o humor para turbinar seus negócios.

Comedy Thinking. Esse é o conceito criado pelo comediante Murilo Gun, que vai buscar no humor elementos que podem ajudar empreendedores e outros profissionais no dia a dia do mundo dos negócios. A ideia é partir de um problema e, para resolvê-lo, usar recursos comumente utilizados pelos humoristas. De acordo com Gun, isso pode tornar mais ágeis e eficientes os processos criativos e até mesmo operacionais nas empresas.

O assunto é o tema do mais recente workshop do Administradores Premium, que foi ministrado pelo próprio Murilo Gun. Com base na aula ministrada por ele, reunimos aqui cinco lições dos comediantes que podem ser bastante úteis para os administradores e outros profissionais da área de negócios. Confira as dicas:

1. Cultive o "olhar de turista"

O processo criativo chamado por Murilo Gun de Comedy Thinking é formado por algumas etapas. A primeira, a do "input", ou seja, entrada, é aquela em que o profissional acessa seu repertório, referências e a forma como ele enxerga o mundo, para resolver problemas. O diferencial dos comediantes nessa etapa é que eles cultivam o "olhar de turista". Ao invés de se acostumar com o mundo, eles buscam

observá-lo como se fosse a primeira vez, enxergando detalhes. Fazer isso proporciona maior percepção dos problemas a serem resolvidos em qualquer que seja a área, o que abre espaço para reinvenção e inovação.

2. Não aceite o mundo como ele é

O comediante enxerga as coisas com irreverência. Isso significa questionar, não se conformar e pensar criticamente. Buscar sempre o porquê das coisas é característico da comédia. Muitas vezes perdemos essa capacidade ao sermos podados na infância, como diz Gun, mas é preciso resgatá-la para estimular o pensamento criativo.

3. Coloque-se no lugar dos outros

Empatia é a capacidade de pensar como os outros, e ela é essencial no Comedy Thinking. Esse sentimento é a própria base da comédia, para Murilo Gun. Entender as expectativas do público e pensar sobre o que vai fazer rir é estratégico para o comediante, e, no caso do profissional que deseja alcançar sucesso nos negócios, enxergar o mundo como o cliente é um diferencial importante para surpreendê-lo e superar suas expectativas.

4. Procure o que ninguém vê

Como a criança, o comediante busca ser curioso e entender ou ter contato com mundos diferentes dos que lhe cercam normalmente. Murilo Gun faz coisas para sair de sua zona de conforto, como ir a feiras de agronegócios, por exemplo. Isso não está intimamente ligado ao seu trabalho, mas aumenta seu repertório, e pode vir a ser útil algum dia na hora de combinar referências. Buscar o diferente é se renovar.

5. Faça misturas inusitadas

No Comedy Thinking, o processamento do pensamento criativo significa combinar as ideias do que Gun chama de "input", que é o repertório do profissional/comediante. A comédia é caracterizada por combinações inusitadas de referências, e são elas que fazem as melhores piadas. No caso dos negócios, misturas inesperadas resultam em ideias milionárias. Portanto, arrisque sobrepor conceitos de forma inédita, como os comediantes. Quem sabe você poderá se tornar o próximo Steve Jobs.

Fonte: www.administradores.com.br

A Forte instala o alarme monitorado em sua residência / comércio a custo zero e você só paga a mensalidade

Conheça as vantagens e a segurança que um sistema de monitoramento 24h pode lhe oferecer.



Trabalhamos também com: Cerca Elétrica, Interfones, Alarques Convencionais, Motores para Portão e Circuito Fechado de TV - CFTV.

FORTE SEGURANÇA - uma empresa 100% campo-belense.

FAÇA UM ORÇAMENTO E VEJA COMO É BARATO PROTEGER SEU PATRIMÔNIO.

Não deixe para amanhã o que você pode proteger hoje!!!

OS MELHORES PREÇOS DA CIDADE

MUSICAL ELETRO
O Shopping do Músico

ME
Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleetro.com.br
Av: Afonso Pena n°288 Centro - Campo Belo, MG.
Email: 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

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 principal é valorizar as empresas de nosso município e ao mesmo tempo agradecer a confiança destas na economia local.

*Reinauguração das Novas Instalações da Rogério Motos situada à Rua Maria Massote nº 60 - Por do Sol
(Em Frente à Escola João Gibram)*



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 e agende uma visita de um de nossos colaboradores.



UM BANCO COM SOLUÇÕES RÁPIDAS PARA EMPRESAS QUE TÊM PRESSA

O BDMG impulsiona o crescimento das micro e pequenas empresas e também daquelas com faturamento de até R\$ 30 milhões / ano. Confira as melhores condições que o BDMG oferece:

* CAPITAL DE GIRO

Até 4 anos para pagar com parcelas fixas e juros a partir de 1,17% ao mês

PROCURE HOJE MESMO O CORRESPONDENTE BANCÁRIO DA SUA CIDADE PELO SITE:
www.bdmg.mg.gov.br e SOLICITE SEU CRÉDITO. O ATENDIMENTO É PERSONALIZADO E SEM CUSTO ADICIONAL



Taxa de juros anualizada a partir de 14,98% CET (Custo Efetivo Total) a partir de 17,84% a.a.. Produto sujeito a incidência de IOF Pessoa Jurídica descontado no ato da liberação do recurso 0,0041% ao dia (limitado a 1,5% a.a. e adicional de 0,38% de devido) IOF Pessoa Jurídica Optante Simples Nacional 0,0013% ao dia (limitado a 0,5% a.a. adicional de 0,38%) em operações de até R\$30 mil. Condições sujeitas a alterações e financiamentos sujeitos a análise de crédito e disponibilidade do produto.

Orientações com o **PROCON**

PROCON JUNTO AO FORNECEDOR

Perguntas Frequentes - Serviços Essenciais

1. Como proceder em caso de dúvidas quanto ao funcionamento do medidor?

Nestes casos, deve-se sempre contactar a empresa. O medidor é de propriedade da concessionária estando sob a guarda do consumidor, que é responsável por qualquer dano causado.

Nos casos em que a empresa detecta qualquer irregularidade que possa provocar registros de consumo incorretos, esta deverá proceder os reparos necessários no medidor e recalculer os consumos dos últimos meses.

É direito do consumidor solicitar da empresa a aferição de seu relógio ou a troca do mesmo. Cabe lembrar que tal serviço será cobrado quando não houver irregularidades no aparelho, portanto, ao solicitar o serviço consulte o valor a ser cobrado.

2. Posso ter problema em minha conta se o imóvel permanecer fechado o dia todo?

Sim, toda vez que o leitorista não conseguir realizar a leitura, por motivos que o impeçam como cão solto, portão fechado, imóvel vago, casa fechada, etc, a cobrança será feita pela média dos últimos três meses.

Isto pode acarretar um acúmulo de consumo, bem como corte de energia por impedimento de acesso, devendo o consumidor ser notificado com no mínimo, três dias de antecedência.

A concessionária somente poderá compensar o faturamento até o terceiro ciclo, após esse período, somente poderá cobrar a taxa mínima sem direito a compensação.

É de responsabilidade do consumidor facilitar o acesso ao relógio para leitura, pois, havendo diferença no consumo lhe será cobrado, onerando seu orçamento familiar.

Vale lembrar que na conta consta a data prevista para próxima leitura, possibilitando que o consumidor possa se programar para realização da mesma.

3- Ao adquirir um imóvel, que cuidados devem ser tomados com relação a energia elétrica?

É importante verificar juntamente com profissional habilitado, as condições da fiação elétrica do imóvel e a adequação às necessidades. Após deve-se levantar junto à empresa a existência de débito pendente (isso deverá ser feito, também, com relação a água, telefone, IPTU, etc.).

Além disso, pode-se solicitar que a empresa vistorie o imóvel, verificando a possibilidade de existência de irregularidade na ligação ou no funcionamento do medidor. A mudança do nome constante da conta de energia elétrica deve ser providenciada pelo novo proprietário.

4. No caso de falta de pagamento, poderá haver a suspensão do serviço?

Sim, desde que a concessionária comunique o consumidor por escrito com antecedência mínima de quinze dias, conforme o artigo 91, § 1º, alínea "a" da Resolução 456 da ANEEL.

5. O que fazer quando o fornecimento é interrompido, sem comunicação, mesmo com pagamento em dia?

O consumidor deverá entrar em contato com a concessionária solicitando a regularização do serviço no prazo máximo de quatro horas, sem qualquer ônus.

Neste caso, o consumidor terá direito a um crédito, a título de indenização, consistente no dobro do valor estabelecido para o serviço de religa de urgência ou 20% do valor líquido da primeira fatura emitida após a religação (o que for maior entre os dois) a ser creditado na primeira fatura, após a religação, sem prejuízo de pedido de ressarcimento de eventuais danos causados pela suspensão indevida do serviço.

6. Posso pagar a conta em débito automático? Quais as precauções que devem ser tomadas?

O consumidor pode escolher pagar suas contas pelo sistema de débito automático, se este serviço estiver disponível pela empresa.

Entretanto, é importante frisar que o usuário do serviço deve receber a conta em sua casa normalmente (com prazo mínimo de cinco dias úteis antes do vencimento).

7. O que fazer quando a queda de energia elétrica danifica o aparelho elétrico?

As empresas de energia são obrigadas, como fornecedores de serviço, a reparar e ressarcir o consumidor por danos em equipamentos causados por descarga elétrica.

A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) publicou a Resolução Normativa 414/10, recentemente alterada pela



*Gianni Carla Ferreira Maia e Campos
Advogada e Coordenadora do Procon Municipal*

Resolução 499/12, com os prazos e procedimentos para atendimento pelas concessionárias de energia.

Pela regra, o consumidor deve fazer o seu pedido de ressarcimento/conserto do equipamento danificado em até 90 dias da data da ocorrência.

Lembre-se de informar todos os equipamentos avariados.

A empresa deverá efetuar a vistoria nos aparelhos danificados em até 10 dias a partir da data da solicitação. Para equipamentos que acondicionam alimentos e medicamentos o prazo é de 01 dia útil.

Após a vistoria a empresa tem prazo de 15 dias corridos para encaminhar resposta por escrito.

Atenção!

Se a empresa não efetuar a vistoria, o prazo passa a ser contado da data do seu pedido de ressarcimento.

Se o produto estiver em garantia é importante informar a empresa. Solicite que a vistoria seja efetuada em assistência técnica autorizada do fabricante do equipamento.

Decorrido o prazo de resposta, que pode ser no máximo de 25 dias, a empresa terá mais 20 (vinte) dias para restituir o valor do produto, substituí-lo ou repará-lo.

Fonte: Procon São Paulo

*Gianni Carla Ferreira Maia e Campos
Advogada e Coordenadora do Procon Municipal*

ESPAÇO EMPRESARIAL

Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

Sua trajetória pode abrir caminho para milhares de outras mulheres



Estão abertas as inscrições para o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, que reconhece e premia as melhores iniciativas do público feminino no empreendedorismo brasileiro. As candidatas concorrem a um troféu, ao selo de vencedora e a uma capacitação em território nacional, além de uma viagem internacional. O prazo final para se inscrever é 31 de julho de 2015. Não deixe para a última hora!

O Prêmio SEBRAE Mulher de Negócios tem como objetivo identificar, selecionar e premiar os relatos de vida de mulheres empreendedoras de todo o país, as quais transformaram seus sonhos em realidade e cuja história de vida hoje é exemplo para

outras que possuem o mesmo sonho.

O prêmio é dividido em três categorias:

Pequenos Negócios: microempresas e empresas de pequeno porte, e que estejam estabelecidas formalmente há pelo menos um ano (data de abertura anterior a 01/03/2014, conforme consta no CNPJ);

Produtor Rural: mulheres que explorem atividades agrícolas, pecuárias e/ou pesqueiras nas quais não sejam alteradas a composição e as características do produto in natura, e que estejam estabelecidas formalmente há, no mínimo, um ano. (Data de abertura anterior a 01/03/2014, conforme documento de registro legal pertinente: Inscrição Estadual de Produtor,

ou Declaração de Aptidão ao PRONAF (DAP), ou CNPJ, ou Registro no Ministério da Pesca ou NIRF - Número de Inscrição do Imóvel Rural);

Micro Empreendedor Individual: mulheres que trabalhem por conta própria que tenha seu empreendimento legalizado, com faturamento máximo anual de até R\$ 60.000,00 por ano, e não tenham participação em outra empresa como sócias ou titulares, e tenham até um(a) empregado(a) contratado(a) que receba o salário mínimo, ou o piso da categoria. (data de abertura anterior a 01/03/2014, conforme consta no CNPJ).

Fonte: www.sebraemg.com.br

Orientação com a OAB



Feminicídio

Em março entrou em vigor a Lei que incluiu nova modalidade de homicídio qualificado (crime hediondo), denominado "Feminicídio" com pena de 12 a 30 anos de reclusão.

O crime ocorrerá quando derivado de "razões da condição de sexo feminino", que poderá ocorrer em duas situações: a) Quando decorrer de violência doméstica e familiar; b) Quando decorrer por menosprezo ou discriminação à condição de mulher.

Há ainda causas de aumento de pena que poderá sofrer aumento de 1/3 até a metade se for praticado: I - durante a gestação ou nos 3 (três) meses posteriores ao parto; II - contra pessoa menor de 14 (catorze) anos, maior de 60 (sessenta) anos ou com deficiência; III - na presença de descendente ou de ascendente da vítima.

Santos Fiorini Netto - Advogado Criminalista Professor de Direito Penal / Presidente da OAB/15ª Subseção

Cantinho da Santa Casa



**VALORIZANDO O QUE HÁ DE MAIS PRECIOSO
"A VIDA"**

Cantinho da Santa Casa e Pronto Atendimento

A Santa Casa ultrapassou um século de vida (de serviços prestados a população). Nesse ano que inicia queremos primeiramente agradecer a Deus pelo dom da vida e também pelas pessoas que convivem todos os dias conosco, nos auxiliando, doando seu tempo para ajudar aos que precisam mais (os nossos pacientes). Essas pessoas são os voluntários de nossa Irmandade e das Amigas da Santa Casa. Elas ficam nos bastidores, no anonimato, mas são imprescindíveis para a continuação desses serviços tão preciosos à nossa comunidade.

Queremos também agradecer a todos os nossos colaboradores (funcionários e médicos) que não se cansam de suas jornadas em prol da recuperação da saúde de nossos pacientes.

A todos os amigos da Santa Casa que continuam colaborando o nosso abraço e nosso agradecimento.

Nesse ano queremos informar a todos Campobelenses e a população da região que vamos dar início ao funcionamento de um projeto que vêm sendo discutido há muitos anos em nossas reuniões de Diretoria e Assembleias.

Vamos implantar o Pronto Atendimento para os usuários de planos de saúde.

A Santa Casa iniciou uma reforma no antigo PAM para o funcionamento do novo Pronto Atendimento da Santa Casa.

Reafirmamos mais uma vez que a Santa Casa está inserida na Rede de Saúde Municipal, Estadual e Federal e continuará fazendo o seu papel, internando e tratando todos os usuários SUS, principalmente aqueles que vierem através da UPA.

Anataniel Reis Oliveira / Diretor Administrativo

**O Calote em
Campo Belo
tem dois
motivos fortes:**

- Quem tomou prejuízo não registra
- Quem vai tomar não consulta.
- * SCPC Serviço Central de Proteção ao Crédito
- * SERASA EXPERIAN

Seus aliados contra a inadimplência
Tel.: (35) 3831-2674
www.acecb-mg.com.br

FONE: 35-3831-1660

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

WWW.FRIODINAL.COM.BR
E-mail : friodinal@friodinal.com.br

Tel.: (35) 3832-7021

A qualidade dos nossos produtos é a sua segurança
Rua Dom Pedro II, 170 - Centro - Campo Belo - MG

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 o Mês de Maio

EXPOZEBU

81ª Exposição Internacional de Gado Zebu
03/05/2015 até 10/05/2015
Uberaba – MG

APAS 2015

31º Congresso e Feira de Negócios em Supermercados
04/05/2015 até 07/05/2015
São Paulo - SP

FEIPLASTIC

15ª Feira Internacional do Plástico
04/05/2015 até 08/05/2015
São Paulo – SP

EXPOARROZ

4ª Exposição Internacional do Arroz
05/05/2015 até 08/05/2015
Pelotas – RS

TRAVELWEEK SAO PAULO

5ª Travelweek Sao Paulo
05/05/2015 até 08/05/2015
São Paulo – SP

CAÇATALENTOS

2ª Feira Caça Talentos Expo
05/05/2015 até 08/05/2015
Campo Grande – MS

7ª Mostra Sucreenergética do Nordeste

05/05/2015 até 08/05/2015
Olinda - PE

FORIND NORDESTE

7ª Feira de Fornecedores Industriais do Nordeste
05/05/2015 até 08/05/2015
Olinda – PE

FORIND NE

7ª Forind NE - Feira de Fornecedores Industriais para a Região Nordeste
05/05/2015 até 08/05/2015
Olinda – PE

MOVIMAT NORDESTE

2ª Feira Internacional de Intralógica
05/05/2015 até 08/05/2015
Olinda - PE

SUCRONOR

7ª Mostra Sucreenergética do Nordeste
05/05/2015 até 08/05/2015

EXPOINGÁ

43ª Exposição Feira Agropecuária, Industrial e Comercial de Maringá
07/05/2015 até 17/05/2015
Maringá – PR

72ª EXPO CURVELO

11/05/2015 até 17/05/2015
Curvelo – MG

2015ª Móvel Brasil 2015 - Feira de Móveis e Decorações

12/05/2015 até 15/05/2015
São Bento do Sul - SC
Local acessível a portadores de necessidade especiais

AGROBRASÍLIA 2015

8ª AgroBrasília - Feira Internacional dos Cerrados
12/05/2015 até 16/05/2015
Brasília – DF

FEIRA DA FLORESTA

5ª Feira do Setor Florestal
12/05/2015 até 14/05/2015
Novo hburgo – RS

20ª Exposição Internacional de Tecnologia para a Indústria

Farmacêutica
12/05/2015 até 14/05/2015
São Paulo - SP

20ª Exposição Internacional de Tecnologia para a Indústria

Cosmética
12/05/2015 até 14/05/2015
São Paulo - SP

TECNOMULTIMEDIA INFOCOMM BRASIL

2ª TecnoMultimedia InfoComm Brasil
12/05/2015 até 14/05/2015
São Paulo – SP

EXPOSEC

18ª FEIRA INTERNACIONAL DE SEGURANÇA
12/05/2015 até 14/05/2015
São Paulo – SP

6ª Sport Infratech

13/05/2015 até 14/05/2015
São Paulo – SP

11ª Expo Pharma

13/05/2015 até 15/05/2015
Rio de Janeiro – RJ

IPS

2ª International Printing Solution Fair
14/05/2015 até 16/05/2015
Rio de Janeiro – RJ

9ª Feira para Casamentos e Festas

15/05/2015 até 17/05/2015
Chapecó – SC

FEIARTE

36ª Feira Internacional de Artesanato
15/05/2015 até 24/05/2015
Curitiba – PR

FEIMAFE

15ª Feira Internacional de Máquinas-Ferramenta e Sistemas Integrados de Manufatura
18/05/2015 até 23/05/2015
São Paulo – SP

HOSPITALAR

22ª Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Hospitais, Laboratórios, Farmácias, Clínicas e Consultórios
19/05/2015 até 22/05/2015
São Paulo – SP

MOVEXPO

6ª Feira Nacional de Móveis para a Região Nordeste
19/05/2015 até 22/05/2015
Olinda – PE

12ª FEIRA DE MEIO AMBIENTE & CNMAPC

20/05/2015 até 22/05/2015
Poços de Caldas – MG

22ª Feira Educar

20/05/2015 até 23/05/2015
São Paulo – SP

TECNOLEITE COMPLEM

5ª Tecnoleite Complem
20/05/2015 até 22/05/2015
Morrinhos – GO

EDUCAR BETT

22ª Feira Educar
20/05/2015 até 23/05/2015

4ª Green Rio

20/05/2015 até 21/05/2015
Rio de Janeiro – RJ

11ª Feiras das Tecnologias da Decoração, Habitação e Imobiliário

20/05/2015 até 20/05/2015
Blumenau – SC

5ª Feira dos Fabricantes da Construção Civil

20/05/2015 até 24/05/2015
Blumenau – SC

EXPOTURES 2015

11º Salão do Turismo e 6º Salão do Artesanato do ES
22/05/2015 até 24/05/2015
Vitória – ES

21ª Feira de Negócios Turísticos do Mercosul

22/05/2015 até 23/05/2015
Itajaí – SC

9ª Feira de Beleza Saúde e Bem-Estar

23/05/2015 até 25/05/2015
Rio de Janeiro – RJ

FEIRA DE SANEAMENTO DA ASSEMAE

34ª Feira de Saneamento da Assemae
24/05/2015 até 29/05/2015
Poços de Caldas – MG

ASSEMAE

19ª Exposição de Experiências Municipais de Saneamento
24/05/2015 até 29/05/2015
Poços de Caldas - MG

AES BRASIL EXPO 2015

19ª Convenção e Exposição de Tecnologia: Áudio, Vídeo, Iluminação e Instalações Especiais
26/05/2015 até 28/05/2015
São Paulo – SP

4ª Rondônia Rural Show - Feira de Tecnologias e Oportunidades de

Negócios Agropecuários
27/05/2015 até 30/05/2015
Ji Paraná – RO

INFRA SP

12ª Feira e Congresso Infra SP
27/05/2015 até 29/05/2015
São Paulo – SP

EXPO DISNEY BRASIL 2015

9ª Expo Disney Brasil
27/05/2015 até 28/05/2015
São Paulo – SP

7ª Feira de Produtos, Tecnologia, Embalagens, Laticínios, Logística, Serviços e Alimentação

27/05/2015 até 29/05/2015
Fortaleza – CE

23ª FEIRA NACIONAL DO DOCE

27/05/2015 até 14/06/2015
PELOTAS – RS

CONGRESSO RTI DATA CENTERS 2015

7ª Exposição e Congresso RTI Data Centers
28/05/2015 até 28/05/2015
São Paulo – SP

9ª Exposição de Marketing Promocional

28/05/2015 até 28/05/2015
Rio de Janeiro – RJ

FESTMALHAS

37ª FestMalhas
29/05/2015 até 14/06/2015
Jacutinga - MG

DICA DO MÊS

Curta a Fanpage da ACE no Facebook: ACE Campo Belo ou pelo link: <https://www.facebook.com/ace.campobelo>

JORNAL DA ACE
ANUNCIE AQUI!

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

Tel.: (35) 3831-2674

Novo Associado

*** PROESP-
Associação Projeto
Esperança
Bem vindo!!!**

Motivação & Sucesso

MAIO / 2015

**Não
jogue
a
toalha**



A expressão "jogar a toalha" está associada à luta de Boxe. Quando o treinador percebe que seu atleta está apanhando muito durante a luta, com muitos ferimentos e sem forças para reagir, ele joga a toalha no ringue e assim interrompe a luta e aceita a derrota.

Com tanta notícia ruim, tanta corrupção, tanta mentira, tanta gente que não viu nada, não sabe de nada e com milhões em suas contas bancárias no exterior, dá vontade de jogar a toalha. Mas é justamente isso que não podemos fazer. É isso que essas pessoas querem: que desistamos; que abandonemos a luta; que entreguemos o jogo.

Sem dúvida estamos apanhando muito. Levando socos de todos os lados. E nós mesmos temos que ser os nossos próprios treinadores e não podemos jogar a toalha. Temos que continuar lutando, acreditando, fazendo a nossa parte com qualidade e dedicação. Não podemos confundir o Brasil com os maus brasileiros. Não podemos acreditar que não haja pessoas honestas em nosso País. Não podemos nos deixar contaminar pela avalanche de más notícias e decepções que estão querendo nos nocautear. Agora é hora de ser ainda melhor, colaborar ainda mais, mostrar que somos diferentes e que a maioria das pessoas é sim, honesta e trabalhadora, acorda cedo e trabalha duro para

cumprir o seu papel na construção de um mundo melhor.

Há milhares de pessoas que ajudam, participam, colaboram, que fazem a diferença para melhor. Há milhares de voluntários que dão o melhor de si aos menos favorecidos. Há pessoas sérias em todos os lugares - hospitais, creches, asilos, igrejas e também em associações, sindicatos, sítios, fazendas e empresas. Se não existissem essas pessoas de bem, nada ficaria em pé, nada sobreviveria e não teríamos sequer com o que nos alimentar. É graças a elas e não aos corruptos e vadios que o mundo ainda funciona, que coisas boas acontecem, que a esperança não morre e não pode morrer.

Na crise temos que trabalhar mais e melhor, atender ainda melhor nossos clientes, cuidar ainda mais da qualidade e, principalmente, nos unir aos bons, aos que dignificam a humanidade e o nosso Brasil. Não podemos jogar a toalha pois daí sim estaremos fazendo o jogo do adversário. Isso não significa ser alienado ou fora da realidade. Isso significa, pelo contrário, lutar para que a verdade vença, para que os culpados sejam punidos, para que o Brasil seja o País que nós merecemos. Pense nisso. Sucesso!

Luiz Marins
ANTHROPOS MOTIVACION & SUCCESS

SANTANDER CONTA INTEGRADA: CONTA PJ E MAQUININHA. QUANTO MAIS AS EMPRESAS DE CAMPO BELO USAM, MAIS ECONOMIZAM.

 **Santander**

 **ACE**
Associação Comercial e Empresarial
CAMPO BELO

DESCUBRA CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA CNPJ E PRODUTOR RURAL, DESCONTOS DE ATÉ 22%.



MONTANA 2015

PERFEITA PARA O TRABALHO.
PERFEITA PARA QUEM QUER MUITO.

BEM DIFERENTE DAS VELHAS
PICKUPS. AQUI CABE MUITO.

DESCONTOS ADICIONAIS PARA TAXISTAS



PRISMA 2015



ONIX 2015

Todos juntos fazem um trânsito melhor

Desconto de 22% para Produtor Rural CNPJ, referente ao modelo Montana L3 (mov. 2.400cc - spc. 107CV, 1070x1670x1420). Consulte uma concessionária Novum Futuro Chevrolet para obter informações sobre as versões, condições de pagamento e condições de garantia. SAC: 0800-710-4200. Para mais informações de Banco GMAC, clique aqui para o período de 13 a 18 de abril de 2015. Para mais detalhes Novum Futuro Chevrolet, para vendas e serviços: 0800-710-4200. Para mais informações de mais de 40 lojas, clique aqui e produzem: 0800-710-4200. Para mais informações Novum Futuro Chevrolet, consulte o site: 0800-710-4200. Programa de Crédito de Financiamento de Veículos Adaptados - Procrim: 0800-710-4200. Consulte GMAC: 0800-710-4200.



Campo Belo | Av.: Afonso Pena, 900 - Fone: (35) 3832.2989
O CINTO DE SEGURANÇA SALVA VIDAS | www.gruponovorumo.com.br



Seus
colaboradores
merecem!

Essencial
como você!



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

SISTEMA DE CARTÃO ALIMENTAÇÃO
Credenciado ao PAT (Programa de Alimentação do Trabalhador)
Melhor Rede Credenciada; Parceria com ACE de Campo Belo

16 3713 2030 - Rua General Carneiro, 1363 - Centro - www.sysprocard.com.br