

## **Casa Lotadaaaaa!!! Sucesso de público na Palestra Stand-up: "O Melhor Vendedor do Mundo" com o palestrante Edson Santos**



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo em parceria com a Empresa Alavanca (Desenvolvimento de Pessoal e Vendas) realizaram no dia 03 de Março no Campo Belo Country Clube a Palestra Stand-up: "O Melhor Vendedor do Mundo" com o palestrante Edson Santos. O evento teve a participação de 400 pessoas, lotação máxima, na qual, foi muito elogiado pelos participantes. A abertura contou com o presidente da ACE José Geraldo Fernandes que durante seu pronunciamento agradeceu a parceria da Empresa Alavanca. "Esse ano teremos diversos eventos, tais como: Cursos, Palestras e Oficinas que serão divulgados através do Informativo mensal, site, e-mail e facebook, portanto fiquem atentos e participem", disse José Geraldo. Como ponto alto do Evento foi anunciado EDSON SANTOS, que proferiu a Palestra Stand-up: "O Melhor Vendedor do Mundo" que com conteúdo e energia

positiva, motivação, entusiasmo, e descontração contagiou a todos os presentes no evento. Edson Santos é um dos mais respeitados especialistas em vendas no país. Estudou cibernética social, artes, especializou-se no comportamento humano e também em técnicas de vendas. Psicanalista formado pela sociedade brasileira de psicanálise integrativa, com especialidade em terapia de regressão de memória. Autor dos Livros: "Regressão de Memória-A Cura das doenças psicossomáticas sem uso de medicamentos"; "Cuidado livro proibido"; "O poder do convencimento"; "Falando de vida e poesia de amor"; "Viagem de Cura Interior" e "Radiografia interior". Realizou pesquisas nos países do Mercosul e Estados Unidos, tendo experiência de 20 anos em todos os níveis funcionais da empresa, proporcionando um trabalho atualizado. Os trabalhos do conferencista já tiveram apoio de mais de

900 entidades, entre Associações Comerciais, CDL's e Sindicatos do Comércio constituindo-se em um dos melhores trabalhos em Vendas e Comportamento Humano no Brasil, assistido por mais de 1.200.000 pessoas em todo o país, vem obtendo muito êxito pela clareza, forma irreverente e inédita das apresentações.

**Após sua apresentação foram apresentados os Cursos que foram realizados no dia 12/03, sendo eles:**

### **Curso de Crédito e Cobrança**

Horário: 09h00 às 12h30

### **Curso de Gerenciamento de Pessoas**

Horário: 14h00 às 18h00

### **Curso Técnicas de Vendas**

Horário: 19h30 às 22h00

**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	2.591
SCPC Integrada	672
SCPC Cheque	828
Certocred PF	43
Certocred PJ	06
Relatório Simplificado Nacional	65
SCPC Completo	47
SCPC Síntese PF	05
SCPC Relatório Imobiliário	15
Adicional Protesto Nacional	68
SCPC Net PF	40
SCPC Net PJ	106
SCPC Score PF	20
SCPC Score PJ	02
Inclusão:	1051
Exclusão:	401

**Período analisado: 20/02 a 19/03/2015****As 05 empresas que mais consultaram o SCPC**

\* Casa Lêdo

\* Mil Koizas

\* Disa

\* Lajes CBL

\* Servidros

# Três em cada dez desempregados investem no próprio negócio



Eles aproveitam a indenização, o FGTS e o tempo livre para investir.

Planejamento é essencial para o negócio dar certo. Três em cada dez brasileiros que perdem o emprego desistem de voltar para o mercado formal de trabalho. Eles aproveitam que estão com o dinheiro da indenização, do fundo de garantia e tempo para investir e um negócio próprio.

O Sebrae faz um alerta: mais importante do que ter a quantia certa para investir é planejar como vai ser feito esse investimento. Quem está pensando em virar patrão tem que fazer os planos da maneira correta. Foram vinte anos trabalhando com carteira assinada em uma indústria farmacêutica.

Há três meses, Noélia Rdrigues da Silva recebeu um comunicado duro de ouvir: “Minha gerente me chamou e falou que tinha uma notícia chata para falar e eu não deixei nem ela completar a frase. Vc vai me mandar embora então?”.

Essa história aconteceu em dezembro e, de lá pra cá, as contas continuam chegando. Para pagar todas elas, Noélia decidiu investir em um negócio próprio, vendendo roupas. Há dez dias começou em casa mesmo e já tem clientela cativa: “Tem a família do meu marido que é muito grande e eu já comecei por eles”.

Antes de abrir um negócio próprio é bom pegar todo tipo de informação para não ter prejuízo. Um dos lugares onde isso é possível é no posto de atendimento do Sebrae.

Este ano, vários novos empreendedores têm um perfil em comum: são pessoas que como Noélia perderam o emprego. Em janeiro, o IBGE registrou 144 mil

peçoas a mais trabalhando por conta própria no país: um aumento de 3% em relação a dezembro. No Sebrae, em São Paulo, muita gente quer virar o próprio patrão e, para isso, participam de um curso de planejamento de negócios. A aula é de graça. Sidney Kanashiro perdeu o emprego em dezembro, mas está confiante. “Tô pensando em abrir um negócio de fotografia, um estúdio de fotografia”, diz. “Hoje, de cada dez pessoas que procuram o Sebrae, três reclamam de desemprego. O ideal é usar o período do seguro desemprego para fazer um planejamento. Caso contrário, vai perder o seguro desemprego, vai investir o FGTS e vai ter insucesso e vai perder tudo. É possível sim ter empresa de sucesso, mas precisa se planejar”, explica Bruno Caetano, superinendente do Sebrae-SP. Audrey Bezerra está fazendo tudo direitinho. Ela foi demitida depois de dez anos de emprego formal e quer abrir uma funerária, mas antes foi ao Sebrae pedir ajuda para avaliar os custos. “A gente sabe que muitas empresas acabam fechando por causa disso, porque elas não trabalham, não desenvolvem o custo, o caixa da empresa. Eu não quero pecar dessa vez. Quero fazer da forma correta para que eu possa ter sucesso”, afirma. Todos esses novos empreendedores sabem da crise econômica, mas estão dispostos a tentar mudar de vida. “Se eu for ficar escutando, que tem crise, tá difícil. Eu me determinei que vai dar certo. A partir do momento que pensa, ter um sonho e luta por ele, consegue. A gente é do tamanho do sonho da gente. No meu gráfico, a tendência é subir”, diz Noélia.

Fonte: g1.globo.com/jornalhoje



# **Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo em parceria com a empresa Alavanca realizaram os Cursos de Crédito e Cobrança, Gerenciamento Humano e Técnicas de Vendas**



*Curso de Crédito e Cobrança*



*Curso Crédito e Cobrança*



*Curso de Gerenciamento Humano*



*Curso de Gerenciamento Humano*



*Palestra / Curso Técnicas de Vendas*



*Palestra / Curso Técnicas de Vendas*

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo em parceria com a Empresa Alavanca realizaram no dia 12 de Março os Cursos: Crédito e Cobrança; Gerenciamento Humano e Técnicas de Vendas.

O Curso de Crédito e Cobrança foi realizado na sede social da ACE Campo Belo no horário de 09h00 às 12h30, na qual, oferece ao participante esclarecer suas dúvidas de acordo com o segmento e ramo de atividade da empresa. Ou seja, é o único Curso de Crédito e Cobrança do País que ao invés de tentar mudar sua empresa de acordo com o curso, adapta o curso à empresa deixando cada participante VIP esclarecer todas as suas dúvidas.

O Curso de Gerenciamento Humano foi também realizado na sede social da ACE no horário das 14h00 às 18h00, com o intuito, de reduzir o turn-over, o curso proporciona a conhecer a si próprio e o funcionário antes de contratar, colocando a pessoa certa no lugar certo e como aumentar a produtividade da equipe, à luz da psicanálise e de 3 décadas de estudos do comportamento.

A partir das 19h30 às 22h30 foi realizada a Palestra/Curso Técnicas de Vendas no Campo Belo Tênis Clube com a expressiva participação de 170 pessoas. O Curso apresenta desde os cuidados iniciais com o

cliente; abordagem; demonstração do produto; fechamento da venda; venda adicional; contorno de objeções; despedida e acompanhamento posterior.

O Palestrante Edson Santos é um dos mais respeitados especialistas de vendas do país, estudou cibernética social, artes, especializou-se no comportamento humano e também em técnicas de vendas. Psicanalista formado pela Sociedade Brasileira de Psicanálise Integrativa, com especialidade em terapia de regressão de memória. Realizou pesquisas nos países do Mercosul e Estados Unidos, tendo experiência de mais de 25 anos em todos os níveis funcionais da empresa. Os trabalhos do conferencista são considerados pelas Associações Comerciais, CDL's e Sindicatos do Comércio, um dos melhores trabalhos em vendas e comportamento humano no Brasil. Vem obtendo muito êxito pela clareza forma irreverente e inédita das suas apresentações.

Agradecimentos especiais a Empresa Alavanca(Desenvolvimento de Pessoal e Vendas), ao palestrante Edson Santos e toda a sua equipe (Antônio, Carriel e Carlos Nakamura) nossos sinceros agradecimentos pela parceria.

**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

# Nova regra do seguro-desemprego vale para demitidos a partir de Sábado

## Seguro - Desemprego

### Regra antiga


6 meses

### Regra nova

tem de trabalhar  
18 meses

Segunda solicitação  
12 meses

Terceira solicitação  
6 meses

 com.br Infográfico elaborado em 30/12/2014

Mudanças valem para quem der entrada no pedido a partir de 02/03 desta Segunda. Veja em quais situações o trabalhador terá direito ao benefício.

A nova regra do seguro-desemprego começa a valer para quem for demitido a partir de sábado (28/02), segundo informou o Ministério do Trabalho. Portanto, as mudanças valerão para esses trabalhadores que darão entrada no pedido a partir desta segunda-feira (2).

"A vigência da Medida Provisória [que estabelece as novas regras] começará 60 dias a partir da data da publicação. Sendo assim, as novas regras incidirão nos trabalhadores demitidos a partir do dia 28 de fevereiro de 2015", diz o Ministério do Trabalho.

Com as mudanças, o trabalhador que solicitar o benefício pela primeira vez deverá ter trabalhado por 18 meses nos 24 meses anteriores.

De acordo com as novas regras, na segunda solicitação do benefício, ele terá de ter trabalhado por 12 meses nos 16 meses anteriores e, a partir da terceira solicitação, terá de ter trabalhado, pelo menos, por seis meses ininterruptos nos 16 meses anteriores.

De acordo com o Ministério da Fazenda, na primeira solicitação, o trabalhador poderá receber quatro parcelas se tiver trabalhado entre 18 e 23 meses nos 36 meses anteriores. Poderá receber cinco parcelas se tiver trabalhado a partir de 24 meses nos 36 meses anteriores. Já na segunda solicitação, ele poderá receber quatro parcelas se tiver trabalhado entre 12 e 24 meses nos 36 meses anteriores.

A partir da terceira solicitação do seguro-desemprego, vale a regra anterior, que prevê o recebimento de três parcelas para quem trabalhou entre 6 e 11 meses nos 36 meses anteriores. Para receber quatro parcelas do seguro-desemprego, ele terá de ter trabalhado entre 12 e 23 meses nos 36 meses anteriores e, para receber cinco parcelas, terá de ter trabalhado por, pelo menos, 24 meses nos 36 meses anteriores.

Outras mudanças

Também começa a valer em março um novo cálculo que reduzirá o valor da pensão por morte (do patamar de 100% do salário de benefício para 50% mais 10% por dependente até o limite de 100% e com o fim da reversão da cota individual de 10%).

Outra mudança é a vitaliciedade do benefício.

Cônjuges "jovens" não receberão mais pensão pelo resto da vida. Pelas novas regras, o valor será vitalício para pessoas com até 35 anos de expectativa de vida – atualmente quem tem 44 anos ou mais. A partir desse limite, a duração do benefício dependerá da expectativa de sobrevivência.

Desse modo, o beneficiário que tiver entre 39 e 43 anos receberá pensão por 15 anos. Quem tiver idade entre 33 e 38 anos obterá o valor por 12 anos. O cônjuge com 28 a 32 anos terá pensão por nove anos. Quem tiver entre 22 e 27 anos receberá por seis anos. E o cônjuge com 21 anos ou menos receberá pensão por apenas três anos.

Já entrou em vigor no dia 14 de fevereiro uma das novas regras anunciadas pelo governo para a pensão por morte. Com a mudança, só tem direito ao benefício quem conta com pelo menos dois anos de casamento ou união estável. A legislação anterior não estabelecia um prazo mínimo para a união.

As mudanças na pensão por morte fazem parte de um pacote de medidas provisórias anunciadas pelo governo no final do ano passado para tornar mais rigoroso o acesso da população a uma série de benefícios previdenciários. As mudanças não afetam quem já recebe o benefício.

Já no dia 30 de dezembro, entrou em vigor a alteração que estabelece que deixa de ter à pensão o dependente condenado pela prática de crime que tenha resultado na morte do segurado.

Fonte: g1.globo.com

Consultas e  
Negativação ao SCPC e  
SERASA é com  
a ACE.  
Informações pelo tel.:  
3831-2674.

**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,  
Alarmes 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**



# Cartão de Crédito da ACE

*Benefícios para empresas e colaboradores*  
*Combate à Inadimplência!!!*



## Gestão de Benefícios e Convênios

### Cartão Convênios Benefícios para os Funcionários

Em um único cartão magnético, todos os benefícios como farma, gás, óticas, supermercados e dentistas

Aquisição de bens e ou serviços, com débito em folha, até 40 dias para pagar

Comodidade para efetuar suas compras até o limite estabelecido pela empresa

Cartão adicional para os dependentes com os mesmos benefícios

Sem burocracias, crédito pré-aprovado

Liberdade de escolha em função de promoções, preços e localização

Segurança, não permitindo excesso no limite

Limite renovado mensalmente

Saldo atualizado a cada compra com consulta "On-Line" via internet ou telefone

Facilidade para bloqueio em caso de perda ou roubo, via internet, telefone ou fax

Segurança total nas compras, cartão nominal e intransferível

### Benefícios para Empresa

Possuir um seguro sistema de gestão de benefícios para os funcionários

Controle na utilização dos cartões pelos seus funcionários

Substitui adiantamentos e vales aos funcionários sem desembolso financeiro

Eliminação dos custos com administração de sistemas de benefícios próprios

Informações seguras para débito em folha, arquivo via internet, na data definida

Segurança e agilidade - bloqueio de cartões no caso de demissões, roubo e extravio

Acesso "On-Line" dos gastos realizados pelo funcionário na hora que desejar



Rua General Carneiro, 1363 - Franca - SP  
sysprodada@sysprodada.com.br - www.sysprocard.com.br  
Fone: (16) 3713-2030



## Gestão de Benefícios e Convênios

### Cartão Alimentação Benefícios para os Funcionários

Qualidade de vida e melhor auto-estima

Liberdade de escolha do estabelecimento comercial

Liberdade de escolha dos produtos de melhor preferência

Segurança

Aumento da capacidade de aprendizado, melhorando o nível profissional

Redução dos gastos pessoais referente ao custo de alimentação

Melhoria na logística de distribuição - entrega

### Benefícios para Empresa

Gestão simplificada

Valorização da equipe

Dedução das despesas de alimentação como custo operacional

Redução do Imposto de Renda para pagar através de deduções como incentivo fiscal

Isenção de encargos sociais (FGTS, INSS)

Diminuição dos acidentes de trabalho, do absenteísmo, das doenças profissionais, da rotatividade do pessoal e consequentemente maior produtividade dos funcionários

Melhoria do relacionamento entre os funcionários e maior valorização da empresa

Agilidade nas solicitações de novos cartões para novos colaboradores.

A solução do meio de pagamento com o cartão evita a circulação de valores nas dependências da companhia.



Rua General Carneiro, 1363 - Franca - SP  
sysprodada@sysprodada.com.br - www.sysprocard.com.br  
Fone: (16) 3713-2030

Maiores informações pelo tel.: 3831-2674 / 3832-2503

## MUSICAL ELETRO

O Shopping do Músico  
Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleetro.com.br  
Av: Afonso Pena nº288 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, residencias fanfarras e comercio 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

E-mail: [friodinal@friodinal.com.br](mailto:friodinal@friodinal.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 principal é valorizar as empresas de nosso município e ao mesmo tempo agradecer a confiança destas na economia local.

## Novos Associados



Inovação Vigilância Eletrônica situada à Praça Rui Barbosa, 39 - Centro



Panificadora Santa Terezinha situada à Rua Dom Pedro II nº 136 - Centro



Fundação Peniel situada à Rua José Cambráia de Abreu nº 855 - Vila Matilde

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.

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

 **SICOOB**  
Credibelo

A força da nossa união!

"TODO BRASIL EM UMA SÓ MARCA."

 **SICOOB**  
ASSOCIADO A VOZ.

Aguanil • Campo Belo • Cana Verde • Candeias • Cristais

3834-1400

3831-1929

3865-1233

3833-1506

3835-1944



# Orientações com o **PROCON**

## PROCON JUNTO AO FORNECEDOR

### **PROCON PUBLICA CADASTRO DE RECLAMAÇÕES FUNDAMENTADAS NA SEMANA INTERNACIONAL DO CONSUMIDOR**

## **Procon Municipal de Campo Belo**

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAMPO BELO-MG. SECRETARIA DE FAZENDA PROCON MUNICIPAL. PUBLICAÇÃO DO CADASTRO DE RECLAMAÇÕES. EDITAL DE NOTIFICAÇÃO PARA IMPUGNAÇÃO. PRAZO DE 05 DIAS. A Coordenadoria do Procon de Campo Belo, Estado de Minas Gerais, no uso de suas atribuições legais e na forma da lei etc., faz saber a todos que virem o presente edital, ou dele conhecimento tiverem, que esta Coordenadoria de Defesa do Consumidor, publicou, na presente data, através do Sistema Nacional de Informações de Defesa do Consumidor - SINDEC, o **CADASTRO DE RECLAMAÇÕES FUNDAMENTAIS** referente ao ano de **2014, com a relação dos fornecedores reclamados no período mencionado**, no endereço eletrônico oficial do Procon na internet, acessível em <http://www.campobelo.mg.gov.br/>. E para que chegue ao conhecimento de todos, é que se publica o presente edital para, nos termos do art. 61 do Decreto Federal 2.181/97, consumidores e fornecedores, querendo,

apresentem impugnação, mediante petição fundamentada, devidamente instruída com documentos regulares de representação, para fins exclusivos de retificação de informação inexata que do cadastro conste, bem como inclusão de informações omitidas, fluindo-se o prazo, da 1ª publicação. Após o prazo, os arquivos serão enviados em definitivo para o Cadastro Nacional de Reclamações Fundamentadas do Ministério da Justiça, através do SINDEC. Ficam ainda todos cientes de que o cadastro, seguindo o calendário nacional fixado pelo Ministério da Justiça, corresponde ao período de **01/01/2014 a 31/12/2014 (Cadastro 2014)**. E para que chegue ao conhecimento de todos e não possam, no futuro, alegar ignorância, mandou expedir o presente edital, que será afixado na porta do Procon e na Prefeitura, publicado na forma da lei. Campo Belo-MG, 10 de março de 2015. Gianni Carla Ferreira Maia e Campos – Coordenadora de Defesa do Consumidor. Prefeitura Municipal de Campo Belo-MG.



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

**Atenção: O Cadastro completo dos Fornecedores do período acima se encontra no site da Prefeitura <http://www.campobelo.mg.gov.br/>, bem como na porta do Procon Municipal de Campo Belo e no quadro de avisos da Prefeitura Municipal.**

**Bradesco Dental**  
Cuidado com os seus  
Colaboradores refletido  
em cada sorriso



**Vantagens** que valorizam  
seu investimento



**Bradesco Seguros**  
É melhor ter.



Bradesco Saúde SPG  
para micro, pequenas  
e médias empresas,  
agora, a partir de 3 vidas.

É saúde que  
não tem tamanho.



**Bradesco**  
Saúde





# ESPAÇO EMPRESARIAL

## A ARTE DA VENDA E QUALIDADE EM SERVIÇOS



### EVENTO GRATUITO!!! ( PARA ASSOCIADOS )

Apresenta aos participantes conceitos básicos sobre o processo de venda e gestão de serviços em um mercado cada vez mais insatisfeito, demandante em qualidade e prazo de entrega.

**Dia: 29/04/2015 (Quarta-Feira)**  
A partir das 19h00 - Local: Campo Belo Tênis Clube

**VALOR R\$ 80,00 PARA NÃO ASSOCIADOS.**

#### PALESTRA COM ALEXANDRE FREIRE:

Alexandre Freire é bacharel em Administração de Empresas e Mestre em Computação e Mestre em Administração de Empresas pela University of Oklahoma, nos Estados Unidos. Trabalhou em multinacionais no Brasil e nos Estados Unidos, gerenciando mercados em países como Holanda, Alemanha, Espanha, Itália, Suíça e Inglaterra. No Brasil, prestou serviços de consultoria a empresas como grupo Accor, Eternit, Transpetro, Rede Globo, Sotras, Volkswagen, Hydromarth, Montana, Petróleo entre outras.

**OBRIGATORIO LEVAR 01 KG DE ALIMENTO NÃO PERECÍVEL**

#### TÓPICOS ABORDADOS:

- 1) VENDER SERVIÇOS É PURA PROMESSA!
- 2) AS DIFICULDADES DA PRECIFICAÇÃO – MITOS E VERDADES
- 3) OS “MOMENTOS DA VERDADE” DURANTE A ENTREGA DO SERVIÇO
- 4) CERTIFICAÇÃO AJUDA A VENDER MAS NÃO AJUDA A ENTREGAR
- 5) QUALIDADE EM SERVIÇOS É PURA PERCEPÇÃO
- 6) FATORES QUE INFLUENCIAM O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR DE SERVIÇOS
- 7) OS FATORES QUE INFLUENCIAM A EXPECTATIVA SOBRE O SERVIÇO
- 8) OFERECER O QUE O CLIENTE DESEJA OU O QUE O CLIENTE PRECISA!
- 9) VENDENDO O INVISÍVEL
- 10) OS PIRES DE SERVIÇOS: PESSOAS E PROCESSOS
- 11) OS MOMENTOS DA VERDADE OU A ARTE DOS DETALHES

REALIZAÇÃO:  

### Família agradece a Equipe da Santa Casa



## TV C@MP

Cartuchos Remanufaturados com garantia,  
Componentes Eletrônicos,  
Equipamentos para Som Automotivo,  
Telefonia, Toner para Impressora e Copiadora,  
Suprimentos de Informática.

**Tel.: (35) 3832-7021**

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



### 15º Sevar

Super Encontro Varejista 2015  
14 de abril (Terça-feira)

**Local: Yellow Hall Centro de Eventos-Rua Três,  
201-Jardim Brasília Divinópolis- MG  
(Anel Rodoviário, saída Rua Rio de Janeiro)**

**Supermercadista  
Venha e traga sua equipe**

**PROGRAMAÇÃO: 14 de Abril de 2015(Terça-feira)**

#### 14h30 - Palestra de Gestão: A prevenção de perdas na Gestão Comercial

Conceituação perdas; indicadores de perdas; Exemplos de perdas comerciais; Soluções para as perdas comerciais; Parcerias entre as áreas e Concluí-lo

**Palestrante:** João Carlos da Lapa-Diretor Comercial da Prática Consultoria de Varejo. Trabalhou mais de 30 anos no Carrefour, Sendas, Grupo Pão de Açúcar e Lojas Americanas, exercendo funções gerenciais. Palestrante e Instrutor em prevenção de perdas e operação de loja. Autor do Livro “Ganhar Mais, perdendo menos” sobre prevenção de perdas no varejo.

#### 16h00 - Palestra Magna: Atitudes vencedoras na vida e nos negócios

A era da convergência e seu impacto na vida e nos negócios; Os caminhos para gerar e agregar valor; Homem-função, O Homem emprego, O Homem Sucesso; Transformando oportunidades em negócios e, potencial em resultados; A Lei do retorno mais que proporcional e A importância da superação das metas na vida e nos negócios

**Palestrante:** Carlos Hilsdorf – Economista, pós-graduado em Marketing pela FGV, consultor de empresas e pesquisador do comportamento humano. Autor dos best Sellers Atitudes Vencedoras, 51 Atitudes Essenciais para vencer na vida e na carreira e Revolucione seus negócios, Presente Constante nos principais congressos e Fóruns de Administração, RH, Liderança, Marketing e Vendas do país e da América Latina. Referência Nacional em Desenvolvimento Humano.

17h00 às 21h00 – Feira – Mostra de Fornecedores (degustação de vários produtos)

**A ACE juntamente com a AMIS estará realizando  
essa missão empresarial para  
levar os interessados em participar deste grande  
evento regional.**

#### **Participação gratuita. Vagas limitadas.**

**Os inscritos deverão levar 1Kg de alimento não perecível.  
Saída: 09h45 (em frente a Nova Matriz ) Volta: 20h00  
Reservas e informações na ACE : 3831-2674/3832-2503**



# Cantinho da Santa Casa



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

## Projeto Rede de Urgência e Emergência

Na edição passada conceituamos o que é rede de urgência e emergência. Para lembrar esse projeto consiste em ampliar e oferecer aos usuários da rede SUS maior assistência, com vários médicos especialistas, que certamente trará mais qualidade, mais atendimentos e principalmente mais segurança para quem precisa dos serviços hospitalares. Pensando também em oferecer esse serviço aos usuários de planos de saúde a Santa Casa está trabalhando para iniciar seu Pronto Atendimento que atenderá principalmente os planos de saúde.

A direção da Santa Casa em conjunto com seu corpo clínico irá oferecer mais serviço na cidade de Campo Belo e região, diminuindo um dos vazios assistenciais e atendendo um nicho mercado que ainda tem espaço de crescimento.

O serviço contará com um médico de plantão 24 horas e funcionará no prédio que antes funcionava o Pronto Atendimento Municipal.

Até a próxima edição e boa leitura.

*Anataniel Reis Oliveira - Diretor Administrativo*

## Aneel aprova aumento aumento no valor da taxa da bandeira tarifária

**Taxa da bandeira vermelha passa de R\$ 3 para R\$ 5,50 por 100 kWh.**

**Novos valores passam a encarecer contas de luz a partir de segunda - feira (02/03).**

A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) aprovou na sexta-feira (27/02) o aumento na taxa extra das bandeiras tarifárias, cobrada nas contas de luz quando há aumento no custo de produção de energia no país. Os novos valores, agora oficiais, começam a valer na próxima segunda-feira (02/03) e são os mesmos propostos pela Aneel no início de fevereiro, quando o assunto foi levado a audiência pública. Em caso de bandeira vermelha, que vigora atualmente em todo país e sinaliza que está muito caro gerar energia, passará a ser cobrada nas contas de luz uma taxa extra de R\$ 5,50 para cada 100 kWh (quilowatts-hora) de energia usados, aumento de 83,33% em relação aos R\$ 3 cobrados entre janeiro e fevereiro. Já no caso de bandeira amarela, que sinaliza que a produção de energia está um pouco mais cara, taxa extra aplicada passa de R\$ 1,50 para R\$ 2,50 (+ 66,66%). Não houve alteração em relação à bandeira verde, que sinaliza que não há custo adicional para produção de eletricidade e, portanto, não é aplicada a taxa extra.

**Realismo** - O sistema de bandeiras tarifárias começou a valer em

janeiro de 2015 e serve como um sinal, nas contas de luz, indicando aos consumidores o custo de produção de energia no país. E, ao reajustar os valores, o objetivo, de acordo com a Aneel, é trazer realismo para o preço da eletricidade. Os recursos adicionais que serão arrecadados com as bandeiras vão bancar o uso de termelétricas (usinas movidas a combustíveis como óleo e gás e que geram energia mais cara), além da compra, pelas distribuidoras, de energia no mercado à vista, onde o preço também é mais alto. Normalmente, as distribuidoras pagariam essa fatura, em um primeiro momento, mas depois a repassariam aos seus clientes, por meio do reajuste das tarifas que ocorre uma vez por ano. Isso não está sendo feito agora porque essas empresas alegam não ter recursos suficientes em caixa. A agência alega que essa troca (arrecadação imediata via bandeiras ao invés de aguardar o reajuste) é vantajosa para os consumidores, que seriam obrigados a pagar juros às distribuidoras caso elas bancassem os gastos extras nesse primeiro momento.

*Fonte: g1.globo.com*

# 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 Abril

### FEIRA DA LOUCURA POR SAPATOS - EDIÇÃO INVERNO

6ª Feira da Loucura por Sapatos  
02/04/2015 até 12/04/2015  
Novo Hamburgo - RS

### EXPOCAMPO

31ª Exposição Feira Agropecuária de Taquara  
05/04/2015 até 09/04/2015  
Taquara – RS

### BRASIL FOOD SHOW

2ª Brasil Food Show  
06/04/2015 até 08/04/2015  
Juiz de Fora – MG

### ABRIN 2015

32ª Feira Brasileira de Brinquedos  
07/04/2015 até 10/04/2015  
São Paulo – SP

### AUTOMECA

12ª Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços  
07/04/2015 até 11/04/2015  
São Paulo – SP

### INTERMODAL SOUTH AMERICA

21ª Feira Internacional de Logística, Transporte de Cargas e Comércio Exterior  
07/04/2015 até 09/04/2015  
São Paulo – SP

### INFRAPORTOS SOUTH AMERICA

2ª InfraPortos South America  
07/04/2015 até 09/04/2015  
São Paulo – SP

### AUTOCOM 2015

17ª AUTOCOM 2015 ? 17ª Feira e Congresso Internacionais de Automação para o Comércio  
07/04/2015 até 09/04/2015  
São Paulo – SP

### TECNOTÊXTIL BRASIL

4ª Feira de Tecnologias para a Indústria Têxtil  
07/04/2015 até 10/04/2015  
São Paulo – SP

### FEIRA DO BEBÊ E GESTANTE - VITÓRIA

10ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infantil  
07/04/2015 até 12/04/2015  
Serra – ES

### 6ª EXPOBEV / CONFREBRAS 2015

6ª Feira dos Fornecedores da Indústria de Bebidas e Congresso Brasileiro de Bebidas  
08/04/2015 até 09/04/2015  
São Paulo – SP

### EXPOLONDRINA 2015

55ª Exposição Agropecuária e Industrial de Londrina  
09/04/2015 até 19/04/2015  
Londrina - PR

### FEIRA MULHER BRASIL

6ª Feira de Produtos, Serviços e Tendências voltados ao Universo Feminino  
09/04/2015 até 09/04/2015  
Blumenau - SC

### REATECH

14ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIAS EM REABILITAÇÃO, INCLUSÃO E ACESSIBILIDADE  
09/04/2015 até 12/04/2015  
São Paulo – SP

### EXPO ENAF SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

2ª Feira de Sport, Fitness e Saúde  
10/04/2015 até 12/04/2015  
São José dos Campos – SP

### AVIESPEXPO DE NEGÓCIOS EM TURISMO

38ª Feira de Turismo  
10/04/2015 até 11/04/2015  
Campinas – SP

### TECNOSHOW 2015

14ª Feira de Tecnologia Rural do Centro-Oeste  
13/04/2015 até 17/04/2015  
Rio Verde – GO

### LAAD DEFENCE AND SECURITY 2015

10ª Feira Internacional De Defesa e Segurança  
14/04/2015 até 17/04/2015

### CARDS PAYMENT IDENTIFICATION

20ª Feira de Tecnologia para o Setor de Cartões, Meios Eletrônicos de Pagamento, Identificação e Certificação Digital da América  
14/04/2015 até 16/04/2015  
São Paulo – SP

### EQUIPOTEL NORDESTE

5ª Feira de Hotelaria e Gastronomia  
14/04/2015 até 16/04/2015  
Olinda – PE

### MERCOSUPER 2015

34ª Feira e Convenção Paranaense de Supermercados  
14/04/2015 até 16/04/2015  
Pinhais – PR

### EXPOABIÓPTICA

13ª Exposição Óptica da América Latina  
15/04/2015 até 18/04/2015  
São Paulo – SP

### BRAZIL SCRAPBOOKING SHOW

12ª 12ª Brazil Scrapbooking Show  
15/04/2015 até 18/04/2015  
São Paulo – SP

### BRAZIL PATCHWORK SHOW

9ª 9ª Brazil Patchwork Show  
15/04/2015 até 18/04/2015  
São Paulo – SP

### FRANCHISING FAIR

21ª Feira Nacional de Franquias  
17/04/2015 até 19/04/2015  
Belo Horizonte – MG

### EXPO NOIVAS & FESTAS SP 2015 - EDIÇÃO ABRIL

29ª Exposição de Produtos e Serviços para Festas de 15 anos, Bodas e Festas Corporativas  
18/04/2015 até 21/04/2015  
São Paulo – SP

### FEIRA INNOVALAR

11ª Feira Innovalar - Feira Nacional de Móveis, Decoração e

### Utilidades para o Lar

21/04/2015 até 21/04/2015  
Belo Horizonte – MG

### WTMLATINAMERICA

3ª World Travel Market Latin America  
22/04/2015 até 24/04/2015  
São Paulo – SP

### PREVENSULRS

18ª Feira de Saúde, Segurança do Trabalho e Emergência  
22/04/2015 até 24/04/2015  
Porto Alegre – RS

### EXPOVINIS BRASIL

19ª Feira Internacional do Vinho  
22/04/2015 até 24/04/2015  
São Paulo – SP

### 3º NORDESTE MOTORSHOW

3ª Salão Internacional de Veículos de Duas Rodas, Quatro Rodas e Náuticos  
23/04/2015 até 26/04/2015  
Olinda – PE

### FNLPC & FLIPOCOS

10ª 10ª Feira Nacional do Livro de Poços de Caldas e Flipoços  
2015  
25/04/2015 até 03/05/2015  
Poços de Caldas – MG

### AGRISHOW

22ª 22ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação  
27/04/2015 até 01/05/2015  
Ribeirão Preto – SP

### FIPPPA

14ª Feira da Indústria de Produção e Processamento de Proteína Animal  
28/04/2015 até 30/04/2015  
Pinhais – PR

### BIJOIAS

69ª Feira Internacional de Bijuterias, Acessórios, Joias de Prata e de Aço, Folheados e Semijoias  
28/04/2015 até 30/04/2015  
São Paulo – SP

### FEIRA BIOMASSA E BIOENERGIA

4ª Feira Biomassa e Bioenergia  
28/04/2015 até 30/04/2015  
Pinhais – PR

### BRAZIL PROMOTION DAY CURITIBA

3ª Brazil Promotion Day Curitiba  
29/04/2015 até 29/04/2015  
Curitiba – PR

### EXPO NOIVAS & FESTAS RJ 2015 - EDIÇÃO RIOCENTRO

22ª Exposição de Produtos e Serviços para Festas de 15 anos, Bodas e Festas Corporativas  
30/04/2015 até 03/05/2015  
Rio de Janeiro - RJ

### EXPOSOL

15ª EXPOSIÇÃO FEIRA DE SOLEDADE  
30/04/2015 até 03/05/2015  
soledade – RS



# DICA DO MÊS

**Certificado Digital**  
(Parceria com Contadores)

Contadores Associados recebem 5% de repasse sobre a compra dos certificados digitais para os clientes. Maiores informações pelos fones: 3831-2674 / 3832-2503, falar com Thaís.

## Novos Associados

- \* FUNDAÇÃO PENIEL
- \* INOVAÇÃO VIGILÂNCIA ELETRÔNICA
- \* PANIFICADORA SANTA TEREZINHA

**Bem Vindos!!!**

## Motivação & Sucesso

ABRIL / 2015

### Três Medidas para enfrentar a crise



Parece claro que a crise que estamos vivendo poderá se ampliar ainda mais neste 2015. A pergunta que não quer calar é o que, dentro das poucas possibilidades que nos resta, podemos fazer para minorar seus efeitos e sobreviver até que a neblina baixe e possamos novamente acelerar.

Três coisas são absolutamente necessárias para enfrentar esta crise:

#### 1. NÃO PODEMOS PERDER NENHUM CLIENTE.

Agora é preciso fazer tudo o que estiver ao nosso alcance para manter os clientes que já temos. Sabemos que não será fácil conquistar novos clientes, mas perder os que já temos será pecado capital e não podemos permitir que isso ocorra em nossa empresa.

#### 2. TEMOS QUE PROCURAR VENDER MAIS, SERVINDO MELHOR OS CLIENTES QUE JÁ TEMOS.

Além de não perder os clientes que já temos é nossa obrigação procurar formas criativas de servi-los ainda mais e melhor participando mais de seu bolso e de sua carteira oferecendo a eles todo o nosso portfólio de produtos e serviços. É sempre mais fácil vender mais para os clientes que já temos do que conquistar novos clientes. E há, sem dúvida, muitas oportunidades para vender mais para os clientes satisfeitos que temos dentro de nossa empresa.

#### 3. TEMOS QUE SENTAR EM CIMA DO CAIXA.

Não bastará não perder clientes e vender mais aos que já temos. Será preciso sentar em cima do caixa. Será preciso combater rigidamente toda forma de desperdício, de inadimplência, de compras erradas que gerarão estoques elevados. Assim, muito cuidado ao financiar vendas e fazer vendas a prazo. Lembre-se que os juros subirão e a inadimplência poderá aumentar. Trabalhe com estoques mínimos e coloque toda a força no combate ao desperdício em todas as áreas da empresa.

Essas três medidas poderão minorar os efeitos da crise em nossa empresa. Mas elas precisam ser tomadas com coragem e determinação. Além disso, é preciso lembrar que tempos de crise exigem ainda mais CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO. É preciso criar espaço para que novas ideias surjam e sejam rapidamente testadas e avaliadas na prática. Um clima tenso, negativo demais, poderá embotar a inovação e a criatividade aprofundando ainda mais a crise e muitas saídas que porventura existam poderão não ser vistas em ambientes pesados e autoritários. Pense nisso. Sucesso!

*Luiz Marins*

ANTHROPOS MOTIVACION & SUCCESS

## JORNAL DA ACE

ANUNCIE AQUI!

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

Tel.: (35) 3831-2674







**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](http://www.sysprocard.com.br)

**DESCUBRA CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA CNPJ  
E PRODUTOR RURAL, DESCONTOS DE ATÉ 18%.**

**MONTANA 2015**

**PERFEITA PARA O TRABALHO.  
PERFEITA PARA QUEM QUER MUITO.**



**BEM DIFERENTE DAS VELHAS  
PICKUPS. AQUI CABE MUITO.**

**CARREGADA DE HISTÓRIAS,  
MOVIDA POR DESAFIOS.**

**S10 2015**



**Todos juntos fazem um trânsito melhor**

Desconto de 18% para Produtor Rural ou CNPJ, referente ao veículo Montana LS (mod. 54820F - opc. RHT, RRH ou RRZ), consulte uma Concessionária Novo Rumo Chevrolet ou para obter informações sobre as versões, configurações disponíveis e condições de garantia. Garantia: uso particular, garantia de 3 anos, sem limite de quilômetros; uso comercial, garantia de 3 anos ou 100.000 km - o que ocorrer primeiro. SAC: 0800-702-4200. Planos exclusivos do Banco GMAC. Ofertas válidas para o período de 19 de abril a 31 de março de 2015, nas concessionárias Novo Rumo Chevrolet, para veículos Chevrolet 0 km, adquiridos nas Concessionárias Chevrolet. Ofertas não válidas os cumulativas com modalidade de venda direta da fábrica, bancos e produtores rurais. Consulte condições na Concessionária Novo Rumo Chevrolet. Os veículos Chevrolet estão em conformidade com o Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores - Proconve. [www.chevrolet.com.br](http://www.chevrolet.com.br) - SAC: 0800 702 4200. Divisão GMAC: 0800 722 9322.



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