

Cláudio Dutra de Carvalho (Diretor presidente da 3D Engenharia Ltda) é eleito empresário do ano

A solenidade "Mérito Empresarial" é promovida, anualmente, pela Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Minas Gerais (Federaminas). Neste ano de 2017 serão homenageados mais de 100 dirigentes de empresas, indicados pelas Associações Comerciais Mineiras, por se destacarem na vida empresarial, no associativismo e na comunidade.

Claudio Dutra de Carvalho tem 65 anos, é filho de José Dutra de Carvalho e Isaura Silva Carvalho, e casado com Zenaide Maria Sousa Carvalho, tem três filhos, Luciano Sousa Dutra de Carvalho, Fernando Sousa Dutra de Carvalho e Alessandro Sousa Dutra de Carvalho. Claudio também é avô de Gabriel Gibram Dutra de Carvalho e Giovanna Fernandes Dutra de Carvalho. Natural de São Paulo veio para Campo Belo com 11 anos, estudou no Colégio Dom Cabral até 1973 quando foi para Belo Horizonte iniciando sua vida acadêmica na Escola de Engenharia Kennedy, ao se formar em Engenharia civil em 1979, voltou para Campo Belo e iniciou seu trabalho na WR Engenharia. Em Janeiro de 1990 juntamente com um amigo fundou a Empresa Construtora Visão, esta atuou no ramo de construção Civil por um período de 25 anos.

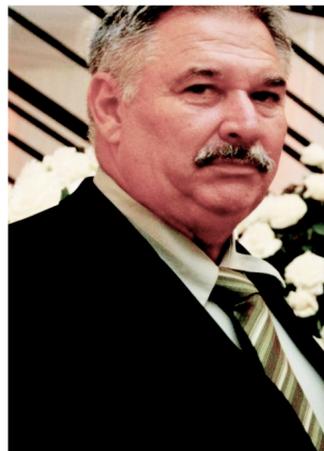
Com uma visão empreendedora e em busca de novos desafios fundou a 3D Engenharia, tendo seus 3 filhos agora formados em Engenharia Civil como sócios, e ocupa o cargo de diretor-presidente, onde atua

desde então.

Hoje com a graça de Deus e união da família, a 3D Engenharia gera muitos empregos motivo de grande responsabilidade para os sócios. A empresa atua no mercado de construção civil atendendo a todos os padrões construtivos. É com grande orgulho que a empresa já entregou vários empreendimentos públicos, como: adequação de diversas Praças, PSF's, Cozinha Comunitária, dentre outros, além dos Residenciais Mirante da Praça, Barão do Rio Branco, Edifício Cidade Nova e em fase de acabamento se encontra o mais novo empreendimento Residencial Torres da Matriz, com uma vista espetacular, localizado no principal ponto turístico de Campo Belo na Praça Menotti D'Áurea em frente à Igreja Matriz.

A 3D Engenharia se encontra em plena atualização em busca de novas tecnologias, para melhor atender seus clientes e alcançar a excelência na realização de Sonhos.

Considerando a relevante importância deste empresário para a comunidade campobelense e levando em consideração sua dedicação, humildade, pioneirismo e empreendedorismo é que a Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo o elege, neste ano de 2017, um ano de grandes mudanças sociais e econômicas, como o EMPRESÁRIO DO ANO.



O empresário do ano (Cláudio Dutra de Carvalho)



Cláudio Dutra ladeado pelos seus filhos e esposa

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:
Tiago Correa dos Reis
Primeiro Vice-presidente
Márcio José da Costa
Segundo Vice-presidente
Geraldo Magela Santos
Primeiro Diretor Financeiro:
Tarlei de Castro
Segundo Diretor Financeiro:
Paulo Onofre Ferreira
Primeiro Secretário:
Carlos Renato Aparecido Alves
Segundo Secretário:
Ari Paula Amante
Diretor:
Osmar Martins Porto
Conselho Fiscal:
Sebastião Almeida Parreira
Conselho Fiscal:
José Geraldo Fernandes
Conselho Fiscal:
Wilton Alvarenga
Suplente Conselho Fiscal:
Ghiulliano Moreira Baliza
Suplente Conselho Fiscal:
Christian Albernaz Pimenta
Suplente Conselho Fiscal:
Adailton Nascimento
Coordenação, edição e redação:
Thais Alves Ferreira
Digitação, Editoração e Diagramação:
Arrakilária Martins
Milton Inácio
(9 9897-0412)
Impressão:
Minas Gráfica: (35) 3832-5638

ESTATÍSTICA SCPC

SCPC	5.679
SCPC Cheque	464
SCPC Integrada	1.866
SCPC Completo	38
Relatório Simplificado	148
SCPC Net PF	37
SCPC Net PJ	121
SCPC Score PJ	11
Pessoal Gold	16
Consulte PF	06
Empresarial Completo	16
Consulte PJ	26
Adicional Protesto Nacional	247
Inclusão	756
Exclusão	515

Período analisado: 18/08/17 a 21/10/17**As 05 empresas que mais consultaram o SCPC**

- * Casa Lêdo
- * Griffe Moda Masculina
- * Casa Lêdo Conceito
- * Servidros
- * Comercial Adenil

Prefeito sanciona Lei que regulamenta as Feiras Itinerantes

Com objetivo de regulamentar e fortalecer o desenvolvimento comercial da cidade, o Prefeito municipal Dr. Alisson de Assis Carvalho sancionou a Lei nº 3.713 de 20 de Setembro de 2017, de autoria da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE), que Regulamenta as Feiras Itinerantes. A iniciativa visa padronizar e estabelecer critérios para entrada das feiras comerciais em Campo Belo, garantindo isonomia entre os comerciantes e assegurando maior qualidade à população.

Com a Lei, as empresas que estiverem participando desses eventos terão que cumprir as mesmas obrigações que as empresas instaladas no município.

O Presidente da ACE Tiago Correa dos Reis destacou que "a intenção da Lei não é impedir a realização das feiras, mas sim garantir que a sociedade local seja beneficiada da melhor forma com a promoção destes eventos, garantindo a procedência dos produtos ali comercializados e igualando a atividade de forma justa ao comércio local. O objetivo da Lei é regulamentar as referidas feiras, propondo um equilíbrio entre o comércio itinerante e o fixo, para evitar que a concorrência desleal e a sonegação prejudiquem o comércio varejista local, a população e a arrecadação municipal".

"A regulamentação das feiras itinerantes é um anseio antigo da classe comercial da cidade, e ao estabelecer critérios claros e objetivos o Prefeito deu um passo importante para ratificar e estimular o crescimento comercial da cidade", disse Tiago.

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo manifesta seus sinceros agradecimentos ao Prefeito Municipal e a Câmara Municipal.



Prefeitura Municipal de Campo Belo
ESTADO DE MINAS GERAIS

LEI Nº 3.713, DE 20 DE SETEMBRO DE 2017.

Estabelece normas para realização de feiras itinerantes ao ar livre e em locais fechados e dá outras providências.

O Povo do Município de Campo Belo, Estado de Minas Gerais, por seus representantes na Câmara Municipal aprovou e eu, Prefeito Municipal, em seu nome, sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º. A realização de feira itinerante no Município de Campo Belo/MG cuja principal finalidade seja a comercialização, venda no varejo ou atacado de produtos ou serviços de qualquer natureza depende de licença prévia do Poder Executivo, independente de serem realizadas em local aberto ou fechado.

§1º. Para o disposto nesta Lei considera-se:

- I **Feiras:** a exposição com ou sem venda, de produtos ou serviços de qualquer natureza;
- II **Itinerantes:** Ato de mudar de lugar onde exerce a sua atividade. Atividade exercida com alteração frequente de local. Ato de se deslocar, viajar;
- III **Local aberto:** áreas privadas devidamente estruturadas para este fim;
- IV **Local fechado:** clubes, galpões, centros de eventos, salões, armazéns ou similares, devidamente estruturado para este fim onde a entrada de pessoas possa ser controlada.

Art. 2º. Para concessão de Alvará de Licença e Funcionamento o (s) organizador (es) deverá (ão) apresentar junto a Divisão de Fiscalização do Município os documentos abaixo listados:

- I Requerimento assinado pelo responsável pela organização do evento contendo as seguintes informações:
 - a) Descrição dos produtos que serão comercializados;
 - b) Quantidade de vendedores/expositores/comerciantes que vão comercializar ou prestar serviços no evento;
 - c) Quantidade de pessoas que vão trabalhar no evento na organização, limpeza, segurança, transporte e outros;
 - d) Horário de funcionamento pretendido;
 - e) Emissão de nota fiscal de venda de mercadoria ou de prestação de serviço;
 - f) Troca de mercadorias nos termos do Código de Defesa do Consumidor;
 - g) Forma de pagamento;
 - h) Data de início e data fim da realização da feira;
 - i) Forma de limpeza do local;
 - j) Público estimado.

Natal de 2017 será o melhor em 4 anos para os comerciantes do Brasil

CNC espera crescimento de 4,3% nas vendas de fim de ano em relação a 2016. Queda da inflação, dos juros e do desemprego alimenta expectativa dos varejistas, que devem, ainda, contratar mais trabalhadores temporário



Horário especial de funcionamento do comércio para o Natal:	
04/12 a 08/12 (Segunda a Sexta-feira)	Até às 19h00
09/12 (Sábado)	Até às 15h00
11 a 13/12 (Segunda a Quarta-feira)	Até às 19h00
14 e 15/12 (Quinta e Sexta-feira)	Até às 20h00
16/12 (Sábado)	Até às 18h30
18 a 23/12 (Segunda-feira a Sábado)	Até às 20h30
24/12 (Domingo)	Até às 21h30

As perspectivas de boas vendas nas festas de fim de ano estão alimentando os sonhos dos varejistas. Após dois anos de recessão e de queda nas vendas do comércio, a reação da economia vai ajudar a reerguer a atividade. O setor prevê que terá, neste Natal, o melhor desempenho em quatro anos.

Motivos não faltam para sustentar o otimismo. A inflação, que tanto comprometeu o poder de compra das famílias, deu trégua este ano. Com a desaceleração dos preços, os juros também caíram. E, se há uma receita que agrada aos consumidores, é a possibilidade de comprar produtos à vista, com preços mais em conta, ou em prestações que caibam no orçamento. Devido ao cenário favorável, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) espera para o Natal de 2017 um crescimento de 4,3% nas vendas.

Outro fator que nutre as expectativas de um Natal mais gordo é a melhora do mercado de trabalho. Após o contingente de desempregados ter atingido quase 14% da população ativa, no auge da recessão, o aumento das

contratações a princípio, em regime informal, e, mais recentemente, também com carteira assinada reforçam a perspectiva de incremento nas vendas. A expectativa de maior movimento nas lojas, por sua vez, terá peso fundamental para a geração de vagas temporárias no comércio, que devem crescer 9,6% em relação ao ano passado.

Para o próximo Natal, a CNC projeta a geração líquida de 73,1 mil vagas temporárias. Somente o segmento de vestuários e calçados deve responder por 66,9% desses postos de trabalho, prevê o chefe interino da Divisão Econômica da CNC, Fábio Bentes. Os ramos de artigos de uso pessoal e de móveis e eletrodomésticos vão oferecer 16,4% desses empregos. "O crédito mais barato e a inflação menor favorecem os gastos das famílias com a compra de bens semiduráveis e duráveis. Do ponto de vista de recursos para o consumo, teremos certamente um Natal com melhores perspectivas", prevê o economista.

Outro fator que leva Bentes a apostar em boas vendas no fim de ano é a injeção de R\$ 15,9 bilhões na economia, a partir deste mês, com os saques das contas do PIS/Pasep. A medida, autorizada pelo governo, deve favorecer cerca de 8 milhões de consumidores. Embora o valor e o número de beneficiários sejam menores que os envolvidos no resgate das contas inativas do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), no primeiro semestre, é um montante equivalente a 0,2% do Produto Interno Bruto (PIB), que, certamente, contribuirá com um fluxo extra de recursos para o consumo.

As expectativas para o Natal são positivas não apenas por um benefício exclusivo e temporário do varejo. A previsão de melhora das vendas é um sinal de que o consumo das famílias, que responde por cerca de 60% do PIB, está dando sinais de retomada, ainda que lentamente. E a perspectiva de empregos temporários reforça a confiança dos empresários, que tendem a elevar os investimentos a médio prazo. São sinais macroeconômicos fundamentais para garantir um crescimento sustentado da economia.

Reforma

O otimismo dos empresários é reforçado, ainda, pela reforma trabalhista, que começará a gerar efeitos em novembro. A flexibilização da legislação deve favorecer a manutenção de cerca de um quarto dos 73,1 mil cargos temporários a serem criados no fim de ano. A CNC prevê uma taxa de efetivação de 27% desses empregados. "É uma consequência da reforma. Claro que a nova lei vai demorar um pouco para pegar, mas aumentará o apetite do varejista em contratar", diz Bentes.

A expectativa de ganhos de produtividade com a reforma trabalhista deve contribuir para que as vendas no Natal cresçam 2% nos shopping centers. É o que projeta o presidente da Associação Brasileira de Lojistas de Shopping (Alshop), Nabil Sahyoun. "Antes, não poderíamos contratar temporários por horas determinadas, como em horários de pico. Agora, teremos uma situação bem melhor", pondera.

A flexibilização assegurada pela regulamentação do trabalho intermitente também reforça as expectativas de segmentos da área de alimentação. Afinal, além de presentear familiares e amigos, muitas famílias fazem refeições na rua em dezembro.

O presidente da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), Paulo Solmucci, prevê, para o último trimestre deste ano, faturamento 5% maior em relação ao mesmo período do ano passado. Embora a entidade ainda esteja fechando as projeções de vagas temporárias, é certo que o setor contratará mais trabalhadores provisórios do que em 2016. "O setor sempre contratou de maneira temporária. Teremos um impacto muito grande, sobretudo nas regiões turísticas", destaca. "O trabalho intermitente deve favorecer a criação de 2 milhões de empregos no setor de alimentação fora do lar dentro de cinco anos", acredita.

"O crédito mais barato e a inflação menor favorecem os gastos das famílias com bens semiduráveis e duráveis. Teremos um Natal com melhores perspectivas"

Fábio Bentes

Chefe interino da Divisão Econômica da CNC

ACE e DM Soluções Empresariais realizaram o Seminário Empresarial: Como fazer acontecer no novo cenário brasileiro

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo e a empresa DM Soluções Empresariais realizaram o Seminário Empresarial: Como fazer acontecer no novo cenário empreendedor brasileiro na noite do dia 14/09 no auditório da Secretaria de Educação.

O evento contou com a parceria do Sebrae e apoio das seguintes empresas: Drogaria e Laboratório PHS, Datacamp, Taça de Cristal, Entrefarma Grupo São João, Minas Gráfica, Quatá e Unimed.

O evento foi aberto pelo presidente da ACE Tiago Correa dos Reis que agradeceu a todas as empresas que apoiaram o evento. Logo após o seu pronunciamento, o palestrante e consultor Márcio Lopes realizou a palestra: Como fazer acontecer no novo cenário empreendedor brasileiro". A palestra abordou os seguintes temas: a capacidade de se reinventar no novo cenário da economia, fatores de sucesso para se manter como sobrevivente na economia, a nova era comercial e suas estratégias e as características de sucesso de um empreendedor.

Após sua apresentação, a técnica regional do Sebrae Glaucya Jerusa Souto Vale apresentou o Empretec (Treinamento desenvolvido pela ONU) que será realizado em Campo Belo nos dias 23 a 27/10 em Campo Belo. O evento também contou com o feedback de empresários sobre o Empretec. Os empresários Osmar Martins Porto, Paulo Onofre Ferreira e Laércio Cristino Martins relataram sobre as mudanças ocorridas em suas vidas pessoais e profissionais que o Empretec os proporcionou.

O evento foi gratuito, na qual, foram arrecadadas fraldas geriátricas e infantis que foram doadas as Amigas da Santa Casa.



Público presente



À esquerda o diretor Osmar Martins Porto, Márcio Lopes (Consultor), Paulo Onofre (Diretor), Amigas da Santa Casa, Geraldo Magela dos Santos (Diretor), Gláucia Vale (Sebrae) e Tiago dos Reis (Presidente ACE)



À esquerda Laércio Cristino Martins (ACE), Márcio, Gláucia, Thais Alves Ferreira (ACE), Soniane Amaral (Presidente ACE Cristais), Jéssica (ACE Cristais) e Juliana (Sebrae)



Fraldas Arrecadadas

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

- Quem tomou prejuízo não registra
- Quem vai tomar não consulta.
* SPC Serviço Central de Proteção ao Crédito
* SERASA EXPERIAN
Seus aliados contra a inadimplência
Tel.: (35) 3831-2674
www.acecb-mg.com.br

Seminário da ONU estimula atitudes empreendedoras ACE Campo Belo e Sebrae Minas realizaram o seminário do Empretec em Campo Belo



Para estimular os empreendedores na busca de autoconhecimento e aprimoramento constantes, o Sebrae Minas em parceria com a Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE) promoveu em Campo Belo, o seminário Empretec, uma metodologia de ensino inovadora desenvolvida pela Organização das Nações Unidas (ONU), com o objetivo de estimular o comportamento empreendedor. O seminário foi realizado entre os dias 23 a 28 de Outubro, no salão de eventos do Hotel Alvorada, em Campo Belo.

O Empretec consiste numa capacitação intensiva, realizada em seis dias de imersão, com dedicação exclusiva. Ministrado no Brasil exclusivamente pelo Sebrae, com duração de 60 horas, o programa abrange atividades desafiadoras que simulam o dia a dia de um gestor de empresas. O objetivo é desenvolver e estimular atitudes consideradas essenciais para o sucesso nos negócios: busca de oportunidades e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, disposição para correr riscos calculados, estabelecimento de metas, busca de informações, planejamento e monitoramento sistemáticos, persuasão e formação de rede de contatos, independência e autoconfiança.

O Empretec foi criado no final da década de 1980 e, hoje, está presente em mais de 30 países. No Brasil, são mais de 200 mil empreendedores formados. De

PM e Rede de Comerciantes Protegidos fazem mais uma reunião bimestral

No dia (16/10), a partir das 19h00, na Sede da Associação Comercial e Empresarial (ACE) foi realizada a reunião bimestral entre comerciantes e Polícia Militar, integrados na REDE DE COMERCIANTES PROTEGIDOS.

Estiveram presentes 30 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 no mês de Setembro, pormenorizando os alvos mais visados, quem eram os autores e meios utilizados, bem como mostrando fotografias dos principais suspeitos em atuação e os que foram presos e apreendidos pela PM.

O Oficial ressaltou o mapeamento da criminalidade no período, identificando para os presentes na reunião os locais de registros de ocorrências policiais sobrepostos aos endereços dos suspeitos.

Por fim foi ressaltado que de 1º de janeiro a 15 de Outubro deste ano em comparação com o mesmo período do ano anterior, Campo Belo conta com 49% de redução da criminalidade violenta nos crimes de roubos a mão armada, além da redução nos índices de furtos e aumento de 19% na apreensão de armas de fogo.

Uma nova reunião está prevista para a primeira dezena do mês de dezembro quando serão tratadas questões preventivas e de orientação com a proximidade do Natal.

POLÍCIA MILITAR E COMERCIANTES: INTEGRADOS EM PROL DA PAZ SOCIAL.

Núcleo de Comunicação Organizacional

PMMG - 161ª Cia PM

CAMPO BELO/MG



Público presente



Major Afonso da 161ª Cia PM durante seu pronunciamento

ACE realiza reunião com o Secretário de Desenvolvimento

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE) realizou na tarde do dia 29/08 uma reunião com o secretário de desenvolvimento Eustáquio de Azevedo Silva, na qual, representando a ACE estavam presentes o presidente Tiago Correa dos Reis e os diretores Geraldo Magela Santos e Márcio José da Costa (diretor ACE e presidente do Conselho Municipal de Turismo - COMTUR).

A reunião foi para estreitar relações, o secretário de desenvolvimento se dispôs a manter uma parceria duradora com a ACE para que ambos possam trabalhar juntos no sentido do desenvolvimento econômico do município.



EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA
INSCRIÇÕES ABERTAS

Graduação

- Administração
- Artes Visuais - Licenciatura
- Ciências Biológicas - Licenciatura
- Ciências Contábeis
- Ciências Econômicas
- Ciências Sociais - Licenciatura
- Educação Física - Licenciatura
- Educação Inclusiva - Licenciatura - NOVO
- Engenharia Ambiental
- Engenharia de Produção
- Filosofia - Licenciatura
- Física - Licenciatura
- Geografia - Licenciatura
- História - Licenciatura
- Jornalismo - NOVO
- Letras - Licenciatura - Port./Esp.
- Letras - Licenciatura - Port./Ing.
- Letras - Licenciatura - Port./Jap. - NOVO
- Matemática - Licenciatura
- Pedagogia - Licenciatura - 3 nos
- Pedagogia - Para Licenciados - 1 ano
- Publicidade e Propaganda - NOVO
- Química - Licenciatura
- Relações Públicas - NOVO
- Serviço Social
- Teologia

Cursos Superiores Tecnológicos / Graduação

- Análise e Desenv. de Sist.
- Banco de Dados
- Comércio Exterior
- Design Gráfico - NOVO
- Empreendedorismo - NOVO
- Estética e Cosmética - NOVO
- Fotografia - NOVO
- Gastronomia
- Gestão Ambiental
- Gestão Comercial
- Segurança Privada
- Gestão de Qualidade
- Gestão de RH
- Gestão de TI
- Gestão Desportiva e de Lazer - NOVO
- Agronegócio
- Gestão Financeira
- Gestão Hospitalar
- Gestão Pública
- Jogos Digitais - NOVO
- Logística
- Marketing
- Processos Gerenciais
- Produção e Gestão Cultural - NOVO
- Redes de Computadores - NOVO
- Secretariado
- Segurança no Trabalho

Formação de Professores - 1 ano:

- Biologia ■ Física ■ Geografia ■ História
- Matemática ■ Português ■ Química

Cursos a partir de R\$ 198,00

INSCREVA-SE JÁ!

Pós-graduação

- MBA em Comunic. e Marketing - 6/12 meses
- MBA Controladoria e Finanças - 6/12 meses
- MBA Gestão Empresarial - 6/12 meses
- MBA Gest. Estratégica de Pessoas - 6/12 meses
- MBA Gestão Pública - 6/12 meses
- MBA em Supply Chain e Logística Integ. - 6/12 meses
- MBA em Análise de Dados com BI e Big Data - NOVO
- MBA em Segurança da Informação - NOVO
- Administração e Gestão de Projetos Sociais - NOVO
- Alfabetização e Letramento
- Direito Ambiental
- Direito do Trabalho
- Direito Militar - NOVO
- Direito Penal
- Direito Processual Civil - NOVO
- Direito Público - NOVO
- Docência no Ensino Superior
- EAD: Elaboração de Material, Tutoria e Amb. Virtuais
- Educação Matemática: Anos Iniciais do Ensino Fundam.
- Educação Ambiental
- Educação Inclusiva
- Educação Infantil
- Enfermagem do Trabalho
- Enfermagem Ginecológica
- Engenharia de Produção - NOVO
- Engenharia de Seg. do Trabalho
- Ensino de Astronomia
- Ensino de Biologia
- Ensino de Física
- Ensino de Matemática
- Ensino de Química
- Ensino Lúdico
- Gestão Ambiental
- Gestão Clínica do Medicamento: ênfase em Farmácia Clínica - NOVO
- Gestão de Projetos - Metodologia PMI
- Gestão Escolar
- Adm. e Gestão de Projetos Sociais - NOVO
- Governança Tecnologia da Informação
- Língua Brasileira de Sinais - Libras - NOVO
- Projetos de Redes e Comp. em Nuvem - NOVO
- Psicopedagogia
- Psicopedagogia Institucional
- Saúde Coletiva: Foco Gerenc. de Serviços
- Supervisão e Orientação Educacional
- Tecnologias Digitais e Inov. na Educ.

Cursos a partir de R\$ 138,00

INSCREVA-SE JÁ!

Universidade

Cruzeiro do Sul

www.cruzeirosulvirtual.com.br

INFORMAÇÕES

POLO - CAMPO BELO
Praça Cónego Ulisses, 34
(35) 3605-1252

POLO - OLIVEIRA
Rua Rodolfo Ferreira Pacheco, 155
(37) 3454-2043

POLO - DIVINÓPOLIS
Av. 21 de abril, 499
(37) 3016-2043

POLO - LAVRAS
Av. Dr. Sívrio Menicucci, 1445
(35) 3409-1252

POLO FORMIGA
Rua Barão de Piumhi, 452
(37) 3443-2043

POLO CAPITÓLIO
Rua Dr. Avelino de Queiroz, 571
(37) 3373-2301

POLO PIUMHI
Rua São Vicente, 33
(37) 3371-1252

NOVA PARCEIRA:

Associação Comercial e Empresarial

CAMPO BELO

ESPAÇO EMPRESARIAL SEBRAE

SEBRAE
MG

Não deixe de tomar decisões por causa do receio de não dar certo



Nesse artigo, Tobias Chanan, fundador da Urban Company, conta como após ter se tornado um CEO de sucesso mudou de empreendimento para realizar um sonho antigo.



Eu era muito jovem quando abri minha primeira empresa, a Empório Body Store; tinha vinte e pouco anos. Isso foi em 1997, em Porto Alegre (RS). Hoje, tenho consciência de que foi um negócio mais "intuitivo" do que planejado. Começamos a empresa sem nenhum tipo de planejamento, sem nenhuma consciência do risco. Mas acabou dando muito certo. Fomos a operação de cosmético que mais cresceu no Brasil: mais de 120 lojas pelo país no modelo de franquia.

Esse sucesso foi comprovado anos depois, quando vendemos 51% da companhia ao grupo L'Oreal, que transformou a Empório Body Store na Body Shop aqui no Brasil. Após a transação, deveria permanecer como CEO da empresa por vários anos, mas já no primeiro ano decidi retomar um sonho antigo e voltar a empreender.

Mas, naquela época, um sonho antigo voltou a me visitar com mais frequência: o de empreender um negócio de cunho socioambiental, que tivesse o alimento como produto principal. Não sei dizer exatamente de onde veio esse sonho; só sei que ele me acompanha já há muito tempo. Isso foi lá pelos anos 2000.

Explorando o mundo em busca de referências

O fato é que o sonho ressurgiu por um motivo: já no primeiro ano como CEO da Body Shop percebi que não era onde queria estar. Queria mesmo era voltar a empreender. E, no final de 2014, acabei tirando da gaveta o projeto que não saía da minha cabeça. O sonho podia ser antigo, mas o propósito sempre foi muito claro: gerar impacto na vida das pessoas com consciência ambiental, por meio da comida. Só que eu não tinha ideia do modelo de negócio.

Em meio a dúvidas, acabei saindo da empresa em 2014 mesmo. E, acompanhado por duas pessoas que trabalhavam comigo lá, viajei por mais de oito meses pela Europa e pelos EUA. Mas não se tratava de período sabático ou simplesmente de turismo: fomos é fazer pesquisa in loco. Partimos para conhecer empresas que se enquadrassem nesse modelo socioambiental. E conhecemos, de fato. Visitamos mais de 300 organizações do setor para fazer benchmarking e ampliar nosso horizonte.

A viagem fez parte de um longo processo de reflexão, de imersão. Passamos esse tempo quebrando a cabeça para entender como alinhar o propósito (que também precisaria ser altamente escalável) e que tivesse a comida como eixo. Mas não queríamos inaugurar outra rede de restaurantes.

Enfrentando o medo de voltar a empreender

Ainda que tivesse clareza do que queria fazer, havia uma pulguinha atrás da minha orelha: como eu, que passei por tudo isso, iria iniciar um novo negócio? Porque, não custa lembrar, a Empório Body Store foi aberta na base da intuição.

Então, uma vez que eu não tinha muito conhecimento sobre ferramentas de gestão, era normal que enfrentasse um período de paralisação. Porque de uma coisa eu tinha certeza: no novo negócio, deveria cumprir a cartilha.

Aqui constatei que teria que ter muita disciplina para não paralisar de vez. E o que me

ajudou foi justamente essa disciplina. Foi seguir o plano à risca, tendo sempre o propósito em mente e montando um time que se complementa, engajado, com os colaboradores certos nos lugares certos.

Outro desafio: montar um negócio para o qual não existe benchmarking

Opa, acho que me apressei: comecei a falar do negócio sem sequer tê-lo apresentado a você. Pois bem, depois de muito pensar, chegamos a um modelo que cumpria as nossas expectativas: o da Urban Farmcy. A ideia era redefinir o futuro da alimentação. E para isso, estruturamos a operação de forma a trabalharmos nas duas pontas da cadeia: na produção e na oferta dos alimentos.

No caso da produção, a Urban Farmcy estimula a agricultura urbana. Queremos espalhar fazendeiros urbanos pelas cidades. É um sistema por meio do qual qualquer pessoa possa implantar uma pequena fazenda em sua própria casa e essa pessoa poderá ser um fornecedor da empresa. Com isso, vamos trabalhar com fornecedores sempre num raio bastante curto. Reduziremos a distância entre o produtor e consumidor, o que acarretará no cumprimento do nosso primeiro objetivo: causar impacto socioambiental positivo.

Na outra ponta, teremos a elaboração de pratos em restaurantes. Aqui, a ideia é incluir o alimento verde na vida das pessoas. Aproximar a culinária clássica e nutritiva, mudar a impressão geral de que o que é verde não tem muito sabor.

O modelo da Urban Farmcy é inédito, não tem benchmarking. Isso tornou o ato de voltar a empreender ainda mais desafiador, porque qualquer business plan que desenvolvêssemos iria errar feio.

Não é todo mundo que aguenta o tranco

Além das incertezas que já me faziam companhia, tinha outro agravante: a crise. Não custa lembrar que, durante os dois anos que antecederam a criação da Urban Farmcy, o país passava (e passa) pela maior recessão de sua história. E, ao longo do processo, um dos sócios acabou saindo. Desconfiava de que não daria certo.

Foi um baque forte para mim. Ele era uma espécie de porto seguro, trabalhávamos juntos fazia tempo. Mas, neste momento, o propósito me manteve nos trilhos. E ficou ainda mais claro para mim num certo dia, em que, distraído, comecei a pensar no que faria com o capital que tinha, caso não abrisse a empresa.

"Vou comprar um apartamento? Um barco? Vou passar anos viajando?", pensei. "Não, não e não. Quero é abrir um negócio". Essa foi uma iluminação que confirmou que o investimento se justifica. Voltei a trabalhar com todo o tesão. Isso me ajudou muito a direcionar, a tocar o negócio.

Juntando intuição com planejamento

Assim, de desafio em desafio, fomos adiante. A empresa foi aberta há alguns meses e, para nossa surpresa, a demanda atual é três vezes maior do que previmos. Como estamos lidando com isso? Bem, aqui acho que entram os grandes aprendizados desse processo todo.

Porque um ponto que ficou evidente, para mim, é que aquela intuição lá do início foi fundamental para esse retorno ao empreendedorismo. E, por intuição, refiro-me ao que não é muito concreto, como a crença no propósito e a percepção firme de que vai haver aceitação ao produto que iremos oferecer. "Seguir o coração", como dizem por aí.

Agora, essa intuição teve de ser amparada por um planejamento e uma execução bem estruturados.

Principalmente na formação do time: no nosso caso, como mencionei, contratamos colaboradores com diferentes expertises e colocamos essas pessoas no lugar certo.

Além disso, fizemos um amplo planejamento da implantação do negócio. Estabelecemos prazos e volumes de investimentos para termos total controle. E, por fim, sempre tivemos claras, desde o início, as diretrizes estratégicas. "Por que?", "O que?", "Como?": as respostas para essas perguntas sempre estiveram nas nossas mentes e nas paredes do nosso escritório.

Porque, no fim, descobrei que o maior risco de voltar a empreender é o medo de não dar certo. Ai complica. Corre-se o risco de se entrar num ciclo vicioso, do qual não se sai nunca mais. É preciso romper esse ciclo vicioso; é preciso acreditar, planejar e dedicar-se de corpo e alma a isso. Enfim, seguir o coração com a bússola da razão.

Autoria: Tobias Chanan, fundador da Urban Farmcy

Conteúdo produzido em parceria com a Endeavor Brasil

DIREITO DO CONSUMIDOR JUNTO AO FORNECEDOR

Conhecendo as diferenças entre Vício e Fato do Produto e do Serviço:

VÍCIO DO PRODUTO OU DO SERVIÇO:

Haverá vício quando o "defeito" atingir meramente a incolumidade econômica do consumidor, causando-lhe tão somente um prejuízo patrimonial. Nesse caso, o problema é intrínseco ao bem de consumo, ou seja, o produto ou serviço não é adequado ao fim ao que foi proposto.

Exemplos de vício do produto: uma TV nova que não funciona; um automóvel 0 Km cujo motor vem a fundir; um computador cujo HD não armazena os dados, um fogão novo cuja pintura descasca etc.

Exemplos de vício do serviço: dedetização que não mata ou afasta insetos; película automotiva mal fixada, que vem a descascar; conserto mal executado de um celular, que faz com que o aparelho não funcione etc.

Prazo para reclamar pelos vícios aparentes ou de fácil constatação: Os prazos são de 30 (trinta) dias em se tratando de produto ou serviço não durável, e de 90 (noventa) dias, no caso de produto ou serviço durável. Vejamos:

Exemplos de produtos duráveis: televisores, celulares, automóveis, computadores etc. Repare que são bens de consumo cuja vida útil possui um prazo de duração razoável. Assim, o produto não se consome imediatamente.

Exemplos de produtos não duráveis: gêneros alimentícios, produtos de higiene pessoal (shampoo, condicionador, creme dental, papel higiênico, produtos de beleza etc.). Note que são produtos cujo consumo importa em destruição imediata da substância ou, no máximo, em lapso temporal muito pequeno.

Exemplos de serviços duráveis: uma dedetização com prazo de duração de seis meses; a reforma de um imóvel; a pintura de uma casa; serviço de assistência técnica em eletroeletrônicos etc. Nesses casos, espera-se que o serviço surta efeito por um prazo razoável, que se estenda por meses ou até anos.

Exemplos de serviços não duráveis: serviços de transporte; cortes de cabelo e manicure; lavagem de um carro; faxinas; contratação de um pacote turístico etc. Repare que nessas hipóteses os efeitos do serviço perduram por um prazo bem mais curto.

SUJEITOS RESPONSÁVEIS POR VÍCIO DO PRODUTO OU DO SERVIÇO:

Em se tratando de vícios, todos os fornecedores (inclusive o comerciante) responderão solidariamente, já que o código não faz qualquer diferenciação entre fornecedores nessa situação.

FATO DO PRODUTO OU DO SERVIÇO:

É o mesmo que acidente de consumo. Haverá fato do produto ou do serviço sempre que o defeito, além de atingir a incolumidade econômica do consumidor, atinge sua incolumidade física ou psíquica. Nesse caso, haverá danos à saúde física ou psicológica do consumidor. Em outras palavras, o defeito exorbita a esfera do bem de consumo, passando a atingir o consumidor, que poderá ser o próprio adquirente do bem ou terceiros atingidos pelo acidente de consumo, que, para os fins de proteção do CDC, são equiparados àquele.

Exemplos de fato do produto: aqueles famosos casos dos telefones celulares cujas baterias explodiam, causando queimaduras no consumidor; o automóvel cujos freios não funcionam, ocasionando um acidente e ferindo o consumidor; um ventilador cuja hélice se solta, ferindo o consumidor; um refrigerante contaminado por larvas ou um alimento estragado que venha a causar intoxicação etc.

Exemplos de fato do serviço: uma dedetização cuja aplicação de veneno seja feita em dosagem acima do recomendado, causando intoxicação no consumidor; um serviço de pintura realizado com tinta tóxica, igualmente



Gianni Carla Ferreira Maia/Advogada Especialista em Direito do Consumidor e Mestre em Ciências Jurídicas

causando intoxicação; uma instalação de kit-gás em automóvel, que venha a provocar um incêndio no veículo etc.

Prazo para arguir responsabilidade por fato do produto ou do serviço: o prazo é de 5 (cinco) anos, iniciando-se sua contagem a partir do conhecimento do dano e de sua autoria.

SUJEITOS RESPONSÁVEIS POR FATO DO PRODUTO OU DO SERVIÇO:

Serão responsáveis, neste caso, a princípio, o Fabricante, o Produtor, o Construtor e o Fabricante. O comerciante, só responderá no caso de Fato do produto ou do serviço se o fabricante, o construtor, o produtor ou o importador não puderem ser identificados.

Se o produto for fornecido sem identificação clara do seu fabricante, produtor, construtor ou importador, se não conservar adequadamente os produtos perecíveis.

Sendo assim, diferentemente de Vício do Produto ou do Serviço em que todos os fornecedores respondem solidariamente, no caso de Fato do Produto ou do Serviço, o Comerciante só responderá nas hipóteses acima citadas, ou seja, subsidiariamente.

Gianni Carla Ferreira Maia
Advogada Especialista em Direito
do Consumidor e Mestre em
Ciências Jurídicas

cantinho da Santa casa



O Centro de Diagnósticos da Santa Casa informa aos seus clientes que está em pleno funcionamento sua tomografia de 16 canais para pacientes externos com laudos em até 24 horas, podendo em casos de urgências, liberarmos o laudo em até 4 horas. Estamos em pleno funcionamento em anexo ao tomógrafo, nosso serviço de Raios X, ecocardiografia abdominal, ecocardiografia transesofágica e ecocardiografia sob estresse. Estamos funcionando também o serviço de endoscopia digestiva alta, cardiocardiografia fetal e gasometrias. Continua as obras de mais 20 leitos de enfermaria sobre o Pronto Atendimento da Santa Casa. Esse projeto irá ampliar nossa capacidade de internações para atender a demanda de nossa região.

Como estamos nos aproximando do fim do ano, queremos desejar a todos boas festas e que o menino Jesus esteja presente em todas as mesas e comemorações desse tempo de festa, mas também de orações.

Que Deus esteja no coração de todos. Um grande abraço da nossa querida Santa Casa.

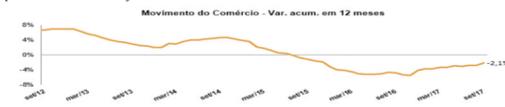
Outubro de 2017.

Anataniel Reis Oliveira

Movimento do Comércio sobe 1,5% em setembro

O Indicador Movimento do Comércio, que acompanha o desempenho das vendas no varejo em todo o Brasil, subiu 1,5% em setembro quando comparado a agosto na análise com ajuste sazonal, de acordo com os dados apurados pela Boa Vista SPCPC.

Na avaliação acumulada em 12 meses (outubro de 2016 até setembro de 2017 frente ao mesmo período do ano anterior) houve queda de 2,1% frente aos 12 meses, aumentando 0,7 p.p. com relação aos valores obtidos em agosto, mantida a base de comparação. Já na avaliação contra setembro do ano passado, houve um aumento de 5,5%. Depois de dois anos de retração, desde novembro de 2016 o indicador do comércio vem gradualmente se recuperando quando observado na aferição acumulada em 12 meses. 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, retomando patamares positivos das vendas varejistas.



Fonte: Boa Vista SPCPC

MUSICAL ELETRO
O Shopping do Músico

Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleto.com.br
Av: Afonso Pena nº288 Centro - Campo Belo, MG.
Email: vendasmusicaleleto@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

Setores

Na análise mensal, dentre os principais setores, o setor de "Móveis e Eletrodomésticos" apresentou alta de 2,8% em setembro, descontados os efeitos sazonais. Nos dados sem ajuste sazonal, a variação acumulada em 12 meses foi negativa em 2,5%.

A categoria de "Tecidos, Vestuários e Calçados" caiu 0,8% no mês, expurgados os efeitos sazonais. Já na comparação da série sazonal, nos dados acumulados em 12 meses houve recuo de 4,8%.

A atividade do setor de "Supermercados, Alimentos e Bebidas" subiu 0,5% no mês na série dessazonalizada. Na série sem ajuste, a variação acumulada permaneceu estável (0,0%).

Por fim, o segmento de "Combustíveis e Lubrificantes" caiu 1,2% em setembro considerando dados dessazonalizados, enquanto na série sem ajuste, a variação acumulada em 12 meses apresentou queda de 3,3%. Abaixo a tabela contemplando os valores mencionados.

Indicador do Comércio	Set17/Ago17*			
	Set17/Set16	Set17/Set16	Acum 17/16	12 meses
Móveis e eletrodomésticos	2,8%	10,2%	-1,0%	-2,5%
Tecidos, vestuários e calçados	-0,8%	2,5%	-1,4%	-4,8%
Supermercado, alimentos e bebidas	0,5%	3,6%	0,3%	0,0%
Combustíveis e lubrificantes	-1,2%	-5,9%	-3,1%	-3,3%
Outros artigos do varejo	6,4%	12,6%	-7,6%	-7,3%
Varejo	1,5%	5,5%	-1,3%	-2,1%

*Séries Dessazonalizadas
Fonte: Boa Vista SPCPC

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.



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

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

FORTE SEGURANÇA - uma empresa 100% campo-belense.

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

OS MELHORES PREÇOS DA CIDADE

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 a programação para os meses de Novembro e Dezembro:

SLOW BREW BRASIL 4º Slow Brew Brasil - Festival de Cervejas Artesanais 02/11/2017 até 04/11/2017 Sao Paulo - SP	FEIRADO BEBE E GESTANTE BH 62ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infante Juvenil 07/11/2017 até 12/11/2017 Belo Horizonte MG	15/11/2017 até 19/11/2017 São Paulo SP
FEIARTE 40ª Feira Internacional de Artesanato 03/11/2017 até 12/11/2017 Porto Alegre - RS	ABF FRANCHISING EXPO NORDESTE 6ª Feira Internacional de Negócios de Franquias 08/11/2017 até 10/11/2017 Olinda PE	FENALESTE 5ª Feira de Negócios do Litoral Leste 16/11/2017 até 18/11/2017 Aracati CE
SUL BELEZA 2017ª Sul Beleza 2017 05/11/2017 até 07/11/2017 Novo Hamburgo RS	FENITA 4ª Feira de Negócios de Itapipoca 09/11/2017 até 11/11/2017 Itapipoca - CE	PET FAIR 5ª Feira de Inovação do Mundo Animal 17/11/2017 até 19/11/2017 São José dos Campos - SP
PRONEGÓCIO 4ª Preview Inverno 06/11/2017 até 10/11/2017 Brusque SC	CONDOMÍNIO SHOW-FEIRA DE NOVIDADES PARA CASA, CONDOMÍNIO ELAZER 6ª Condomínio Show 09/11/2017 até 11/11/2017 Ribeirão Preto SP	FENACAM 14ª Feira Nacional do Camarão 20/11/2017 até 23/11/2017 Fortaleza - CE
BIJOIAS 79ª Feira Internacional de Bijuterias, Acessórios, Joias de Prata e de Aço, Folheados e Semijoias do Brasil 07/11/2017 até 08/11/2017 São Paulo - SP	FESTURIS 29ª Festuris Gramado - Feira Internacional de Turismo 09/11/2017 até 12/11/2017 Gramado RS	EXPOCOMEX SOJA 2017 2ª EXPOCOMEX Conferences, Fairs and Business 21/11/2017 até 23/11/2017 Rio de Janeiro RJ
SC TRADE SHOW 25ª Rodada de Negócios SC Trade Show 07/11/2017 até 09/11/2017 Balneário Camboriu - SC	AGROCAMPO 9ª Agrocampo 09/11/2017 até 19/11/2017 Maringá PR	FEIRA BRASIL PETRÓLEO E GÁS 2016 10ª Feira Brasil Petróleo, Gás e Biocombustível 21/11/2017 até 24/11/2017 Salvador - BA
NT EXPO - NEGÓCIO NOSTRILHOS 20ª NT Expo- Negócios nos Trilhos 07/11/2017 até 09/11/2017 São Paulo - SP	SALÃO DUAS RODAS 14ª Salão Duas Rodas	FIAM 9ª Feira Internacional da Amazônia 22/11/2017 até 25/11/2017 Manaus - AM
		FRANCHISING FAIR 29ª Feira Nacional de Franquias - Goiânia 24/11/2017 até 26/11/2017 Goiânia - GO



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



*Agora em Campo Belo
uma nova loja
de Náutica*

COCAO
MOTOS E NAUTICA

(35) 3831-2331

Rua Quintino Bocaiuva, 464 - Campo Belo/MG
acesse nosso site: www.cocaomotosenautica.com.br

DICA DO MÊS

Fique por dentro das notícias da ACE através da homepage no facebook: ACE Campo Belo, site: www.acecb-mg.com.br, boletim eletrônico: geral@acecb-mg.com.br e informativo mensal.



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

Novos Associados

- * Brisa Distribuidora
- * Dona Moça
- * RMA Ferro e Aço
- * Truck Auto Center

Bem vindos!!!

Motivação & Sucesso

NOVEMBRO / DEZEMBRO 2017

Ninguém chega ao pódio sozinho



Uma das verdades, muitas vezes esquecidas, é a de que ninguém chega ao pódio sozinho.

Conheço pessoas que acreditam poder vencer sozinhas. Conheço pessoas que venceram com a ajuda de muitas outras e que ao chegar ao pódio se esqueceram das que as ajudaram a subir.

Profundamente ingratas e incapazes de agradecer, essas pessoas não ficaram muito tempo no pódio e não perceberam que sua queda se deu por não reconhecerem quem as ajudou a chegar no topo.

Outra coisa que sempre observei é que pessoas e empresas de sucesso são excelentes em buscar e estabelecer parcerias, alianças e associações estratégicas.

Não sendo egoístas e gananciosas essas pessoas e empresas se associam com outras pessoas e empresas capazes de agregar mais valor ao que fazem, criando um círculo virtuoso de sucesso

Elas conseguem substituir a competição por formas inteligentes de cooperação onde todas as partes saem vencedoras. Elas sabem abrir mão de algumas vantagens e benefícios para que a soma total seja maior do que a contribuição individual de cada um - o que se chama sinergia. São mestras no ganha-ganha.

A ilusão de querer ganhar sozinho é realmente uma ilusão.

É claro que você sempre vencerá pelo seu esforço próprio, mas não se esqueça das pessoas que, às vezes de forma anônima e escondida, ajudaram você a chegar onde chegou.

E ao subir, preste atenção para ver se você não está deixando para trás um rastro de ressentimentos, machucando pessoas. Elas não esquecerão sua ingratidão e mais cedo ou mais tarde se voltarão contra você.

Vivemos num mundo extremamente competi-, mas vencer a qualquer preço não vale a pena. É preciso chegar ao topo cercado de vencedores que alimentarão o seu sucesso, que só assim, será sólido e duradouro.

Pense nisso. Sucesso!

Luiz Martin
ANTHROPUS MOTIVACION & SUCCESS

CONSULTAS AO CRÉDITO

Boa Vista

Administradora do **SCPC**



*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.

Syspro
Card

*Essencial
como você!*

Solicite agora este benefício para sua empresa!

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



SICOOB
Credibelo

A força da nossa união!

"TODO BRASIL EM UMA SÓ MARCA."

SICOOB
ASSOCIADO A VOCE.

Aguanil • Campo Belo • Cana Verde • Candeias • Cristais

3834-1400 3831-1929 3865-1233 3833-1506 3835-1944