

## 44% de desconto nos Certificados Digitais

### Promoção por tempo limitado - Aproveite!!!

Vai comprar certificado digital e não é Certisign?



A Certisign - líder em Certificado Digital no Brasil tem uma ótima notícia para você.

**Pacote de Vantagens Certisign.**

São super descontos que permitem você ter o seu certificado digital com a garantia Certisign.

Adquira agora o seu através do site:

[www.certisignminas.com.br](http://www.certisignminas.com.br) e procure a Associação Comercial para validá-lo.

**E atenção:** essa promoção é por tempo limitado! Aproveite!

A Associação Comercial, buscando beneficiar ainda mais seus clientes está oferecendo o certificado digital Certisign com descontos muito atrativos e um pacote de vantagens exclusivo:

**Mobile ID**  
Autentique e assine documentos diretamente de dispositivos móveis, com validade jurídica.

**Portal de Assinaturas**  
Você ganha crédito para 10 assinaturas digitais. Assine documentos digitalmente a qualquer hora e lugar.

**Clube de Vantagens Certisign**  
Uma vitrine de benefícios especiais através de parcerias com empresas renomadas em todo o mundo.

Procure hoje mesmo a Associação Comercial.

**Quem conta com a Certisign, conta com a líder.**



A Certisign Certificadora Digital S.A é líder em certificação digital e pioneira nessa atividade no País. É a primeira autoridade certificadora da América Latina.

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo, buscando beneficiar ainda mais seus clientes, oferece o certificado digital certisign com descontos muito atrativos que chegam a 44% e um pacote de vantagens exclusivo.

Adquira agora o seu através do site: [www.certisignminas.com.br](http://www.certisignminas.com.br) e procure a ACE Campo Belo para validá-lo.

E atenção: esta promoção é por tempo limitado! Aproveite!

#### O QUE É CERTIFICAÇÃO DIGITAL?

Os computadores e a Internet são largamente utilizados para o processamento de dados e para a troca de mensagens e documentos entre cidadãos, governo e empresas. No entanto, estas transações eletrônicas necessitam da adoção de mecanismos de segurança capazes de garantir autenticidade, confidencialidade e integridade às informações eletrônicas. A certificação digital é a tecnologia que provê estes mecanismos.

No cerne da certificação digital está o certificado digital, um documento eletrônico que contém o nome, um número público exclusivo denominado chave pública e muitos outros dados que mostram quem somos para as pessoas e para os sistemas de informação. A chave pública serve para validar uma assinatura

realizada em documentos eletrônicos. A certificação digital tem trazido inúmeros benefícios para os cidadãos e para as instituições que a adotam.

Com a certificação digital é possível utilizar a Internet como meio de comunicação alternativo para a disponibilização de diversos serviços com uma maior agilidade, facilidade de acesso e substancial redução de custos.

A tecnologia da certificação digital foi desenvolvida graças aos avanços da criptografia nos últimos 30 anos.

A palavra criptografia tem origem grega e significa a arte de escrever em códigos de forma a esconder a informação na forma de um texto incompreensível. A informação codificada é chamada de texto cifrado.

O processo de codificação ou ocultação é chamado de cifragem, e o processo inverso, ou seja, obter a informação original a partir do texto cifrado, chama-se decifragem. A cifragem e a decifragem são realizadas por programas de computador chamados de cifradores e decifradores. Um programa cifrador ou decifrador, além de receber a informação a ser cifrada ou decifrada, recebe um número chave que é utilizado para definir como o programa irá se comportar.

Os cifradores e decifradores se comportam de maneira diferente para cada valor da chave. Sem o conhecimento da chave correta não é possível decifrar um dado texto cifrado. Assim, para manter uma informação secreta, basta cifrar a informação e manter em sigilo a chave.

**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**

SCPS	2.271
SCPC Integrada	1.707
SCPC Cheque	266
Relatório Simplificado	59
SCPC Completo	53
SCPC Síntese PF	05
SCPC Score PF	01
SCPC Score PJ	01
Certocred PF	21
SCPC Net PJ	12
Adicional Protesto Nacional	206
Adicional Score	04
Adicional Score	08
Empresarial Completo	07
Consulte PJ	03
Inclusão	786
Exclusão	365

**Período analisado: 20/05/16 à 18/06/16**  
**As 05 empresas que mais consultaram o SCPC**

- \* Casa Lêdo
- \* Mil Koizas
- \* Mauri Tratores
- \* Lajes CBL
- \* Magazine Góias

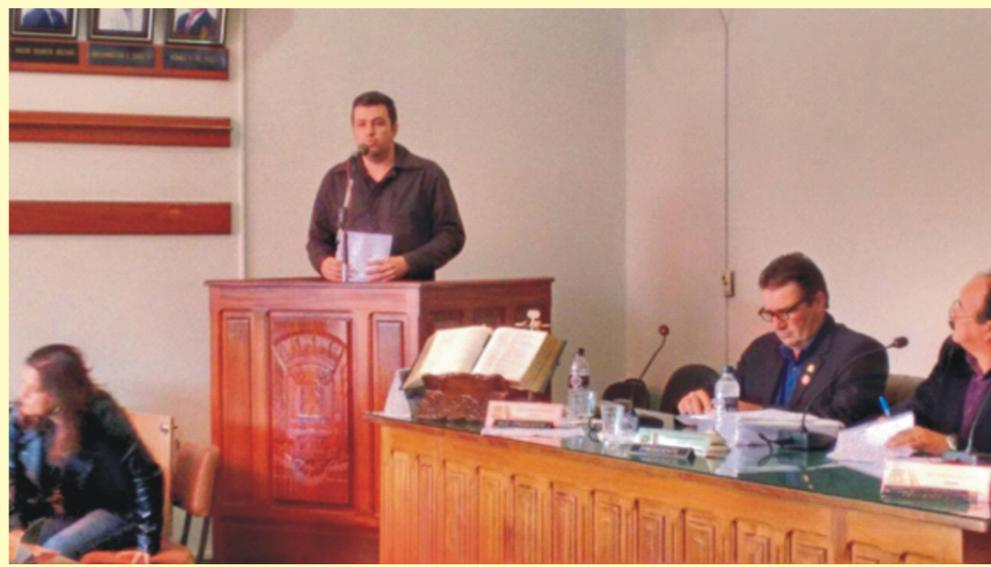
**ACE participa de reunião  
na Câmara Municipal**

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo participou da reunião ordinária realizada na Câmara Municipal no dia 13/06, na qual, fez o uso da tribuna. O presidente da ACE Tiago Correa dos Reis destacou que o intuito é apresentar algumas sugestões da diretoria da ACE na intenção de valorizar o comércio local. Foram propostos durante o pronunciamento do presidente, dois itens, sendo: a disciplina na realização de feiras e eventos no município e a participação do comércio local em dias festivos como, o dia da cidade. Durante a explanação, o presidente mencionou sobre a Feira do Brás que se instala no município por 03 dias, o que vem prejudicar o comércio local. Tiago destacou que o objetivo da ACE não é fazer a proibição dessas feiras, mas que estas sejam regulamentadas para que o comércio local possa participar e que não venha acarretar prejuízos para a classe empresarial.

Ficou definido que a ACE através de ofício enviará um modelo de lei do município de São Sebastião do Paraíso, na qual, já existe uma lei que regulamenta a questão das feiras itinerantes no município.

Outro item importante, é a participação do comércio local em dias festivos, como exemplo o dia da Cidade. Segundo informações repassadas isso já ocorre, mas foi sugerido a criação de uma área nobre na Praça Central focada apenas para a classe empresarial do município e que a ACE seja informada para que possa fazer a divulgação aos empresários para que estes possam montar seus stands/barracas. Como esse espaço não é preenchido pela classe empresarial local, o que ocorre é que muitas empresas de fora utilizam deste espaço.

Existe uma lei de regulamentação, na qual, foi sugerido que tal lei seja ampliada com alguns requisitos de valorização primeiramente do comércio local.

**JORNAL DA ACE****ANUNCIE AQUI!****Tel.: (35) 3831-2674**

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

## 200 pessoas participaram do sorteio da Campanha do Dia dos Namorados e concorreram a 16 prêmios



*Márcio José da Costa* diretor da ACE durante o Sorteio da Campanha do Dia dos Namorados



*Thaís Alves Ferreira* executiva da ACE no sorteio da Campanha do Dia dos Namorados



*Kamila Silva Neves*



*Adeliemy Ferreira Miranda*



*Thiago Andrade de Carvalho*

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo realizou na tarde do dia (06/06) às 15h30 na sede social da ACE o sorteio da Campanha do Dia dos Namorados onde foram sorteados 16 prêmios.

Entre os prêmios sorteados estavam: 01

anel solitário com diamante de 10 pontos; 01 estojo de maquiagem; 01 blusa; 01 Kit Feminino e Masculino da Água de Cheiro; 01 Vale Maquiagem; 01 roupão de microfibra; 01 luminária de mesa; 01 Cesta de Café da Manhã; 01 Cesta do Dia dos Namorados; 01 Caixa de Bombom;

01 Buquê de rosas vermelhas Artificial; 01 Camisa Masculina e 03 Jantares no Campo Belo Country Club (exceto bebidas).

Estavam concorrendo ao sorteio todas as pessoas que através da homepage da entidade no facebook curtissem o post, compartilhasse e comentasse com a resposta referente a seguinte pergunta: “Qual entidade está distribuindo diversos prêmios para o Dia dos Namorados”. Ao todo 200 pessoas estiveram concorrendo aos prêmios.

O sorteio foi aberto pela executiva da ACE Thaís Alves Ferreira juntamente com o Diretor Márcio José da Costa que iniciaram os trabalhos.

A equipe da entidade também participou do sorteio.

Representando a equipe da ACE estavam presentes Adeliemy Ferreira Miranda, Kamila Silva e Thiago Andrade de Carvalho. Cada pessoa tirou da urna um nome que estava concorrendo.

Após o sorteio os nomes dos ganhadores foram anunciados na homepage da ACE no facebook.

**Segue na próxima página fotos de todos os ganhadores.**



**Dayane Layane ganhou 01 anel solitário com diamante de 10 pontos-Brinde da DSR Jóias**



**Daniella Barros ganhou 01 Estojo de Maquiagem-Brinde da Casa Paraná**



**Amanda Marcos Viana ganhou 01 Blusa-Brinde da Império da Moda**



**Edna Walter Souto ganhou 01 Kit da Água de Cheiro Masculino**



**Luciana Martins ganhou 01 Luminária de mesa-Brinde da Compor Informática**



**Jussara Trindade Mendes ganhou 01 Kit da Água de Cheiro Feminino**



**Heloina Ribeiro ganhou 01 Vale Maquiagem do Salão da Sirlene**



**Aline Silveira ganhou 01 Roupão de Microfibras da Magazine Góias**



**Martha Bruno Chrispim ganhou 01 Cesta de Café da Manhã-Brinde da Floricultura Célia Flores**



**Grazy Moraes ganhou 01 Cesta do Dia dos Namorados-Brinde do CB Supermercado**



**Fábio Henrique Batista ganhou 01 camisa masculina- Brinde da Sport Chic**



**Monica Reis ganhou 01 Caixa de Bombom-Brinde da Cacau Show**



**Jéssica Karla Eh Rafael ganhou 01 Jantar no Campo Belo Country Club**



**Cláudia Neves ganhou 01 Jantar no Campo Belo Country Club**



**Adélia Nogueira ganhou 01 Jantar no Campo Belo Country Club**

## Associados ganham jantares referente à Campanha do Dia dos Namorados



Rogério Reis Protásio ganhou 01 jantar no Campo Belo Country Club



Sônia Mara de Assis Silva ganhou 01 jantar no Campo Belo Country Club



Wellerson Silva Porto ganhou 01 jantar no Campo Belo Country Club

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo realizou na tarde do dia (06/06) às 15h30 na sede social da ACE o sorteio da Campanha do Dia dos Namorados onde foram sorteados 03 Jantares no Campo Belo Country Club (exceto bebidas) para os associados.

Estavam concorrendo ao sorteio todos os associados ativos e quites com suas obrigações financeiras. O sorteio foi aberto pela executiva da ACE Thaís Alves Ferreira que iniciou os trabalhos. A equipe da entidade também participou do sorteio. Representando a equipe da ACE estavam presentes Adeliery Ferreira Miranda, Kamila Silva e

Thiago Andrade de Carvalho. O diretor Márcio José da Costa também participou do sorteio. Cada pessoa tirou da urna um nome que estava concorrendo. Após o sorteio os nomes dos ganhadores foram anunciados na homepage da ACE no facebook e avisados também por contato telefônico.

**Segue logo abaixo os nomes das empresas associadas ganhadoras:**

- 1) Sônia Modas;
- 2) Rogério Motos;
- 3) Inovar Materiais Elétricos

## Empresários de Campo Belo e Formiga participaram da Missão Empresarial à Fábrica da MANN HUMMEL



Empresários de Campo Belo e Formiga participaram da Missão Empresarial à Fábrica da MANN HUMMEL no dia 06/06 em Betim promovida pelo Sebrae Minas em parceria com as ACE's de Campo Belo e Formiga.

A Mann Hummel uma das maiores fabricantes de filtros no mundo voltado para o setor de Auto Peças. Fundada na Alemanha em 1941, pelo Dr. Erich Hummel, a companhia chegou ao Brasil no ano de 1954, quando concedeu uma licença para fabricação de filtros para a Naumann Gepp, que ficava no Bairro de Santo Amaro, em São

Paulo/SP. Quase 10 anos depois, a MANN HUMMEL comprou empresa brasileira, dando início a Filtros MANN e em 20 anos, a empresa iniciava a construção da fábrica que hoje é a sede da empresa, em Indaiatuba/SP. Durante 50 anos, a empresa acompanhou a evolução do mercado, sempre lançando produtos com alta tecnologia e qualidade, seguindo todos os padrões das montadoras. Alguns exemplos da importância que a companhia sempre deu à inovação foram os desenvolvimentos dos filtros de combustível em plástico com meio filtrante em papel, em 1998, totalmente desenvolvido no Brasil, ou os inovadores filtros MULTI-FILTRO, criados em 2005. Em 2008, a empresa iniciou uma expansão mais ousada no território nacional, com a inauguração da operação em Manaus/AM e no ano seguinte em Contagem/MG, ambas as plantas focadas em atender grandes clientes automotivos localizados nas regiões.



Dois anos após a inauguração no estado mineiro, a MANN HUMMEL adquire a empresa Fluid Brasil Sistemas e Tecnologia LTDA, de Jundiaí, ampliando o seu portfólio e capilaridade comercial. No ano seguinte, em 2013, uma ação global da companhia adquiriu a marca americana Purolator. O negócio então é renomeado para MANN HUMMEL Purolator Filters LLC. Esta ação refletiu diretamente na operação mundial já que se torna a maior em capacidade produtiva no mundo.

## Vendas no Dia dos Namorados recuam 5,8% em 2016, segundo Boa Vista SCPC



Dados da Boa Vista SCPC mostram que em 2016 as vendas do comércio para o Dia dos Namorados recuaram 5,8% comparadas a 2015, registrando a segunda queda desta data comemorativa desde 2009. Em 2015, as vendas diminuíram 0,5% em relação ao mesmo período de 2014.

Com base na projeção de uma nova queda real no faturamento do comércio varejista, na proporção de vendas do período do dia dos

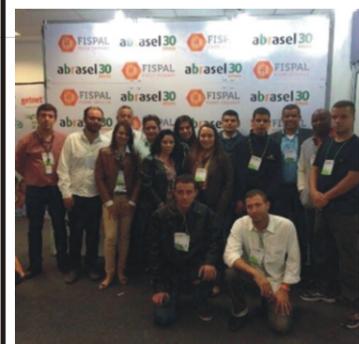
namorados em relação ao total do mês e no resultado de queda de 5,8% no número de consultas da base de dados da Boa Vista SCPC, a FecomercioSP estimou que o faturamento total no varejo deve ter sido 11% menor do que em 2015 (descontada a inflação), ou de cerca de R\$ 5 bilhões a menos do que no mesmo período do ano passado.

O movimento do Dia dos Namorados segue a tendência de queda das vendas do varejo e das demais datas comemorativas. Com esse resultado, aponta para mais um ano negativo para o comércio decorrente da inflação ainda elevada, dos juros altos, do forte aumento do desemprego, que afetam a disposição das famílias em consumir.

### Metodologia

O cálculo do volume de vendas para o Dia dos Namorados de 2016 é baseado em uma amostra das consultas realizadas no banco de dados da Boa Vista SCPC, com abrangência nacional. Para este Dia dos Namorados foram consideradas as consultas realizadas no período de 1º a 12 de junho de 2016, comparadas às consultas realizadas entre 1º e 12 de junho de 2015.

## Empresários de Campo Belo, Formiga e Arcos participaram da Missão Empresarial a Fispal em São Paulo



Empresários de Campo Belo, Formiga e Arcos participaram da Missão Empresarial a Fispal no dia 15/06 realizada no Expo Center Norte em São Paulo promovida pelo Sebrae Minas em parceria com as ACE's

de Campo Belo, Formiga e Arcos.

A Fispal Food Service é considerada o evento o mais completo para o mercado de food service e apresenta serviços e soluções para toda a cadeia produtiva do setor - restaurantes, padarias, bares, lanchonetes, redes de fast-food, sorveterias, supermercados, lojas de conveniência, hospitais, escolas, empresas de catering e de refeições coletivas, hotéis, motéis, clínicas, clubes, cozinhas industriais, buffets e instituições públicas.

A feira traz as melhores oportunidades de negócios para seu público. Durante quatro dias, os visitantes ficam frente a frente com as principais empresas do setor e ainda participam de palestras e eventos de qualificação profissional.



**friodinal**

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)



**TV CAMP**

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

A qualidade dos nossos produtos é a sua segurança

Rua Dom Pedro II, 170 - Centro - Campo Belo - MG

# Orientações com o **PROCON**

## **PROCON JUNTO AO FORNECEDOR**

### Alimentos

#### **O que o consumidor deve observar no momento da compra de alimentos**

Muitos dos problemas que os consumidores apresentam com alimentos podem ser evitados se estes observarem alguns cuidados na compra destes produtos.

Alimentos perecíveis como carnes, iogurtes, queijos e outros produtos que necessitem de refrigeração devem ser adquiridos por último e levados à refrigeração o mais breve possível. Utilizar bolsas ou caixas térmicas para acondicionar os produtos durante o transporte é uma boa opção.

Preste atenção às condições gerais de higiene do estabelecimento: as instalações e os utensílios devem estar limpos e os funcionários que manipulam os alimentos devem estar devidamente uniformizados com proteção no cabelo, usando luvas e não estar fumando.

Nunca adquirir alimentos de origem/qualidade duvidosa (clandestinos, ambulantes). Em casos de produtos de origem animal (carnes, leites e derivados) os produtos devem apresentar o carimbo do SIF (Serviço de Inspeção Federal).

O balcão de produtos refrigerados ou congelados não devem apresentar poças de água, embalagens transpiradas ou com placas de gelo sobre a superfície, o que pode indicar temperatura inadequada, superlotação ou que as geladeiras foram desligadas durante a noite.

Não leve para casa produtos embalados à vácuo que apresentem bolhas de ar ou líquido.

Alimentos como grãos (arroz, feijão, lentilha, etc), farinhas, biscoitos, macarrão, etc, apresentam como principal problema a contaminação por insetos, geralmente carunchos. É importante observar na hora da compra se a embalagem do produto apresenta sinais de rompimento, como pequenos furos, indicações de presença de insetos, principalmente farelo ou grãos "grudados" como se estivessem úmidos.

O mesmo vale para produtos vendidos a granel. Verifique o peso,

quantidade e aparência do alimento, recuse produtos mal acondicionados, verifique presença de sujidades, mofo e não compre o produto se houver suspeitas sobre sua qualidade.

Produtos de panificação (pães e bolos) apresentam como principal problema a formação de bolor. Portanto, é importante ficar atento na hora da compra.

As embalagens metálicas não devem estar amassadas, enferrujadas ou estufadas.

As embalagens plásticas absorvem odores, logo, devem estar armazenadas e afastadas de produtos que exalem cheiro forte, como os de limpeza, higiene pessoal e bombas de gasolina.

Ao adquirir água mineral o consumidor deve atentar-se para as condições de armazenamento que nunca deve estar próximo a produtos de limpeza, perfumados ou outros que possam transferir o cheiro à água ou contaminá-la. Verificar se o produto está intacto e se não há sujidade ou alteração da cor.

O mesmo não pode estar exposto à luz solar direta ou fonte luminosa. Sua exposição nessas condições pode acarretar a proliferação de algas alterando a cor da água que se torna amarelada ou esverdeada. Essas mesmas condições devem ser observadas pelo consumidor no armazenamento em sua residência.

Ao adquirir alimentos em promoção certifique-se de que a embalagem está em condições adequadas e se o produto tem validade próxima ao vencimento. Muitas vezes são ofertados alimentos aos consumidores com preços bastante vantajosos, pois estão muito próximo do vencimento, caso o consumidor opte por comprar é importante que adquira quantidade adequada ao seu consumo, não se deixando levar pelo impulso de comprar em quantidade que não consumirá a tempo e levará a perda do dinheiro e da economia.

Fonte: Procon SP



*Gianni Carla Ferreira Maia e Campos  
Coordenadora do Procon CB*

# Cantinho da Santa Casa



**Santa Casa**  
CAMPO BELO

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



**Santa Casa**  
CAMPO BELO

A Santa casa de Misericórdia São Vicente de Paulo de Campo Belo, é uma entidade que foi fundada a mais de 100 anos e que em busca do desenvolvimento, investe em melhorias em sua estrutura física. Atualmente, está em curso à obra de ampliação de 17 leitos de enfermaria e previsto para junho o início da obra da construção de um laboratório de análises clínicas. Além de melhorias na parte física, preocupamos com a qualidade de nossos atendimentos, investindo em capacitação e treinamentos de nossos colaboradores, de maneira que nossos clientes ao necessitarem da entidade sintam-se acolhidos por pessoas que se preocupam com a humanização. Nosso compromisso é cuidar da saúde de Campo Belo e região, proporcionado segurança e tranqüilidade aos nossos clientes.

# Cinco estratégias para criar uma equipe mais produtiva



Não podemos criar uma empresa produtiva. Podemos tornar as pessoas mais produtivas - juntas, elas são capazes de formar uma equipe eficiente

Algumas reclamações são bem comuns dentro das empresas, muitos gestores costumam dizer que a equipe está apresentando dificuldades de rendimento e há também profissionais que se queixam de trabalhar em uma empresa na qual as tarefas sempre aparecem na última hora e são urgentes. Toda vez que sou questionado a respeito de produtividade no ambiente de trabalho, resalto que não podemos criar uma empresa produtiva. O que podemos fazer é tornar as pessoas mais produtivas, juntas elas são capazes de formar uma equipe mais eficiente e, conseqüentemente, tornar a empresa mais produtiva. Ou seja, precisamos aprender olhar para a base dos acontecimentos diários, só assim será possível ter um nível superior de performance. Para aqueles que sofrem com essa questão, selecionei cinco estratégias que vão ajudar a tornar as equipes mais produtivas, confira:

## 1 - Clareza nos objetivos

A primeira grande ação para melhorar a performance da equipe é ter clareza dos objetivos. A pessoa que não sabe por qual caminho seguir se perde, principalmente, na priorização, tudo fica urgente e elas não sabem ao certo por qual caminho seguir. É preciso entender claramente o que deve ser feito, por exemplo, qual é a entrega do dia, mês, semana ou até mesmo semestre. Só é possível definir prioridades quando temos em mente o que deve ser feito.

## 2 - Tenha indicadores

As pessoas gostam de saber que estão melhorando, por isso não basta ter metas. Esse é um dos grandes erros que as empresas

cometem, pois elas criam objetivos, comunicam a equipe e depois não dão nenhum tipo de retorno em relação ao trabalho. Quando falamos de metas, estamos nos referindo a pequenos indicadores que vão mostrar se estamos próximos ou distante do objetivo. Uma dica é usar um Indicador-chave de Performance, conhecido por KPI (Key Performance Indicator), que pode ser criado com base no número de vendas que a empresa realiza, no volume de horas extras ou no progresso de um projeto ao longo da semana, de acordo com a necessidade de cada organização ou equipe. O importante é ter um indicador que faça o time ver o que está acontecendo.

## 3 - Tenha uma ferramenta de gestão

Busque uma ferramenta que auxilie na gestão das tarefas e que ajude a delegar de forma mais eficiente. Ferramentas como o Neotriad, por exemplo, viabilizam a organização do trabalho, o que permite a discussão de prioridades reais e possibilita o mapeamento de indicadores. Ao visualizar tudo o que está acontecendo ao longo de um período, o gestor consegue ter mais liderança em suas mãos e, conseqüentemente, a performance da equipe melhora, pois os profissionais aprendem a gerenciar melhor suas atividades.

## 4 - Crie padrões de comunicação

Tenha padrões, seja para delegar tarefas internamente, para comunicar mudanças no projeto ou sempre que precisar acionar a equipe. Uma sugestão é ter um profissional responsável por delegar as tarefas da equipe, ele receberá as demandas e alocará na rotina do time.

Dessa forma, com todas as tarefas em um ponto central, é possível facilitar a comunicação e o processo de gestão.

## 5 - Tenha uma estratégia para envolver sua equipe

Nesse sentido, é importante termos uma estratégia para ajudar as equipes a aprenderem com os erros e serem parabenizadas pelos acertos. As pessoas gostam de feedback, por isso, no momento que é identificado um erro é preciso conversar com o profissional e corrigi-lo, agora, quando está ele certo, é preciso parabenizar ou recompensar de alguma forma para que ele se sinta parte do processo.

Com as dicas em mãos, lembre-se que não melhoramos a performance de uma equipe apenas com mudanças na empresa, só temos condições de fazer diferente no momento que ajudamos as pessoas a serem mais produtivas em sua rotina.

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

**MUSICAL ELETRO**  
O Shopping do Músico

Telefax: (35) 3831-1459 / [www.musicaleleetro.com.br](http://www.musicaleleetro.com.br)  
Av: Afonso Pena n°288 Centro - Campo Belo, MG.  
Email: [vendasmusicaleleetro@hotmail.com](mailto:vendasmusicaleleetro@hotmail.com)

Audio, instrumentos e iluminação.

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

**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.

**PROTEGIDO FORTE**  
SEGURANÇA ELETRÔNICA  
(35) 3832-4202  
24h

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

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

**FORTE SEGURANÇA** - uma empresa 100% campo-belense.

**OS MELHORES PREÇOS DA CIDADE**

## Carta de Afastamento de Diretor da ACE

Campo Belo, 18 de maio de 2016

À  
Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo  
Att. Do Sr. Presidente Tiago Correa dos Reis  
Em mão

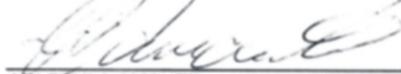
**REF.: SOLICITAÇÃO DE AFASTAMENTO DO CARGO DE DIRETOR  
DIANTE DE PREVISÃO ESTATUTÁRIA**

Prezado Senhor,

Conforme já é de seu conhecimento, serei candidato ao cargo de vereador nas próximas eleições do dia 02 de outubro de 2016.

Diante disso, e como membro da Diretoria da Entidade venho, pela presente, cumprindo o disposto no §1º do art. 28 do Estatuto da Entidade solicitar meu afastamento do cargo de Diretor, a partir do dia 04 de junho de 2016, ou seja, 120(cento e vinte dias) antes das eleições.

Agradecendo a atenção dispensada, subscrevo-me, atenciosamente,



ARI-PAULA AMANTE



### CURSO ATENDIMENTO AO CLIENTE

Obtendo resultados através da satisfação dos clientes

**Período: 19/07 a 21/07/16**

É curso presencial que utiliza atividades dinâmicas e interativas (estudos de casos, troca de ideias e experiências entre os participantes) para discutir as questões do atendimento e do desenvolvimento da empresa através da satisfação do cliente.

**PÚBLICO-ALVO:** Empresários que pretendem elaborar ações estratégicas que tornem mais intensa e próspera a relação entre sua empresa e seus clientes.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:**

<p><b>1- Atender bem ou tratar bem?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Momento da verdade – Cara a cara com o cliente</li> <li>Perfil do profissional de atendimento</li> </ul>	<p><b>4 - Clientes bem atendidos compram mais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Conceitos de recatidade (clientes ativos e passivos), frequência e valor - RFV</li> <li>Produto certo para o cliente certo</li> <li>Valor do produto</li> <li>Situações de atendimento</li> </ul>
<p><b>2- Superando as expectativas do cliente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Habilidades essenciais do profissional de atendimento</li> <li>Mecanismos que geram satisfação do cliente</li> <li>Quanto custa ofertar serviços e itens adicionais( Agregar valor)</li> <li>Os 7 pecados do atendimento</li> </ul>	<p><b>5 - Multiplicando e cristalizando resultados</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Imagem sólida e positiva no mercado</li> <li>Medindo o índice de satisfação, após os esforços direcionados na busca da satisfação do cliente</li> <li>Elaboração de um plano de ação</li> </ul>
<p><b>3 - A escada da lealdade.</b></p> <p><b>O relacionamento do cliente com sua empresa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Estratégia ACM: atrair, conquistar e manter clientes</li> <li>Ações de estímulo à indicação de novos clientes</li> </ul>	

**BENEFÍCIOS:**

- Proporciona a reflexão sobre as ações e procedimentos de atendimento em sua própria empresa que gerem resultados positivos através da satisfação do cliente;
- Explora múltiplas possibilidades de gerar maior satisfação do cliente através da agregação de valor, reforçando a postura competitiva de sua própria empresa.

**CARGA HORÁRIA:** 15 horas      **LOCAL:** Sede Social da ACE

**CONSULTOR:** Márcio Lopes de Oliveira

**INVESTIMENTO:** R\$80,00 (associados) e R\$140,00 (não associados)

**HORÁRIO:** 18h30 às 22h30

Inscrições e informações na ACE (35) 3832 2503/3831 2674

Realização:  **ACE**  
SEBRAE

Movimento **Compre**  
no **Comércio**  
da **nossa cidade**

**AQUI** EU MORO,  
**AQUI** EU **COMPRO!**  
#eucompronaminhacidade

**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

# 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 Julho:

### EXPOTCHÊ

24ª Feira de Produtos, Serviços e Cultura do Rio Grande do Sul  
01 a 10 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: Cultura popular gaúcha, produtos regionais, comidas e gastronomia típicas, apresentações de música e dança e grandes shows. Com cerca de 450 expositores, será aberto(a) ao público das 10:00 às 22:00.  
Promoção: Rome Eventos  
Local: Expobrasília - Brasília - DF

### FEBRAVAR

4ª Feira Brasileira do Varejo  
06 a 08 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: palestras, mesas-redondas, expositores com produtos e serviços para o varejo. Com cerca de 60 expositores, será aberto(a) ao público das 08:30 às 20:00.  
Promoção: SINDILOJAS Porto Alegre

### EXPOEVANGÉLICA

11ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para Cristãos  
06 a 09 de julho de 2016  
Feira / Internacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: editoras, gravadoras, livrarias, tecnologias, instrumentos musicais, equipamentos de áudio, som profissional, iluminação e outros produtos e serviços voltados para cristãos. Com cerca de 200 expositores, será aberto(a) ao público das 10:00 às 22:00.  
Promoção: F. Everton Feiras de Negócios Ltda.  
Local: Centro de Eventos do Ceará - Fortaleza - CE

### HAIR BRASÍLIA AND BEAUTY

7ª Hair Brasília and Beauty  
10 a 12 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: beleza e estética. Com cerca de 240 expositores, será aberto(a) ao público das 12:00 às 21:00.  
Promoção: Vici Produções  
Local: Centro de Convenções Ulisses Guimarães - Brasília - DF

### PROFESSIONAL FAIR

13ª International Professional Fair  
10 a 12 de julho de 2016  
Feira / Internacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: cosméticos, produtos e serviços de beleza, congresso e workshops voltado para as diversas áreas do segmento, voltado para qualificação profissional. Com cerca de 450 expositores, será aberto(a) somente a empresários das 11:00 às 20:00.  
Promoção: Fire Assessoria  
Local: Expominas - BH - Belo Horizonte - MG

### TRANSPOSUL

18ª Feira e Congresso de Transporte e Logística  
12 a 14 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: caminhão, chassis, pneus, implementos rodoviários, rastreadores, software de gestão de frota e caminhão marcado, operadores logísticos e promoção de congresso técnico gratuito. Com cerca de 85 expositores, será aberto(a) ao público das 14:00 às 22:00.  
Promoção: SETCERGS  
Local: Centro de Eventos FIERGS - Porto Alegre - RS

### MEGAARTESANAL 2016

11ª Feira de Arte e Técnicas de Artesanato  
12 a 17 de julho de 2016  
Feira / Internacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: arte e artesanato, cursos, insumos, novidades e lançamento, produtos e ferramentas. Com cerca de 350 expositores, será aberto(a) ao público das 11:00 às 17:00.  
Promoção: Mazzotti Feiras e Congressos Ltda.  
Local: São Paulo Expo - São Paulo - SP

### EXPOBEL

45ª Exposição Agropecuária e Industrial de Bela Vista  
15 a 24 de julho de 2016  
Exposição / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: leilões, rodeio, veículos, julgamento de raças, tratores e implementos agrícolas, alimentação, palestras, lojas de roupas, calçados e bijuterias e parque de diversões. Com cerca de 80 expositores, será aberto(a) ao público das 08:00 às 23:00.  
Promoção: Sindicato Rural de Bela Vista  
Local: Parque de Exposições Rio Apa - Bela Vista - MS

### ENFLOR - GARDEN FAIR

25ª Encontro Nacional de Floristas, Atacadistas e Empresas de Acessórios  
17 a 19 de julho de 2016  
Feira / Internacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: produtos na área de floricultura, paisagismo e novas tecnologias. Com cerca de 250 expositores, será aberto(a) ao público das 09:00 às 19:00.  
Promoção: Promoções e Eventos RBB Ltda.  
Local: Recinto da Expoflora - Holambra - SP

### EXPO USIPA

28ª Exposição Industrial, Comercial e Prestação de Serviços  
20 a 22 de julho de 2016  
Exposição / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: indústria, comércio e prestação de serviços. Com cerca de 171 expositores, será aberto(a) ao público das 18:00 às 23:00.  
Promoção: Associação Esportiva e Recreativa Usipa  
Local: Associação Esportiva e Recreativa Usipa - Ipatinga - MG

### FEICCAD

13ª Feira do Imóvel, Construção, Condomínios, Arquitetura e Decoração  
21 a 24 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: produtos e serviços para construção civil, ramo imobiliário, condomínios, arquitetura e decoração. Com cerca de 100 expositores, será aberto(a) ao público das 12:00 às 20:00.  
Promoção: Adelson Feiras e Eventos Ltda.  
Local: Maxi Shopping Jundiá - Jundiá - SP

### BRASIL MOSTRA BRASIL - JOÃO PESSOA 2016

22ª Multifeira Brasil Mostra Brasil  
22 a 31 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: vestuário, carros, eletroeletrônicos, artigos para casa, decoração, móveis, beleza, acessórios, sapatos e alimentação. Com cerca de 450 expositores, será aberto(a) ao público das 15:00 às 23:00.  
Promoção: Rocha & Martinez Ltda.  
Local: Centro de Convenções Poeta Ronaldo Cunha Lima - João Pessoa - PB

### EXPOVEST

38ª Feira Expovest Primavera/Verão 2016-2017  
25 a 27 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: moda masculina, adulto, teen, infantil, moda íntima, gestante, bebê, praia, fitness e outras, além de bijuterias e acessórios produzidos no município. Com cerca de 250 expositores, será aberto(a) somente a empresários das 07:00 às 18:00.  
Promoção: ASCONVESTE  
Local: Shoppings Atacadistas de Cianorte Asamoda, Dallas, Master e Nabhan - Cianorte - PR

### FIPAN 2016

23ª Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos  
26 a 29 de julho de 2016  
Exposição / Internacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: assessorias, alimentos, bebidas, embalagens, azeites, destilados, equipamentos diversos, equipamentos para cozinha, máquinas, matérias-primas, serviços, transporte, uniformes, atacadistas, distribuidores e representações comerciais. Com cerca de 350 expositores, será aberto(a) somente a empresários das 13:00 às 19:00.  
Promoção: SEVEN  
Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

### MECSHOW 2016

9ª Feira da Metalmeccânica, Energia e Automação  
26 a 29 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: máquinas, equipamentos e serviços para os setores de mineração, siderurgia, petróleo e gás natural. Com cerca de 180 expositores, será aberto(a) somente a empresários das 15:00 às 21:00.  
Promoção: Milanez & Milaneze  
Local: Carapina Centro de Eventos - Serra - ES  
<http://www.mecshow.com.br>  
Contato: [info@mecshow.com.br](mailto:info@mecshow.com.br)

### SHOW PECUÁRIO 2016

2ª Show Pecuário - Tecnologia e Inovação na Pecuária  
26 a 29 de julho de 2016  
Feira / Estadual / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: pecuária geral e empresas do segmento. Com cerca de 100 expositores, será aberto(a) ao público das 08:00 às 17:00.  
Promoção: Sindicato Rural Patronal de Cascavel  
Local: Parque de Exposição Celso Garcia Cid - Cascavel - PR

### FEIRA DO BEBÊ E GESTANTE

58ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infantil Juvenil - BH  
26 a 31 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Trimestral  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: móveis, decoração, enxoval, moda bebê e moda gestante, kit berço, brinquedos, maternidades, laboratórios, carrinhos e puericultura. MECSHOW 2016  
9ª Feira da Metalmeccânica, Energia e Automação  
26 a 29 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: máquinas, equipamentos e serviços para os setores de mineração, siderurgia, petróleo e gás natural. Com cerca de 180 expositores, será aberto(a) somente a empresários das 15:00 às 21:00.  
Promoção: Milanez & Milaneze  
Local: Carapina Centro de Eventos - Serra - ES  
<http://www.mecshow.com.br>  
Contato: [info@mecshow.com.br](mailto:info@mecshow.com.br)

### SHOW PECUÁRIO 2016

2ª Show Pecuário - Tecnologia e Inovação na Pecuária  
26 a 29 de julho de 2016  
Feira / Estadual / Anual  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: pecuária geral e empresas do segmento. Com cerca de 100 expositores, será aberto(a) ao público das 08:00 às 17:00.  
Promoção: Sindicato Rural Patronal de Cascavel  
Local: Parque de Exposição Celso Garcia Cid - Cascavel - PR

### FEIRA DO BEBÊ E GESTANTE

58ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infantil Juvenil - BH  
26 a 31 de julho de 2016  
Feira / Nacional / Trimestral  
Linhas de Produtos e/ou Serviços: móveis, decoração, enxoval, moda bebê e moda gestante, kit berço, brinquedos, maternidades, laboratórios, carrinhos e puericultura. Com cerca de 100 expositores, será aberto(a) ao público das 10:00 às 20:00.  
Promoção: MG Marketing de Negócios Ltda.  
Local: Minascentro - Belo Horizonte - MG

## DICA DO MÊS

Fique por dentro das notícias da ACE pelo Facebook, Site, Boletim Eletrônico e Informativo Mensal.



## Novos Associados

\* POUPEFARMA  
\* RECABEL

**Bem vindos!!!**

## Motivação & Sucesso JULHO / 2016

### Dê um salto para trás: a importância da resiliência



Resiliência é o processo de adaptação em face de uma adversidade, trauma, tragédia, ameaças ou fontes significativas de estresse, sejam eles problemas familiares e de relacionamento, problemas de saúde ou no local de trabalho ou mesmo problemas financeiros.

Significa "saltar para trás" com as experiências difíceis. Ser resiliente não significa que uma pessoa não sente dificuldade, sofrimento ou mesmo dor emocional e tristeza. Resiliência não é uma característica que as pessoas têm ou não têm.

Trata-se de comportamentos, pensamentos e ações que podem ser aprendidos e desenvolvidos pelas pessoas.



Por isso a resiliência é considerada um dos mais importantes fatores de sucesso de pessoas e mesmo de empresas.

O termo tem sua origem na física e na ciência dos materiais, em que a resiliência é a capacidade de um material para absorver a energia quando ele é deformado elasticamente e liberar essa energia quando da descarga sem criar uma deformação permanente.

Um exemplo comum é quando colocamos uma bola de borracha no fundo de uma piscina. Ao soltarmos a pressão que a faz ficar no fundo, ela voltará para a superfície com toda a força. A verdade é que todos nós teremos momentos difíceis na vida e se não desenvolvermos a capacidade resiliente de, ao sofrer esses impactos, absorver sua força, voltar a acreditar e agir, jamais teremos condições de vencer neste mundo competitivo em que vivemos.

São muitas as situações em que o mundo nos empurra para o fundo da piscina e se não formos capazes de saltar para trás, de voltar com força para a superfície, de recomeçar e continuar a vida com inteligência e vontade, viveremos derrotados.

Assim, dê um salto para trás e recomece todas as vezes que forças contrárias quiserem derrotar você.

Pense nisso. Sucesso!

*Luiz Marins*

*ANTHROPOS MOTIVACION & SUCCESS*

**CORRO RISCOS.  
NÃO CORRO DO RISCO.**

**O QUE É PRECISO PARA SER UM  
EMPREENDEDOR MELHOR ESTÁ EM VOCÊ.**

Conheça o Empretec e desenvolva  
seu comportamento empreendedor.

**Empretec** **ACE**  
Associação de Empreendedores  
CAMPO BELO

**SEBRAE**  
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas  
Empresas do Brasil

**SAVE THE DATE: 22 A 27 DE AGOSTO DE 2016**



**Syspro**  
Card

*Essencial*  
como você!

**Seus  
colaboradores  
merecem!**



officejob

**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)



**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