

## **Dia dos Pais deve continuar aquecendo as vendas em Campo Belo**



10/08 - Dia dos Pais  
**FELIZ DIA DOS PAIS**

Retribua com gratidão todo o carinho do seu grande herói  
**presenteie-o**

Prestigie o comércio local!

Uma Homenagem da  
**ACE**  
Associação Comercial e Empresarial  
CAMPO BELO

No próximo dia 10 de Agosto (segundo domingo de agosto) será comemorado o Dia dos Pais e o comércio de Campo Belo já começa a preparar promoções e campanhas para atrair os consumidores. Os artigos que devem ser mais procurados, na opinião dos empresários, são confecções, como: camisas, e calças, calçados, produtos de beleza (como perfumes e cremes de barbear), acessórios (como carteiras e cintos; além de aparelhos celulares, eletroeletrônicos, CD's, DVD's e livros. O preço médio do presentes deve variar entre R\$ 40 e R\$ 70,00. As liquidações das coleções outono-inverno que devem ser iniciadas em agosto, aliada a queda da temperatura nos últimos dias devem colaborar com a data. Algumas lojas estão preparando kits especiais como loções pós-barba e colônias.

### **Horário especial de funcionamento do comércio para o Dia dos Pais:**

07/08 (quinta-feira)	08h00 às 19h00
08/08 (sexta-feira)	08h00 às 19h00
09/08 (Sábado)	08h00 às 17h00

**Acesse o site da ACE : [www.acecb-mg.com.br](http://www.acecb-mg.com.br)**

Quando você faz suas compras no comércio local, você está investindo e criando mais recursos para a sua cidade. Assim, aumenta o nível de emprego, educação, saúde, habitação e alimentação, tornando-a cada vez melhor para se viver.

**Cresça com sua cidade. Prestigie o comércio local.**

Comércio forte é garantia de melhor condição social.

**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

## Aumenta o número de inadimplentes mais velhos no Brasil, diz pesquisa

Entre os motivos da inadimplência, o desemprego aparece em 1º lugar. Maioria se endividou comprando móveis, eletrodomésticos e eletrônicos.



Uma pesquisa da Boa Vista SCPC mostra que o consumidor brasileiro está menos confiante e mais cauteloso em relação às suas contas. A boa notícia por isso é que a maioria acredita que vai pagar suas contas e está evitando fazer novas dívidas. Os jovens estão devendo menos enquanto os mais velhos estão devendo mais. “Os jovens têm menos compromissos fixos, menos obrigações e têm mais flexibilidade para contornar esse desafio momentâneo de seu orçamento. Enquanto adultos têm mais compromissos, pessoas que dependem dele, mais pagamentos que não podem ser evitados”, explica o diretor da Boa Vista SCPC, Fernando Cosenza. Entre os motivos da inadimplência, o desemprego aparece em primeiro lugar. Seguido da falta de planejamento. “Fiquei cerca de 8 a 9 meses desempregado. Vai

virando uma bola de neve. Você não tem como receber, nem eles”, diz o porteiro Adriano Domingos. Quando a pergunta foi sobre qual a forma de pagamento usada na compra que gerou a inadimplência, a maioria dos entrevistados respondeu que pagou com cartão de crédito. Em segundo lugar vieram os carnês e os boletos e em terceiro, o cheque. A maioria dos entrevistados ficou inadimplente por causa de compras de móveis, eletrodomésticos e eletroeletrônicos. Em segundo lugar vieram os que compraram roupas e sapatos. Pouco mais de 30% devem até R\$ 500. A maioria deve entre R\$ 500 e R\$ 2 mil. Mas quase todos os entrevistados disseram que têm condições de quitar o que estão devendo. A pesquisa mostra ainda que as dificuldades para limpar o nome ensinaram muito ao consumidor. Quase 80% dos inadimplentes dizem que ‘fecharam a torneira’ depois de se endividar, ou seja, não fizeram novas dívidas além das que estão negociando hoje. “O brasileiro está sim muito mais consciente de seus limites. Está sim muito mais preocupado com suas contas. Em evitar inadimplência, e se inadimplência acontece em evitar que o buraco fique maior, e que o problema aumente. O que nós estamos observando é a continuidade de um processo de cautela, do consumidor brasileiro e queda na confiança, o consumidor está menos confiante e, portanto, mais cauteloso em relação às suas finanças”, fala Fernando Cosenza.

Fonte: g1.globo.com/jornalhoje

## Brasil pode sofrer novo 7x1 na economia, diz Financial Times



Economia brasileira caminha para terminar 2014 com inflação próxima dos 7% e crescimento por volta de 1%, diz blog do jornal britânico São Paulo - O trauma da derrota para o time alemão por 7 a 1 na semifinal da **Copa do Mundo** pode ganhar em breve um equivalente econômico, segundo o **Financial Times**. Um texto publicado hoje no blog Beyond Brics, do site do jornal britânico, diz que o Brasil pode fechar 2014 com inflação próxima de 7% e crescimento do PIB em 1%. Em junho, a **inflação** no país desacelerou mas chegou a 6,52% no acumulado de 12 meses,

acima do teto da meta do governo, de 6,5%. A avaliação de economistas é que a pressão dos alimentos sobre os preços está diminuindo, mas que a inflação acumulada só vai voltar para abaixo do teto mais para o fim do ano. Em relação ao crescimento, as perspectivas só pioram. O último boletim Focus, uma sondagem do Banco Central que compila a opinião de vários economistas e instituições, prevê que 2014 vai fechar com inflação de 6,45% e expansão de 1,05% no **PIB**. O texto do Financial Times termina com uma análise do que este cenário pode significar para as eleições de outubro: “Alguns economistas começaram a falar sobre a possibilidade de uma recessão técnica em 2014 se os dados do PIB do primeiro trimestre forem revisados para baixo no mês que vem. Para os candidatos de oposição do Brasil, esse pode ser o ‘gol contra’ que eles estiveram esperando do PT - tudo que eles precisam para ganhar eleitores no que deve ser a disputa eleitoral mais disputada dos últimos 25 anos.”

Fonte: exame.abril.com.br

**ESTATÍSTICA SCPC MÊS DE JULHO**

SCPC Net PF	95
SCPC Net PJ	165
Cheque	1134
SCPC Score Física	07
SCPC Score Jurídica	23
Certocred PJ	22
Certocred completo PF	80
SCPC Recup com Score	01
Relat. Simplificado Nac	184
SCPC Síntese	11
SCPC Fone PF	01
SCPC	2946
SCPC Integrada	1189
Inclusão	1490
Exclusão	508

**Período analisado: 21/06 a 22/07/2014**

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

\* Casa Lêdo

\* Mil Koizas

\* Petrofiltros Ltda

\* Disa - Distribuidora Sudoeste

\* Servidros

# o emprego depois da Copa



Terminada a Copa do Mundo, os brasileiros estão à espera dos frutos do espetacular evento. No campo do emprego, as promessas foram sedutoras. O presidente da Embratur, José Vicente L. Neto, disse que a Copa criaria 1 milhão de empregos. Considerando os efeitos de longo prazo, José Benin, do Ministério do Esporte, anunciou a geração de 3,6 milhões de postos de trabalho. O que dizer? Com base em estudos das Copas do Mundo realizadas na Europa e na África, sabe-se que as estimativas de geração de emprego apresentadas antes do evento são muito superiores às constatadas depois do certame. Na realidade, a Copa do Mundo é simplesmente uma grande festa que, como toda festa, gera oportunidades de trabalho temporário e de curta duração. Nas estimativas de Edson P. Domingues, da Universidade Federal de Minas Gerais, o total

de empregos gerados pelo torneio deve ter ficado em torno de 185 mil, na maioria, temporários e ligados às atividades de turismo, alimentação, transporte, produção e vendas de bens alusivos ao evento - camisetas, bandeiras, flâmulas e adereços. E o turismo, não teria alavancado a geração de empregos? O evento atraiu mais estrangeiros do que se esperava (cerca de 700 mil), o que gerou contratações de curta duração. Tudo seria diferente se, a partir da Copa, o Brasil se tomasse um polo de atração permanente para o turismo mundial, como são a França, os EUA, a China e o Caribe. É pouco provável que a Copa do Mundo tenha removido os focos de preocupação e apreensão dos estrangeiros em relação à insegurança e à violência no Brasil - assunto fartamente divulgado na imprensa internacional. No comércio, o impacto também parece ter sido pequeno, mesmo porque, como comprado-res, os brasileiros não estavam tão animados como nas Copas anteriores. No setor de varejo ocorreu algo inesperado: a Copa esvaziou as lojas (com exceção das que vendem eletrodomésticos). A própria abertura do certame coincidiu com o Dia dos Namorados (12 de junho). De modo geral, os feriados decretados nas cidades-sede afetaram o setor de comércio e serviços, o que limitou a contratação de temporários. A expansão da infraestrutura merece consideração especial. A construção dos estádios, aeroportos, vias de acesso e transporte estimulou a geração de empregos, sem dúvida. Mas, aqui também, concluídas as obras, terminam os empregos, com exceção dos ligados à operação dos novos empreendimentos como, por exemplo, os

funcionários dos estádios, aeroportos e meios de transporte. Mesmo assim, ficamos longe da imensidão de empregos prometida. Em suma, como aconteceu nas Copas do Mundo da França, Alemanha e África do Sul, tudo indica que a promessa de geração de empregos decorrentes do certame no Brasil foi exagerada. Wolfgang Maennig, que é especialista na análise dos impactos dos grandes eventos esportivos, salienta que o ganho mais concreto das Copas do Mundo é a disseminação de um sentimento de euforia e felicidade na população - fato que no Brasil durou só até a humilhante derrota para a Alemanha. Terminada a Copa, diz ele, as pessoas descobrem que, voltando à vida normal, têm de contar com os empregos de longa duração da indústria, agricultura, comércio e serviços, porque os que vieram com a Copa com ela se foram.

Nesse sentido, lamento dizer que no campo do emprego o Brasil vai tão mal quanto no campo do futebol. Nos primeiros cinco meses de 2014, a geração de novos postos de trabalho formal foi 32% menor do que em 2013 e 46% menor que em 2012. Isso indica a debilidade da nossa economia para gerar empregos, tudo agravado pela inflação, pelo custo Brasil, abaixo produtividade e a complexidade da CLT, que continuam tão perversos quanto antes da Copa. Quem sabe, passada a Copa, o Brasil decida remover esses entraves para os brasileiros poderem trabalhar e viver melhor... José Pastore é professor de relações do trabalho da FEA-USP, presidente do Conselho de Emprego e Relações do Trabalho da Fecomercio-SP e membro da Academia Paulista de Letras.

*José Pastore*

*Fonte economia.estadão.com.br*

## Mundial Informática

*Venda de Computadores e manutenção completa com o melhor atendimento da cidade*



*Venha nos fazer uma visita!*



Rua Cardoso, 187  
Tel.: 3832-1223

## 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**

# Banco do Brics reduzirá dependência, dizem presidentes sul-americanos

*Líderes da região se reuniram em Brasília com integrantes do Brics. Papel do banco será financiar projetos de infraestrutura de emergentes.*



Presidentes de países da América do Sul convidados a participar da cúpula do Brics (formado por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), em Brasília, afirmaram nesta terça-feira (16) que o Novo Banco de Desenvolvimento (NBD), criado pelo bloco, permitirá que países em desenvolvimento dependam menos de outros organismos econômicos globais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI). A criação do NBD foi anunciada durante a I Sessão de Trabalho da Cúpula, nesta terça (15), em Fortaleza (CE). O banco terá capital inicial de US\$ 50 bilhões e poderá chegar a US\$ 100 bilhões. A sede do Banco dos Brics será na China, o primeiro presidente será da Índia e o Brasil terá o direito de indicar o primeiro presidente do Conselho de Administração da instituição, cujo objetivo é financiar projetos de infraestrutura em países emergentes. A presidente Dilma Rousseff defendeu uma "relação permanente" entre Brics e países sul-americanos. O presidente da Venezuela, Nicolás Maduro, propôs uma "aliança" do Banco do Sul, formado por países sul-americanos, com o NBD, como forma de combater "o capital especulativo financeiro", que, segundo ele, "saqueia" as economias dos países emergentes. "Seguramente, no futuro se recordará o dia 16 de julho. Começa a haver a cara de uma nova aliança, de uma nova geopolítica

mundial, para o desenvolvimento, para a paz. Tomou-se a decisão de criar um banco de desenvolvimento do Brics e de um fundo de reservas, que é uma grande notícia para toda esta região da América do Sul", declarou. Maduro disse que também vai propor a criação de uma comissão especial para manter o trabalho dos países da América Latina com os membros do Brics. "Temos um processo convergente e vamos fazer todos esforços e luta política para que os Brics e a Unasul (União de Nações Sul-americanas) marchem juntos a partir de hoje", declarou. O presidente do Uruguai, José Mujica, que também participou a reunião dos Brics, disse que a criação do Novo Banco de Desenvolvimento pode ser considerada uma "alternativa" para seu país. Mas ele não disse se o Uruguai pedirá empréstimo ao banco. "Eu acredito que quanto mais alternativas existirem, melhor. O mundo financeiro é imprevisível, e a insegurança e a volatilidade do mundo atual são muito grandes. Isso nos obriga a ter uma reserva. Meu país é muito pequeno, tem um PIB de US\$ 52 bilhões e tem uma reserva de US\$ 18 bilhões, o que é uma disparidade. Por que temos isso?", disse o presidente. Durante a reunião da cúpula, a presidente da Argentina, Cristina Kirchner, disse que a decisão do bloco de criar o banco para financiar projetos de infraestrutura em países emergentes poderá "colocar ordem" no sistema de regulação e fomento financeiro internacional. "Saúdamos essa decisão de constituir um banco de fomento, de desenvolvimento, que também poderá – por que não? – colocar ordem em uma finança internacional deficiente. Muitas vezes falamos da imprescindível reforma nos mecanismos multilaterais de crédito e políticos. Esse é um sinal muito positivo", afirmou. Após a reunião, Cristina Kirchner afirmou que a presidente Dilma Rousseff vai levar a próxima

reunião do G20 (as 20 maiores economias do mundo), em novembro, o tema da "reestruturação da dívida" dos países.

"Não é um tema da Argentina, mas que pode afetar a todos os países. De fato, afetou ao Brasil durante 20 anos, de modo que ela diretamente propôs como tema a discutir no próximo G20, na Austrália", disse.

O governo argentino tem até 30 de julho para fechar um acordo com os credores que não aceitaram os termos das negociações da dívida argentina, em uma disputa que deixa a terceira maior economia da América Latina à beira do segundo calote em 12 anos.

O presidente da Bolívia, Evo Morales, afirmou acreditar que o novo banco ajudará a reduzir o papel de outros organismos financeiros internacionais, servindo de alternativa de financiamento e fomento para projetos de infraestrutura nos países emergentes.

"O mundo necessitava de uma nova organização internacional financeira porque o que faziam o Banco Mundial e o FMI era chantagear e submeter o governo, em uma prática de neoliberalismo. Creio que esse novo banco vai acabar com as políticas de neoliberalismo e neocolonialismo", declarou.

## FMI

O FMI, por sua vez, parabenizou o Brics pela criação do banco e disse que adoraria trabalhar com o grupo para "reforçar a cooperação entre todas as partes da segurança internacional que têm como objetivo preservar a estabilidade financeira no mundo", de acordo com comunicado da gerente do fundo, Christine Lagarde. "O FMI tem uma relação muito forte com todos os países do Brics, que são membros chave da instituição. Estamos ansiosos por fortalecer nossa colaboração", afirmou.

Fonte: g1.globo.com

**Móveis CB**  
Móveis CB, o melhor preço para você!

**Tel.: (35) 3832-4336**

RUA DOM PEDRO II, 298 - CENTRO - CEP 37270-000 - CAMPO BELO/MG

**friodinal**

FRIODINAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

**Tel.: (35) 3832-4384**

Rua Desembargador Magalhães, 136-Centro Campo Belo MG

# Energia Elétrica - Orientações ao Consumidor - Parte I



Dadas às perguntas frequentes sobre a matéria entendemos por bem dividi-las em duas partes, a primeira contemplando as indagações de 01 a 11, a segunda, da próxima semana, as perguntas de 12 a 17. Vamos, pois, a elas.

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

Nestes casos, deve-se sempre contactar a empresa. O medidor é de propriedade da concessionária estando sob a guarda do consumidor, que é responsável por qualquer dano causado. Nos casos em que a empresa detecta qualquer irregularidade que possa provocar registros de consumo incorretos, esta deverá proceder os reparos necessários no medidor e recalculer os consumos dos últimos meses. É direito do consumidor solicitar da empresa a aferição de seu relógio ou a troca do mesmo. Cabe lembrar que tal serviço será cobrado quando não houver irregularidades no aparelho, portanto, ao solicitar o serviço consulte o valor a ser cobrado.

## 2 - O que pode acontecer quando o medidor abastece mais de um imóvel?

A concessionária de energia elétrica desaconselha tal situação, pois além de perigoso pode ocasionar sobrecarga de energia, com risco de incêndio, curto-circuito etc. Outro problema refere-se à dificuldade de controlar os gastos, podendo ainda, perder benefícios de faixas de consumo, onde a tarifa é menor. Para solicitar a instalação de mais de um medidor, o consumidor deverá consultar a empresa concessionária.

## 3 - Posso ter problema em minha conta se o imóvel permanecer fechado o dia todo?

Sim, toda vez que o leiturista não conseguir realizar a leitura, por motivos que o impeçam como cão solto, portão fechado, imóvel vago, casa fechada, etc, a cobrança será feita pela média dos últimos três meses. Isto pode acarretar um acúmulo de consumo, bem como corte de energia por impedimento de acesso, devendo o consumidor ser notificado com no mínimo, três dias de antecedência. A concessionária somente poderá compensar o

faturamento até o terceiro ciclo, após esse período, somente poderá cobrar a taxa mínima sem direito a compensação. É de responsabilidade do consumidor facilitar o acesso ao relógio para leitura, pois, havendo diferença no consumo lhe será cobrado, onerando seu orçamento familiar. Vale lembrar que na conta consta a data prevista para próxima leitura, possibilitando que o consumidor possa se programar para realização da mesma.

## 4 - Posso pedir o desligamento da energia elétrica, enquanto o imóvel é reformado?

No caso de reforma, o proprietário pode solicitar junto à empresa o corte no fornecimento, evitando assim, o risco de "furto de energia", pagamento de conta etc. Para a religação será cobrada uma taxa pelo serviço.

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

É importante verificar juntamente com profissional habilitado, as condições da fiação elétrica do imóvel e a adequação às necessidades. Após deve-se levantar junto à empresa a existência de débito pendente (isso deverá ser feito, também, com relação a água, telefone, IPTU, etc.). Além disso, pode-se solicitar que a empresa vistorie o imóvel, verificando a possibilidade de existência de irregularidade na ligação ou no funcionamento do medidor. A mudança do nome constante da conta de energia elétrica deve ser providenciada pelo novo proprietário.

## 6 - No caso da fiação, até onde vai a responsabilidade da concessionária de energia elétrica?

A empresa responsabiliza-se por todo o sistema elétrico até o chamado "ponto de entrega", que fica no poste particular do consumidor. Deste ponto para dentro a responsabilidade pelo sistema, bem como a guarda e conservação do medidor, é do consumidor.

## 7 - O que fazer quando a concessionária de energia desliga o fornecimento sem haver débitos?

Se o corte foi indevido, ou seja, não existem contas em aberto, compareça à agência de atendimento indicada em sua conta ou ligue e informe-se sobre o ocorrido, solicitando a imediata regularização. Nunca religue a energia, pois além de perigoso a empresa poderá proceder a cobrança de valor à título de "auto-religação", que consiste na cobrança do dobro da taxa de religação de urgência, a ser lançada, na primeira fatura emitida após a

constatação do fato. Havendo reincidência a concessionária poderá efetuar, de imediato, o corte de energia e conseqüente retirada do medidor. Algumas decisões judiciais têm determinado que os serviços essenciais não podem ser objeto de desligamento/corte, devendo ser mantido e a cobrança de eventuais débitos realizada nos termos previstos em lei.

## 8 - A data de vencimento da conta pode ser alterada?

Sim. Segundo a Lei 9.791/99, as empresas concessionárias de serviços públicos estão obrigadas a fornecer ao consumidor ou ao usuário, dentro do mês de vencimento, o mínimo de seis datas opcionais de vencimento da conta. Assim, se houver interesse, o consumidor deve verificar as datas colocadas à disposição, e se for o caso solicitar a mudança da data de vencimento. Sempre que solicitar um serviço ou formular uma reclamação, solicite um número de protocolo e informe-se sobre o prazo de resposta ou regularização do serviço.

## 9 - A empresa pode cortar a luz de minha casa se eu atrasar o pagamento?

Sim. A legislação que trata especificamente desse assunto (Lei de Concessões e Resolução 456/00 da ANEEL) confere o direito da concessionária de energia elétrica interromper o serviço em caso de inadimplência. De qualquer modo, é obrigatória a prévia comunicação formal ao consumidor, com quinze dias de antecedência.

## 10 - No caso de falta de pagamento, poderá haver a suspensão do serviço?

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

## 11 - O que fazer quando o fornecimento é interrompido, sem comunicação, mesmo com pagamento em dia?

O consumidor deverá entrar em contato com a concessionária solicitando a regularização do serviço no prazo máximo de quatro horas, sem qualquer ônus. Neste caso, o consumidor terá direito a um crédito, a título de indenização, consistente no dobro do valor estabelecido para o serviço de religação de urgência ou 20% do valor líquido da primeira fatura emitida após a religação (o que for maior entre os dois) a ser creditado na primeira fatura, após a religação, sem prejuízo de pedido de ressarcimento de eventuais danos causados pela suspensão indevida do serviço.

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

# Orientações com o PROCON

## PROCON JUNTO AO FORNECEDOR

### Comércio Eletrônico

O Comércio Eletrônico tem sido cada vez mais difundido e se tornou quase essencial na vida dos consumidores. Diante deste crescimento, muitas vezes o consumidor é lesado por sites não confiáveis e muitas vezes a sua falta de atenção e de cuidado na hora da contratação. Por sua tamanha importância, este assunto está entre as principais modificações do CDC que tramita no Senado Federal. O consumidor deve estar atento ao escolher sites conhecidos e "seguros", pois isso evita problemas e facilita a atuação do Procon, caso seja necessária. Desde 2013, Procon-SP lista os sites que são alvo de reclamações pelos consumidores e não respondem às notificações da entidade.

Com o intuito de informar e orientar os consumidores que utilizam a internet para comprar produtos e serviços, desde 2013 o Procon de São Paulo (Procon-SP) lista os sites que são alvo de críticas pelos consumidores quando o assunto é comércio eletrônico.

O órgão de defesa do consumidor já lista mais de 300 sites "inseguros" para os consumidores; a lista é composta por fornecedores que tiveram reclamações registradas na entidade, mas que não responderam às notificações ou não foram encontrados, tornando impossível qualquer tentativa de intermediação entre os consumidores prejudicados e as empresas.

Segundo o Procon, as queixas contra esses sites ocorrem por irregularidades na prática do comércio eletrônico, principalmente por falta de entrega do produto adquirido. Após

denúncias de usuários ao órgão, os fornecedores não foram localizados - inclusive pelo rastreamento feito no banco de dados de órgãos como Junta Comercial, Receita Federal e Registro BR - responsável pelo registro de domínios no Brasil.

Em alguns casos, as denúncias das empresas listadas são encaminhadas para o Departamento da Polícia Civil que combate os crimes eletrônicos e ao CGI (Comitê Gestor da Internet). Porém, mesmo com todas estas medidas, muitos sites continuam em atividade, de modo que a recomendação é para que os consumidores os evitem ao máximo, pois é bem provável que o produto pedido, e muitas vezes já pago, não seja entregue e dificilmente o consumidor será ressarcido por esta prática abusiva.

#### **Dicas do Procon para não cair em**

#### **"pegadinhas" de sites de compras online**

- procure no site a identificação da loja (razão social, CNPJ, telefone e outras formas de contato além do e-mail);
- prefira fornecedores recomendados por amigos ou familiares;
- desconfie de ofertas vantajosas demais;
- não compre em sites em que as únicas formas de pagamento aceitas são o boleto bancário e/ou depósito em conta.
- leia a política de privacidade da loja virtual para saber quais compromissos ela assume quanto ao armazenamento e manipulação de seus dados;
- Imprima ou salve todos os documentos que demonstrem a compra e a confirmação do pedido (comprovante de pagamento, contra-



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

to, anúncios, etc.);

- instale programas de antivírus e o firewall (sistema que impede a transmissão e/ou recepção de acessos nocivos ou não autorizados) e os mantenha atualizados em seu computador;

- Nunca realize transações online em lan houses, cybercafes ou computadores públicos, pois podem não estar adequadamente protegidos.

**A lista pode ser vista no endereço:**  
**<http://sistemas.procon.sp.gov.br/evitesite/list/evitesites.php>**

Gianni Carla Ferreira Maia e Campos  
Coordenadora do Procon/CB  
\*Fonte: Procon São Paulo

# Orientações com a OAB



NA HORA DE CONTRATAR UM ADVOGADO, busque referências sobre o profissional, exija sinceridade e clareza (deconfie de promessas) e por fim, o profissional deve ser claro quanto aos valores, por isso faça um contrato de honorários. As dicas são simples, mas eficientes.

Santos Fiorini Netto – Presidente da OAB/MG - 15ª Subseção

# ESPAÇO EMPRESARIAL

**A segmentação de seu público, a mensuração de resultados e o aumento da visibilidade são diferenciais da divulgação de seu negócio na internet**

## Divulgue seu Negócio

Com a divulgação dos pequenos negócios na internet, o empreendedor anuncia o seu produto e serviço e acompanha o comportamento do consumidor, do momento da divulgação da campanha até o clique final da transação de vendas. Ferramentas como web analytics são utilizadas para contabilizar o acesso às suas propagandas e para mensurar se o resultado da divulgação é satisfatório. Anunciar em links patrocinados também é uma das maneiras interessantes de alcançar o seu público na internet. Com as redes sociais em constante crescimento, os usuários conversam mais entre si e trocam informações sobre produtos e serviços. Seguindo a tendência mundial, muitos produtos e serviços são recomendados ou reprovados pelos usuários das redes sociais digitais. Além de representar um termômetro para venda, divulgação e lançamento, esses

canais ainda contribuem para o relacionamento com os clientes.

O Sebrae oferece diversas ferramentas para mais visibilidade e inserção digital dos pequenos negócios como o Conecte seu Negócio, Primeiro E-commerce e Facebook.

### **Conecte seu Negócio**

O Conecte seu Negócio é uma iniciativa que vai ajudar micro e pequenas empresas a criar o seu primeiro site de maneira simples e rápida. Em parceria com o Sebrae, o Google oferece a quem se cadastrar a oportunidade de experimentar seu programa de publicidade, o AdWords, para promover sua empresa em seus resultados de busca e em toda a sua rede de parceiros.

A Yola oferece a facilidade na construção do seu site e cuida da hospedagem e da criação do endereço - domínio da sua página.

### **Primeiro E-commerce**

O projeto Primeiro E-commerce foi criado pelo Sebrae, em parceria com o Mercado Livre, para facilitar a entrada dos empreendedores no mercado digital, com uma nova ferramenta de apoio aos pequenos negócios. A plataforma tecnológica permite a criação simples e gratuita de uma loja virtual para micro e pequenas empresas.

### **Facebook**

O Facebook e o Sebrae capacitarão mais de um milhão de empreendedores brasileiros ainda em 2014. O projeto visa a contribuir para a inclusão digital das micro e pequenas empresas, apresentar as oportunidades e o potencial de geração de negócios do mundo online, assim como ensiná-los a usar o Facebook para dar visibilidade às suas empresas e prosperarem no mercado atual.

Fonte: www.sebrae.com.br

## **Cursos de MBA, Pós Graduação e Cursos Rápidos da Fundação Getúlio Vargas**



*Os associados tem descontos de 20% nos cursos de MBA e 10% na pós graduação e cursos rápidos. As oportunidades chegam primeiro, para quem domina as regras do mercado! Para maiores informações pelo tel.:(35)3832-2503.*

## **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

**MUSICAL ELETRO**  
O Shopping do Músico  
Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleetro.com.br  
Av: Afonso Pena n°288 Centro - Campo Belo, MG.  
Email: vendasmusicaleleetro@hotmail.com

Audio, instrumentos e iluminação.

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

**min@**s  
gráfica

Impressão **RÁPIDA**  
com **QUALIDADE**

Tel.: (35) 3832-4356 / 3832-5638  
E-mail: minasgrafica2@hotmail.com

**Cartazes**

**Jornais**

**Folders**

**Folhetos**

**Convites**

**Livros**

**Cartões de visita**

**Folhinhas**

**e muito mais!!!**



***Agora com equipamento de 4 cores, de altíssima velocidade, é capaz de confeccionar seus impressos coloridos em 24 horas com cores mais vivas, qualidade e pontualidade.***



**É só ligar ou mandar um e-mail.**

**Contato: (35) 3832-4356 / 3832-5638**  
Rua Exp. Silvio Massote, 47-B - Centro - Campo Belo/MG  
[minasgraficacb@hotmail.com](mailto:minasgraficacb@hotmail.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 Agosto:

<b>COSMÉTICA BAHIA</b> 6ª Feira Internacional Cosmética Bahia 03/08/2014 até 05/08/2014 Salvador - BA	<b>BRASIL MOSTRA BRASIL JOÃO PESSOA</b> 20ª Multifeira Brasil Mostra Brasil 08/08/2014 até 17/08/2014 João Pessoa - PB	<b>SALÃO UTILITY HOUSE</b> 49ª House & Gift Fair 16/08/2014 até 19/08/2014 São Paulo - SP
<b>ABAD 2014 CURITIBA</b> 34ª Convenção Anual do Atacadista Distribuidor 04/08/2014 até 07/08/2014 Curitiba - PR	<b>EXPO CELLE TECNOLOGIA</b> 2ª Feira Internacional de Tecnologia e Acessórios 11/08/2014 até 14/08/2014 São Paulo - SP	<b>TÊXTIL HOUSE FAIR - PRIMAVERA-VERÃO</b> 6ª Feira Profissional de Artigos Têxteis para Casa 16/08/2014 até 19/08/2014 São Paulo - SP
<b>BRAZIL PROMOTION 2014</b> 12ª Brazil Promotion 2014 05/08/2014 até 07/08/2014 São Paulo - SP	<b>OFFICE BRASILESCOLAR 2014</b> 28ª Feira Internacional de Produtos para Papelarias, Escritórios e Escolas 11/08/2014 até 14/08/2014 São Paulo - SP	<b>SUPRI SHOP</b> 49ª HOUSE & GIFT FAIR 16/08/2014 até 19/08/2014 São Paulo - SP
<b>CPHI</b> 7ª CPhI South Americ 05/08/2014 até 07/08/2014 São Paulo - SP FISOUTHAMERICA	<b>MERCOMÓVEIS</b> 9ª Feira MERCOMÓVEIS 11/08/2014 até 15/08/2014/ Chapecó - SC	<b>SALÃO ELETRO HOUSE</b> 49ª House & Gift Fair 16/08/2014 até 19/08/2014 São Paulo - SP
<b>18ª Food Ingredients South America</b> 05/08/2014 até 07/08/2014 São Paulo - SP	<b>12ª Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para Reabilitação, Prevenção e Inclusão</b> 12/08/2014 até 15/08/2014 São Paulo - SP	<b>SALÃO LINEADOMUS</b> 49ª House & Gift Fair 16/08/2014 até 19/08/2014 São Paulo - SP
<b>MANUTENÇÃO 2014</b> 5ª FEIRA DE MANUTENÇÃO E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAS 05/08/2014 até 08/08/2014 Joinville - SC	<b>EXPO BRASIL CHOCOLATE</b> 5ª Exposição de Chocolates, Produtos e Equipamentos Afins 12/08/2014 até 15/08/2014 São Paulo - SP	<b>SALÃO INLIGHT</b> 49ª House & Gift Fair 16/08/2014 até 19/08/2014 São Paulo - SP
<b>ENCONTRO DE CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DO NORDESTE</b> 2ª Encontro de Canais de Comercialização do Nordeste 05/08/2014 até 09/08/2014 Fortaleza - CE	<b>NAVALSHORE - MARINTEC SOUTH AMERICA</b> 11ª Feira e Conferência da Indústria Naval e Offshore 12/08/2014 até 14/08/2014 Rio de Janeiro - RJ	<b>EUROMOLD BRASIL 2014</b> 2ª Feira Mundial de Construtores de Moldes e Ferramentas, Design e Desenvolvimento de Produtos 18/08/2014 até 22/08/2014 Joinville - SC
<b>FEIRA DO EMPREENDEDOR</b> 6ª Feira do Empreendedor do Ceará 05/08/2014 até 09/08/2014 Fortaleza - CE	<b>EXPO HOTEL BUZIOS</b> 5ª Expo Hotel Búzios 12/08/2014 até 14/08/2014 Armação dos Búzios - RJ	<b>INTERPLAST 2014</b> 9ª Feira e Congresso Nacional de Integração da Tecnologia do Plástico 18/08/2014 até 22/08/2014 Joinville - SC
<b>BRNOIVAS</b> 9ª Exposição de Produtos e Serviços para Noivas 06/08/2014 até 07/08/2014 APARECIDA DE GOIÂNIA - GO	<b>EMBALA NORDESTE</b> 9ª Feira Internacional de Embalagens e Processos 12/08/2014 até 15/08/2014 Olinda - PE	<b>TOPMÓVEL BRASIL 2014</b> 13ª Feira da Indústria e Varejo Moveleiro 19/08/2014 até 22/08/2014 FORTALEZA - CE
<b>CONSTRUSUL</b> 17ª FEIRA CONSTRUSUL 06/08/2014 até 09/08/2014 Novo Hamburgo - RS	<b>CAKE DESIGN</b> 2ª Cake Desing Expo 12/08/2014 até 15/08/2014 São Paulo - SP	<b>MINASPÃO 2014</b> 15ª Feira Nacional de Panificação, Confeitaria e Gastronomia 19/08/2014 até 21/08/2014 Belo Horizonte - MG
<b>CONSTRUIR MINAS</b> 11ª Construir Minas 06/08/2014 até 09/08/2014 Belo Horizonte - MG	<b>HABITAVI</b> 3ª Feira da Habitação e da Construção Civil do Alto Vale do Itajaí 14/08/2014 até 16/08/2014 Rio do Sul - SC	<b>FENEPALMAS 2014</b> 21ª Feira de Negócios de Palmas 19/08/2014 até 23/08/2014 Palmas - TO
<b>EXPOANICER</b> 17ª Exposição de Máquinas, Equipamentos, Produtos, Serviços e Insumos para a Indústria de Cerâmica 06/08/2014 até 09/08/2014 Belém - PA	<b>HOUSE &amp; GIFT FAIR</b> 49ª House & Gift Fair 16/08/2014 até 19/08/2014 São Paulo - SP Local acessível a portadores de necessidade especiais	<b>FICRO</b> 27ª Feira Industrial e Comercial da Região Oeste 20/08/2014 até 23/08/2014 Mossoró - RN

# Cantinho da Santa Casa

## COMISSÕES



A instituição Santa Casa de Misericórdia São Vicente de Paulo têm abraçado as comissões hospitalares como um utensílio de gestão para oferecer serviços de qualidade aos usuários.

As comissões hospitalares exercem várias funções na instituição, enfatizando a produção de indicadores relevantes para a gestão hospitalar e também cooperando para a eficácia das organizações a favor dos usuários.

Hoje existem em funcionamento treze (13) comissões são elas: Controle e Infecção Hospitalar; Comissão Interna de Prevenção de Acidentes; Verificação de Óbitos; Eventos Adversos; Prevenção de Mortalidade Materna; Prevenção de Mortalidade Infantil; Revisão de Prontuários; Intra-hospitalar de Doação de Órgãos e Tecidos para Transplante; Comitê Transfusional; Gerenciamento de Resíduos do Serviço de Saúde; Ética Médica; Ética de Enfermagem e Equipe Multiprofissional de Terapia Nutricional.

**SANTANDER CONTA INTEGRADA: CONTA PJ E MAQUININHA. QUANTO MAIS AS EMPRESAS**

**DE CAMPO BELO USAM, MAIS ECONOMIZAM.**

 Santander



FEDERAMINASCs

**ACE**  
Associação Comercial e Empresarial  
CAMPO BELO



**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

# Orientação Jurídica aos Associados

## Negativação de Cheque de Negociação



A ACE Campo Belo usará esse espaço para orientar aos associados sobre dúvidas jurídicas. A entidade recebeu a demanda de um associado referente à renegociação de dois cheques no valor total de R\$ 2.000,00 que foram devolvidos por motivo 11 e 12.

Ambos os cheques no valor unitário de R\$ 1.000,00, o primeiro cheque voltou no dia 15/05 e o segundo no dia 12/06. Do valor total de R\$ 2.000,00, o empresário recebeu o valor de R\$ 250,00 e o único documento seria um recibo que comprova o recebimento de tal valor.

Nesse caso o empresário poderia negativar os cheques no SCPC, protestá-los e entrar com um processo no Juizado Especial?

### **Segue parecer Jurídico da Dra. Rizza Virgínia Silvério Porto de Santana Assessora Jurídica da Federaminas**

Embora o cheque, como título de crédito abstrato que é, viabilize o registro do nome do devedor no SCPC, em face do motivo 12, assim como legitime o protesto do título, entendemos arriscado o empresário adotar uma dessas posturas ou ambas na hipótese apresentada pela Consulente. Senão, vejamos: Pelo relato da Consulente acreditamos que o empresário tenha feito com seu

cliente uma renegociação da dívida, admitindo o pagamento parcelado da mesma.

Daí indagamos: foi formalizado algum documento materializando o acordo celebrado?

Se tiver sido feito, ao invés de se fazer o registro da dívida pelos cheques no SCPC, o mesmo poderia ser feito pelo documento de renegociação, desde, é óbvio, que assinado pelo devedor. Mesmo que não haja um documento formalizando a renegociação, não recomendamos ao credor que faça o registro dos cheques no SCPC, por já ter sido paga uma parcela da dívida, ainda que pequena (R\$250,00, ou seja, 12,5% do valor), da qual originou um recibo que deve fazer menção de sua origem. Entretanto, ressaltamos que quando o cheque é devolvido pelo motivo 12, o nome do emitente vai para o Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos, do Banco Central do Brasil, maculando o nome do emitente. O prazo para protesto de cheque acha-se previsto no art. 48 da Lei n.º 7.357, de 02/09/85, a chamada “Lei do Cheque”. O protesto deve fazer-se no lugar de pagamento ou do domicílio do emitente, antes da expiração do prazo de apresentação. Se esta ocorrer no último dia do prazo, o protesto pode fazer-se no primeiro dia útil seguinte. O prazo de apresentação do cheque acha-se retratado no “caput” do art. 33 da mesma lei, a seguir reproduzido:

*“Art. 33 .O cheque deve ser apresentado para pagamento, a contar do dia da emissão, no prazo de 30 (trinta) dias, quando emitido no lugar onde houver de ser pago; e de 60 (sessenta) dias, quando emitido em outro lugar do País ou no exterior.”*

Assim, o prazo para protesto na hipótese em discussão de um dos cheques se o mesmo tiver sido emitido no lugar onde devesse ser pago já expirou e, ainda, que não tivesse expirado não recomendamos fossem os cheques levados a protesto em função da renegociação havida. O empresário, se microempresa ou empresa de pequeno porte, pode sim, se valer do Juizado Especial, visando receber o que lhe é devido, podendo, inclusive reclamar pessoalmente sem a constituição de advogado, em face do valor pleiteado.

## Alguns Canais de Comunicação da ACE

Visite a página da ACE Campo Belo e fique por dentro das notícias empresariais ([www.acecb-mg.com.br](http://www.acecb-mg.com.br)) e de informações relevantes a classe empresarial.

**FACEBOOK: ACE CAMPO BELO**

**BOLETIM ELETRÔNICO:** Você associado que não tem seu e-mail cadastrado e deseja receber o boletim eletrônico que é enviado toda 6ª feira com notícias da ACE e mensagem de Motivação do Luís Marins basta entrar em contato com a ACE e solicitar o cadastramento do e-mail.

# Recuar não significa desistir

## Não tenha medo de reavaliar sempre seus objetivos

Dizem que os Vikings ao invadir um território queimavam os seus navios para impedir qualquer possibilidade de retorno. Faziam isso para sinalizar aos seus guerreiros que somente existiam dois caminhos a seguir - O da vitória ou da morte. Apesar de passados muitos séculos à vontade de crescer e vencer ainda continua sendo a mola propulsora do ser humano. Claro que através de meios menos drásticos. Aprendemos desde cedo a não desistir de nossos objetivos e convicções. A sociedade em geral trata isso como sinônimo de caráter, mas temos que tomar cuidado para não passarmos por teimosos, além disso, dar murro em ponta de faca é perda de tempo. Não estou dizendo que devemos desistir de objetivos difíceis, muito pelo contrário. Mas às vezes é preciso saber o momento certo de recuar, repensar a estratégia e fazer uma bela reciclagem de si mesmo ou de sua equipe. Para isso necessitamos reavaliar os caminhos que estamos trilhando e se estão ou não estão na direção certa, e fazer disso uma rotina. O que precisamos fazer para corrigir os erros de trajeto? Temos que mudar nossa compreensão, nossos valores, nossos costumes, nossos comportamentos? Em primeiro lugar, se chegamos à conclusão que tomamos um caminho errado no passado, como devemos agir?...Certamente parar, e reavaliar qual deveria ser o caminho correto. Isso exige muita coragem, olhar para trás e admitir que estava na trilha errada, que a escolha que fez está lhe afastando cada vez mais do caminho pretendido, com certeza causa uma grande dor, mas é necessário para que você realinhe seu caminho aos seus objetivos. Cada pessoa trás a semente de seus objetivos incrustada dentro de si. Conseguir fazer com que ela brote e não fique a sombra de seus desejos é o verdadeiro desafio. Aquele foca nas dificuldades, já inicia a sua jornada em desvantagem. Uma das causas de fracasso mais comuns é o hábito de desistir, quando se é acometido de derrota temporária. Todos são culpados, desse erro, numa ou noutra ocasião. Todos os gurus do sucesso são unânimes em dizer que você não pode desistir nunca. Para alcançar o sucesso você tem que persistir no fracasso, no ceticismo, nas rejeições, e em todas as outras coisas negativas da vida. Você deve ter ouvido

o dizer que o sucesso é uma viagem, não um destino. Na viagem do sucesso, a única vez que você com certeza não é um sucesso é quando você desiste no meio da viagem. A vida sem objetivos traçados lembra a um barco à deriva suscetível aos ventos e tempestades, onde o naufrágio é apenas uma questão de tempo. Primeiro entenda que mesmo que suas intenções sejam as melhores, seus objetivos podem precisar ser revistos. Você pode ter um objetivo nobre, ou pode ser simplesmente a realização de um projeto pessoal. Ainda assim, nem sempre é algo que dará bons resultados. Avalie seus objetivos muito bem, pois você pode tornar a vida melhor ou pior dependendo da forma que pretende alcançá-lo. Examinar suas reais motivações, ganhos, perdas e riscos são fundamentais para a formulação de bons objetivos a se perseguir. É assim que fazem os vencedores: objetivos balizados em motivações saudáveis, ações positivas e resultados benéficos. Há um velho provérbio que diz: "A sorte adora atitudes promissoras". Muitas vezes nos questionamos sobre: "Está faltando algo?", "Se este é realmente seu objetivo?" "O que estou fazendo da minha vida?" São justamente estes questionamentos que nos fazem repensar sobre nossos sonhos, objetivos e metas. É imprescindível nestes momentos reavaliar nossas conquistas para descobrir aquelas que ainda nos fazem sentido daquelas que não nos motivam mais. Mas como fazer isso? Imagine-se no final de ano de 2020, 2021... , enviando um e-mail a um amigo sobre tudo o que você viveu nos últimos cinco anos. Não poupe nenhum detalhe, coloquem no e-mail todas as suas maiores aspirações profissionais e pessoais. Nada de descrever conquistas mirabolantes e impossíveis que não cabem em cinco anos. Esse é o exercício, sugerido pela consultora Vicky Bloch, presidente para a América Latina da consultoria de carreira DBM, vai ajudá-lo a selecionar prioridades e servirá como ponto de partida para o planejamento de vida. Mas que de nós nunca foi vítima de uma vontade quase incontrolável de desistir? É uma tentação quase irresistível, e todos os humanos já foram submetidos ao teste de continuar quando todas as opções apontam

para o fim da linha. Não desistir nunca é um ato único, é uma tarefa cotidiana. São pensamentos e ações que precisam estar todos os dias na nossa pauta principal. É levantar a cada manhã e renovar votos de tentar mais um pouco, de não ceder às pressões e de não recuar diante dos desafios que terá. Dizer isso sem ainda saber o que irá acontecer nas próximas 24 horas, com a certeza lhe garantirá vigor para continuar enfrentando os desafios. Para isso necessitamos de estratégia, ou seja, um conjunto de passos mentais e comportamentais usados para realizar um objetivo específico. A estratégia estabelece os caminhos, os cursos, as ações que devem ser seguidas para que se alcance os objetivos estabelecidos. Quando ouvimos a palavra "estratégia" lembramos-nos de militares em combate, reunidos traçando planos para a conquista do território inimigo, o que é verdade, pois ela surgiu na Grécia antiga nos campos de batalha - os comandantes dos exércitos gregos eram chamados de "estrategos". Quantas pessoas passam a vida fazendo planos, mas não realizam nada. Não deixe que seus sonhos caiam no esquecimento, por medo de fracassar! Nathan Goldman na década de 30 produziu os primeiros carrinhos de supermercado a partir de duas cadeiras dobráveis que tinha recebido na sua loja para venda. Beth Nesmith Graham ganhou em sua empresa uma máquina de escrever elétrica e de tanto usar borracha para apagar erros, até se adaptar a sensibilidade das teclas, inventou na década de 60 o "liquid paper", que em 1979 vendeu a Gillette por 48 milhões de dólares. Existem diversos caminhos de um ponto A para um ponto B, alguns mais curtos outros mais longos, sendo que nenhum deles pode ser de forma unânime eleito o correto. Mas uma coisa é certa, se você pretende ir ao ponto B e não sabe onde está, ninguém poderá ajudá-lo. Para crescer você deve saber onde está e para onde quer ir, mesmo que para isso mude de caminho algumas vezes. Vi recentemente essa frase "Jamais vou desistir de mim" e acho que deveríamos deixá-la sempre a vista, pois demonstra a essência da persistência e autoconfiança.

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

# Transformando terceiros em parceiros

## Conheça os passos para estabelecer parcerias de sucesso



Você sabe o que significa parceria? No dicionário, é definida como sociedade, reunião de pessoas que visam a interesse em comum. No âmbito empresarial, significa muito mais. É uma relação na qual a abrangência de interesses é tal que as partes se comportam como sócios de um mesmo empreendimento. Não por acaso a parceria faz parte da estratégia de muitas empresas.

### Quais são as condições para uma boa parceria?

**Primeiro degrau: diálogo** - Numa analogia ao casamento, é o momento da paquera. Como naquela relação, o diálogo franco, honesto e sincero é condição primeira para o entendimento entre parceiros, em negócios. Viabiliza a aproximação e o mútuo conhecimento.

**Segundo degrau: convivência** - Prosseguindo com a analogia, é a fase do noivado. Os parceiros já têm objetivos comuns definidos e iniciam uma convivência mais profunda, preparatória para a fase seguinte.

**Terceiro degrau: confiança** - Assim como em um casamento feliz, a confiança recíproca é um princípio básico para a parceria bem-sucedida. Deve orientar todas as decisões e ações em comum, já que dela depende o futuro da relação.

**Quarto degrau: identificação cultural** - Só há possibilidade de união, seja de pessoas ou empresas, se os parceiros tiverem culturas semelhantes ou se houver aproximação de suas culturas. É claro que tanto as pessoas quanto as

empresas têm suas características próprias, formações diferentes, e isto tem de ser respeitado. Ninguém assume a cultura do outro. Mas tem que haver aproximação. Pessoas ou empresas com propostas antagônicas não podem conviver em harmonia. Sem considerar estas quatro condições é impossível sustentar qualquer ideia de parceria. Chegar a parceiro é o patamar final.

### Pedras no caminho

Algumas das principais dificuldades para iniciar o programa de terceirização são: não manter o padrão de qualidade, o fornecedor não ser tecnicamente habilitado, dificuldade de negociar ganha-ganha e o fornecedor não ser empreendedor. A parceria com o fornecedor deve ser conduzida pela empresa. Para isso ela deve empregar todos os recursos possíveis, tais como programas de treinamento, de melhoria da qualidade e de desenvolvimento tecnológico. Hoje, está claro que não há mais espaço para a prática do “levar vantagem em tudo”. As negociações devem ser pautadas no princípio do “ganha-ganha”. Atuar junto para ganhar junto. Para se trabalhar em regime de parceria tem que haver esta mudança de mentalidade. O objetivo deve ser “ganha-ganha”. Ganha a empresa em qualidade e produtividade; ganha o parceiro através do lucro e do conhecimento de novos processos e técnicas; ganha a comunidade porque haverá maior circulação de riqueza na região; e ganha o município, o estado e o país, arrecadando mais impostos e desempenhando melhor o seu papel.

### Fazendo a mudança, passo a passo

Os passos detalhados a seguir indicam a sequência de ações para transformar efetivamente o terceiro em parceiro. Verifique que o roteiro é composto de cinco passos. Os quatro primeiros são o cumprimento das condições básicas a que nos referimos anteriormente. Isto é, subir os “degraus” da parceria.

O quinto é o desenvolvimento de programas de apoio aos parceiros.

**Primeiro passo: diálogo** - Promovê-lo, em todos os níveis, junto aos parceiros em perspectiva. Lembre-se de que a primeira impressão é a que fica.

**Segundo passo: convivência** - Estabelecido o diálogo, passa-se à fase do mútuo conhecimento. O comportamento de cada um dos futuros parceiros será um ponto importante na avaliação da viabilidade da parceria.

**Terceiro passo: busca da confiança** - Não há parceria sem confiança recíproca. E não existe 99% de confiança. É 100% ou nada. Como nem tudo é possível de se especificar em um acordo, é preciso ser flexível, especialmente em situações inesperadas. Nessas situações, os esforços mútuos para a compreensão e os ajustes às necessidades mútuas podem ser os determinantes do sucesso.

**Quarto passo: identificação cultural** - Efetuar os ajustes necessários, considerando os elementos positivos das culturas e dos estilos gerenciais dos parceiros em perspectivas. O “choque cultural” que ocorre numa parceria, quando as empresas não fazem aqueles ajustes, pode resultar na não “conectividade” cultural, inviabilizando as parcerias.

**Quinto passo: programas de parceria** - Numa relação de parceria, é comum o comprador oferecer ao fornecedor programas de treinamento e de controle de qualidade, ceder maquinário e financiar projetos de capacitação tecnológica, entre outros. Para que a parceria se efetive em bases sólidas, é condição essencial – além das quatro já apontadas – que haja uma evolução do relacionamento tradicional entre comprador e fornecedor, para um relacionamento de parceiros.

*Dernizo Pagnoncelli é consultor e autor de livros como Terceirização & Parceirização – Estratégias para o Sucesso Empresarial.*

Fonte: administradores.com.br

# Dicas

# da

# Videoteca

# DICA DO MÊS

## IMPERDÍVEL:

II Seminário Empresarial com o palestrante José da Paz Cury  
Dia: 28/08  
Inscrições e informações pelo tel.: 3832-2503.

## Promoção de Eventos

A ACE Campo Belo oferece aos associados palestras, seminários, rodadas de negócios, cursos, workshops, missões, entre outros, com o objetivo de ampliar conhecimentos (pessoais e profissionais) e proporcionar oportunidades para a expansão de mercados. Fique atento na agenda de eventos da ACE Campo Belo para o segundo semestre através do site [www.acecb-mg.com.br](http://www.acecb-mg.com.br)

## Novos Associados

- \* CASA DE DORMIR
  - \* CASA DE ENXOVAIS
  - \* RC EXTINTORES
- Bem Vindos!!!**

## JORNAL DA ACE ANUNCIE AQUI!



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

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

# Motivação & Sucesso AGOSTO / 2014



**Motivação & Sucesso**  
**Pessoas que nos cansam**  
Luiz Marins

Diga a verdade: há pessoas que nos cansam e muito!

São pessoas que exigem atenção o tempo todo, que querem ser elogiadas o tempo todo, que desejam ser bajuladas o tempo todo. Quanta cansaia essas pessoas nos dão!

São chefes, colegas, amigos e amigas que necessitam de atenção, que demandam holofotes sobre si mesmos, que fazem a si sobre tudo o que fazem, que se dizem as pessoas mais ocupadas, mais sofredoras, mais injustiçadas, mais inteligentes, mais tudo! Quanta cansaia essas pessoas nos dão!

A necessidade de elogios, de reverências, de atenção não a sua marca. Ou elas estão em evidência ou não participam, não são recomendadas, ignoram. Quantas vezes somos obrigados a conviver com pessoas assim nas atividades comunitárias, clubes de serviço, associações, sindicatos, clubes, no trabalho, etc.

Elas estão em todos os lugares e o seu desejo de aparecer, de serem admiradas e bajuladas não tem limites. Elas não percebem a cansaia que dão às outras pessoas que têm que pensar nos detalhes de citar primeiro o nome delas, de colocá-las na primeira fila, de elogiar tudo o que fazem, o que dizem e até o que pensam. Do contrário, não contam mais com o dinheiro dela, com a colaboração dela, com o seu "inestimável apoio". Conheço mesmo mães, avós, amigos que se não elogiarms a sua receita como sendo a melhor que já comemos, elas se sentem ofendidas.

Com pessoas assim é melhor e mais fácil elogiar, falar bem, pois é isso que elas querem e quem é esperto sabe que não custa nada atender essa fraqueza de ego que essas pessoas têm, aumentando ainda mais os elogios e as reverências e dando a elas o holofote que tanto precisam.

Pense se você não é esse tipo de pessoa com exageradas demandas de atenção e elogios e que se irrita todas as vezes que não é citada, elogiada, colocada em evidência.

Pense nisso. Sucesso!

Diga a verdade: há pessoas que nos cansam e muito!

São pessoas que exigem atenção o tempo todo, que querem ser elogiadas o tempo todo, que desejam ser bajuladas o tempo todo. Quanta cansaia essas pessoas nos dão!

São chefes, colegas, amigos e amigas que necessitam de atenção, que demandam holofotes sobre si mesmos, que fazem alarde sobre tudo o que fazem, que se dizem as pessoas mais ocupadas, mais sofredoras, mais injustiçadas, mais inteligentes, mais tudo! Quanta cansaia essas pessoas nos dão!

A necessidade de elogios, de reverências, de atenção são a sua marca. Ou elas estão em

evidência ou não participam, não vão, não recomendam, ignoram. Quantas vezes somos obrigados a conviver com pessoas assim nas atividades comunitárias, clubes de serviço, associações, sindicatos, clubes, no trabalho, etc.

Elas estão em todos os lugares e o seu desejo de aparecer, de serem admiradas e bajuladas não tem limites. Elas não percebem a cansaia que dão às outras pessoas que têm que pensar nos detalhes de citar primeiro o nome delas, de colocá-las na primeira fila, de elogiar tudo o que fazem, o que dizem e até o que pensam. Do contrário, não contam mais com o dinheiro dela, com a colaboração dela, com o seu "inestimável apoio". Conheço mesmo mães, avós, amigos que se não elogiarms a sua receita como sendo a melhor que já comemos, elas se sentem ofendidas.

Com pessoas assim é melhor e mais fácil elogiar, falar bem, pois é isso que elas querem e quem é esperto sabe que não custa nada atender essa fraqueza de ego que essas pessoas têm, aumentando ainda mais os elogios e as reverências e dando a elas o holofote que tanto precisam.

Pense se você não é esse tipo de pessoa com exageradas demandas de atenção e elogios e que se irrita todas as vezes que não é citada, elogiada, colocada em evidência.

Pense nisso. Sucesso!

**ANTHROPOS MOTIVATION & SUCCESS /**  
[motivacao@marins.com.br](mailto:motivacao@marins.com.br)  
[www.anthropos.com.br](http://www.anthropos.com.br) -  
[www.livrariamarins.com.br](http://www.livrariamarins.com.br)

# cartão de Crédito da ACE/SYSPROCARD



as empresas associadas e os colaboradores das mesmas. Benefício para as empresas tratando-se de uma venda segura, contribuindo para a diminuição da inadimplência e gerando recursos para a economia do município. Benefício para os colaboradores das empresas que poderão comprar nas lojas credenciadas sem custo de anuidade e manutenção, obtendo um crédito sem juros para realizar suas compras.

Trata-se de um cartão de crédito com a bandeira da ACE, com o intuito de beneficiar

**Maiores informações pelo tel.: 3832-2503**

## SISTEMA DE CARTÃO ALIMENTAÇÃO

- ✓ Credenciado ao PAT (Programa de Alimentação do Trabalhador)
- ✓ Melhor Rede Credenciada
- ✓ Parceria ACECB - Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo



Ofereça o Melhor Benefício  
ao seu Colaborador!



*Essencial*  
Assim como você!

Apoio:



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

# TEM CNPJ?

## ENTÃO TEM DESCONTO ESPECIAL.

FIND NEW ROADS Allumé

**SUPER OFERTA NOVA MONTANA LS 1.4 2014**



### DESCONTO IMPERDÍVEL



**Nova S10**  
4x4  
O que vier pela frente  
A GENTE ENCARA.

**CONFIRA OS DESCONTOS PARA OUTROS VEÍCULOS DA LINHA CHEVROLET!**

Consulte demais descontos para outros modelos nas concessionárias Novo Rumo. Os descontos para Produtor Rural podem ser alterados pela fábrica sem aviso prévio. Promoção válida enquanto estiver vigente o desconto pela montadora.

**NOVORUMO**   
[www.gruponovorumo.com.br](http://www.gruponovorumo.com.br)

Av. Afonso Pena, 900 - Campo Belo  
Fone: (35) 3832.2989