

ACE Campo Belo e Sebrae Minas realizaram a Palestra: "A Arte da Venda e Qualidade em Serviços" com Alexandre Freire

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo e o Sebrae Minas realizaram a Palestra: "A Arte da Venda e Qualidade em Serviços" com o Palestrante Alexandre Freire no dia 29/04 a partir das 19h00 no Campo Belo Country Club. O intuito do evento foi apresentar aos participantes conceitos básicos sobre o processo de venda e gestão de serviços em um mercado cada vez mais insatisfeito, demandante em qualidade e prazo de entrega.

A Palestra abordou sobre os seguintes tópicos:

- Vender serviços é pura promessa;
- As dificuldades da precificação-Mitos e verdades;
- Os momentos da verdade "durante a entrega de serviço";
- Certificação ajuda a vender mas não ajuda a entregar;
- Qualidade em serviços é pura percepção;
- Fatores que influenciam o comportamento do consumidor de serviços;
- Os fatores que influenciam a expectativa sobre o serviço;
- Oferecer o que o cliente deseja ou o que o cliente precisa;
- Vendendo o invisível;
- Os pilares de serviços: Pessoas e Processos;
- Os momentos da verdade ou a arte dos detalhes.

Alexandre Freire é bacharel em Administração de Empresas e ciência da computação e mestre em administração de empresas pela University of Oklahoma nos Estados Unidos. Trabalhou em multinacionais no Brasil e nos Estados Unidos, desenvolvendo mercados em países como Holanda, Alemanha, Espanha, Itália, Suécia e Inglaterra. No Brasil, prestou serviços de consultoria a empresas como Grupo Accor, Everis, Tramontina,



Rede Globo, Sotreq, Volkswagen, Hydronorth, Montana, Petrobrás, entre outras. O Evento foi aberto pelo presidente da ACE José Geraldo Fernandes que destacou: "A Associação Comercial tem trabalhado constantemente para agregar novos serviços, portanto associados usufruem ao todo 25 serviços que oferecemos ao associado e muitos que ainda estão por vir", disse José. Após o seu pronunciamento o técnico do Sebrae João Cláudio Fernandes agradeceu pela parceria com a Associação destacando que é imprescindível a participação dos associados nos eventos que são realizados, com o intuito, de levar conhecimento e informações relevantes a classe empresarial. Durante o evento, Ricardo Silva Marinho representando a Empresa

Franca Rocha Corretora de Seguros apresentou a parceria com a ACE referente ao benefício do Plano Odontológico e de saúde do Bradesco. Também esteve presente no evento Moisés Nunes Pereira representando a Empresa Sysprodata, na qual, apresentou a parceria com a Associação Comercial referente ao Cartão de Crédito da ACE. O Evento foi gratuito, bastava os participantes levarem 01 kg de alimento não perecível, na qual, foram doados ao Lar de Maria-Casa de Recuperação para mulheres dependentes químicas. Agradecimentos especiais a todos os apoiadores do Evento, sendo: Sebrae Minas, Quatá, Hotel Alvorada, Sysprodata e Franca Rocha Corretora de Seguros.

EXPEDIENTE**Notícias Empresariais de Campo Belo**

Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo

Avenida Barão do Rio Branco, 143 - 2º andar
Caixa Postal, 515

Campo Belo - M.G / 37270-000

Telefax: (35) 3831-2674

E-mail: geral@acecb-mg.com.br

Homepage: www.acecb-mg.com.br

DIRETORIA:**Presidente:**

José Geraldo Fernandes

Primeiro Vice-presidente

Tiago Correa dos Reis

Segundo Vice-presidente

Dinaldo Antônio da Silva

Primeiro Tesoureiro:

Abel Rodrigues Neves

Segundo Tesoureiro:

Tarlei de Castro

Primeiro Secretário:

Paulo Onofre Ferreira

Segundo Secretário:

Wilton Alvarenga Luiz

Diretores:

Willys Teixeira

Osmar Martins Porto

Denise Antônia Martins de Melo

Márcio José da Costa

Conselho Fiscal:

Talles Neves Mendes

Conselho Fiscal:

Nívea Domingos Milani

Conselho Fiscal:

Geraldo Magela Santos

Suplente Conselho Fiscal:

Sebastião Almeida Parreira

Suplente Conselho Fiscal:

Humberto deBastos Garcia Neto

Suplente Conselho Fiscal:

Jane Rodrigues Pires

Coordenação, edição e redação:

Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação:

Arrakilária Martins

Milton Inácio

(3832-4413)

Impressão:

Minas Gráfica: (35) 3832-5638

ESTATÍSTICA SCPC

SCPC	2.588
SCPC CHEQUE	725
SCPC INTEGRADA	979
Relatório Simplificado	93
SCPC Completo	23
SCPC Sintese PF	11
SCPC Relatório Imobiliário	06
Certocred PF	29
Certocred PJ	01
SCPC Net PF	22
SCPC Net PJ	134
Adicional Protesto Nacional	66
Inclusão:	463
Exclusão:	309

Período analisado: 20/04 a 19/05/2015**As 05 empresas que mais consultaram o SCPC**

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

Vendas do Dia das Mães têm a primeira queda em 13 anos, diz Serasa



Recuo foi de 2,6% na semana da data frente ao mesmo período de 2014.

Em SP, consumidores foram ainda mais cautelosos e vendas caíram 4,9%.

O Dia das Mães foi fraco para o comércio do país. Pela primeira vez em 13 anos, as vendas na semana da data comemorativa recuaram em relação ao ano anterior. A queda, segundo a Serasa, foi de 2,6%, a primeira registrada na série do indicador, que tem início em 2003.

No final de semana do Dia das Mães, a queda foi mais significativa, de 3,9% em todo o país

na comparação com o mesmo período de 2014. Os paulistanos seguraram ainda mais a carteira no bolso: na cidade de São Paulo, as vendas caíram 4,9% na semana, e 6% no fim de semana do Dia das Mães, na comparação com o mesmo período do ano passado. Segundo a Serasa, contribuíram para a queda nas vendas a alta da inflação, o alto custo do crediário e a queda nos níveis de confiança dos consumidores.

Shoppings - Nos shoppings do país, a associação dos lojistas estima que as vendas tiveram o menor crescimento em sete anos, entre 0,5% e 1%. A expectativa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) era de que o Dia das Mães em 2015 registrasse o pior volume de vendas desde 2004. A entidade previu aumento de 0,5% em comparação com 2014 e um movimento de cerca de R\$ 6,5 bilhões.

Fonte: g1.globo.com

O valor do feedback do cliente para o sucesso do seu negócio



Antes de tomar qualquer decisão na sua jornada empreendedora, é preciso validar suas hipóteses com as únicas pessoas que podem te dar uma impressão verdadeira e imparcial delas

"As únicas decisões que definem o sucesso da sua empresa são as dos seus clientes." (Bob Dorf)

Empresas são criadas para solucionar o problema de alguém. Partindo desse ponto, é preciso entender o problema a ser solucionado, qual a melhor forma de solucioná-lo e, principalmente, como as pessoas que passam pelo problema gostariam de tê-lo solucionado. Feedbacks são fundamentais para colocar qualquer negócio no mundo e dar continuidade a ele. Empreendedores devem estar sempre alinhados com seus clientes sobre todos os

aspectos da empresa. Antes de tomar qualquer decisão na sua jornada empreendedora, é preciso validar suas hipóteses com as únicas pessoas que podem te dar uma impressão verdadeira e imparcial delas. Se, de 50 pesquisados, pelo menos 15 ou 20 te derem um feedback similar, pode ser que você esteja no caminho certo. Bob Dorf, co-autor do livro "The startup owners' manual" explica o método "Customer Development", que basicamente sistematiza a coleta de feedbacks dos clientes e enfatiza o valor do contato com o cliente para um bom negócio. Manter um canal de conversa contínua com as pessoas que pagam pelo seu produto ou serviço é vital. Por isso, saia do escritório! Vá para a rua e fale com seus clientes! Fonte: www.administradores.com.br

ACE Campo Belo e Sebrae Minas realizaram o Curso Gestão Estratégica de Vendas NA MEDIDA



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo e o Sebrae Minas realizaram o Curso Gestão Estratégica de Vendas-NA MEDIDA no período de 04 a 07/05 no horário de 18h30 às 22h30 na sede social da ACE com o consultor do Sebrae Paulo Sarto. O curso "Gestão Estratégica de Vendas Na Medida" envolve atividades dinâmicas e interativas, painéis de debate e exposições dialogadas. Apresenta aos participantes o papel do profissional de vendas na atualidade e as habilidades de relacionamento comercial, necessárias à venda, criando condições para que os participantes desenvolvam competências para compreender os benefícios da gestão estratégica de vendas. O Curso é destinado a empresários e gerentes de vendas de microempresas que desejam implementar estratégias de vendas na empresa. Participaram do Curso 11 empresas, na qual, poderiam

participar até 15 empresas, com até 2 participantes por empresa. Um dos participantes deveria ser impreterivelmente, o empresário. Dentre o conteúdo programático foi abordado: Encontro 1: Analisando o processo de compra do cliente e o de venda da empresa; Encontro 2: Planejando e gerenciando a equipe de vendas; Encontro 3: Atendimento qualificado gera venda diferenciada e Encontro 4: Trabalhando para fidelizar o cliente. O Curso proporcionou os seguintes benefícios: Conhecimento dos fundamentos e funções das atividades de vendas, não só para compreender o sentido de seu papel nas interações comerciais como para poder auto-avaliar-se como um consultor em vendas; Desenvolvimento da habilidade de levantar necessidades do cliente, associando-o ao produto ou ao serviço oferecido; Análise e

aplicação das ferramentas que proporcione um atendimento qualificado e gera venda diferenciada e Compreensão da importância e da forma de uso das ações de fidelização de cliente. O curso teve uma carga horária de 16 horas, divididos em quatro encontros de quatro horas cada, na qual, foi disponibilizado mais 1 hora destinada a Consultoria realizada nas dependências da ACE.

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

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

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

FEDERAMINAS

ACE em parceria com o Sebrae Minas realiza reunião com a Administração Municipal para apresentação do Projeto Empreender



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo- ACE em parceria com o Sebrae Minas realizou no dia 05/05 às 14h00 uma reunião com a Administração Municipal para apresentação do Projeto Empreender.

Estavam presentes na reunião diversas autoridades, dentre elas representando o Prefeito Municipal Wantuil Castro Secretário de Desenvolvimento, Planejamento e Obras, João Cláudio Fernandes-Sebrae Minas e Naira Maia Rodarte e Brainer Faria Amarante representando o Sicoob Credíbelo.

Durante a reunião foi apresentando o Projeto Empreender, o projeto é o de maior projeção do sistema da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) tendo atendido mais de 70 mil empresas vinculadas às Associações Comerciais.

Iniciado na década de 90 no estado de Santa Catarina, o Empreender atingiu o seu auge no ano de 2002 quando foram atendidas cerca de 800



ACEs. Após meses de negociação e empenho da diretoria, a CACB conseguiu apoio do SEBRAE para retomada do Empreender no Brasil. A retomada se dará em etapas. Nesta primeira etapa serão atendidas 10 ACEs em cada um dos estados da BA, PE, MG, MT, RO e RS.

Campo Belo foi escolhido dentre os 853 municípios mineiros, na qual, estará concorrendo com outras 55 cidades escolhidas. As ACEs serão selecionadas mediante apresentação de propostas, que conforme edital disponível no site da CACB até o dia 11/05/2015.

O Projeto visa à criação de 05 núcleos setoriais, sendo obrigatório cada núcleo ter 10 empresas, na qual, serão trabalhados os núcleos: Facção/Confecção; Panificação/bares e restaurantes; Construção Civil; Cafeicultores e Auto Peças. Todas as autoridades presentes manifestaram apoio ao Projeto, na qual, será enviado e caso seja selecionado, os núcleos setoriais terão uma oportunidade única de se desenvolver e fortalecer as empresas locais.

Novo ganhador da Promoção "USOU GANHOU" Cartão de Crédito da ACE / Sysprocard

Foi entregue no dia 15/05 ao ganhador da promoção "USOU GANHOU" Walisson Evangelista Silva colaborador da Empresa Oficina do Jeans um cartão bônus com limite de R\$ 100,00. A promoção USOU GANHOU é realizada mensalmente pela Sysprodata, empresa operadora do cartão da ACE, e tem por objetivo conceder 10 prêmios de R\$ 100,00 aos usuários que utilizarem mais vezes o cartão no período, de modo que quanto mais você usa mais chances tem de ganhar. A ACE oferece aos associados o benefício do cartão de crédito com a bandeira da entidade, com o intuito de combater a inadimplência local beneficiando as empresas associadas e os colaboradores das mesmas. As empresas poderão beneficiar seus colaboradores com o cartão de crédito da ACE, ou seja, não precisam dar o famoso vale ao funcionário e sim fornecer o cartão de crédito da entidade com o limite estipulado. Outra vantagem é que o cartão é descontado em folha de pagamento tornando se assim uma venda segura. 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.

Agende uma visita, sem compromisso, de um de nossos colaboradores pelo tel.: (35)3832-2503



Walisson Evangelista Silva, ganhador da Promoção "Usou Ganhou"

Crescem vendas nos supermercados por atacado



Inflação trouxe de volta hábito que brasileiro abandonou na década de 1990.

Consumidor das classes média e baixa foram atraídos pelos atacadões.

A inflação trouxe de volta um hábito que o brasileiro abandonou na década de 1990: fazer estoque de alimentos para driblar o aumento de preços. Uma pesquisa mostra que as vendas nos supermercados que vendem por atacado são as que mais crescem no país.

O segmento conhecido como "atacarejo"

porque vende os produtos em grandes quantidades e também por unidade, cresceu 9,7%, de acordo com uma pesquisa do setor. Em 2014, 1,4 milhão de famílias passou a comprar em quantidades maiores e estocar os mantimentos em casa.

A conta é fácil de entender: com mais gente endividada e sofrendo o impacto da inflação, o dinheiro fica mais curto para as compras do mês. A pesquisa também demonstra que essa situação tem trazido para os "atacarejos" um público que até então não tinha costume de frequentar esse tipo de mercado.

Os consumidores das classes média e baixa também foram atraídos pelos atacadões. O planejador financeiro Leonardo Gomes, que ajuda as pessoas a organizar a vida financeira, diz os lojistas se adaptaram para trazer clientes com menor renda.

"Um pacote de 10 unidades de um produto,

passou para cinco, seis ou sete. Ficou mais acessível no preço final para o consumidor", explica Leonardo.

Para economizar nos atacadões é preciso conhecer diretinho os hábitos família e depois planejar a compra.

"Conhecer é saber o básico de como é consumido um determinado produto, ou seja, saber se você consome 1 kg de arroz durante uma semana ou 5 kg de açúcar durante um mês. É saber mais ou menos isso para quando for comprar, não comprar em excesso e acabar perdendo dinheiro numa compra mal feita", orienta Leonardo.

Cliente habitual dos atacados, a Adriana Alves transformou a cozinha e a dependência numa grande despensa. "Eu já economizei assim no total até R\$ 600. É muita diferença. Você gasta em champagne. Gasta o que sobrar", brinca Adriana. *Fonte: g1.globofornalhoje*

Dia dos Namorados aquece o comércio de Campo Belo

No dia 12 de Junho, mais uma vez temos a chance de estar mais próximos daquela ou daquele que gostamos. Mas o ritual romântico do Dia dos Namorados não só fortalece os relacionamentos também causa um bem vindo alvoroço no comércio.

Para a ACE, Campo Belo o dia dos Namorados deve contribuir com as vendas no comércio. Para garantir o aumento das vendas, os lojistas estão apostando em propaganda, promoções e no funcionamento das lojas em horário especial.

As opções mais escolhidas pelos apaixonados são: flores, bombons, roupas, sapatos, cosméticos, perfumes, CDs, DVD's, livros, bichos de pelúcia, um cartão apaixonado, uma telemensagem. As alternativas de presentes para a pessoa amada são muito variadas, para todos os gostos e condições financeiras.

O Dia dos Namorados para muitos comerciantes deverá contribuir e ajudar devido as vendas do Dia das Mães terem sido mais fracas em comparação ao ano passado, pois os namorados tendem a gastar mais e movimentar o segmento masculino e feminino do comércio em geral, além de movimentar bares, motéis e restaurantes.

Para a ACE os namorados investem em presentes mais caros e todas as faixas etárias devem presentear seus namorados (as): adolescentes, jovens, solteiros, casados, etc. Tudo isso contribui para que esta data seja uma das mais esperadas pelos comerciantes em geral.

A ACE novamente está investindo numa campanha de conscientização entre os consumidores, sobre a importância de se comprar no comércio local, pois com este gesto a população é diretamente beneficiada, gerando mais recursos para o município.

Outro alerta que a ACE faz é sobre a liberação do crédito, onde os comerciantes devem redobrar o cuidado, investindo sempre na prevenção, preocupando-se não somente em vender, mais em efetuar uma venda segura, e consultando sempre o SCPC/SERASA.

Horário de Funcionamento especial para o Dia dos Namorados

Dias	Horário
11/06 (Quinta-feira)	Até às 19h00
12/06 (Sexta-feira)	Até às 19h00

Equilíbrio nas Relações de Consumo

Fecomércio MG | Jurídico

Você sabia que é obrigatório colocar o cardápio de preços de um restaurante ou salão de beleza na entrada do estabelecimento para o cliente decidir se quer entrar ou não? Ou que é proibido escrever o valor de um produto com as letras da mesma cor do fundo do papel exposto na vitrine? Esses e outros aspectos legais que tornam as relações de consumo mais transparentes no país estão sendo esclarecidos junto ao empresariado mineiro, na parceria firmada entre a Fecomércio MG e o Programa Estadual de Proteção e Defesa do Consumidor (Procon-MG). Entre as ações desenvolvidas, estão a produção de uma cartilha informativa, a realização de palestras e outras formas de divulgação para conscientizar fornecedores e consumidores. “O Procon tem autoridade para gerar políticas de defesa do consumidor e fiscalizar as práticas de venda, mas não agimos com o intuito único de punir infratores, mas também educar o nosso público. Essa parceria é uma forma de estar em contato com o empresário e o cidadão, compartilhando informações e conhecimento, que é uma das nossas políticas”, afirma a assessora jurídica do Procon, Cristiane Pedersoli. Segundo o advogado da Fecomércio MG Marcelo Moraes, a parceria é inovadora e a aproximação entre as duas entidades tem grande potencial para gerar benefícios ao comércio. “Com a disseminação de conhecimento, os empresários poderão melhorar a qualidade dos serviços prestados. Já estamos colhendo resultados positivos com os nossos representados”, ressalta. Um dos frutos da parceria é a cartilha “Afixação de preços de produtos e serviços para o consumidor”. O material explica, de forma didática, a legislação que orienta a quais especificações a afixação de valores deve atender. Segundo o coordenador do Procon-MG e promotor de justiça do Ministério Público de Minas Gerais (MPMG), Fernando Abreu, problemas em relação à disposição de preços dos produtos nas vitrines e gôndolas são recorrentes nas estatísticas de fiscalização do órgão. “Com a parceria, a representatividade da Fecomércio MG pode ser ampliada para formar uma rede para propagar informações úteis às empresas do comércio de bens, serviços e turismo”, afirma.

Aprenda a montar gôndolas e vitrines obedecendo à legislação

- Deixe os preços visíveis e escritos de forma clara, sem deixar margem de dúvidas ao consumidor;
- Exponha no mesmo local o preço à vista e o parcelado, especificando o número e valor das prestações, taxa de juros e demais acréscimos e encargos.
- Nunca coloque um cartaz com um único preço em uma vitrine com vários produtos.
- Cuidado com o famoso “a partir de”: pode-se divulgar que há peças com preços a partir de determinado valor, mas cada produto deve ter uma etiqueta individual com o respectivo preço.

O conteúdo completo da cartilha elaborada pelo Procon e pela Fecomércio MG está na página do Jurídico no portal.

Acesse: www.fecomerciomg.org.br/produtos-e-servicos/juridico

Fonte: Informativo Fecomércio-Edição: 395



UM BANCO COM SOLUÇÕES RÁPIDAS PARA EMPRESAS QUE TÊM PRESSA

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

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

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





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

DICAS POLÍCIA MILITAR

Dicas de Segurança - Furto de Veículos

Veja como você pode evitar o furto de objetos no interior de veículos. São dicas simples, mas que podem fazer a diferença. A PM conta com a comunidade no combate ao crime.

As pessoas devem evitar estacionar seus veículos em locais escuros e de pouca movimentação, como devem também evitar itinerários desertos para não serem alvos de assaltos.

A Polícia Militar conta com a ajuda de toda comunidade no combate ao crime, ao perceberem pessoas ou veículos suspeitos, devem observar as características e denunciar através dos nr 190 ou 181.

ABORDAGEM POLICIAL, SEGURANÇA PARA TODOS

Pedimos a todos os motoristas ou passageiros de veículos que cooperem durante uma abordagem policial, uma vez que esta é uma medida preventiva e repressora do crime. Esperamos que o cidadão tenha em mente que a abordagem faz parte do trabalho do policial que expõe sua vida em risco, em busca de identificar criminosos. Muitas vezes o cidadão se sente indignado por ser pessoa honesta, mas deve entender que o policial não tem outra forma de saber a índole do passageiro se não o abordando. Diante disso, elaboramos algumas dicas que servem de orientação ao cidadão no momento de qualquer abordagem policial. Confira:

- 1- Ao se aproximar de um bloqueio policial, diminua a velocidade e mantenha a tranquilidade.
- 2- Atenda prontamente aos sinais e orientações do policial.
- 3- Sempre respeite o bloqueio policial, pois a ação policial é a sua segurança e a fuga do bloqueio pode ser mal interpretada e gerar graves consequências.
- 4- Ao parar o veículo, permaneça sentado e aguarde orientações. Se for à noite, acenda as luzes internas do veículo. Só saia do veículo mediante instruções do policial, mantendo as mãos sempre visíveis e sem quaisquer objetos.



5- Não se preocupe com documentos, pois serão solicitados oportunamente. Quando houver duas ou mais pessoas no interior do veículo, elas devem aguardar orientações para sair, mantendo as mãos sempre visíveis.

6- Na abordagem, não se precipite em tirar do bolso a carteira de identidade. Aguarde orientação do policial. Caso esteja portando arma legalmente ou não, comunique ao policial na primeira oportunidade.

7- Não admita abusos ou maus tratos. Denuncie-os caso aconteça.

Polícia Militar, contribuindo para a construção de um ambiente seguro em Minas Gerais.

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



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

ESPAÇO EMPRESARIAL

MPE Brasil - Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas



O "MPE Brasil - Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas" promove o aumento da qualidade, produtividade e competitividade das MPEs brasileiras, disseminando os conceitos e práticas de gestão, por meio de um processo de reconhecimento estadual e nacional. Inscreva-se e seja um vencedor: todos os participantes que preencherem o questionário de auto avaliação

receberão uma avaliação da sua gestão e ficarão mais preparados para alcançar seus objetivos.

A quem é dirigido o prêmio

O MPE Brasil - Prêmio de Competitividade para Micro e Pequenas Empresas, é destinado às empresas que se enquadrem em determinadas características.

Características de padronização nacional

a) Receita bruta anual de até R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais), incluindo a soma dos orçamentos de filiais e matriz, segundo o Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte;

b) Ter completado pelo menos 1 (um) ano fiscal completo, ou seja, ter aberto a empresa até 31/12/2012;

c) Ter domicílio fiscal no Estado da respectiva inscrição;

d) Comprovar regularidade fiscal e estatutária (caso seja selecionada para etapa de visitas).

Categorias de reconhecimento

As categorias de reconhecimento serão:

- a) Agronegócio;
- b) Comércio;

c) Indústria;

d) Serviços de Educação;

e) Serviços de Saúde;

f) Serviços de Tecnologia de Informação - desenvolvimento, implantação e gerenciamento de software;

g) Serviços de Turismo - bares, restaurantes, hotéis, pousadas, agências de viagens, transportes turísticos;

h) Serviços - empresas de serviços que não se enquadrem nas categorias de serviços acima.

As empresas inscritas em uma das categorias acima poderão optar por se candidatar também ao "Destaque de Boas Práticas de Responsabilidade Social" e "Destaque de Inovação".

Para ter acesso ao Regulamento completo do Prêmio MPE Brasil, consulte a página de downloads do Sebrae.

Inscrição - Cronograma

Período de inscrições: a inscrição é gratuita e pode ser feita no site do Sebrae: www.sebraemg.com.br ou nos pontos de atendimento do SEBRAE do dia 01 de abril até o dia 31 de julho de 2015.

Boletim Jurídico - Negativação de consumidor Analfabeto no SCPC

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo esclarece sobre a negativação do consumidor analfabeto no SCPC se bastaria a impressão digital do mesmo lançada no documento que materializasse a dívida. A resposta é negativa. A mera digital do consumidor analfabeto lançada no documento não autoriza o registro. Sobre o assunto nos reportamos ao endereço eletrônico:

www.redeverdeeamarela.com.br na seção que cuida do SOLAR (Sistema On Line de Atendimento e Relacionamento), na parte relativa a "Perguntas e Respostas", transcrevendo abaixo o que dela consta sobre o tema em epígrafe:

"É possível registrar um débito, oriundo de pessoa analfabeta?"

R: De acordo com o Código Civil, em seu artigo 1º, 'toda pessoa é capaz de direitos e deveres na ordem civil'. Assim, não há qualquer restrição de direitos ao analfabeto. Mas, será necessário, no caso do analfabeto, que haja representação para os atos da vida civil, ou seja, que alguém o 'represente'.

O analfabeto far-se-á representar:

a) por escritura pública; ou

b) mediante a aposição de sua impressão digital e assinatura a rogo, em presença de duas testemunhas qualificadas, também signatárias do instrumento.

A situação exposta na letra 'b' é a mais indicada:

'assinar a rogo' é ter no documento onde o analfabeto colocou sua impressão digital, o nome e documento de identidade ou CPF de outra pessoa, que assinará em seu próprio nome - a rogo - ou seja, conste no contrato que fulano de tal, RG..., CPF..., está assinando a rogo por ordem e autorização do contratante, na presença de duas testemunhas (maiores de idade e capazes). Desta forma o documento que contém a impressão digital do analfabeto torna-se válido e poderá ser registrado.

A promissória, só com a digital do consumidor analfabeto, não é suficiente.

Veja mais informações sobre ASSINATURA A ROGO, na Seção Dicas." - grifamos.

Na "Seção Dicas", deparamos com os seguintes esclarecimentos acerca da assinatura a rogo:

"ASSINATURA A ROGO"

É a assinatura que alguém põe em um documento a pedido de quem não sabe ou não pode assinar o seu nome. A pessoa analfabeta, maior e capaz para praticar atos jurídicos, ou a alfabetizada que, por motivo transitório, esteja impossibilitado de assinar, poderá praticá-los, assinando a rogo outra pessoa (mediante a coleta da impressão digital feita com tinta, do polegar direito, avalizada pela pessoa de confiança da pessoa impossibilitada de



assinar). No caso de pessoa não alfabetizada, o documento deve ser lido em voz alta e clara, e a ela perguntado se entendeu o teor do instrumento, esclarecendo-lhe as dúvidas, se necessário. Seja qual for o caso, deve-se inserir no documento declaração elucidativa.

MODELO

Fulano de tal (nome, RG ou CPF e nome da mãe), impossibilitado de assinar, por ser (portador de moléstia paralisante ou analfabeto, ou, se outro motivo, descrevê-lo), assinando a rogo dele (nome de quem vai assinar a rogo, com RG e CPF), ficando no final desta a impressão dactiloscópica de seu polegar direito como prova de seu consentimento. O comparecimento de outra pessoa assinando a rogo do outorgante está prevista no parágrafo 2º do artigo 215 do Código Civil.

Fonte: www.federaminas.com.br

Cantinho da Santa Casa



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

UTI - Unidade de Tratamento Intensivo

A Santa Casa de Campo Belo existe há mais de um século e nas últimas duas décadas funciona a UTI Unidade de Tratamento Intensivo. Nos últimos meses o hospital vem desenvolvendo novas rotinas de serviços e fazendo reestruturações para melhor servir a população.

A UTI será alvo de algumas mudanças para os próximos dias, principalmente nos horários de visitas e controle de entrada de visitantes. Para que o serviço seja realizado mantendo suas características sem perder a qualidade, a equipe de educação continuada e humanização do hospital fizeram algumas alterações nos horários de visitas e também na forma de entrada na UTI.

Pedimos aos familiares e parentes dos pacientes que atentem para as explicações de nossos profissionais, principalmente as pessoas de outras cidades, evitando perder a viagem ou ter que esperar por mais tempo para as visitas.

A Santa Casa continua inserida na Rede de Saúde Municipal, Estadual e Federal e fazendo o seu papel, internando e tratando todos os usuários SUS, principalmente aqueles que vierem através da UPA.

Anataniel Reis Oliveira - Diretor Administrativo

Bancos devem avisar seus clientes sobre aumento de tarifas

Informação deve constar no extrato, correspondência ou na agência. BC diz que a maioria dos serviços e produtos está sendo reajustada.

As taxas que são pagas para sacar dinheiro ou transferir de uma conta para outra, estão mais caras. O Banco Central alerta que os clientes precisam ser avisados antes sobre cada reajuste.

A vendedora Rosângela Valadares acabou de tirar um extrato no banco e não gostou do que viu. "Vou conversar com a minha gerente essa semana. Porque não é justo eu pago um pacote quando eu fechei o meu contrato e está sempre aumentando sem me comunicar", fala a vendedora.

Os bancos podem aumentar os preços dos serviços, mas são obrigados a avisar ao cliente 30 dias antes. Isso pode ser feito no extrato, por correspondência ou divulgar na agência em local visível. De acordo com o Banco Central, a maioria dos serviços e produtos está sendo reajustada pelos bancos.

A segunda via de cartão de débito, por exemplo, aumentou 7,3% em abril deste ano na comparação com o mesmo mês do ano passado. A tarifa para saque subiu 10% e a transferência entre contas do

mesmo banco aumentou 13%.

"O cliente tem que sempre está atento, conferindo extrato todas essas tarifas que o banco cobra", fala o vendedor Marcelo Eduardo de Araújo Reis.

A variação de preços entre um banco e outro também é grande. Uma pesquisa da UFMG mostra que a segunda via de cartão em um banco custa R\$ 5 e em outro R\$ 1. O saque em caixa eletrônico pode ser 260% mais caro de um banco para o outro.

Há quatro tipos de pacotes de serviços para o cliente escolher. Por isso, o advogado Bruno Burgarelli diz que é importante saber qual é mais vantajoso. Tem ainda um pacote básico que é de graça com serviços essenciais. Ele dá direito a cartão de débito, duas transferências entre contas do mesmo banco, dois extratos e dez folhas de cheques por mês.

"Pesquisar preço, uma comparação, uma vez que fechar um pacote que seja mais adequado ao seu perfil negociar junto a gerência do banco para tentar reduzir cada vez mais os valores que estão tão elevados para esses consumidores", explica o advogado de direito do consumidor, Bruno Burgarelli.



De acordo com as informações do site do Banco Central, se o cliente perceber um aumento de tarifa do qual não foi informado, primeiro deve reclamar com o banco.

Os órgãos do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor (SNDC) são responsáveis por fazer a mediação dessas questões. O SNDC é formado por Procons, Ministério Público, Defensoria Pública e entidades civis de defesa do consumidor.

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 Junho

TRÊS LAGOAS FLORESTAL

2ª Feira da Cadeia Produtiva da Indústria de Base Florestal Sustentável
01/06/2015 até 04/06/2015
Três Lagoas - MS
Local acessível a portadores de necessidade especiais

BAHIA FARM SHOW

11ª BAHIA FARM SHOW-FEIRA DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA E NEGÓCIOS
02/06/2015 até 06/06/2015
Luis Eduardo Magalhães - BA
Local acessível a portadores de necessidade especiais

RECICLA NORDESTE

5ª Feira da Indústria da Reciclagem e Transformação
03/06/2015 até 05/06/2015
Fortaleza - CE
Local acessível a portadores de necessidade especiais

FENAT

40ª FENAT - Feira Nacional do Tricô
04/06/2015 até 22/06/2015
Monte Sião – MG

EXPOBENTO

25ª Exposição de Bento Gonçalves
04/06/2015 até 14/06/2015
Bento Gonçalves - RS
Local acessível a portadores de necessidade especiais

13º SALIPI - SALÃO DO LIVRO DO PIAUÍ

13ª Salão do Livro do Piauí
05/06/2015 até 14/06/2015
Teresina – PI
Local acessível a portadores de necessidade especiais

HAIRNOR

6ª HAIRNOR - FEIRA DE BELEZA DO NORDESTE
06/06/2015 até 08/06/2015
Olinda - PE
Local acessível a portadores de necessidade especiais

FENIM GRAMADO PRIMAVERA VERÃO 2015/2016

8ª Feira Nacional da Indústria da Moda
09/06/2015 até 11/06/2015
Gramado – RS

EXPOGOIÁS BRASIL

9ª MULTIFEIRA EXPOGOIÁS BRASIL
09/06/2015 até 14/06/2015
GOIÂNIA - GO
especiais

SIAL BRAZIL

4ª Salão Internacional de Alimentação para a América latina
09/06/2015 até 11/06/2015
São Paulo – SP

FISPAL FOOD SERVICE

31ª Feira Internacional de Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar
09/06/2015 até 12/06/2015
São Paulo - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

FISPAL CAFÉ 2015

10ª Feira de Negócios para o Setor Cafeeiro
09/06/2015 até 12/06/2015
São Paulo - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

FISPAL SORVETES 2015

12ª Feira Internacional de Tecnologia para a Indústria de Sorveteria Profissional
09/06/2015 até 12/06/2015
São Paulo - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

11ª BIO BRAZIL FAIR 2015 | BIOFACH AMÉRICA LATINA

11ª Feira Internacional de Produtos Orgânicos e Agroecologia
10/06/2015 até 13/06/2015
São Paulo - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

NATURALTECH 2015

11ª Feira de Alimentação Saudável, Suplementos, Produtos Naturais e Saúde
10/06/2015 até 13/06/2015
São Paulo - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

EXPOTRÊS

2015ª 38ª Exposição Agropecuária de Três Lagoas
14/06/2015 até 23/06/2015
TRÊS LAGOAS - MS

Local acessível a portadores de necessidade especiais
BIO BRAZIL FAIR 2015 / BIOFACH AMÉRICA LATINA

EXPOSUPER

28ª Exposuper - Feiras de produtos, serviços e equipamentos para supermercados e convenção catarinense de Supermercado
16/06/2015 até 18/06/2015
Joinville - SC
Local acessível a portadores de necessidade especiais

COTEQ

9ª 9ª EXPOEQUIP - Exposição de Tecnologia de Equipamentos para Corrosão & Pintura, END e Inspeção de Equipamentos
16/06/2015 até 18/06/2015
Cabo de Santo Agostinho - PE
Local acessível a portadores de necessidade especiais

FITCATARATAS

10ª Festival de Turismo das Cataratas
17/06/2015 até 19/06/2015
Foz do Iguaçu - PR
Local acessível a portadores de necessidade especiais

HORTITEC

22ª Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas
17/06/2015 até 19/06/2015
Holambra – SP

HOTELSHOW & RESTAURANTE

8ª Hotel Show & Restaurante
17/06/2015 até 19/06/2015
Foz do Iguaçu - PR
Local acessível a portadores de necessidade especiais

FOMENTAR PEQUENOS NEGÓCIOS E EMPREGOS – PARANAGUÁ

2ª Salão de Pequenos Negócios
19/06/2015 até 21/06/2015
Paranagua – PR

EXPO ENA RIBEIRÃO PRETO

4ª Feira de Sport, Fitness e Saúde
19/06/2015 até 21/06/2015
Ribeirão Preto - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

ROOFING AND WATERPROOFING INTERNATIONAL EXHIBITIO

3ª ROOFING EXPO BRAZIL
23/06/2015 até 25/06/2015
São Paulo – SP

TRANSPOSUL FEIRA E CONGRESSO DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA

17ª TranspoSul Feira e Congresso de Transporte e Logística
23/06/2015 até 25/06/2015
Porto Alegre - RS
Local acessível a portadores de necessidade especiais

FISPAL TECNOLOGIA

31ª Feira Internacional de Embalagens, Processos e Logística para as Indústrias de Alimentos e Bebidas
23/06/2015 até 26/06/2015
São Paulo - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

BRASIL OFFSHORE

8ª Feira e Conferência da Indústria de Petróleo e Gás
23/06/2015 até 26/06/2015
Macaé – RJ

BRASIL OFFSHORE 2015

9ª Feira e Conferência da Indústria de Petróleo e Gás
23/06/2015 até 26/06/2015
Macaé - RJ
Local acessível a portadores de necessidade especiais

MANUTENÇÃO 2015

5ª 5ª Feira de Manutenção e Equipamentos Industriais
23/06/2015 até 26/06/2015
BLUMENAU - SC
Local acessível a portadores de necessidade especiais

ABF FRANCHISING EXPO

24ª Feira Internacional de Negócios de Franquias
24/06/2015 até 27/06/2015
São Paulo – SP

CEMAT

3ª Cemat South América
30/06/2015 até 03/07/2015
São Paulo - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

MDA SOUTH AMERICA

2ª Feira Internacional de Transmissão de Forças, Controle e Automação
30/06/2015 até 03/07/2015
São Paulo - - SP
Local acessível a portadores de necessidade especiais

DICA DO MÊS

Acesse o site da ACE:
www.acecb-mg.com.br
 com informações atualizadas do dólar, euro, climatempo, dentre outros.

JORNAL DA ACE ANUNCIE AQUI!

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

Tel.: (35) 3831-2674

Novos Associados

* STILL FERRO E AÇO
 * O BOTICÁRIO

Bem vindos!!!



TV CAMP

Tel.: (35) 3832-7021

A qualidade dos nossos produtos é a sua segurança

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

Motivação & Sucesso

JUNHO / 2015

A aceleração da vida

Luiz Marins



Já estamos no final de maio, chegando na metade de um ano que mal começou. Parece que o Natal foi ontem e que o dia não tem mais 24 horas, nem as semanas sete dias. O que aconteceu? O que fazer? Como viver num mundo em que temos a sensação clara de que não temos tempo para nada?

O que aconteceu é que, de fato, fazemos hoje num dia o que há anos atrás demorávamos uma semana para fazer. A informação instantânea via rádio, TV, internet, WhatsApp, YouTube, Facebook, etc., etc., nos faz saber coisas que antes se demorava uma vida para conhecer. Os celulares e smartphones nos tornaram disponíveis 24 horas para quem tenha ou não nossos contatos. Esse acúmulo de informação gera uma ansiedade de fazer, participar, experimentar que nossos antepassados não tinham. Nossa cabeça é bombardeada por dados e informações do mundo inteiro. Ficamos irritados com fatos que não nos dizem diretamente respeito e que ocorreram do outro lado do mundo. Além disso, a facilidade de locomoção por terra, mar ou ar nos dá uma sensação de que as distâncias diminuíram. Uma viagem que antes demorava uma semana a cavalo, hoje é feita em poucas horas a 100 km por hora. Tudo isso mudou a nossa concepção

de espaço e tempo e nos faz ficar ainda mais irritados com o trânsito parado nas cidades, o que nos dá a sensação de "perder tempo". E o que fazer?

Para enfrentar esses novos tempos é preciso desenvolver um autocontrole muito grande e tomar plena consciência daquilo que seja realmente essencial em nossa vida e priorizar as informações e atividades que nos levem a essas coisas essenciais. É preciso saber selecionar e sintetizar essa avalanche de informação disponível para que tenhamos foco, muito foco no que realmente queremos e devemos fazer. É preciso saber dizer muitos "nãos" às tentações da tecnologia e mesmo aos amigos, colegas, conhecidos e estranhos que nos encham de mensagens, fotos, vídeos, etc. e que ocupam nossa mente com coisas absolutamente acidentais e desnecessárias, que nos tiram do foco do que realmente devemos fazer. Tempo é questão de preferência e temos que priorizar o que nos conduz ao essencial.

Para isso é preciso desenvolver, como nunca, um grande domínio da vontade e não nos deixar cair nas tentações da mídia, das novelas, dos comerciais que nos levam ao consumismo desenfreado e a tudo o que é desnecessário e acidental para a o nosso sucesso e a nossa verdadeira felicidade.

Assim, reeducar a vontade e reaprender a pensar criticamente, me parecem ser os únicos caminhos para vencer os desafios deste louco tempo de aceleração e viver cada momento e a própria vida com sabedoria e qualidade.

Pense nisso.

Sucesso!

Luiz Marins

ANTHROPOS MOTIVACION & SUCCESS



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, residências fanfarras e comércio em geral.
 Faça até 12 parcelas, sem juros! - (35) 3831-1459



Essencial como você!

Seus colaboradores merecem!



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

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



MONTANA 2015

PERFEITA PARA O TRABALHO.
PERFEITA PARA QUEM QUER MUITO.

BEM DIFERENTE DAS VELHAS PICKUPS. AQUI CABE MUITO.

DESCONTOS ADICIONAIS PARA TAXISTAS



PRISMA 2015



ONIX 2015

Todos juntos fazem um trânsito melhor

Desconto de 22% para Produtor Rural (CNPJ) referente ao veículo Montana LS (2015) 540000 - 4pc 16V, 1070 km/h. Consulte uma concessionária Novo Fatura Chevrolet para obter informações sobre as condições, condições de pagamento e condições de garantia. SAC: 0800-710-4216. Para mais informações de contato: Chevrolet Brasil para o período de 15 a 30 de setembro de 2015, para condições especiais Novo Fatura Chevrolet, para veículos C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z, AA, AB, AC, AD, AE, AF, AG, AH, AI, AJ, AK, AL, AM, AN, AO, AP, AQ, AR, AS, AT, AU, AV, AW, AX, AY, AZ, BA, BB, BC, BD, BE, BF, BG, BH, BI, BJ, BK, BL, BM, BN, BO, BP, BQ, BR, BS, BT, BU, BV, BW, BX, BY, BZ, CA, CB, CC, CD, CE, CF, CG, CH, CI, CJ, CK, CL, CM, CN, CO, CP, CQ, CR, CS, CT, CU, CV, CW, CX, CY, CZ, DA, DB, DC, DD, DE, DF, DG, DH, DI, DJ, DK, DL, DM, DN, DO, DP, DQ, DR, DS, DT, DU, DV, DW, DX, DY, DZ, EA, EB, EC, ED, EE, EF, EG, EH, EI, EJ, EK, EL, EM, EN, EO, EP, EQ, ER, ES, ET, EU, EV, EW, EX, EY, EZ, FA, FB, FC, FD, FE, FF, FG, FH, FI, FJ, FK, FL, FM, FN, FO, FP, FQ, FR, FS, FT, FU, FV, FW, FX, FY, FZ, GA, GB, GC, GD, GE, GF, GG, GH, GI, GJ, GK, GL, GM, GN, GO, GP, GQ, GR, GS, GT, GU, GV, GW, GX, GY, GZ, HA, HB, HC, HD, HE, HF, HG, HH, HI, HJ, HK, HL, HM, HN, HO, HP, HQ, HR, HS, HT, HU, HV, HW, HX, HY, HZ, IA, IB, IC, ID, IE, IF, IG, IH, II, IJ, IK, IL, IM, IN, IO, IP, IQ, IR, IS, IT, IU, IV, IW, IX, IY, IZ, JA, JB, JC, JD, JE, JF, JG, JH, JI, JJ, JK, JL, JM, JN, JO, JP, JQ, JR, JS, JT, JU, JV, JW, JX, JY, JZ, KA, KB, KC, KD, KE, KF, KG, KH, KI, KJ, KK, KL, KM, KN, KO, KP, KQ, KR, KS, KT, KU, KV, KW, KX, KY, KZ, LA, LB, LC, LD, LE, LF, LG, LH, LI, LJ, LK, LL, LM, LN, LO, LP, LQ, LR, LS, LT, LU, LV, LW, LX, LY, LZ, MA, MB, MC, MD, ME, MF, MG, MH, MI, MJ, MK, ML, MM, MN, MO, MP, MQ, MR, MS, MT, MU, MV, MW, MX, MY, MZ, NA, NB, NC, ND, NE, NF, NG, NH, NI, NJ, NK, NL, NM, NN, NO, NP, NQ, NR, NS, NT, NU, NV, NW, NX, NY, NZ, OA, OB, OC, OD, OE, OF, OG, OH, OI, OJ, OK, OL, OM, ON, OO, OP, OQ, OR, OS, OT, OU, OV, OW, OX, OY, OZ, PA, PB, PC, PD, PE, PF, PG, PH, PI, PJ, PK, PL, PM, PN, PO, PP, PQ, PR, PS, PT, PU, PV, PW, PX, PY, PZ, QA, QB, QC, QD, QE, QF, QG, QH, QI, QJ, QK, QL, QM, QN, QO, QP, QQ, QR, QS, QT, QU, QV, QW, QX, QY, QZ, RA, RB, RC, RD, RE, RF, RG, RH, RI, RJ, RK, RL, RM, RN, RO, RP, RQ, RR, RS, RT, RU, RV, RW, RX, RY, RZ, SA, SB, SC, SD, SE, SF, SG, SH, SI, SJ, SK, SL, SM, SN, SO, SP, SQ, SR, SS, ST, SU, SV, SW, SX, SY, SZ, TA, TB, TC, TD, TE, TF, TG, TH, TI, TJ, TK, TL, TM, TN, TO, TP, TQ, TR, TS, TT, TU, TV, TW, TX, TY, TZ, UA, UB, UC, UD, UE, UF, UG, UH, UI, UJ, UK, UL, UM, UN, UO, UP, UQ, UR, US, UT, UY, UZ, VA, VB, VC, VD, VE, VF, VG, VH, VI, VJ, VK, VL, VM, VN, VO, VP, VQ, VR, VS, VT, VU, VW, VX, VY, VZ, WA, WB, WC, WD, WE, WF, WG, WH, WI, WJ, WK, WL, WM, WN, WO, WP, WQ, WR, WS, WT, WU, WV, WW, WX, WY, WZ, XA, XB, XC, XD, XE, XF, XG, XH, XI, XJ, XK, XL, XM, XN, XO, XP, XQ, XR, XS, XT, XU, XV, XW, XX, XY, XZ, YA, YB, YC, YD, YE, YF, YG, YH, YI, YJ, YK, YL, YM, YN, YO, YP, YQ, YR, YS, YT, YU, YV, YW, YX, YY, YZ, ZA, ZB, ZC, ZD, ZE, ZF, ZG, ZH, ZI, ZJ, ZK, ZL, ZM, ZN, ZO, ZP, ZQ, ZR, ZS, ZT, ZU, ZV, ZW, ZX, ZY, ZZ.



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