

Campo Belo sai na frente sendo o 1º município da região a implantar a Sala Mineira do Empreendedor



À esquerda José Itamar, Luiz Carlos (Jucemg), Eustáquio de Azevedo (Secretário de Desenvolvimento), Glaucya Souto (Sebrae), Adalberto Lopes (Vice-Prefeito), José Maria Júnior (Vereador) e Christian Albernaz Pimenta (Primeiro Vice-Presidente ACECB)

A Secretaria Municipal de Desenvolvimento inaugurou em sua Sede, à Rua João Pinheiro, 89, na tarde do dia 18 de maio, a Sala Mineira do Empreendedor, um espaço de promoção de novas empresas, desenvolvimento de negócios e integração com o setor público, um local de orientações, serviços e capacitações, sendo resultado de um termo de cooperação assinado entre o Sebrae e Junta Comercial, com objetivo de melhorar e simplificar o ambiente de negócios em parceria com as Prefeituras.

Segundo a coordenadora do Sebrae, Glaucya Jerusa Souto Vale, Campo Belo é o 1º município do território de Lavras e o 8º do Sul de Minas, dentro de 183 municípios a implantar a Sala Mineira do Empreendedor.

Dentre as autoridades presentes estiveram o vice-prefeito Adalberto Lopes, o secretário municipal de Desenvolvimento Eustáquio de Azevedo Silva, representando a Câmara Municipal vereador José Maria dos Santos Júnior, coordenadora do Sebrae Glaucya Jerusa

Souto Vale, superintendente da Regional Varginha da JUCEMG Luiz Carlos Mangiapelo, representando a Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo Christian Albernaz Pimenta, demais vereadores, empresários e sociedade civil.

A Sala será um espaço único, onde o empreendedor terá contato com o Poder Público e entidades pró-empresários, que possa formalizar seu empreendimento em todos os níveis, obter orientações e buscar o conhecimento para o seu desenvolvimento profissional e de seu empreendimento, com base nos três pilares: orientação, serviços e capacitações.

Ao final da solenidade os presentes foram convidados a conhecer as instalações da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico. A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo tem um representante na Sala Mineira realizando atendimentos aos empresários.

CONSULTAS AO CRÉDITO

Boa Vista

Administradora do **SCPC**

EXPEDIENTE**Notícias Empresariais de Campo Belo**

Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo

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

Campo Belo - M.G / 37270-000

Telefax: (35) 3831-2674

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

Homepage: www.acecb-mg.com.br

DIRETORIA:**Presidente:**

Tiago Correa dos Reis

Primeiro Vice-presidente

Cristian Albernaz Pimenta

Segundo Vice-presidente

Geraldo Magelo Santos

Primeiro Diretor Financeiro:

Tarlei de Castro

Segundo Diretor Financeiro:

Paulo Onofre Ferreira

Primeiro Secretário:

Ari Paula Amante

Segundo Secretário:

Carlos Renato Aparecido Alves

Diretores:

Lucas Soares Costa

Luciano Sousa Dutra de Carvalho

Gustavo Rodrigues Santos Silva

Carlúcio Murta Maia

Conselho Fiscal:

Wilton Alvarenga Luiz

Conselho Fiscal:

Ghiulliano Moreira Baliza

Conselho Fiscal:

Éder Pereira Rodrigues

Suplente Conselho Fiscal:

Omar Mendes de Melo Júnior

Suplente Conselho Fiscal:

João Donizetti Martins

Suplente Conselho Fiscal:

Pedro Cambraia Bahia Coutinho

Coordenação, edição e redação:

Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação: (9 9897-0412)
Arrakilária Martins / Milton Inácio

Impressão:

Minas Gráfica: (35) 3832-5638

ESTATÍSTICA SCPC

SCPC Básico	1.149
SCPC	4.561
SCPC Cheque	367
SCPC Integrada	1018
Relatório Simplificado	239
SCPC Completo	57
SCPC Net PF	29
SCPC Net PJ	100
Empresarial Completo	06
Empresarial Gold	02
Pessoal Gold	09
Consulte PJ	21
Renavam	01
Adicional Protesto Nacional	260
Adicional Score	240
Inclusões	741
Exclusões	681

Período: 09/03 a 21/05/2018**As 05 empresas que mais consultaram o SCPC**

- * Casa Lêdo
- * Mil Koizas
- * Comercial Adenil
- * Servidros
- * Tok Cel

Você está preparado para a Nota Fiscal 4.0?**Julho já está praticamente aí e com a obrigatoriedade, quem não aderir a NF-e 4.0 não conseguirá mais emitir o documento porque o modelo anterior será descontinuado**

Já ouviu falar da Nota Fiscal 4.0? Atenção, e-commerce, tem mudança chegando por aí! O Governo Federal está mudando o layout da nota fiscal e fazendo alterações que afetam todas as empresas que emitem o documento, mas para você que vende na Internet, o impacto será ainda maior. Por exemplo, para quem comercializa produtos com restrições sanitárias, como alimentos, bebidas e medicamentos, foi criado um novo grupo chamado de rastreabilidade de produto (Grupo I80), que vai permitir rastrear qualquer item a partir do número de lote e data de fabricação/produção.

Hoje, os operadores logísticos recebem a nota do fornecedor, neste caso, um e-commerce que contrata o transporte e depois emitem uma nota para o consumidor que receberá a mercadoria em casa. Nesse processo, a sua logística também será afetada porque com a NF-e 4.0, será obrigatório indicar desde a origem, quem é o transportador, de onde o produto saiu e para onde está indo. Outro ponto é a forma de pagamento, agora, é necessário dizer se é boleto, cheque ou cartão de crédito e débito, antes bastava falar se era “à vista” e “a prazo”.

Atualmente, para emitir uma NF-e, existem dois layouts, o 3.1 que será desativado em junho desse ano e a versão 4.0, disponível desde novembro de 2017 e que será obrigatória a partir de 2 de julho de 2018. E, faltando apenas três meses, como está esse movimento de migração? Lento! Muito lento! De acordo com uma percepção do mercado, apenas 30% das empresas, nessa conta já estão as empresas que comercializam pela web, e comércios aderiam à NF-e 4.0. Para os outros 70%, não há tempo a perder, é necessário se mexer e rápido.

A primeira coisa que você precisa fazer é checar se o seu ERP está atualizado, principalmente o módulo de faturamento, ele deve estar adequado a nova legislação. Um dos principais atrativos de uma loja online é vender e enviar o produto para qualquer lugar do Brasil, mas cada estado tem regras tributárias diferentes e a NF-e 4.0 terá novos campos para apontar esses impostos. Por exemplo, em vendas para onde há Fundo de Combate à Pobreza (FCP) e Substituição Tributária (ST), o sistema terá que calcular o valor de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços) relativo a esses tributos, um cálculo que era feito somente na apuração, quando é enviado a GIA ST (Guia Nacional de Informação e Apuração do ICMS Substituição Tributária), e a partir de julho, terá que ser feito em toda a nota.

Agora, vem a pergunta, por que o Governo está propondo esse novo formato? O objetivo é melhorar a fiscalização, simplificar a rotina de quem emite nota e garantir mais segurança na transmissão dos dados. A adoção do protocolo TLS 1.2 ou superior e a extinção do SSL, usado até agora, é uma forma de ter um padrão de criptografia mais seguro para a proteger a comunicação com o órgão.

Essa nova regra é um desafio e tanto, mas ele pode ser facilmente vencido com um projeto de atualização do software de gestão. Se você tem um parceiro de tecnologia confiável, não precisa se preocupar porque ele, com certeza, está atento e preparado para te apoiar nesse momento. Mas se seu e-commerce usa um ERP ultrapassado, agora é a hora certa para repensar a sua estratégia de TI.

Outro ponto que você não pode esquecer é a capacitação dos seus colaboradores. Não adianta ter o ERP atualizado, se quem trabalha com ele não sabe quais os novos campos que devem ser preenchidos. Aposte em treinamentos para ensiná-los a lidar com a NF-e 4.0 e aproveite a tecnologia para isso, o EAD, é uma boa alternativa para ensinar todo mundo de maneira rápida e com pouco custo.

Julho já está praticamente aí e com a obrigatoriedade, quem não aderir a NF-e 4.0 não conseguirá mais emitir o documento porque o modelo anterior será descontinuado. E não emitir a nota fiscal é uma infração gravíssima que te deixará sujeito à multa. Ou seja, ou muda ou muda, não há escapatória.

Marcelo Cosentino — Vice-presidente dos segmentos de Professional Services da TOTVS

Fonte: www.administradores.com.br

ACECB realizou a 2ª Feiccamp - Feira Comercial Multissetorial de Campo Belo

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACECB) em parceria com o Rotary Club, Prefeitura Municipal e Rádio Clube FM realizou nos dias 28 e 29/04 a 2ª Feiccamp na Praça Vereador Antônio Rodrigues de Melo (Praça do Museu).

O evento contou com a presença de 27 expositores, na qual, as empresas puderam expor e comercializar seus produtos ou serviços, sendo uma oportunidade para conquistar clientes em potencial e divulgar sua marca, produto e a empresa.

Durante os dias 28 e 29/04 os empresários tiveram a oportunidade de participarem de atividades que aconteceram no estande do Sebrae, sendo: Oficina de Marketing Digital; Palestra: Como Vender mais, utilizando engajamento, inovação e atitude; Oficina Giro de Mercado com os temas: Recursos Humanos, Vendas e Marketing.

A abertura do evento foi realizada no dia 28/04 às 14h00, na qual, contou com a presença de diversas autoridades, dentre elas: O vice-prefeito de Campo Belo Adalberto Lopes, vereador José Maria Júnior representando a Câmara Municipal, a técnica regional do Sebrae Glaucya Jerusa Souto Vale, o presidente do Rotary Club Juliano Furtado Freire e do proprietário da Rádio Clube FM Júnior

A tradicional Festa do Trabalhador aconteceu nos dias 30/04 e 01/05 com shows, prestação de serviços, diversão para as crianças.

Agradecimentos especiais: A Prefeitura e Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico / Divisão de Indústria, Comércio e Serviços, às EQUIPES, da Secretaria de Obras - SEOP, ao Jota Martins - Cultura e Eventos, Dominginhos (tendas), Diretoria e Equipe Rotary Club, a todos da praça de alimentação que montaram seus estandes (igrejas, Maçonaria e outras entidades) e Polícia Militar.

Todas as fotos estão disponíveis no facebook: Thais Ferreira e na página ACE Campo Belo.

Furtado. A ACE estava representada por seu presidente Tiago Correa dos Reis que agradeceu a todos os expositores pela confiança e participação, citou as empresas parceiras: Rotary Club, Prefeitura Municipal e Rádio Clube FM e também as empresas apoiadoras: Sebrae, Sicoob Credibelo, Quatá e Sysprodata. Também no dia 28/04 a ACE recebeu a visita do presidente da Federaminas Emílio Parolini juntamente com sua esposa Mariella Parolini que prestigiaram o evento. Nessa mesma data, a partir das 20h00 iniciou o show com o artista local Juninho Matos.

No dia 29/04, além da exposição e comercialização dos produtos das empresas locais e atividades realizadas em parceria com o Sebrae, às 15h00 foi realizado o show do grupo local Mistura de Cor.

A Rádio Clube FM também esteve presente durante todo o evento com um estande próprio fazendo toda a cobertura do evento. O objetivo da ACE é tornar a Feiccamp uma referência no município e região, fomentar a economia do município através do comércio local, contribuindo para o desenvolvimento do município.

A ACECB agradece a todas as empresas expositoras na 2ª Feiccamp, são elas:

- 1) Sebrae;
- 2) Compor Informática;
- 3) Madeireira Master;
- 4) Forte Segurança Eletrônica;
- 5) Sol Forte Energia;
- 6) Café Fazenda Caeté;
- 7) Naípe;
- 8) Truck Auto Center;
- 9) Quatá;
- 10) Sindicato dos Produtores Rurais;
- 11) Arte na Praça (artesanato);
- 12) DSR Jóias;
- 13) DSR Chopp;
- 14) Net Fácil;
- 15) Bom Imóvel Imobiliária;
- 16) Doce Meu;
- 17) Musical Eletro;
- 18) SOS Tecnologia e Educação;
- 19) Construai;
- 20) Musical Eletro;
- 21) Auto Escola Campo Belo;
- 22) Stratus;
- 23) Cachaça Campo Belo;
- 24) Batata Show;
- 25) RHF Talentos;
- 26) Dafra Motos
- 27) Posto de Puericultura



Equipe ACE e Sebrae



À esquerda Mariele Parolini, Emilio Parolini (Presidente Federaminas), Thiago (Presidente ACE), Gláucia (Sebrae), Laércio (Prefeitura) e Thais (ACE).



Atividades de capacitação foram realizadas no stand do Sebrae

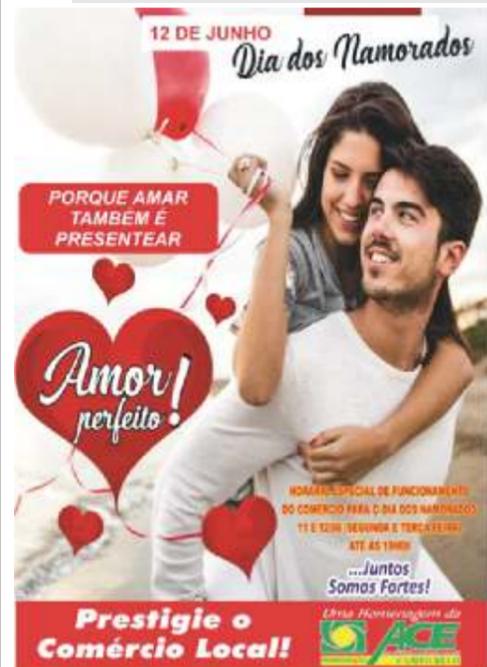


Autoridades na abertura da 2ª Feiccamp, o vice-prefeito Adalberto Lopes realizou um pronunciamento.



Show com Juninho Mattos

Confira cinco dicas para aumentar suas chances de faturar mais no Dia dos Namorados



para este ano, você já consegue ter uma ideia de itens “quentes” para as vendas. Assim, pode planejar descontos para os mesmos e reforçar o estoque dessas peças.

Tenha estoque na medida certa

Sabendo quais devem ser os produtos mais vendidos, fica mais fácil controlar o estoque. Aqui, o segredo está em encontrar o equilíbrio, uma vez que ter poucos produtos que vendem bastante faz você perder vendas e, por outro lado, tê-los em excesso significa dinheiro parado no estoque, além de ocupar muito espaço físico.

Mantenha o controle rígido do mesmo, seja com ajuda de um programa, de uma planilha no Excel ou até mesmo o velho e bom papel e caneta. O importante é levantar e controlar todas as peças do inventário para que não haja desperdício de produtos nem falta dos mesmos.

Diversifique os meios de pagamento

As transações com cartões de crédito e de débito somaram R\$1,05 trilhão no ano passado – segundo dados da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs).

Para quem vende no comércio físico, aceitar cartões é primordial. Acabou aquela história de pagamento só em dinheiro. Isso, certamente, faz com que você perca clientes, haja vista esse número estrondoso de usuários de cartões que acabamos de apresentar.

Já no comércio eletrônico ainda há quem prefira boleto bancário ou débito em conta, por isso, é preciso diversificar e estar preparado para essa demanda.

Utilizando o PagSeguro, seja no comércio eletrônico ou no tradicional, você consegue atender às necessidades do cliente. Ao todo, o PagSeguro aceita mais de 25 meios de pagamento, trabalhando com as principais bandeiras de cartão do mercado. Para completar, o consumidor pode parcelar a compra em até 12 vezes, e você recebe tudo em uma única vez!

Ao oferecer esse leque de opções, a loja ganha alguns pontos com os consumidores e consegue realizar mais vendas.

Cumpra os prazos de entrega de produtos

A dica, aqui, é para quem vende online. Se a pessoa

está comprando um presente para o Dia dos Namorados, é óbvio que o mesmo tem de chegar até a véspera da data. Planeje-se para isso e estipule uma data limite para as compras, para que sejam entregues em tempo hábil. Deixe claro para o cliente que as compras realizadas após determinado dia não serão entregues até a data. É melhor “perder” uma venda sendo claro e transparente do que ganhar um cliente insatisfeito porque você ocultou a verdade.

Não conte só com um fornecedor, é fundamental ter um plano B na manga. Ou seja, além de fazer as entregas pelos Correios, por exemplo, opte por fazer um contrato exclusivo com transportadoras para essas datas com maior demanda. Se as entregas forem na região, vale até usar um veículo próprio para surpreender um cliente que comprou na última hora. Com certeza, ele vai se tornar fiel à sua loja e contar o caso aos seus amigos, talvez até espalhar nas redes sociais.

Não se esqueça de avisar seus clientes e mandar o código de rastreio da compra quando os produtos estiverem sob responsabilidade dos Correios ou da transportadora.

Faça promoções atrativas

São milhares de lojas disputando a atenção dos consumidores. Um caminho para levá-los até a sua loja está na criação de promoções atrativas. Mas, cuidado, elas não podem prejudicar o seu caixa, hein! Que tal, por exemplo, oferecer descontos para a próxima compra do consumidor? Isso incentiva o cliente a voltar à sua loja numa próxima oportunidade, ajudando, assim, a fidelizá-lo.

Outra opção é dar desconto na segunda peça, incentivando, assim, o aumento do tíquete médio da compra. Você pode, ainda, criar kits com mais de um produto, empacotando aí, por exemplo, peças que tenham baixa rotatividade em sua loja. Assim, você já resolve dois problemas de uma só vez. Para as lojas online, vale apostar no frete grátis. Só preste atenção nas finanças, para que você não saia no prejuízo. Uma dica é limitar esse benefício a regiões próximas ou para compras com tíquete médio alto.

Aproveite para colocar em prática essas e outras opções para atrair mais clientes para a sua loja no Dia dos Namorados e, assim, aumentar seu faturamento. Boas vendas!

Enquanto o dia 12 de junho se aproxima, os lojistas aguardam ansiosos para atender os casais apaixonados

Estar preparado significa colocar em prática uma série de atividades com certa antecedência. Então, sem perder tempo, confira o que você deve fazer para ter sucesso no Dia dos Namorados.

Invista nos produtos mais procurados

Para evitar surpresas desagradáveis, como produtos em falta, você deve saber quais são os produtos mais visados nessa época do ano. Mas, como descobrir isso? Acessando o histórico de vendas dos anos anteriores da sua loja e fazendo uma pesquisa, tanto com a concorrência como com o seu público-alvo.

Além de redes sociais e sites de busca, que ajudarão você a descobrir o que a concorrência está vendendo e o que seu público está procurando, vale mandar e-mails para os clientes com pequenos questionários, visando a conhecê-los melhor e descobrir quais são os planos para a data.

Ao descobrir quais foram os produtos que mais saíram no período e quais são os mais desejados

ACE recebe a visita do coordenador estadual do Programa Empreender



À esquerda Laércio, José Itamar, Thais, Nilson e Eustáquio.

A ACE recebeu na tarde de ontem o coordenador estadual do Programa Empreender Nilson Borges. Representando a ACE estava presente a executiva Thais Alves Ferreira, o secretário de desenvolvimento econômico Eustáquio de Azevedo Silva, o chefe da divisão de indústria e comércio Laércio Cristino Martins e o chefe da Divisão de Agricultura pecuária e pesca José Itamar de Almeida.

O objetivo da visita foi levantar informações sobre como foi a realização do Programa Empreender e levantar demandas e necessidades para que a Federaminas possa auxiliar a ACE em continuar com o Programa.

Durante a reunião foi abordado sobre a 2ª Feiccamp-Feira Comercial Multissetorial de Campo Belo que foi criada da demanda dos núcleos do Programa Empreender. Também foi abordados alguns cases de sucesso realizado durante o Programa.

Novas soluções para análise de crédito (Novidade para Associados)



Acerta
Tudo que você precisa saber para vender e receber.

“Sabe que eu apertei mais vendas?”
“Como eu fiz uma análise mais segura?”
“Qual o potencial desse cliente?”

Olá,
Conheça a família Acerta, novidade da Boa Vista SCPC, que reúne todas as respostas que você precisa para acertar nas vendas e aumentar seus lucros!
Evite perdas de até 40% com clientes que apresentam "nada consta" na consulta e ganhe 6% a mais em cada venda com o Acerta da Boa Vista SCPC.

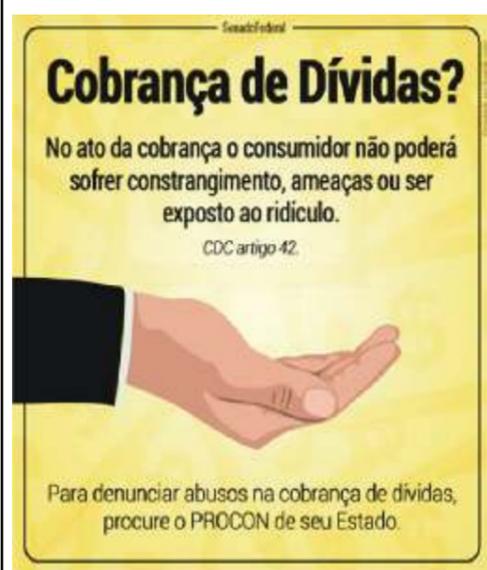
Já está disponível aos associados as novas consultas de Pessoa Física da FAMÍLIA ACERTA novidade que reúne todas as respostas que você precisa para acertar nas vendas e aumentar seus lucros.

Evite perdas de até 40% com clientes que apresentam "nada consta" na consulta e ganhe 6% a mais em cada venda com o Acerta da Boa Vista SCPC.

A nova tabela foi enviada no e-mail de todos os associados.

Informações pelos tels. 3831-2674 ou 3832-2503

Informações sobre a forma de cobrança de dívida do consumidor quanto aos dias, horários e se pode se dar por telefone e/ou pessoalmente.



Cobrança de Dívidas?

No ato da cobrança o consumidor não poderá sofrer constrangimento, ameaças ou ser exposto ao ridículo.

CDC artigo 42.

Para denunciar abusos na cobrança de dívidas, procure o PROCON de seu Estado.

A regra básica que norteia a cobrança de débitos do consumidor acha-se inserida no art. 42, do Código do Consumidor (Lei 8078, de 11/09/1990) que, por sua vez, guarda a seguinte redação: “Art. 42. Na cobrança de débitos, o consumidor inadimplente não será exposto a ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça. Parágrafo único. O consumidor cobrado em quantia indevida tem direito à repetição do indébito, por valor igual ao dobro do que pagou em excesso, acrescido de correção monetária e juros legais, salvo hipótese de engano justificável.”

Não há na lei estipulação de dias e horários para a cobrança das dívidas.

Entretanto, o credor, a nosso ver, deve ter bom senso evitando, por exemplo, cobrança antes das 6:00 da manhã e depois das 20:00 horas.

Deve, também, preservar a imagem do devedor não cobrando a dívida deste na presença de outras pessoas, exatamente para evitar que o devedor inadimplente alegue ofensa, por parte do credor, ao artigo acima reproduzido.

O mesmo Código do Consumidor pune a conduta do credor que desrespeita o disposto no art. 42, ao assim estabelecer pelo art. 71, inserido no título de “Infrações Penais”: “Art. 71. Utilizar, na cobrança de dívidas, de ameaça, coação, constrangimento físico ou moral, afirmações falsas incorretas ou enganosas ou de qualquer outro procedimento que exponha o consumidor, injustificadamente, a ridículo ou interfira com seu trabalho, descanso ou lazer. Pena Detenção de três meses a um ano e multa.”

Fonte: www.federaminas.com.br



**COBROU ERRADO?
PAGA O DOBRO!**

O consumidor cobrado em quantia indevida tem direito à repetição do indébito, por valor igual ao dobro do que pagou em excesso, acrescido de correção monetária e juros legais, salvo hipótese de engano justificável.

Código de Defesa do Consumidor, art. 42, parágrafo único.



DÍVIDAS APÓS A MORTE

Quem paga?

Os herdeiros não possuem obrigação de pagar as dívidas do falecido. É o patrimônio da pessoa que será responsável pelo pagamento das dívidas.

Ocorrido o falecimento do consignante, ficará extinta a dívida do empréstimo feito mediante simples garantia da consignação em folha.

Lei n. 1.046/1950, art. 16.

cnj.official

Orientação Jurídica

Dicas para as compras do Dia dos Namorados

O dia dos namorados é marcado por momentos especiais, em que os casais vão às compras com o intuito de agradar à pessoa amada. É marcado também por jantares românticos e mensagens de carinho. Para que este dia, tão importante, não venha a trazer problemas no pós compra, seguem algumas dicas que devem ser observadas:

1 - O QUE SE DEVE OBSERVAR NA HORA DE COMPRAR ROUPAS?

A etiqueta de identificação é muito importante e obrigatória para todos os itens deste segmento. Nela, o consumidor pode conferir informações necessárias: dados do fabricante ou importador; país de origem; indicação de tamanho; cuidados com a conservação e composição; informações sobre as fibras do produto.

2 - E NA COMPRA DE SAPATOS, O QUE FAZER SE O SAPATO APRESENTAR ALGUM TIPO DE VÍCIO DEPOIS DO PRIMEIRO USO.

O sapato, tal como qualquer produto, tem que sair do comércio sem qualquer vício de fabricação. Se, no entanto, apresentar algum problema, deve ser levado de volta à loja e os fornecedores têm até 30 dias para solucionar o problema. A loja, provavelmente, irá encaminhá-lo à fábrica para que seja feita uma avaliação para verificar se o problema surgiu por mau uso ou por vício de fabricação. Sendo problema de fabricação, o consumidor tem direito à troca, a restituição da quantia paga ou o abatimento do preço. Se o problema foi causado por mau uso, a fábrica deverá fornecer um laudo técnico que ateste o problema, podendo este laudo ser contestado pelo consumidor judicialmente, caso este não concorde.

3 - PERFUMES, CREMES E MAQUIAGEM. ALGUMADICA?

Perfumes e cosméticos são presentes muito procurados nesta data. Fique atento à rotulagem desses produtos, pois nela deve constar o número de registro no órgão competente, prazo de validade, composição, volume/quantidade, condições de armazenamento, modo de uso, dados sobre o fabricante ou importador e, em alguns casos, precauções e cuidados no manuseio.

4 - E SE FOR COMPRAR UM CELULAR, UM PRODUTO ELETRÔNICO, QUAIS OS CUIDADOS?

Ao adquirir aparelhos de celular, muito importante que sejam testados na loja, antes de efetuada a compra. Se for um aparelho pós pago, observe também quanto ao plano que está adquirindo, se será interessante e não oneroso para o presenteado. Neste caso, é sempre melhor optar pelo pré-pago, que depois poderá ser transformado em pós pago pelo próprio presenteado. Guarde a Nota Fiscal e o comprovante de garantia devidamente preenchido. Escolha lojas especializadas, que garantirão produtos de qualidade. Evite marcas desconhecidas.

5 - COMO SE DÁ A TROCA DE PRODUTOS? É POSSÍVEL?

A troca de produtos não é, a princípio, obrigatória. Antes de troca-lo, o fornecedor tem até 30 dias para adequá-lo ao fim a que foi proposto. Caso não seja consertado neste prazo, o consumidor tem direito à troca, a restituição da quantia paga ou o abatimento do preço, sendo a escolha do consumidor. Se, por liberalidade, o fornecedor se comprometeu a trocar, peça que anote na Nota Fiscal o prazo para a troca, porque, assim, ele se compromete, pois a oferta vincula o fornecedor.

6 - NESTE DIA, MUITOS CASAIS PROCURARÃO OS RESTAURANTES PARA COMEMORAR. É OBRIGATÓRIO PAGAR 10% PARA O GARÇOM EM RESTAURANTES NESTE DIA?

Não, esta cobrança não é obrigatória. Fica a critério do consumidor paga-la, caso tenha sido bem atendido.

7 - E O COUVERT ARTÍSTICO É OBRIGATÓRIO?

Sim, esta taxa já é obrigatória no caso de o estabelecimento oferecer o serviço de um músico, desde que seja previamente informada ao consumidor. Antes de entrar no restaurante o consumidor deve ser informado sobre a cobrança do Couvert por um cartaz na porta do estabelecimento, pelo garçom ou pelo cardápio. Se ele opta por ficar, terá que pagar o Couvert artístico.

8 - E SE O PRESENTE FOR COMPRADO PELA INTERNET, POSSO TROCAR?

Sim, as compras feitas fora do estabelecimento comercial, ou seja, pela internet ou a domicílio, dão ao consumidor



Gianni Carla Ferreira Maia / Advogada

um prazo de 7 (sete) dias para a troca ou cancelamento da compra, sem que seja necessário dizer qual o motivo. É importante fazer contato como o fornecedor dentro do prazo de 7 dias, através de protocolo, de carta com AR, de mensagens de texto gravadas, etc. O importante é que o consumidor tenha como comprovar que entrou em contato dentro do prazo solicitando a troca ou a rescisão do contrato.

9 - E SE A LOJA NÃO ENTREGAR O PRODUTO NO PRAZO COMBINADO?

No caso de mercadorias que necessitem ser entregues em domicílio, solicite que o prazo de entrega seja registrado na nota fiscal ou recibo. Caso não seja cumprido, o consumidor tem direito a rescindir o contrato, sem qualquer ônus, por descumprimento contratual por parte do fornecedor, sem prejuízo de perdas e danos.

10 - COMO FUNCIONA O VALE PRESENTE?

Na dúvida sobre o que comprar, algumas pessoas optam pelo “vale presente”. É importante definir com o lojista, e anotar na nota fiscal, de que forma será restituída eventual diferença de valores entre o vale presente e a efetiva aquisição do produto. O estabelecimento é obrigado a restituir a diferença em moeda corrente, contra vale ou de forma a complementar o valor para aquisição de outro produto. Defina e registre, por escrito, em que consiste o vale presente (tipo de artigo, tamanho, cor, marca, etc.), se existe um prazo para usá-lo e, quando for o caso, se ele tem validade em todas as lojas da rede.

Mas lembrando, não deixe o romantismo morrer. Seu amor ficará muito mais feliz com um presente escolhido por você. Observando estas dicas, desejo um feliz dia dos namorados a todos vocês!

Gianni Carla Ferreira Maia/Advogada

Chegou a hora de torcer!!!

Sugestão de horário Comercial

JOGOS DO BRASIL NA COPA

PRIMEIRA ETAPA



Dia 22/06 - Horário do jogo: 9h00 - Brasil x Costa Rica

Dia 27/06 - Horário do Jogo: 15h00 - Brasil x Sérvia

Dia 22.06 - Sexta-feira
de 12h30 às 18h30

Dia 27.06 - Quarta-feira
de 8h às 14h*

*Sem intervalo para o almoço.



Lembramos que a ACECB apenas SUGERE este horário.

De acordo com o guia trabalhista, a empresa poderá, por mera liberalidade, negociar com seus empregados mecanismos que permitam a liberação dos empregados nos dias de jogos do Brasil.

Dessa forma, podem ocorrer as seguintes situações:

- * trabalho normal, sem qualquer paralisação ou privilégio;
- * organização de escalas de revezamento para que a empresa ou certos setores continuem em atividade (plantões);
- * paralisação parcial, com permanência dos empregados nas dependências da empresa, ficando por conta do empregador ou dos próprios empregados, autorizados para tanto, a instalação de aparelhos que permitam a estes o acompanhamento da competição (televisores, telões);
- * paralisação total, permitindo que o empregado deixe as instalações da empresa ou do estabelecimento antes do horário normal de saída, ou inicie suas atividades mais tarde, conforme os horários dos jogos.



ASSINE JÁ!!!

Guia Comercial
SINFORMAS

Sistema de Informação Social

www.redesinformas.com.br

Convênio com a Associação Comercial,
assinatura para associados com 15% de desconto.

LIGUE para (35)98803-2407 / (35)99145-2698

contatosinformas@gmail.com



12 de Agosto - Dia dos Pais

12
DE AGOSTO

Tão importante quanto a data é a certeza de momentos bem vividos

Dia dos Pais



Na medida que o Dia dos Pais vai se aproximando, os filhos começam a se perguntar, qual será o presente perfeito para o seu pai. Em muitos casos a dificuldade para encontrar um bom presente para o seu pai, está relacionada ao pouco tempo de diálogo, ou seja, filhos que não possuem muito contato com o pai, sempre irão ter dificuldade na escolha do presente mais indicado. Mas não se preocupe, essa é uma tarefa muito simples de ser feita. Hoje em dia a grande diversidade de presentes e a facilidade para a compra do mesmo, sempre acaba facilitando a vida dos filhos. Confira algumas dicas de presentes para o dia dos pais e escolha o presente ideal para o seu pai.

Para começar procure pelo presente de acordo com o estilo de seu pai, ou seja, se ele é esportivo procure algo relacionado ao gênero e assim as duas partes estarão felizes.

Estilo Esportivo Se o seu pai é desses com estilo mais esportista, é o presente do dia dos pais mais fácil a ser encontrado, basta você procurar por algo do gênero ou do esporte favorito dele. Os presentes mais indicados para esta área são: Camiseta de times, bolsas ou mochilas esportivas, kit de uniforme, dentre outros.

Estilo Tecnológico O seu pai sempre está ligado no mundo tecnológico e adora coisas de última geração, saiba que isso será fácil, para levar em conta um presente para ele. Os presentes mais indicados são: Capa protetora para notebook, rádio relógio com estação para Iphone, caso tenha muita grana, um Smartphone ou Tablet também é bastante indicado.

Estilo Culto Preste atenção, pois se seu pai é do estilo culto ele adora ler livros, ou seja, livros são a grande indicação, opte por um livro do gênero que mais agrade o seu pai. Uma boa coleção de filmes ou de seriado que seu pai curta bastante também é muito indicado.

Estilo Diverso Caso o seu pai curta de tudo um pouco então é ainda mais fácil, um simples presente pode agradá-lo bastante. Os mais indicados são: Relógio, perfumes, calçados, roupas, bonés dentre outros. Levando em conta essas dicas de presentes do dia dos pais, sempre se lembre de usara imaginação e analisar bem o seu pai antes da escolha do presente, seja criativo que seu pai vai adorar a sua escolhas.

Horário especial de funcionamento:

09 e 10/08 (Quinta e sexta-feira)

Até às 19h00

11/08 (Sábado)

Até às 17h00



SACOS
SACOLAS
BOBINAS

COEXTRUSADOS
SACOS CÔNICOS
LAMINADOS

Fábrica:

(47) 3387-1616

www.cpembalagens.com.br

Representante:

HEMAIS - William Ribeiro

(37) 99987-7007

vemais@yahoo.com.br



Você sabia?

Agora empresas filiadas a ACE têm **10% de desconto** na mensalidade dos planos coletivos empresariais.



Agência Nacional de Energia Elétrica prevê bandeira tarifária amarela em junho

Segundo diretor-geral da Aneel, cenário quase não mudou em maio. Com isso, deve ser mantida cobrança de R\$ 1 adicional a cada 100 kWh de energia consumidos. Aneel divulga bandeira na sexta.

Entenda as bandeiras tarifárias

VERDE > Condições favoráveis de geração de energia

- Sem cobrança adicional

AMARELA > Condições menos favoráveis

- R\$ 1 por 100 kWh

VERMELHA > Custo de energia mais caro. Térmicas ligadas

- Dois patamares: um de R\$ 3 e outro de R\$ 5 para cada 100 kWh



Infográfico atualizado em: 27/04/2018

O diretor-geral da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), Romeu Rufino, afirmou nesta terça-feira (22) que a bandeira tarifária deve permanecer na cor amarela no mês de junho, o que significa uma cobrança extra de R\$ 1 a cada 100 quilowatts-hora (kWh) de energia consumida.

A bandeira do mês de junho será divulgada pela Aneel na próxima sexta-feira (25).

“Como já entramos no período seco, não deve ter muita novidade. Eu tenho observado semanalmente as variáveis e acredito que deve continuar pela amarela”, disse. “Todo o cenário está na linha de manter [a bandeira na cor amarela]”, declarou.

Em maio, a Aneel fixou a bandeira tarifária em amarela. Entre janeiro e abril de 2018, a bandeira tarifária ficou na cor verde, e não havia cobrança extra na conta de luz.

A manutenção da bandeira verde coincidiu com o período de chuvas mais intensas nas regiões Sudeste e Centro-Oeste, onde estão as principais hidrelétricas do país.

Com mais chuva, o armazenamento de água nos reservatórios sobe e o país usa ainda mais energia gerada por hidrelétricas, que é mais barata.

No início do período seco, aumenta a possibilidade de acionamento das usinas termelétricas para poupar água dos reservatórios. As térmicas geram uma energia mais cara, e o dinheiro arrecadado pela bandeira tarifária serve para cobrir o custo adicional com uso dessas usinas.

Fonte: g1.globo.com



Calendário de Feiras e Exposições

A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo estará sempre divulgando as feiras, rodadas de negócio e exposições, com o intuito, de oferecer aos empresários oportunidades de realizar negócios, networking e informações relevantes para a classe empresarial.

Surgindo interesse, basta o empresário entrar em contato com a ACE Campo Belo que dependendo da demanda será organizada uma caravana para participação no evento desejado.



Segue logo abaixo programação para o Mês de Julho

PROFESSIONAL FAIR

15ª International Professional Fair

08 a 10 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: produtos e serviços voltados para o segmento da beleza engloba maquiagem, cabelos, estética, manicure e micropigmentação. Com cerca de 150 expositores, será aberta somente à empresários das 11:00 às 20:00.

Local: Expominas - Belo Horizonte - MG

EXPOPIZZARIA

8ª Expo Pizzaria Atacadão

10 a 11 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: fornos, molhos de tomates, muçarela, farinha, azeites, masseiras, processadoras, utensílios e molhos. Com cerca de 200 expositores, será aberta somente à empresários das 11:00 às 19:00.

Local: Anhembi - São Paulo - SP

FORMÓBILE

8ª Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira

10 a 13 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: indústria moveleira, madeiras, máquinas, equipamentos, painéis, manuais, matérias-primas, insumos, ferragens, acessórios, componentes, prestadores de serviços, soluções e tecnologias. Com cerca de 700 expositores, será aberta somente à empresários das 10:00 às 19:00.

Local: São Paulo Expo Exhibition & Convention Center - São Paulo - SP

EXPOBEL

47ª Exposição Agropecuária e Industrial de Bela Vista

13 a 22 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: leilões, exposições de animais, rodeio, veículos, tratores, implementos agrícolas, alimentação, palestras, lojas de roupas, calçados, bijuterias e parque de diversões. Com cerca de 70 expositores, será aberta ao público das 08:00 às 23:00.

Local: Parque de Exposições Rio Apa - Bela Vista - MS

CALENDÁRIO BRASILEIRO 84 DE EXPOSIÇÕES E FEIRAS 2018 FRANCAL

50ª Feira Internacional da Moda em Calçados e Acessórios

16 a 19 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: calçados femininos, calçados masculinos, calçados infantis, calçados esportivos, acessórios em couro, bolsas, carteiras, cintos, artigos esportivos e de viagem, bijuterias, acessórios de moda e equipamentos para lojas. Com cerca de 500 expositores, será aberta somente à empresários das 10:00 às 20:00.

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

FBV

6ª Feira Brasileira do Varejo

17 a 19 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: equipamentos para lojas, sistemas de segurança, instituições financeiras, empresas de software e tecnologia e arquitetura. Com cerca de 75 expositores, será aberta ao público das 09:00 às 20:00.

Local: Centro de Eventos FIERGS - Porto Alegre - RS

EXPO USIPA

30ª Exposição Industrial, Comercial e de Prestação de Serviços

18 a 20 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: indústria, comércio e prestação de serviços. Com cerca de 150 expositores, será aberta ao público das 18:00 às 23:00.

Local: Associação Esportiva e Recreativa USIPA - Ipatinga - MG

FEICCAD

15ª Feira do Imóvel, Construção, Condomínios, Arquitetura e Decoração

19 a 22 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: construção civil, ramo imobiliário, condomínios, arquitetura e decoração. Com cerca de 100 expositores, será aberta ao público das 12:00 às 22:00.

Local: Maxi Shopping Jundiaí - Jundiaí - SP

BRASIL MOSTRA BRASIL JOÃO PESSOA

24ª Multifeira Brasil Mostra Brasil - Edição João Pessoa-PB

20 a 29 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: vestuário, carros, eletroeletrônico, artigos, decoração, móveis, beleza, acessórios, sapatos e alimentação. Com cerca de 450 expositores, será aberta ao público das 15:00 às 23:00.

Local: Centro de Convenções Ronaldo Cunha Lima - João Pessoa - PB

EXPOVEST

42ª Feira Expovest Primavera/Verão

23 a 24 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: moda masculina, adulto, teen, infantil, moda íntima, gestante, bebê, praia, fitness, além de bijuterias e acessórios produzidos no município.

Com cerca de 250 expositores, será aberta somente à empresários das 07:00 às 18:00.

Local: Shoppings Atacadistas de Cianorte Asamoda, Dallas, Master e Nabhan - Cianorte - PR

ELETROLARSHOW

13ª Feira da América Latina de Negócios da Indústria e do Varejo de Eletrodomésticos, Eletrônicos, Celulares e TI

23 a 26 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: eletrodomésticos, eletroeletrônicos, celulares e ti.

Com cerca de 120 expositores, será aberta somente à empresários das 13:00 às 21:00.

Local: Hotel Transamerica - São Paulo - AC

LATIN AMERICAN ELECTRONICS

3ª Latin American Electronics International Trade Show

23 a 26 de julho de 2018

Feira / Internacional / Anual

Linhas de Produtos e/ou Serviços: eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, móveis, utilidades domésticas e ti. Com cerca de 200 expositores, será aberta somente à empresários das 13:00 às 21:00.

Local: Transamérica Expo Center - São Paulo - SP

SMARTPHONE CONGRESS & EXPO

3º Congresso de Smartphone, Tecnologias e Negócios Afins

24 a 25 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: smartphones, celulares, aplicativos, tecnologia da informação, gadget, m-commerce, publicidade móvel, redes sociais, big data, meios de pagamentos e negócios afins. Com cerca de 30 expositores, será aberto somente à empresários das 13:00 às 18:00.

Local: Transamérica Expo Center - São Paulo - SP

ABIMAD

26ª Feira Brasileira de Móveis e Acessórios de Alta Decoração

24 a 27 de julho de 2018

Feira / Internacional / Bienal

Linhas de Produtos e/ou Serviços: móveis e acessórios de alta decoração. Com cerca de 100 expositores, será aberta somente à empresários das 10:00 às 19:00.

Local: São Paulo Expo - São Paulo - SP

FIPAN

25ª Feira Internacional de Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos

24 a 27 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: acessórios, alimentos, bebidas, embalagens, azeites, destilados, equipamentos diversos, equipamentos para cozinha, máquinas, matérias primas, serviços, transporte, uniformes, atacadistas, distribuidores e representações comerciais. Com cerca de 350 expositores, será aberta somente à empresários das 13:00 às 21:00.

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

SERIGRAFIA SIGN FUTURE TEXTIL

28ª Feira de Tecnologias de Impressão para os Mercados de Serigrafia, Comunicação Visual e Têxtil

25 a 28 de julho de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: serigrafia, sublimação, impressão em grandes formatos, impressão digital, têxtil, decoração para interiores, materiais promocionais, brindes, personalização, sinalização, sinalização digital e so_ wares. Com cerca de 600 expositores, será aberta somente à empresários das 13:00 às 20:00.

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

FEIRA DO BEBÊ E GESTANTE BH

64ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infantojuvenil-BH

31 de julho a 05 de agosto de 2018

Linhas de Produtos e/ou Serviços: móveis, decoração, enxoval, kit berço, brinquedos, puericultura, laboratórios e maternidades. Com cerca de 100 expositores, será aberta ao público das 14:00 às 22:00.

Local: Expominas - Belo Horizonte - MG

DICA DO MÊS

Novas soluções para análise de crédito está disponível aos Associados as novas consultas de pessoa física da **FAMÍLIA ACERTA**. Novidades que reúne todas as respostas que você precisa para acertar nas vendas e aumentar seus lucros.



Novos Associados

- * BEM SORRIR
 - * ODONTOLOGIA
 - * SOLDA FORT INOX
 - * SPACE FUN
 - * SUPERMERCADO JA
- Bem vindos!!!**

Motivação & Sucesso

JUNHO / JULHO / AGOSTO 2018

Ouse acreditar em você

Quantas ideias boas você já teve e por não acreditar nelas as viu sendo realizadas por outras pessoas?

Quantas vezes você teve vontade de fazer uma pergunta e não fez e alguém fez a mesma pergunta logo em seguida e recebeu elogios do professor ou conferencista?

Quantas sugestões de melhoria você tem para sua empresa e não tem coragem de apresentar a seus superiores?

Quantas vezes você teve vontade de pedir alguma coisa a alguém e não teve coragem de pedir e em seguida viu a pessoa dar aquela mesma coisa a alguém?

Quantas vezes você teve vontade de participar de um curso, treinamento ou palestra e não teve coragem de pedir a seu chefe aquela vaga que acabou sendo dada a alguém pouco interessado?

Quantas vezes você se tolieu, se brecou, se abafou, se censurou por antecipação e deixou excelentes oportunidades passarem?

Quantas vezes você censurou pessoas que tiveram a coragem de se apresentar, de falar, de pedir, de dizer que queriam, de se oferecer para ajudar?

Quantas vezes você chamou outras pessoas de ridículas por se fazerem presentes em ocasiões que você não teve coragem de ir?



Conheço pessoas que precisam ousar numa coisa só: acreditar mais nelas próprias, em suas ideias, em suas intuições, em sua capacidade de fazer, de realizar.

Conheço pessoas que vivem se autocensurando e criticando quem faz, quem participa, quem ousa acreditar em si próprio.

Experimente a ousadia de acreditar em você!

Pense nisso. Sucesso!

ANTHROPOS MOTIVATION & SUCCESS
Luiz Marins

bantu

Grupo Forte
Acesse nossos sites

PROTEÇÃO 24h PARA VOCÊ

PROTEGIDO 24h
FORTE SEGURANÇA ELETRÔNICA (15) 3832-4202

solforte
energia renovável

WWW.FSE.COM.BR

fse.com.br

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.
Vaga para pagamento com cartão de crédito - (35) 3831-1459



O cartão do colaborador!
Até 40 dias para pagar.

CARTÃO ALIMENTAÇÃO

Credenciado ao PAT
(Programa de Alimentação do Trabalhador);
Melhor Rede Credenciada;
Parceria com ACE de Campo Belo.

CARTÃO CONVÊNIO

Sem custo de adesão; Débito em folha;
Limite pré-estabelecido; Até 40 dias para pagar;
Gestão on-line de limites, bloqueios e relatórios.



Essencial
como você!

drapys

Solicite agora este benefício para sua empresa!

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



A força da nossa união!

"TODO BRASIL EM UMA SÓ MARCA."



Aguanil • Campo Belo • Cana Verde • Candeias • Cristais

3834-1400

3831-1929

3865-1233

3833-1506

3835-1944