

Órgão Informativo da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo Nº: 163 - Setembro / Outubro 2016
Aguanil - Campo Belo - Cana Verde - Candeias - Cristais - Santana do Jacaré.

Seminário da ONU estimula atitude empreendedoras

ACE Campo Belo e Sebrae Minas realizam o seminário Empretec em Campo Belo



Para estimular os empreendedores na busca de autoconhecimento e aprimoramento constantes, o Sebrae Minas em parceria com a Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE) promoveu em Campo Belo, o seminário Empretec, uma metodologia de ensino inovadora desenvolvida pela Organização das Nações Unidas (ONU), com o objetivo de estimular o comportamento empreendedor. O seminário foi realizado entre os dias 22 e 28 de agosto, no Space Fun, em Campo Belo.

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

calculados, estabelecimento de metas, busca de informações, planejamento e monitoramento sistemáticos, persuasão e formação de rede de contatos, independência e autoconfiança.

O Empretec foi criado no final da década de 1980 e, hoje, está presente em mais de 30 países. No Brasil, são mais de 200 mil empreendedores formados. De acordo com pesquisas, 96,2% deles conseguem aplicar na prática os conhecimentos adquiridos e 53,8% perceberam aumento da sua renda individual.

Acesse o site da ACE: www.acecb-mg.com.br

**Quando você faz suas compras no comércio local,
você está investindo e criando mais recursos para 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. Prestígie 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:**

Tiago Correa dos Reis

Primeiro Vice-presidente

Márcio José da Costa

Segundo Vice-presidente

Geraldo Magela Santos

Primeiro Diretor Financeiro:

Tarlei de Castro

Segundo Diretor Financeiro:

Paulo Onofre Ferreira

Primeiro Secretário:

Carlos Renato Aparecido Alves

Segundo Secretário:

Ari Paula Amante

Diretor:

Osmar Martins Porto

Conselho Fiscal:

Sebastião Almeida Parreira

Conselho Fiscal:

José Geraldo Fernandes

Conselho Fiscal:

Wilton Alvarenga

Suplente Conselho Fiscal:

Ghiulliano Moreira Baliza

Suplente Conselho Fiscal:

Christian Albernaz Pimenta

Suplente Conselho Fiscal:

Adailton Nascimento

Coordenação, edição e redação:

Thais Alves Ferreira

Digitação, Editoração e Diagramação:

Arrakilária Martins

Milton Inácio

(9 9897-0412)

Impressão:

Minas Gráfica: (35) 3832-5638

ESTATÍSTICA SCPC

SCPS
SCPC Integrada
SCPC Cheque
Relatório Simplificado
SCPC Completo
SCPC Síntese PF
SCPC Score PJ
SCPC Score PJ
Certocred PF
SCPC Net PJ
Adicional Protesto Nacional
Adicional Score
Adicional Score
Empresarial Completo
Consulte PJ
Inclusão
Exclusão
Período analisado:
As 05 empresas que mais consultaram o SCPC

28 de setembro**Aniversário de Campo Belo**

Conheça o Programa Empreender realizado em Campo Belo



O Empreender foi oficialmente implementado em Campo Belo em 22/02/16, com a palestra de sensibilização Realize, logo em seguida com a constituição dos dois primeiros núcleos propostos no projeto apresentado pela Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE), com os setores da Construção Civil e do Agropecuário com produtores de Café e Leite.

Antes os empreendedores visualizavam seus concorrentes como tal, depois de compreenderem a proposta do programa Empreender, passaram a valorizar a união dos esforços em benefício de todos.



Desde a implementação do Empreender no município já foram realizadas 10 reuniões, 1(uma) missão empresarial (visita à FEICON/SP) e 1(uma) ação concreta (1ª Semana Ponta de Estoque de 27/06 a 02/07), com o Núcleo Construir (10 empresas); 10 reuniões com o Núcleo Agropecuário Café & Leite (15 produtores), em vias de implementar a ação Cotação Coletiva, contribuindo para a economia de tempo e dinheiro.

A experiência da primeira ação concreta do setor da Construção Civil foi observada a movimentação dos consumidores em busca das promoções oferecidas.

Foi possível vincular as marcas envolvidas em 2 rádios locais, jornal escrito, propaganda volante, banners e mídia virtual a custo bastante reduzido visto o rateio entre os envolvidos e a efetiva participação dos parceiros (CACB, FEDERAMINAS, SEBRAE, ACE-CB, Prefeitura Municipal, SICOOB Credibelo, Sindicato dos Produtores Rurais/CB, Cerâmica Santa Maria e Sinformas Ltda.)

Hoje é unânime a compreensão do espírito associativista, e que a união definitivamente faz a força.

Estaremos agora com o propósito de mobilizar e sensibilizar outros dois segmentos do mercado para a constituição de 2 novos núcleos, os setores de Auto Peças e Bares e Restaurantes. Foram visitadas mais de 50 empresas dos segmentos. Esperamos êxito.

É importante salientar que o empreender é um projeto sistêmico, pois ele mexe com todo o universo de mercado da localidade, todos ganham, empreendedores, sociedade, município, apoiadores, parceiros, patrocinadores e o país.

Nós acreditamos!!!

Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo realiza Café Empresarial



A ACE realizou na manhã do dia 19/07 um Café Empresarial no salão de eventos do Deck Lounge em parceria com o Sebrae Minas, Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e Sicoob Credibelo.

O evento contou com a presença expressiva de empresários e diversas autoridades, dentre elas: o Prefeito Municipal Richard Miranda Resende; do vereador Célio Lopes, Do Primeiro Tenente da 161a Cia Especial da Polícia Militar Araújo Alves Alvarenga e da Gerente de Negócios do Sicoob Credibelo Naira Suzana Maia Alvarenga Rodarte e da Gerente de Agência do Sicoob de Cana Verde Eliane Ariel Pedrosa.

O evento foi aberto pelo presidente da ACE Tiago Correa dos Reis, na qual, agradeceu pela parceria do Sebrae-MG, BDMG e Sicoob Credibelo. “A Associação Comercial em parceria com o Sebrae Minas irá realizar o treinamento do Empretec em Campo Belo, na qual, é um curso desenvolvido pela ONU que identifica, estimula e desenvolve o comportamento empreendedor. Por meio de uma metodologia vivencial e interativa o participante será motivado a promover mudanças no seu comportamento, aperfeiçoando suas habilidades de negociação e de gestão da empresa, tendo maior

segurança nas decisões, melhor planejamento e aumento das chances de sucesso do seu negócio, propiciando competitividade e permanência no mercado, convido a todos a participarem”, disse Tiago.

O Técnico do Sebrae da Micro Região de Formiga Eduardo Pereira Avelino agradeceu a parceria com a Associação Comercial e também dos apoiadores do evento: BDMG e Sicoob Credibelo.

Após o seu pronunciamento, o consultor da ACE do Programa Empreender Laércio Cristino Martins apresentou o Programa e destacou que além dos núcleos já existentes da Construção Civil e Café & Leite, serão formados os núcleos de Auto Peças, Bares e Restaurantes e Fiação/Confecção.

O Gerente de Relacionamento do BDMG Francisco Fredson Lopes da Silva Ferreira apresentou as linhas de crédito disponíveis aos empresários, ressaltando que a Associação Comercial e o Sicoob Credibelo são correspondentes do BDMG.

Encerrando as atividades, os convidados degustaram o coffee break servido pela empresa Ki-Komida.

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

Curso de Atendimento ao Cliente é realizado pela ACE Campo Belo em parceria com o Sebrae Minas



A Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo em parceria com o Sebrae/MG realizou nos dias 19 a 21/07 o Curso de Atendimento ao Cliente nas dependências da entidade.

O Curso utilizou atividades dinâmicas e interativas (estudos de casos, troca de ideias e experiências entre os participantes) para discutir as questões do atendimento e do desenvolvimento da empresa através da satisfação do cliente.

Apresentou o seguinte conteúdo Programático:

- 1 - Atender bem ou tratar bem?
 - Momento da verdade Cara a cara com o cliente
 - Perfil do profissional de atendimento
- 2 - Superando as expectativas do cliente
 - Habilidades essenciais do profissional de atendimento
 - Mecanismos que geram satisfação do cliente
 - Quanto custa ofertar serviços e itens adicionais (Agregar valor)
 - Os 7 pecados do atendimento
- 3 - A escada da lealdade. O relacionamento do cliente com sua empresa
 - Estratégia ACM: atrair, conquistar e manter clientes
 - Ações de estímulo à indicação de novos clientes
- 4 - Clientes bem atendidos compram mais
 - Conceitos de recentidade (clientes ativos e passivos), frequência e valor RFV



- produto certo para o cliente certo
- Valor do produto
- Situações de atendimento

- 5 - Multiplicando e cristalizando resultados
 - Imagem sólida e positiva no mercado
 - Medindo o índice de satisfação, após os esforços direcionados na busca da satisfação do cliente
 - Elaboração de um plano de ação

O Curso apresenta os seguintes benefícios:

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

Durante o período do Curso os empresários participaram de uma consultoria de gestão de complementação do Curso com duração de 02h00 na sede social da ACE.



12 de outubro Dia das Crianças

Setor de Brinquedos traz lançamentos para 2016

Os fabricantes apostam na tecnologia e na tradição.

O G1 conferiu algumas novidades das empresas em feira do setor.



O setor de brinquedos apresenta nesta semana para o varejo 1,5 mil lançamentos de 150 empresas, entre nacionais e importadoras, para atender principalmente as vendas do Dia das Crianças e Natal. O G1 esteve na Feira Brasileira de Brinquedos, promovida pela Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (Abrinq) no Expo Center Norte, em São Paulo, que vai até esta sexta-feira (8), apenas para os profissionais do setor. Como nos anos anteriores, os fabricantes apostam na tecnologia e na tradição, para atender a todos os públicos, incluindo adultos colecionadores. Com um leque de opções diversificado, a indústria do brinquedo mira não somente a diversão, mas também o estímulo intelectual e a criatividade, a interatividade e o desenvolvimento afetivo.

“Nove mil ideias foram testadas e foram aprovadas 1,5 mil. O setor tem 3 mil designers trabalhando todos os dias”, diz o presidente da Abrinq, Synésio Batista da Costa. Segundo ele, o faturamento do setor, incluindo o varejo, em 2015 é estimado em R\$ 9,5 bilhões e representa alta de 15,6% em relação a 2014. A expectativa para 2016 é de crescimento de 15%. A indústria nacional de brinquedos está sendo favorecida pela alta do dólar desde o

ano passado, de acordo com a Abrinq. A variação da moeda americana influenciou na retomada de 10% da fabricação nacional ante os importados, com saldo final de 55% de participação nos negócios. “Só dos chineses, que são nossos maiores concorrentes em solo nacional, tiramos 5%”, afirma Costa. A importação caiu 4% em 2015. A previsão de Costa é que neste ano a queda seja de 20%. “Em janeiro, com o dólar batendo os R\$ 4, os grandes players não foram às compras”, diz.

O presidente da Abrinq diz que a previsão é que até 2021 a proporção no mercado seja de 70% com a fabricação nacional e 30% de importados. O setor de brinquedos tem 378 fábricas no país, que empregam 31,2 mil pessoas. Mas a alta do dólar também ajudou na alta do preço dos brinquedos em 2015, já que uma grande parcela da indústria ainda é baseada nas importações. Apesar de os aumentos estarem abaixo da inflação oficial de mais de 10% no país, o ano de 2015 foi atípico, segundo Costa, com a alta expressiva de preços nos brinquedos em novembro (2,05%) e dezembro (3,67%). Segundo ele, os motivos foram aumento na mão de obra, nos tributos e da matéria-prima. De acordo com Costa, nos últimos cinco anos houve um aumento do tíquete médio e da compra de brinquedos per capita, que passou de 5 a 6 brinquedos para 7 a 8 por criança. “E são 13 mil novos nascimentos por dia”, diz. O tíquete médio registrou predomínio das faixas de R\$ 31 a R\$ 50 e de R\$ 51 a R\$ 100, que juntas representaram mais de 41% das compras. Segundo ele, o melhor cliente é o público de 0 a 3 anos, a chamada primeira idade. “Dá 40% dos negócios”, diz.

Novidades: Neste ano, as fabricantes investiram pesado em brinquedos que levam a experiência da tecnologia desde cedo para

as crianças. Muitos deles podem ser jogados tanto offline como online. Nesse caso, é preciso baixar aplicativos que trazem o brinquedo para uma espécie de realidade aumentada, onde personagens ganham movimento e até vida própria. Os conhecidos personagens de desenhos animados e filmes de animação também predominam, repaginados com mais tecnologia e novas funções.

Há ainda bonecas e bichos de pelúcia que comem, falam mais de um idioma e repetem o que a criança fala, veículos que fazem a criança se sentir motorista desde cedo, e o retorno de jogos que fizeram a cabeça de gerações anteriores para conquistar os filhos de quem os jogou na infância. A indústria investiu ainda no estímulo da criança a pensar a própria brincadeira, criando experiências a partir do brinquedo, como cozinhar, costurar, fazer sorvete ou pulseiras de miçanga, por exemplo. O brinquedo mais caro em exibição na feira é o veículo Silverado para duas crianças com peso total de 70kg. O preço sugerido da fabricante Biemme é R\$ 3.955 R\$ 500 a mais em relação ao ano passado -, mas nas lojas pode passar de R\$ 5 mil.

No veículo só há acelerador, não há freio, mas atinge apenas 4 km/h, e é indicado para crianças entre 3 e 6 anos.

O carro ainda tem rádio, MP3 e acende os faróis, além de um câmbio que vai para frente e para trás. As bonecas e os bonecos são os líderes de vendas - representam 40% dos negócios. Costa afirma que a tecnologia veio para ficar, mas os brinquedos tradicionais têm grande peso na preferência dos pequenos. “O celular não compete com os brinquedos. Brincar é tocar, jogar, cair, cansar. O celular cansa a criança e a coloca no nosso colo”, diz.



JORNAL DA ACE

ANUNCIE AQUI!

Tel.: (35) 3831-2674

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

Orientações Empresariais são realizadas pelo Sebrae MG



Foram realizadas nos dias 24/06 e 30/06 orientações empresariais com o Sebrae Minas na sede social da Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo. Os empresários puderam esclarecer dúvidas em relação à gestão da sua empresa com analistas do Sebrae. Todo mês serão realizadas na sede social da ACE orientações empresariais, para maiores informações pelos tels. 3831-2674/3832-2503.



15 / 09 Dia do Cliente



A data, implantada inicialmente no Rio Grande do Sul, nasceu com o objetivo de homenagear os clientes de todo o país e de aprimorar as relações comerciais. Com o objetivo de homenagear os clientes em todo Brasil foi estipulado nos estados do país o dia 15 de setembro como o "Dia do Cliente". A data, que é a grande sensação do comércio na temporada de inverno, serve para a distribuição de brindes, divulgação de campanhas de valorização do cliente e promoções. O que se pretende com a comemoração do Dia do Cliente é aprimorar as relações comerciais, fortalecer empreendimentos, estimular ações de capacitação profissional para a prestação de serviços de melhor qualidade, movimentar a economia num mês de fracas vendas, criar novas oportunidades de negócios e, com isso, colaborar para a geração de emprego e renda.

A comemoração partiu de uma idéia do administrador gaúcho João Carlos Rego, conferencista e palestrante das áreas de Marketing e Recursos Humanos. Foi justamente o seu estado, o Rio Grande do Sul, quem oficializou a data no calendário no ano de 2003. Esta data foi escolhida, pois no mesmo dia é comemorado o Dia Nacional de Defesa do Consumidor.

Fazendo uma diferenciação entre consumidor e clientes, pode-se definir que consumidor é aquela figura que compra para o seu próprio uso e não para revender. Já cliente é aquele que compra com caráter de habitualidade, de um mesmo fornecedor, ou seja, o cliente compra, volta a comprar e ainda recomenda o produto, o serviço ou o estabelecimento. O cliente é a peça fundamental no giro dos negócios. Ele é formador de opinião e propagador, positivo ou negativo, da imagem de uma empresa. Por isso, para se alcançar a fidelização, devemos dar a ele um atendimento bom e personalizado. No sentido de sempre superar as expectativas do associado, que acima de tudo é seu cliente, a Associação Comercial e Empresarial de Campo Belo (ACE) vem oferecendo serviços com um atendimento personalizado e diferenciado. Dentre os serviços pode-se destacar: Serviços de Consultas ao SCPC/ Serasa e negativas, Plano de saúde e odontológico, cartão de crédito da ACE, Curso e eventos em geral, dentre outros.

Para o presidente da ACE, Tiago Correa dos Reis a presença forte do associativismo na entidade, faz com que a atitude junto ao seu associado seja diferente.

"O associativismo nos pede esta união de conceitos e valores. Sozinhos não chegamos a nenhum lugar. Por isso oferecemos aos nossos associados o nosso melhor. Desta forma, acreditamos que estamos contribuindo para o crescimento de nossa cidade, oferecendo suporte aos micro e pequenos empresários, que compõem nosso quadro de associados", destacou.

TV CAMP

Tel.: (35) 3832-7021

A qualidade dos nossos produtos é a sua segurança

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

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

Orientações com o **PROCON**

PROCON JUNTO AO FORNECEDOR



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

Fonte: Procon SP

Cantinho da Santa Casa



Santa Casa
CAMPO BELO

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



Santa Casa
CAMPO BELO

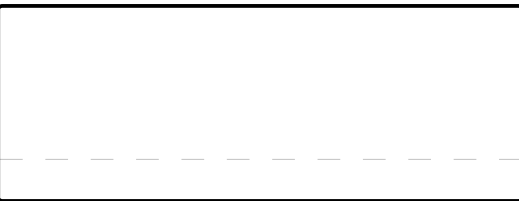
Calendário de Feiras e Exposições

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 Setembro e Outubro:

DICA DO MÊS



Novos Associados



Bem vindos!!!

Motivação & Sucesso

SETEMBRO - OUTUBRO / 2016



Quais serão os limites do ser humano? Quanto um ser humano será capaz de correr, de saltar, de nadar, etc., se a cada ano, a cada Olimpíada, recordes e mais recordes são batidos? Todas as vezes que vejo recordes serem batidos, essa mesma pergunta me vem à mente: quais serão os limites do ser humano?

Essas marcas ultrapassadas mostram o progresso da humanidade. Mostram os progressos na área da saúde em todos os seus aspectos. O ser humano hoje é mais forte, mais longo, mais saudável. Embora muitas pessoas sejam saudosistas, a verdade é que todos os dados nos mostram que hoje vive-se mais e melhor.

Quando o sul-africano Wayde van Niekerk, em 14 de agosto de 2016, no Rio de Janeiro bateu o recorde mundial de corrida de 400 metros rasos (43.03) que pertencia a Michael Johnson (43.18) desde 1999, o mundo ficou estarecido.

Mas os recordes mundiais até o momento em que escrevo este texto (sem contar os recordes olímpicos) já somam 20 (vinte).

Nós, seres humanos, batemos nossos próprios recordes em natação, atletismo, ciclismo, levantamento de peso, arco e imagino que até o final das olimpíadas muitos outros serão quebrados. Quais serão nossos limites?

Nesta semana pense quantas vezes pensamos ter chegado aos nossos limites de cansaço, de paciência, de força, de persistência?

Quantas vezes quisemos desistir e quantas vezes realmente desistimos de lutar, de tentar, de nos esforçar? Quantas vezes nos esquecemos da grande verdade de que o homem vai longe depois de estar cansado? Qual recorde você quer bater em você mesmo?

Pense nisso. Sucesso!

Luiz Marins
ANTHROPOS MOTIVACION & SUCCESS

friodinal

FONE: 35-3831-1660

RODOVIA BR 354 - KM 563, S/Nº
BAIRRO TREVO - CAMPO BELO/MG
CEP.37270-000

WWW.FRIODINAL.COM.BR
E-mail: friodinal@friodinal.com.br

MUSICAL ELETRO
O Shopping do Músico

Telefax: (35) 3831-1459 / www.musicaleleto.com.br
AV: Afonso Pena n°288 Centro - Campo Belo, MG.
Email: vendasmusicaleleto@hotmail.com

Audio, instrumentos e iluminação.

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



Syspro

Card

Essencial
como você!

Seus
colaboradores
merecem!

officejob

SISTEMA DE CARTÃO CONVÊNIO

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

SISTEMA DE CARTÃO ALIMENTAÇÃO

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

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



SICOOB
Credibelo

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