

Jornal do COMÉRCIO



JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

Edição - N° 11 | Dezembro - 2013

Comcomercio.com

SITE SEGURO PARA SUAS COMPRAS

No ar desde o dia 26 de novembro o COMCOMERCIO.COM, O SHOPPING VIRTUAL DE BETIM traz ao consumidor e aos empresários uma inovação no conceito de venda, possibilitando ao comércio a ampliação do espaço de vendas e divulgação de marcas e produtos com qualidade e segurança. Leia mais nas páginas 12 e 13.

ARTIGO

Você sabe o que é ESocial?

Pág. 6

CITROLÂNDIA

Conheça mais sobre o comércio desta região.

Pág. 10

Fique ligado

Natal seguro e de boas compras. Confira as dicas da PMMG.

Pág. 16



LABORATÓRIO
SOUZA AGUIAR
ANÁLISES CLÍNICAS

BETIM

(Matriz) Av. Governador Valadares, 531 - Centro - 31. 3532-2946
Rua rio Madeira, 715 esquina com Av. Tapajós - São Caetano
Av. Belo Horizonte, 618 - Jardim Teresópolis

BRUMADINHO

Rua João Fernandes do Carmo, 31 - Centro

JUATUBA

Rua Mário Teixeira, 42 - Centro

MÁRIO CAMPOS

Av. Governador Magalhães Pinto, 384 - Centro

SÃO JOAQUIM DE BICAS

Av. José Gabriel de Rezende, 295 - Centro



www.laboratoriosouzaaguiar.com.br

(31) 3532-2946

**A DOSAGEM CERTA DE QUALIDADE,
VOCÊ ENCONTRA AQUI!**



**HIPERDROGARIA
SOUZA AGUIAR**
"GARANTIA DO MENOR PREÇO"

TELE-ENTREGA

3531-2117



Rua Luzilândia, 43 - São Caetano
Betim (Na rotatória)





O seu espaço. O seu Recanto.

Desfrute dos melhores serviços e tenha momentos inesquecíveis no Recanto Azul, a apenas 56km de Belo Horizonte. Um ambiente único e cercado por belezas naturais. Aproveite nossos serviços de pousada, com acomodações de luxo e estrutura de alto nível, além do melhor local para realização de eventos.

Estrutura completa:

Quartos de luxo, com TV e frigobar - sendo 1 suíte com hidromassagem;
Cozinha completa com fogão a gás e fogão a lenha;
Área gourmet com churrasqueira e choperia;
Pesqueiro pesque e solte.

Comemore aqui:

Festa de aniversário (adulto e infantil);
Casamentos e confraternizações;
Convenções, reuniões;
Eventos sob demanda.





Juntos estamos construindo uma história de mudanças e conquistas no comércio. A você comerciante e comerciário, o meu muito obrigado pela confiança, pela colaboração e pela parceria. A nossa união é que promoverá o fortalecimento do comércio. Feliz natal e um ano novo de saúde e paz, que nossos sonhos se realizem.


Helvécio Siqueira Braga
Presidente Sindbetim.
Sindicato patronal do comércio de Betim e região

Jornal do COMÉRCIO

JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

Expediente

Direção Geral	Helvécio Siqueira Braga
Diagramador	Juliano Moreira
Editor e redator	Célio Rocha - Reg. Prof. n.º MG07563JP
Fotografia Comercial	Márcia Werneck Marcia Werneck
Administrativo	Lincoln Ferreira
Financeiro	Júlio Cesar Diniz
Impressão	Humberto Luiz
Tiragem	Pampulha Editora Gráfica Ltda 5000 exemplares

Entre em contato

Sind Betim (31) 3594-5252
Comunicacao@jcbr.com.br
Av. Amazonas, 152B
Centro /Betim

Índice

Comércio no bairro	10
Minha história no comércio	14
Lojistas de betim usam e-commerce	12
Fique ligado	16
Minha empresa meu negócio	20
Hit do comércio	23

Artigos

06

Mardele Eugênia Teixeira Rezende
EMPREGADOR, VOCÊ JÁ OUVIU FALAR DA ESOCIAL?

08

Christian Lara
A IMPORTÂNCIA DE SABER FALAR NÃO.

18

Eliene Rezende
BETIM E O IMPOSTO SOBRE SERVIÇOS (ISS)

22

Dra Suzana Oliveira Junqueira Barreto
AMAMENTAÇÃO PODE LEVAR A CÁRIE PRECOCE (CÁRIE DE MAMADEIRA OU RAMPANTE)

Daniela Gomes
DANO EXISTENCIAL. CUMPRIMENTO HABITUAL DE SOBREJORNADA E NÃO CONCESSÃO DE FÉRIAS.



NATAL! Época boa para o comércio!



Insegurança no Comércio



sind
COMÉRCIO

BETIM



Família Jomaheri Jeans recebendo o prêmio Empresário do ano Regional PTB 2013. Também prêmio Regional Alterosas 2009.



Sabrina Ribeiro (Gerente Geral), Maria Helena Ribeiro (Sócia proprietária), Cláudia de Costa (Gerente Loja PTB), Joana de Fátima Rosa (Sócia proprietária), Loayne Rosa (Gerente Administrativo).



Aproveitar para agradecer a todos os colaboradores e amigos por mais uma conquista, e também a todos os clientes por escolher a JOMAHERI JEANS.

Av Campos de Ourique, 1468 - Jardim das Alterosas, Betim / MG - 031 3592-8667
e-mail - contato@jomaherijeans.com.br - www.jomaherijeans.com.br
facebook.com/jomaherijeans



Quem é de casa cuida melhor da gente.

Além dos nossos laboratórios, estamos em clínicas, no Hospital Clinicare e até na sua casa.

laborclinicalaboratorio.com.br
3532-2100 . /laborclinica

Consulte sempre seu médico.



* **Mardele Eugênia Teixeira Rezende** é Sócia/ Gestora da Faculdade AAS de Betim Ltda, especializada em Direito do Trabalho, com grande vivência na área de Recursos Humanos de grandes empresas, tendo atuado também como membro da Comissão de Negociações Trabalhistas da FIEMG.

Empregador: você já ouviu falar da eSocial?



Combater as fraudes relacionadas ao seguro desemprego, abono salarial e benefícios previdenciários;
 Unificar a captação de informações da folha de pagamento e demais informações fiscais trabalhistas e previdenciárias;
 Reduzir a burocracia para empregadores, governo e trabalhadores;
 Facilitar a fiscalização das obrigações fiscais, tributárias, previdenciárias e trabalhistas (cruzamento de dados), melhorando a arrecadação e a distribuição da carga tributária.

Trata-se de uma obrigação legal que visa unificar o envio de informações pelo empregador em relação aos seus empregados. Estão envolvidos no projeto: a Caixa Econômica Federal, o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), o Ministério da Previdência (MPS), o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e a Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB). O Ministério do Planejamento também participa, promovendo assessoria aos demais entes.

6

Envio de informações – situação atual



Envio de informações – após eSocial



Cenário proposto



Além de sanar as informações divergentes nos vários relatórios enviados aos entes do Governo Federal (CAGED/SEFIP/CNIS/RAIS etc), a eSocial tem como objetivos:

Como funcionará?

O empregador irá gerar um arquivo eletrônico assinado digitalmente, transformando-o em um documento eletrônico nos termos da legislação vigente, o qual será transmitido pela internet para o ambiente nacional da eSocial (veja Manual: www.esocial.gov.br).

Quando a obrigação será exigida?

No decorrer do ano de 2014. O Governo divulgou um cronograma, com datas diferentes para cada categoria de empregador.

Quem será o responsável pelo eSocial?

Profissionais de diversos setores, tais como: Administração de Pessoal, RH,

SESMT, TI, Contabilidade, Gestores em geral. As empresas menores, que terceirizam os serviços de Folha de Pagamento, Recursos Humanos e Saúde e Segurança, terão que alinhar este assunto junto às empresas terceirizadas (Contabilidades, Clínicas de Saúde Ocupacional, Assessorias).

Por onde começar?

A primeira ação é conscientizar a Alta Administração (Diretor, Gerente Geral...) com relação ao impacto da nova obrigação legal no negócio. Em seguida os profissionais envolvidos deverão ser treinados e a matriz de responsabilidades deverá ser definida.

Fique atento aos prazos. Comece desde já a implantação da eSocial, evitando transtornos de última hora!

Jornal do COMÉRCIO

JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

Anuncie nesta mídia de resultados!

SEU PRODUTO OU SERVIÇO VAI CHEGAR A

25.000 Leitores

5.000 exemplares e anúncios,

80.000 emails marketing - Fan page e redes sociais

VISIBILIDADE EM NOSSO PORTAL - www.jcbr.com.br

que vão gerar negócios e oportunidades.



**ACERTE SEU PÚBLICO-ALVO!
LIGUE JÁ E ANUNCIE NO JORNAL DO COMÉRCIO!**

(31) 3594.5252

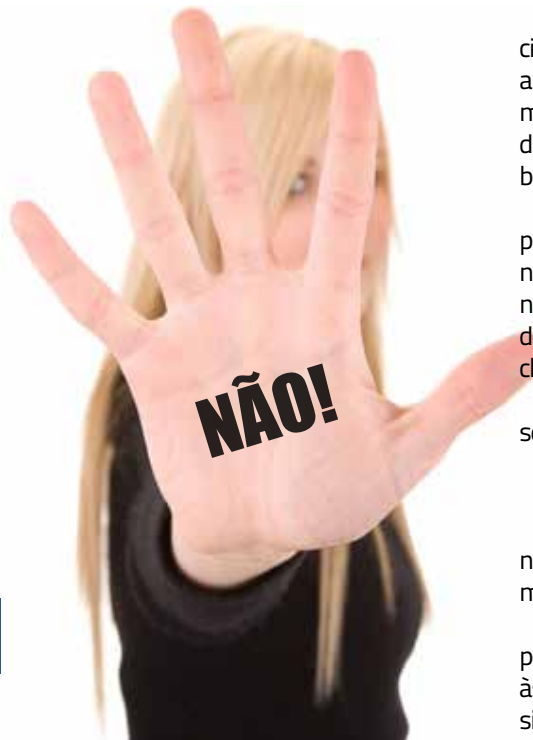
Redação e Publicidade: Av Amazonas, 152B, Centro - Betim/MG

WWW.JCBR.COM.BR

A importância de saber falar NÃO.



Christian Lara
Coordenador RH do Super Luna Supermercados e Tutor na
Faculdade UNOPAR Betim – Pólo II



Final de ano chegando, ruas, comércio, cidade cheia de consumidores. Devemos aumentar as vendas. Os clientes cada vez mais conscientes de seus direitos. O atendimento é essencial para garantia de um bom relacionamento.

Bom, já nos preparamos e estamos prontos para atender a todos. Quando nos deparamos com aqueles clientes que não aceitam o que falamos e querem tudo de seu jeito. Como dizer um 'não' a esses clientes sem perdê-los.

- Senhor não podemos oferecer o que se pede.

- Porque não?

- Porque não senhor, sinto muito.

Foi educado, tratou o cliente bem porém não foi a melhor forma de resposta para o mesmo. O cliente não ficou satisfeito.

Porque isso aconteceu? Simplesmente porque geralmente não sabemos dizer não às pessoas. Não se pode dizer um "não" simples, puro, ou seja um "não" porque

"não".

Para uma boa resposta o "não" sempre deve ser seguido de um complemento, de uma explicação. "Não" por causa disso, "não" por causa daquilo....

Somos muito curiosos e quando não compreendemos uma situação, não ficamos satisfeitos. Agora quando ganhamos um "não" onde vem com uma explicação do motivo ou da causa, entendemos e aceitamos o "não".

Todos nós sabemos de nossos direitos e nossos deveres, muitas vezes queremos ganhar, sempre ganhar mais, mesmo sabendo que não seria o correto. O cliente a mesma coisa, sabe que não pode, mas mesmo assim pede.

Por isso vamos sempre lembrar, o "não" é essencial em nossos dias e devemos sempre saber falar e aceitar, desde que com uma boa explicação e uma boa razão.

"NÃO" porque "NÃO" não existe....e nem é uma resposta saudável....

8

Promoção SindBetim - Comércio é nosso negócio

Incentivo Cultural = Frase Premiada Edição nº011

Ganhe um celular Galaxy Y

Nome: _____ CPF: _____

Endereço: _____ Cidade: _____ CEP: _____

Tel.: _____ E-mail: _____

Tema: (Férias) _____

*Obs.: Usar apenas as duas linhas para escrever a frase

Empresa onde Trabalha: _____ Cargo ou Função: _____

Regulamento:

Para concorrer, os comerciantes e comerciários deverão preencher completamente este cupom, entregá-lo no SindBetim ou por email **através de foto ou escaneado** para comunicacao@jcbr.com.br, até o dia 2 de janeiro de 2014. A frase vencedora será aquela que melhor se identificar com o tema proposto. Os ganhadores no ato da retirada do prêmio autorizarão o uso de sua imagem para publicação. Só poderão participar comerciantes e comerciários devidamente identificados, sendo uma frase por pessoa. Veja mais detalhes do regulamento no site: www.jcbr.com.br

Favor preencher e entregar no SindBetim - Endereço: Av. Amazonas, 152 B, Centro, Betim/MG





LASER E COSMIATRIA

CONQUISTAS

sabedoria

amizade

Alegria

Prosperidade

Graça

amor

família

felicidade

Sonhos

**feliz natal
feliz 2014**

31 2571-2575

Av. Juscelino Kubitshek, 474,
Loja 4, Centro - Betim - MG



yaga.com.br

SPEEDWEB



Márcia Werneck

Vídeos para Casamentos em 3D / Vídeos Empresariais / Fotografia Empresarial

*Primeira empresa a oferecer
filmagens 3D em Betim*

*marciawerneckvideo@hotmail.com
(31) 3031-1033 / 8827-6444
Atendimento com hora marcada*



Seu evento vai virar filme de cinema!

Citrolândia



Avenida Amazonas

É impressionante o número de estabelecimentos comerciais ao longo da Av Dr José Mariano a principal do no Bairro Citrolândia, em Betim. Há tempos era necessário o deslocamento ao centro da cidade para se adquirir determinados produtos. O crescimento do comércio no bairro é grande. Com várias opções de compra muitas pessoas nem vão mais ao centro da cidade. O comércio local possui os mais variados tipos de lojas e prestação de serviços. Ao longo da principal avenida encontramos padarias, lotéricas, supermercados, madeireiras, farmácias, lojas de móveis, videolocadoras, lanchonetes, restaurantes, cabeleireiros, auto-escolas e muito mais. Além da comodidade para o consumidor, o comerciante também lucra com a fidelidade do cliente.

O desenvolvimento do comércio local tem possibilitado a geração de emprego e renda para moradores da região. Lourival Gonçalves é morador do bairro há 20 anos e há 13 administra um pequeno açougue. Trabalhando junto com a esposa e filhos, ele revela que o segmento é o sustento da família. Para melhorar as vendas oferece aos clientes cerveja, carvão e temperos para churrasco.

"O melhor período de vendas é no tempo mais frio e as datas especiais, como Dia das Mães, Pais e Natal", afirma. Segundo ele, o segmento é concorrido e é preciso administrar bem os recursos para obter algum retorno.

Matheus Felipe também apostou na abertura do próprio negócio. Aos 20 anos de idade, o jovem empreendedor apostou na venda de chinelos de marca, com mix de produtos personalizados principalmente na linha feminina. Há 4 anos no

local, já prepara a ampliação da loja que cresceu e exigiu um espaço maior para atendimento aos clientes. Matheus acredita que da loja física, o comércio on line pode ser uma boa opção para incremento nas vendas e está avaliando a abertura da loja virtual no Shopping ComComercio.com. "Chinelo é um produto que todo mundo usa. Geralmente as pessoas compram para presentear. É um mercado inovador, diferente que não possui tanta concorrência", argumenta.

Henrique Aécio Silva, de 27 anos, administra uma loja de artigos de papelaria, brinquedos e presentes na Rua Emílio Ribas, na Colônia Santa Isabel. A movimentação do comércio ali se dá em função dos postos de saúde e da concentração de casas do núcleo histórico, como o Cine Teatro Gloria, as ruínas do antigo Hospital e a igreja. Segundo ele, a loja foi fundada em 1937, por Wilson Garcia e herdada pela mãe, Marli Rosa, que assumiu os negócios, em 1992. Ele afirma que a maior parte dos clientes é do bairro e que o melhor período de vendas é o natal e janeiro no preparo para a volta às aulas. Mas, as datas comemorativas também movimentam o comércio da região.

HISTÓRIA DA REGIÃO

O Citrolândia começou a surgir por volta de 1926 com a construção da Colônia Santa Isabel, com pequenas fazendas e sítios, formando uma vila que recebeu o nome de Limas, devido às muitas plantações de lima. A região não foi programada pelo poder público, foi resultante da relação social, na época entre os doentes hansenianos e familiares. O centro emergente de Citrolândia localiza-se no eixo da avenida Dr. José Mariano próximo a BR

381. Atualmente a região está caracterizada pelo alto índice de novos moradores, com pouca ou nenhuma ligação com a Hanseníase, que vem em busca de uma vida melhor, mas que acabaram contribuindo para a formação de uma grande comunidade.

Inaugurada em 23 de abril de 1931, a Colônia Santa Isabel era o local onde se enclausuravam pessoas com a doença de lepra e atualmente chamada de hanseníase, vive hoje dias de glória, uma vez que a assustadora doença está praticamente controlada no Brasil. As pessoas que descobriam serem portadoras da enfermidade eram abandonadas pelas famílias e, como inválidas, eram levadas para a colônia, onde ficavam à mercê da sorte, sem a menor chance de sobrevivência, visto que, na época, a medicina não possuía conhecimentos profundos da doença, o que impedia que os doentes se curassem. Naquele tempo os hansenianos eram obrigados a se isolarem na pequena comunidade que era cercada com correntes para impedir o acesso de pessoas que não fossem portadores da doença.



VOCÊ ACESSOU O FACEBOOK HOJE? É BEM PROVÁVEL QUE O SEU CLIENTE TAMBÉM!

ESTAMOS EM UMA NOVA ERA DA COMUNICAÇÃO
ONDE O MERCADO PEDE NOVAS ESTRATÉGIAS

Design gráfico - Gestão de Links Patrocinados - Desenvolvimento de Sites
Posicionamento de Sites (SEO e SEM) Gestão de Anúncios no Facebook
Marketing no Facebook - Desenvolvimento e gestão de Páginas no Facebook



f /julianojobs

www.julianojobs.com email.: contato@julianojobs.com Tel.:31 2572.0704 - 31 9290.3017 - 31 9707.0704



" Agradeço a Deus, familiares, clientes
e amigos, que com muito incentivo
sempre me apoiaram nesta caminhada de 18 anos.
Vocês também fazem parte desta homenagem.

Geraldo Soares

**GERALDS**
CABELEIREIROS

Av. Teotônio Pereira, 400 - Ingá - Betim -MG
Tel.: (31) 3532-1439
Av. Belo Horizonte, 830 - Jd. Teresópolis - Betim -MG
Tel.: (31) 3591-0564
E-mail: geralds.salao1@hotmail.com
Facebook: geralds.cabeleireiros

AGORA EM PARCERIA COM A CLÍNICA SEMPRE MAIS

ComComercio

SITE SEGURO PARA

No ar desde o dia 26 de novembro o COMCOMERCIO.COM, O SHOPPING VIRTUAL DE BETIM traz ao consumidor e aos empresários uma inovação no conceito de venda, possibilitando ao comércio a ampliação do espaço de vendas e divulgação de marcas e produtos e serviços de forma segura.

O ComComercio.com é um shopping virtual que oferece aos comerciantes e consumidores comodidade para vender e comprar com segurança, produtos e serviços em um só lugar. Marca da empresa JCDINIZ Comunicação Ltda tem como missão, desenvolver, produzir e comercializar sistemas operacionais possibilitando as pessoas comprarem e venderem seus produtos através de internet, garantindo a criação de valor e a sustentabilidade de seu negócio.

COMPRAR E VENDER PELA INTERNET É COISA SÉRIA

O portal realizou parcerias com empresas como Correios, Bcash, site blindado, motoboy online e Betim Taxi. A plataforma On Line, permite ao empresário estar em um ambiente agradável e seguro para vender e ao consumidor final, a possibilidade de comprar e receber com rapidez e conforto em sua casa, os mais diversos produtos e serviços que o mercado oferece.

De acordo com o presidente do Sind Comércio Betim, Helvécio Siqueira Braga, o ComComercio.com objetiva estar entre os principais sites do mercado e ser referência de excelência em produtos e serviços virtuais buscando atuar como parte integrante do mundo dos negócios.

A parceria da JC Diniz Comunicação e o Sind Comércio Betim, possibilitaram o planejamento desta ferramenta, principalmente para os pequenos e médios negócios de diversos setores da economia. Com o portal, as pequenas empresas agora fazem parte do mercado, hoje dominado pelas grandes redes, que detêm cerca de 80% do comércio online que movimenta na ordem de 25 bilhões de reais ao ano.

“Estamos oferecendo aos pequenos, a possibilidade de fazer parte deste ambiente de forma segura e eficiente. A estratégia do ComComercio.com está sendo traçada desde 2011, quando iniciamos os estudos de viabilidade no mercado”, argumenta Helvécio.

12



Segundo, o Analista e Desenvolvedor de Sistemas, Diego Barreto um dos responsáveis pela plataforma do ComComercio.com, a segurança do site é garantida por alguns fatores:

HOSPEDAGEM



Para garantir a segurança e confiabilidade do sistema, a plataforma do ComComercio.com está hospedada em um servidor dedicado e exclusivo, garantindo assim alta disponibilidade de acessos com segurança e produtividade.

BLINDAGEM DO SITE

O ComComercio.com está blindado por meio de parceria com a empresa SITE BLINDADO S/A.

- A blindagem de sites é um conceito desenvolvido pela SITE BLINDADO S/A e trata dos esforços e necessidades de proteção de portais web contra ataques de hackers, infecção de malware, roubo e clonagem de informações.

- Os sites que carregam a marca SITEBLINDADO são os preferidos pelo consumidor.



Comercio.com A SUAS COMPRAS

SSL

- Troca segura de informações sem o risco de interpretação dos dados por hackers;
- O site com SSL cria uma chave codificada para estabelecer a troca de informações entre o servidor do site e o computador do usuário;
- O navegador com SSL exibe um cadeado, mostrando desta forma que as informações inseridas estão seguras.



BCASH - FORMA DE PAGAMENTO

Bcash é uma solução que oferece produtos financeiros para compradores e vendedores pela internet. Com o Bcash, o ComComercio.com oferece toda a experiência da maior plataforma e-commerce da América Latina. Para o sucesso de sua empresa e segurança de suas compras.




LOGÍSTICA DE DISTRIBUIÇÃO

- A parceria com os CORREIOS por meio do E-Sedex possibilita rapidez na entrega e menor custo disponível no mercado.
- Entrega Própria: O lojista é responsável pela entrega do produto na casa do cliente/consumidor.



COMO SE CERTIFICAR SE O SITE É BLINDADO?

Segundo Diego para se certificar que o site é realmente blindado, o consumidor/cliente deve clicar na imagem  que abrirá a página do certificado. 'Verifique se razão social da empresa, o endereço do site e a data do dia estão corretos. Caso positivo - é um site autêntico e o site é blindado'.



DUVIDAS:

Entre em contato com o SAC- Serviço de Atendimento ao Consumidor -Com Comercio.com
Telefone: (31)3031-3273
ou pelo e-mail: contato@comcomercio.com



A Seção Minha História no Comércio desta edição traz uma entrevista com duas comerciárias da região do Laranjeiras. Ambas são funcionárias da loja Duarte Depósito e Acabamentos e contam como foi a trajetória delas na área de comercial.



PATRÍCIA CARDOSO E CASTRO

A gerente Operacional, Patrícia Cardoso e Castro é casada com Marimo Vieira de Castro e tem uma filha chamada Isabela Vitória de 10 anos. Trabalha na empresa há 17 anos.

Antes de entrar para o comércio trabalhava como autônoma e o comércio foi seu primeiro emprego formal. Começou na empresa como auxiliar de conferente. Ao longo dos anos foi se desenvolvendo na carreira. Passou por vários setores da empresa onde foi adquirindo uma visão do funcionamento de várias áreas.

Segundo Patricia, a empresa sempre possibilitou treinamento para dar condições da realização de um trabalho competente com foco no cliente. Palestras internas e externas e dinâmicas de grupo para motivação da equipe sempre fizeram parte da rotina profissional na empresa. "Gostar do que faz gostar da equipe, da empresa e estar bem consigo mesma são características fundamentais para o sucesso", afirma Patricia.

A área de vendas exige um perfil de comunicação, exige entender o perfil e necessidades do cliente o tempo todo. No comércio se lida com pessoas com perfis diferentes e na avaliação dela é muito difícil trabalhar com o público. É preciso ter jogo de cintura. "Com o tempo se aprende a saber como trabalhar com cada pessoa, com cada tipo de cliente." "Com o tempo a gente vai conhecendo o perfil do cliente".

Na avaliação de Patrícia o setor de materiais de construção e acabamentos é um mercado crescente que precisa de profissionais dedicados. "Amo o que faço e adoro trabalhar na empresa.



Patrícia Cardoso e Michele Marlene funcionárias da Duarte Depósito e Acabamentos

MICHELE MARLENE MORAES

Já Michele Marlene Moraes tem 33 anos é casada com Emerson Braga e tem uma filha de 10 anos, chamada Helena Moraes. Ocupa a função de Gerente de Loja e tem 15 anos de empresa. Começou sua carreira como vendedora em lojas de vestuário e outros segmentos, mas optou pelo ramo de materiais de construção e acabamentos. Ela afirma que queria fazer parte de uma empresa grande e bem estruturada e ter a possibilidade de trabalhar mais próximo de casa para facilitar o deslocamento. Assim, decidiu se candidatar a uma vaga na empresa.

Michele afirma que o contato com os clientes, na linha de frente é uma oportunidade continua de vender a imagem da empresa. "É uma oportunidade de negócios a cada dia".

Ela gerencia uma equipe de 17 vendedoras e afirma que o dialogo é a tônica de seu trabalho. "Acredito que as mulheres têm mais sensibilidade para trabalhar no ramo de acabamentos, e por isso, a equipe tem uma formação com a maioria de mulheres", argumenta. "A mulher com certeza tem mais paciência de

mostrar produtos, enxergar com bom gosto o que o cliente precisa".

Michele conta que antes de ir para a linha de frente na área de vendas é feito uma preparação com a equipe com bate-papo interativo, além de palestras proporcionadas pela empresa. "Hoje nos temos um suporte de uma psicóloga que atua na empresa para dar suporte aos profissionais. "Com o apoio da dela a gente consegue ser mais assertivo", relata.

Ao longo de sua história na empresa, Michele conta que enfrentou muitos desafios. O maior deles é o comportamento das pessoas, conseguir entender como elas agem diante das situações. Mas a proximidade com a equipe, com os colaboradores e com os clientes no dia a dia, faz com que a empresa supere os desafios e proporciona o crescimento e desenvolvimento tanto da empresa quanto de seus colaboradores. "Em 15 anos a gente se sente muito em casa". "Nossa relação com a direção é excelente, de respeito e cordialidade".

"Minha expectativa é crescer junto com a empresa cada vez mais e dar o meu melhor enquanto eu estiver aqui", finaliza.

Duarte

Depósito • Acabamentos

Compre
tudo
em até

10x

sem juros,
inclusive
cimento

DESDE
1982

31 **3529.2200**

Av. Tapajós, 2000 Laranjeiras - Betim



DUARTE

Depósito . Acabamentos

VALORINI

Calçados & Acessórios

Rua Espanha, 769 - loja 09 Ingá - Betim -MG

(31) 3032-6890

calcadosvalorini@yahoo.com.br

EMPRESÁRIO DO ANO 2013

Style G recebe prêmio Empresário do Ano 2013
na categoria comércio

"Agradeço a Deus, à minha equipe, aos meus clientes, fornecedores, amigos e familiares, que fizeram e ainda fazem parte desses 10 anos de história da Style G. Continuaremos trabalhando com base em nossos valores - qualidade dos produtos e do atendimento, satisfação dos clientes e melhoria contínua, com muita competência profissional e estilo." Michelle Cardoso

Style G
valorizando seu estilo

Michelle Cardoso veste Ananda

Style G 2571-1235





Saúde

EXAMES MÉDICOS. Laboratórios de Betim são contratados para prestar os serviços de exames médicos dos usuários do SUS – Crédito pra prefeitura que além de priorizar as empresas de Betim, gerando emprego e renda no município, agiliza o atendimento aos pacientes com qualidade e segurança nos exames.

Propaganda enganosa.

Prefeitura gasta milhões em horário nobre da rede globo, para justificar porque em seu primeiro ano de governo não fez nada.

Detalhe, o uso desta mídia foi intensamente criticado quando o governo anterior usou da mesma ferramenta para tentar dizer que fez algo em nossa cidade.

É dureza criatura! Assim não sobrarão recursos para investir na nossa cultura (Obra do teatro parada). Segurança esperando recursos do governo estadual.

"E nós aqui descascando batatas no porão."



NATAL SEGURO E DE BOAS COMPRAS

O período natalino, coincidindo com o período de férias escolares, exigem do sistema de segurança pública, especialmente da Polícia Militar, esforços que visem coibir a ação de infratores da lei que, aproveitando-se do aumento do volume de dinheiro em circulação e da intensificação das compras pela população, valem-se do descuido das pessoas para a prática de atos delituosos. O Comando de Policiamento da Capital, através dos Batalhões localizados na Capital, dedica atenção especial, durante esse pe-

ríodo de compras e férias, às áreas de concentração de estabelecimentos comerciais e bancários, caixas eletrônicos, vias de acesso aos centros comerciais e à rodoviária, dentre outros locais, devido ao considerável aumento na movimentação de veículos e de pessoas. Outro fator relevante nesse cenário é o pagamento do 13º salário aos trabalhadores, fato que aumenta o volume de dinheiro no comércio da Capital durante as compras de fim de ano. Haverá, portanto, um reforço de policiamento nas regiões com maior concentração de agências bancárias e o lançamento da Operação Saque Seguro.

16

Cuidado com a Saidinha de Banco no período Natalino



E nessa época do ano que todo cuidado com as saidinhas de banco é pouco. O risco de ser vítima de uma saidinha diminui se o cliente prestar atenção se está sendo observado por estranhos quando usa o caixa eletrônico. Saques de grandes quantias só em locais reservados, e os idosos, as vítimas mais frequentes, devem

ir ao banco sempre acompanhados. A polícia tem outras recomendações importantes: não contar dinheiro em público e evitar os saques à noite. Escolher os horários onde tenha uma forte movimentação, tenha uma circulação de pessoas que possam estar também garantindo e se solidarizando aos outros.

DICAS PMMG - Saidinha de banco

- Evite conversar com pessoas estranhas ao seu convívio, dentro e fora do banco.
- Evite tirar o cartão bancário da bolsa e/ou da carteira ante de entrar no banco;
- Cuidado com a Senha. Ela é intransferível e pessoal. Quando necessitar de esclarecimentos, recorra aos funcionários identificados da agência.
- Fique atento ao uso de celulares por pessoas dentro do banco. O uso do celular ajuda os cidadãos infratores a passar informações sobre os clientes, para pessoas fora da agência.
- Na fila do banco, evite que pessoas estranhas tenham conhecimento sobre as operações bancárias que você irá fazer.
- Evite sacar quantias elevadas. Prefira as transações bancárias eletrônicas oferecidas pelo seu banco.
- Evite contar o dinheiro sacado na presença de outros clientes; confira o seu recebimento enquanto estiver no caixa.
- Evite guardar o dinheiro sacado ou a carteira no bolso de trás. Carregue bolsas a frente do corpo.
- Procure ir ao banco sempre acompanhado. Isso vale especialmente para idosos.

Fonte: www.policiamilitar.mg.gov.br

Prêmio "Os Melhores do Ano"

Com o objetivo de acolher ainda mais o empresariado de Minas e fazer crescer a economia do Brasil, a ACIABE, que completa 30 anos em 2013, se transforma em ACE – Associação Comercial e Empresarial de Betim. A premiação do Empresário do Ano aconteceu no dia 21 de novembro, no Clube Atlético Rodoviário. Conheça os grandes vencedores de cada área, eleitos pelo voto popular.



Os ganhadores



Serviços: LABORATÓRIO MINAS GERAIS



Comércio: STYLE G



Indústria: HEWA ENGENHARIA



Agropecuária: SHOPPING DO FAZENDEIRO

Homenagem das Regionais



Regional Vianópolis: FORRO DO ITAMAR



Regional Alterosas: TRIANON



Regional Citrolândia: RÁDIO TRINCHEIRA



Regional Imbuçu: DEPOSITO DUARTE E FILHOS



Regional PTB: JOMAHERI JEANS



Regional Norte: EMPREGAR TALENTOS



Regional Centro: 3D VÍDEO COMUNICAÇÃO



Regional Terezópolis: GERALD'S CABELEREIROS

Homenagem de Entidades



Ampea - ENCAD ENGENHARIA



Seadec - SEGREDOS NATURAIS LTDA



CRC - ETECON CONTABILIDADE



Niesa - CENTRO AUTOMOTIVO MOTORFLEX



82ª SUBSEÇÃO OAB BETIM - DR. RAIMUNDO DE FREITAS CAMPOS (representado pelo filho Hélder Pacelli)



AME - CENTRO ESPECIALIZADO NOSSA SENHORA D'ASSUMÇÃO (Censa)

Homenagem a ex-presidentes



DR. PAULO DINIZ



FERNOVES CLARET (JOEL)



HELVECIO SIQUEIRA



PLÍNIO EVANGELISTA



ALAN KARDEC



MOISÉS BATISTA MACHADO (IN MEMORIAN) Na foto: Wolney Machado (filho) e Vitória (viúva) do homenageado

Empresa destaque



BETIM BORRACHAS



Eliene Rezende

Delegada do CRCMG - Seccional Betim.

Contato: delegaciarcrcbetim@equilibriocontabilidade.com.br

Betim e o Imposto Sobre Serviços (ISS)

A partir de novembro, empresa de Betim só poderá emitir Nota Fiscal de Serviços eletrônica (NFS-e) pela Ginfes (betim.ginfes.com.br). Portanto, cada nota recebida ou emitida deve ser analisada, observando, por exemplo:

a) Regra geral de Betim: todo serviço prestado no município, deve ser retido e recolhido aqui e a prestadora de serviço, não optante do Simples Nacional (SN), deve informar na NFS-e a retenção do ISS ao prestar serviços em Betim se a CONTRATANTE também estiver situada aqui. A CONTRATANTE efetuará o recolhimento do valor retido em nome próprio;

b) Se empresa situada em Betim prestar serviços neste município e a CONTRATANTE estiver situada em outra cidade, deverá recolher o ISS para Betim;

c) Para as demais empresas não optante do SN, se o serviço foi realizado em Betim o imposto deve ser recolhido para Betim, independente de onde esteja situado contratante ou prestador.

d) Empresas situadas em Betim que prestem serviços ligados à construção civil em qualquer município devem realizar o cadastro das obras antes da emissão da nota fiscal eletrônica. Caso não façam esse cadastro, a prefeitura entenderá que o ISSQN será devido para Betim, mesmo já tendo sido retido em NF e já ter sido recolhido para o município em que o serviço foi realizado.

e) Se empresa prestadora de serviços for optante pelo Simples Nacional e prestar serviços em Betim, deverá observar as alíquotas constantes nos ANEXOS do Simples Nacional (LC 123/2006) para

retenção do imposto e não a alíquota do município. Se a contratante estiver situada fora do município e a obra for construção civil em Betim, ela deverá realizar cadastro, pelo site da Gissonline de Betim, para fins de retenção e recolhimento do ISS, antes da emissão da nota fiscal pela prestadora de serviços.

f) As empresas optantes pelo Simples Nacional prestadoras ou tomadoras de serviços situadas em Betim deverão observar as atividades listadas nos incisos do art. 3º da LC 116/03 para fins de determinação do local em que deve ser recolhido. Para exemplificar listamos algumas atividades em que o imposto será devido no local:

- da instalação dos andaimes, palcos, coberturas e outras estruturas;
- da execução da obra;
- da demolição;
- das edificações em geral, estradas, pontes, portos e congêneres;
- da execução da varrição, coleta, remoção, incineração, tratamento, reciclagem, separação e destinação final de lixo, rejeitos e outros resíduos quaisquer;
- da execução da limpeza, manutenção e conservação de vias e logradouros públicos, imóveis, chaminés, piscinas, parques, jardins e congêneres;
- da execução da decoração e jardinagem, do corte e poda de árvores;
- do controle e tratamento do efluente de qualquer natureza e de agentes físicos, químicos e biológicos;
- do florestamento, reflorestamento, semeadura, adubação e congêneres;
- da execução dos serviços de escoramento, contenção de encostas e congêneres;

- da limpeza e dragagem, no caso dos serviços;
- onde o bem estiver guardado ou estacionado;
- os bens ou do domicílio de pessoas viajados, segurados ou monitorados;
- do armazenamento, depósito, carga, descarga, arrumação e guarda;
- da execução dos serviços de diversão, lazer, entretenimento e congêneres;
- do Município onde está sendo executado o transporte;
- do estabelecimento do tomador da mão-de-obra ou, na falta de estabelecimento, onde ele estiver domiciliado;
- da feira, exposição, congresso ou congêneres a que se referir o planejamento, organização e administração;
- do porto, aeroporto, ferroporto, terminal rodoviário, ferroviário ou metroviário;
- em cada Município de extensão de ferrovia, rodovia, postes, cabos, dutos e condutos de qualquer natureza, locados, sublocados, arrendados...
- em cada Município em cujo território haja extensão de rodovia explorada.

Legislações de outros municípios devem ser conhecidas antes de fechar qualquer contrato.

Cópia da guia de ISS recolhida pela contratante para Betim deve ser anexada à nota fiscal emitida.

NFS-e pode ser cancelada ou substituída até a data de vencimento do imposto.

Esse sistema é novo e pode sofrer ajustes de procedimentos. Fiquem, portanto, atentos.



Eleandro Etienne - Proprietário da BIG Colchões

Nesta edição trazemos o perfil do empresário ELEANRO ETIENNE, proprietário da BIG Colchões instalada em Betim desde 1999. A Empresa localizada na Avenida Governador Valadares tem 70 funcionários e atua no comércio varejista de colchões. ELEANRO tem 35 anos de idade e atua no mercado há 26 anos. É formado em Administração de Empresas, casado com Flávia Christina e tem um filho de 10 meses, chamado Flávio.

QUAL O MERCADO EM QUE VCS ATUAM É COMO VC INICIOU SEU NEGÓCIO?

Comércio varejista de colchões. Através da necessidade local em ter uma loja exclusiva de colchões Orthocrin.

PORQUE VC DECIDIU INVESTIR NESSE SEGMENTO EMPRESARIAL?

Pela facilidade administrativa e operacional.

A EMPRESA ATENDE SOMENTE O MERCADO DE BETIM OU OUTRAS CIDADES?

Atende à grande Belo Horizonte.

QUAIS OS MAIORES DESAFIOS DESSE MERCADO?

Atender o público com a melhor relação custo benefício dos produtos.

EXISTE MUITA CONCORRÊNCIA? QUAL É O PÚBLICO ALVO DE SEU NEGOCIO?

Sim, classe A, B, C.

VOCÊS INVESTEM EM ESTRATÉGIAS DE MARKETING? PUBLICIDADE, PROPAGANDA? QUAL A IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO NA DIVULGAÇÃO DO SEU NEGÓCIO?

Sim, propaganda é a alma do negócio.

QUAL O DIFERENCIAL DA SUA EMPRESA NO MERCADO? E COM RELAÇÃO AOS SEUS CLIENTES E COLABORADORES?

Atendimento rápido e de qualidade. Relação aberta e clara.

BETIM É UMA CIDADE EM FRANCO DESENVOLVIMENTO, NO COMÉRCIO E SERVIÇOS? COMO VC AVALIA O EMPREENDEDORISMO NA CIDADE? AINDA HA ESPAÇOS PARA NOVOS NEGÓCIOS?

Sim, Betim está em amplo crescimento.

O QUE VOCÊ ACHA DO COMÉRCIO VIRTUAL? SUA EMPRESA REALIZA AÇÕES DE VENDA ON LINE?

É novo desafio dos pequenos empresários e uma ação inevitável para quem quer se manter no mercado.

QUAL A IMPORTÂNCIA DAS REDES SOCIAIS NO DESENVOLVIMENTO DE NOVOS NEGÓCIOS?

Uma ferramenta de apoio.

A EMPRESA INVESTE EM TREINAMENTO DE SEUS FUNCIONÁRIOS?

Sim, continuamente.

QUAL A IMPORTÂNCIA DA FIDELIZAÇÃO DOS CLIENTES? QUE AÇÕES SUA EMPRESA REALIZADA PARA GARANTIR QUALIDADE E BOM ATENDIMENTO AOS CLIENTES?

O entendimento da real necessidade do cliente antes do fechamento do negócio.

COMO VOCÊ RESUMIRIA "MINHA EMPRESA, MEU NEGÓCIO"?

É uma forma de contribuir para o bem estar das pessoas através de um produto de qualidade.

20

NATAL ORTHOCRIN

Neste natal, dê bons sonhos de presente!



COLCHAO SPLENDOR TOP ORTHOCRIN

138 X 188 X 30 CM

À vista por R\$ 1.159,00

ou 12X de R\$

109,90 no cartão



Validade das promoções: de 20/11/2013 a 31/12/2013. Imagem meramente ilustrativa. Consulte condições de pagamento diretamente nas lojas participantes.

Dr. Laser

Centro Avançado de Depilação a Laser

A Dr. Laser prima pela qualidade e bem-estar em seus tratamentos

TODOS OS NOSSOS EQUIPAMENTOS POSSUEM AS MELHORES CERTIFICAÇÕES MUNDIAIS

Há mais de 10 anos, a Dr. Laser se inseriu no mercado de Depilação a Laser no país e tomou-se a pioneira no segmento, zelando pela qualidade e tecnologia dos aparelhos a laser.

Atualmente, a rede possui 20 clínicas em todo o país e todas elas utilizam os aparelhos mais tecnológicos disponíveis do mercado mundial, todos registrados pela **ANVISA e FDA** (órgão de controle de saúde nos EUA), para garantir um tratamento seguro e saudável aos nossos clientes.

A segurança e o bem-estar de nossos clientes é a nossa maior preocupação.

drlaser.com.br

PimentaDoce



www.pimentadocemg.com.br

Endereço: Rua do Rosário n 507 loja 02 B. Angola Betim MG

Telefone: 2572 0655

20% de desconto na apresentação deste anúncio*



* **Dra Suzana Oliveira Junqueira Barreto**

CRO-MG 41741 - Graduada na Universidade de Marília UNIMAR/SP - Especializando em Periodontia na PUC/MG

Drasuzana13@hotmail.com

AMAMENTAÇÃO PODE LEVAR A CÁRIE PRECOCE (CÁRIE DE MAMADEIRA OU RAMPANTE)

Muitos especialistas recomendam a amamentação e não a alimentação por mamadeira para saúde geral de seu filho. Entretanto, a amamentação pode levar a cáries precoces da mesma maneira que a alimentação por mamadeira. A persistência na amamentação, seja ela natural ou artificial durante a madrugada, com grande frequência e sem qualquer tipo de higiene, pode acarretar a chamada cárie de mamadeira ou cárie rampante. É uma



dor, podendo causar a destruição dos dentes de leite em um curto espaço de tempo. É uma doença que pode afetar a criança no primeiro ano de vida. Clinicamente, esse tipo de cárie se inicia com manchas esbranquiçadas nos dentes superiores e inferiores (incisivos), que, mais tarde, se não removido o hábito, podem vir a formar grandes cavidades.



Outros fatores que podem determinar o aparecimento da cárie de mamadeira são: Adoçar a chupeta com mel ou açúcar para que a criança acalme e adormeça; O consumo excessivo de suco ácidos (laranja, limão) e coca cola na mamadeira.

A limpeza da boca deve ser feita após cada mamada, seja ela no peito ou na mamadeira, com gaze ou fralda embebida em água filtrada, caso a criança ainda não tenha os dentinhos. Se já apresentar algum dentinho, recomendamos que use uma escova extra-macia de acordo com a sua idade. Se a cárie se instalar e não for tratada adequadamente, com o passar do tempo poderão aparecer problemas maiores como: dor de dente, grandes cavidades de cárie, restaurações extensas, tratamento de canal, problema na gengiva ou até mesmo a perda precoce de todos os dentes. É importante lembrar que a convivência harmônica dos dentes de leite com os permanentes deve estar presente até mais ou menos, 12 anos, por isso, a preservação do dente de leite é fundamental para evitar futuros problemas.

CLINICA SANTA MARIA - AV Juscelino Kubitschek, 415 - Centro - Betim - MG - Telefone 3532-2160

22

DANO EXISTENCIAL. CUMPRIMENTO HABITUAL DE SOBREJORNADA E NÃO CONCESSÃO DE FÉRIAS.

Horas extras em excesso, anos sem tirar férias, a falta de tempo do trabalhador para as suas atividades particulares, tempo para acompanhar o crescimento dos filhos, lazer, família e estudos, têm levando alguns magistrados e desembargadores, de diferentes regiões do país, quando caracterizado o prejuízo, a conceder aos trabalhadores indenização por danos imateriais ou existências.

O trabalho prestado em jornadas que excedem habitualmente o limite legal de duas horas extras diárias, tido como parâmetro tolerável, bem como o impedimento de gozo anula de férias representa afronta aos direitos fundamentais e aviltamento do trabalhador.

Dessa forma, nos casos específicos, em que

as exigências da empresa e o trabalho do empregado limita e ou impede o desenvolvimento de outros aspectos da vida do trabalhador, fora do ambiente de trabalho poderá caracterizar o dano existencial.

O dano existencial pode ser compreendido em dois aspectos: 'dano ao projeto de vida' e 'dano a vida de relações'. O primeiro, caracteriza-se na frustração do projeto de vida que a pessoa elaborou como ser humano, atingindo o âmbito profissional e familiar da vítima, cerceando o seu direito de liberdade e de escolha quanto a seu destino.

Já o "dano a vida de relações" é o prejuízo sofrido no conjunto das relações interpessoais, impedindo o indivíduo de comungar com seus



Daniela Gomes Pimenta Ferreira Sócia da área trabalhista da Advogada da área trabalhista da Sgarbi & Magalhães Advogados
Contato: daniela.ferreira@sgarbimagalhaes.com.br

pares pensamentos, sentimentos, reflexões, situações necessárias para o pleno desenvolvimento do homem como ser social.

Ante o exposto, recomenda-se que as empresas tenham especial atenção às normas de higiene, saúde de bem estar no trabalhando, evitando, ao máximo a extrapolação habitual e prolongada da jornada de trabalho, bem como exigir que os funcionários gozem de períodos de férias anuais, afastando a condenação por danos imateriais, bem como a manutenção da qualidade de vida do trabalhador.



Márcia Werneck
werneckhit@sindbetim.com.br

HIT DO COMÉRCIO

Linda festa de homenagens e reconhecimentos, promovida pela Associação Comercial e Empresarial (ACE) no último dia 21/11. Comemorando também os 30 anos da associação.



O presidente do NIESA (Núcleo Integrado das Empresas do Setor Automotivo) João Gilberto Ferreira.



O presidente do Sindicato Patronal do Comércio de Betim, SIND COMÉRCIO, Helvécio Siqueira Braga.



Empresário do ano Presidente da ACE-Tomáz Brum e a Presidente da AME Cristiane Andrade



Dilly Scolari ao lado de seu marido o Empresário Flávio Gomes (Construbet) que recebeu no último dia 29/11 a medalha Joseph Rodrigues Betim. Reconhecimento por se destacar, contribuir e fazer a diferença na cidade. Parabéns!



O o modelo e ator Betinense Bruno Canaan com o Cabeleireiro Ander Duarte posando.



A Estilista Emília Dias e a amiga e cliente Daliane Santos participaram do lançamento Alto verão da loja Fire no último dia 24/11.



Parabéns e felicidades a amiga Claudia Gisele que comemorou mais um ano de muitas alegrias e bênçãos no dia 03/12.



Aconteceu no último dia 23/11 - Campeonato de futebol da OAB-Betim entre os times OAB e Sindicato dos Metalúrgicos - . Em clube do Sindicato dos Metalúrgicos. Na foto O time vencedor com o presidente da OAB Gilberto de Sá



Parabéns aos ganhadores do concurso Frase Premiada do mês de Novembro: Edvaldo Raimundo Nascimento - Madeireira Bernardoni e Glauciane O. Souza - Urbana Store



Mais um ano registrando conquistas e sucessos. Orgulho para nossa coluna. Agradeço aos apoiadores, clientes e amigos sempre presentes. Desejo um ano de 2014 de muitas vitórias, paz, amor, prosperidade e boas novas.



Abraços
Márcia Werneck

SL superluna
sempre o melhor pra você

*O Encantamento do Natal
com Variedade e Economia
no Superluna.*

