

Jornal do COMÉRCIO



JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

Edição - N° 12 | Janeiro - 2014 - www.jcbr.com.br - Jornal do Sindicato Patronal do Comércio de Betim, Igarapé, São Joaquim de Bicas, Juatuba, Esmeraldas e Mateus Leme



Ano Novo! Ano da Copa, Ano de eleições! Ano de celebração em que comemoramos junto com nossos parceiros, leitores e colaboradores a 12ª Edição. Agora, o Jornal do Comércio chega ao mercado de cara nova. Com nova diagramação, novos formatos de anúncios, para dar ainda mais destaque e visibilidade à imagem de sua empresa. Crescemos! Aumentamos nossa tiragem e circulação!

Compartilhe conosco mais esta conquista e brindemos a um NOVO ANO DE MUITAS VITÓRIAS!



Vianópolis

Conheça mais sobre o comércio e os atrativos turísticos e culturais que esta região oferece. -----PAG 17

Comércio virtual

Leia nessa edição o que você precisa saber sobre comércio eletrônico, uma das ferramentas que mais cresce no mercado e como utilizá-la para ampliar as vendas de sua empresa. .PAG.10 e 11

MINHA HISTÓRIA NO COMÉRCIO

Conheça mais uma história de sucesso no comércio!

Pág. 08

FIQUE LIGADO!

Orçamento de Betim para 2014 é de quase 2 Bilhões

Pág. 12

MINHA EMPRESA MEU NEGÓCIO

Loja Pimenta Doce aposta no mercado feminino.

Pág. 14

TURISMO EM DESTAQUE

Turismo contribui para o comércio de cidades

Pág. 18

HIT DO COMÉRCIO

Fatos e Fotos do Comércio betinense e eventos sociais.

Pág. 19



Editorial

Helvécio Siqueira Braga
PRESIDENTE SIND COMÉRCIO

2014, ano de investimento?

Podemos dizer que 2013, não foi dos piores para o comércio de nossa cidade. Ficamos de certa forma estagnados, não crescemos. As três melhores datas do ano: Dia das Mães, Dia das Crianças e o Natal não superaram as expectativas em relação a 2012. Os números simplesmente se atualizaram.

2014 - Carnaval em março, Copa do mundo em meados de junho e julho. Temas que tendem a levar os consumidores ao turismo e a gastronomia, porém, fora de nossa cidade. Betim, como a maioria das cidades da região metropolitana de Belo Horizonte, não tem atrações turísticas que promovam a permanência de sua população e muito menos a vi-

sitação de turistas de outras cidades e estados.

Quatro jogos da copa serão em Belo Horizonte e todos no mês de junho, com possibilidade de mais dois jogos da segunda fase, no início do mês de Julho.

JULHO - Mês de férias escolares e como já sabemos é inviável ficar com as portas abertas em dia dos jogos da seleção brasileira. Indiferente do local em que esteja acontecendo o jogo.

Em agosto se inicia a campanha eleitoral, outro tema que ocupa o consumidor com as discussões de "Políticas partidárias".

Podemos dizer que 2014 não será muito diferentes de 2013, com poucas possibilidades de crescimento real. Portanto, é sim, hora de

investimentos nas estratégias de vendas, de buscar opções de mídia que fomentem as ações da empresa, objetivando vender mais. Campanhas com brindes e descontos, jornais de ofertas, anúncios em jornais e revistas. Não se esquecendo do investimento em treinamento dos colaboradores da empresa, prêmios para melhores do mês, etc. Enfim, ações internas que motive toda a equipe.

2014, ano de muito trabalho estratégico.

A todos bons negócios!

Abs.

Helvécio Siqueira Braga
Presidente Sind Comércio
Betim

Expediente

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

Entre em contato

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



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



A DOSAGEM CERTA DE QUALIDADE,
VOCÊ ENCONTRA AQUI!



**HIPERDROGARIA
SOUZAAGUIAR**
"GARANTIA DO MENOR PREÇO"

TELE-ENTREGA
3531-2117



THE WORLD 2YOU

PROJETO 2014

CURSO A PARTIR DE

R\$ 99,00 MENSAIS*

NA 2YOU, VOCÊ CONTRATA O CURSO DE 24 SEMANAS
E PODE FAZER ATÉ 4H

www.2youlinguas.com.br

2YOU
línguas e culturas

CONHEÇA OS PROGRAMAS DE
INTERCÂMBIO DA 2YOU, EM
PARCERIA COM QUEM MAIS
ENTENDE DE VIAGENS.



+55 (31) 3532-3639
Rua Inspetor Jaime Caldeira, 823
Brasileia - Betim - MG



www.superluna.com.br

JORNAL DO COMÉRCIO COMPLETA 12 EDIÇÕES

Com o presente número completamos 1 ano ou 12 edições do Jornal do Comércio. Desde o momento inicial, em janeiro de 2013, quando o Jornal do COMÉRCIO começou a ser idealizado, seus primeiros responsáveis entenderam que sua meta era criar um espaço de referência para os comerciantes, para os comerciários e para a comunidade. Como fonte de informação de credibilidade o jornal se firma nessa direção, de ser um veículo de comunicação a serviço da sociedade de forma clara, objetiva e que busca informações de qualidade e credibilidade.

Janeiro de 2014 é sem dúvida um mês especial para o SindComércio Betim. Completamos neste mês a 12ª edição do Jornal do Comércio, publicação dirigida aos comerciantes, comerciários, entidades de classe e leitores diversos ávidos por informação de qualidade e credibilidade, sobre assuntos que interessam ao dia a dia do cidadão Betinense, e é claro do comércio em especial, com assuntos de interesse social, como Política, Economia, Marketing etc. Abrangemos ao longo destas 12 edições quase todas as regiões de Betim e pretendemos alcançar os municípios onde o Sind Betim atua como: Esmeraldas, São Joaquim de Bicas, Igarapé, Juatuba, Mateus Leme.

O Sind Betim tem o papel de Representar os in-

teresses da categoria perante autoridades administrativas, celebrar convenções coletivas de trabalho, colaborar com o estado, como órgãos técnicos e consultivos, para a solução de problemas relacionados com a categoria profissional que representa. “Nós, o Sindicato PATRONAL e Sindicato dos PROFISSIONAIS do Comércio, devemos também, buscar com muita determinação, promover o comércio criando e desenvolvendo projetos que visem fomentar o setor através de campanhas, aumentando as vendas e sobre tudo, projetos que visem a qualificação das empresas e profissionais buscando assim a solidez deste importante segmento econômico que contribui de forma decisiva no crescimento do país”, afirma o Presidente Helvécio Siqueira Braga.

O setor de comércio de produtos e serviços é um grande contribuinte no desenvolvimento social e econômico, pois é de fato o maior gerador de oportunidades, sobre tudo do primeiro emprego. Ao comemorar 12 edições desta publicação o Jornal se consolida numa posição de formador de opinião e de espaço de seus associados e colaboradores, bem como do leitor.

Este é um ano em que os olhares do povo brasileiro estarão voltados para 2 momentos importantes – A Copa do Mundo, na expectativa de que o Brasil seja o campeão e as Eleições, quando o povo volta às urnas para eleger: Presidente, Governadores, Senadores, Deputados Federais e Deputados Estaduais do Brasil. Um ano de entretenimento gerado pelo futebol que traz consigo a esperança da movimentação de vá-

“A um ano Betim recebeu um presente, o Jornal do Comércio, uma mídia informativa, independente, que aborda com clareza as questões do comércio, e tudo aquilo que possa influenciar na economia da Cidade, Parabéns ao seu idealizador (Helvécio Siqueira) e toda sua equipe!”

TOMAZ ANTONIO BRUM - PRESIDENTE DA ACE BETIM

“O Jornal do Comércio é demonstração do comprometimento do Sindicato com seus associados levando uma importante ferramenta informativa para toda sociedade. Parabéns!”

GILBERTO MARQUES DE SÁ - PRESIDENTE OAB/BETIM

“O comércio da nossa região possui um potencial gigante de desenvolvimento social e econômico, e o Jornal do Comércio tem sido uma ferramenta importante nesse processo. Parabéns pelas 12 edições!”

MARDELE EUGENIA - GESTORA DA FACULDADE AAS DE BETIM

rios segmentos da atividade econômica, dentre elas o comércio da capital e o turismo das cidades vizinhas que oferecem aos visitantes, atrativos como: O Inhotim centro de grande referência na arte e cultura e que está bem pertinho daqui, Parque Vale Verde, Salão do Encontro, a Represa Várzea das Flores com grande potencial turístico, ainda inexplorado adequadamente por falta de vontade política de nossos governantes.

Com todas as possibilidades que o mercado traz para este ano e diante dos eventos de grande porte

previstos para o país, uma publicação como o Jornal do Comércio, torna-se um excelente espaço para publicidade e propaganda de produtos e serviços. Publicação de ações de entidades de classe representativas e de apoio e suporte ao comércio, publicidade de ações governamentais dos municípios de abrangência do Sind Betim. Enfim, o Jornal do Comércio veio pra ficar. Consolidar-se como espaço jornalístico e de publicidade para o mercado.

Apostamos, nos empenhamos, nos adapta-

mos (também fomos para o online) e chegamos até aqui: com 12 edições já lançadas. Claro que não foi uma trajetória fácil. Vivemos um ano de muitas descobertas, tentando a cada edição nos superar, mas sim! Chegamos a esta edição com a certeza do dever cumprido e de que ainda temos muito o que fazer.

Aproveitamos para agradecer pelo apoio manifestado e enviado pelas mais diferentes formas no decorrer desse ano. O seu interesse é a nossa motivação!





R. DOUTOR GRAVATÁ, 139 - CENTRO - BETIM - MG - CEP: 32600-016

TELEFONE:(31) 3532-1008

básico
store

Rua Dr. Gravatá, 101, lj 11, Centro - Betim - Tel. 2571-6003

Rua Tapajós, 1613, Laranjeiras - Betim - Tel. 3597-3160



[desde sempre]


sport center

Av. Governador Valadares, 03, Centro - Betim - Tel. 2571-5744

URBANA
store

Rua Santa Cruz, 764, Centro - Betim - Tel. 3532-3041



Av. Nossa Senhora do Carmo, 58
Centro - Betim - Tel. 3532-3692

Artigo



Christian Lara

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

Os olhos de quem vê.

Um novo ano começando e como sempre muitos projetos novos e muita vontade de fazer diferente. Todo ano a mesma coisa. Mas porque será que nem sempre acontece o que planejamos?

Temos uma grande dificuldade em nossas vidas. Dificuldades essas que muitas vezes vem com nossa criação ou vontade própria. A maneira de olhar as coisas, de como enxergar nossa vida.

Para isso, trago hoje um texto muito importante para este ano que se inicia. Vamos começar a enxergar a vida com outros olhos, com um olhar mais crítico e interior. Aprender a valorizar e realmente enxergar o quanto cada momento é importante e extraordinário. Enxergar que a vida é bela e que vale a pena viver....

“ Um dia, um pai de família, rica, grande empresário levou seu

filho para viajar até um lugarejo com o firme propósito de mostrar o quanto as pessoas podem ser pobres.

O objetivo era convencer o filho da necessidade de valorizar os bens materiais que possuía, o status, o prestígio social; o pai queria desde cedo passar esses valores para seu herdeiro.

Eles ficaram um dia e uma noite numa pequena casa de taipa*, de um morador da fazenda de seu primo.

Quando retornavam da viagem, o pai perguntou ao filho:

- E aí, filhão, como foi a viagem para você?

- Muito boa, papai, respondeu o pequeno.

- Você viu a diferença entre viver com riqueza e viver na pobreza?

- Sim pai! Retrucou o filho, pensativamente.

- E o que você aprendeu, com tudo

o que você viu nesses dias, naquele lugar tão paupérrimo?

O menino respondeu:

- É pai, eu vi que nós temos só um cachorro em casa, e eles têm quatro. Nós temos uma piscina que alcança o meio do jardim, eles têm um riacho que não tem fim.

Nós temos uma varanda coberta e iluminada com lâmpadas fluorescentes e eles têm as estrelas e a lua no céu.

Nosso quintal vai até o portão de entrada e eles têm uma floresta inteira.

Nós temos alguns canários em uma gaiola, eles têm todas as aves que a natureza pode oferecer-lhes, soltas!

No quarto onde fui dormir com o Tonho, passei vergonha, pois não sabia sequer orar, enquanto que ele se ajoelhou e agradeceu a Deus por tudo, inclusive a nossa visita na casa deles. La em casa,

vamos para o quarto, deitamos, assistimos televisão e dormimos.

O filho suspirou e continuou:

- E além do mais papai, observei que eles rezam antes de qualquer refeição, enquanto que nós lá em casa, sentamos á mesa falando de negócios, dólar, eventos sociais, daí comemos, empurramos o prato e pronto!

Outra coisa, papai, dormi na rede do Tonho, enquanto que ele dormiu no chão, pois não havia uma rede pra cada um de nós. Na nossa casa colocamos a Maristela, nossa empregada, para dormir naquele quarto onde guardamos entulhos, sem nenhum conforto, apesar de termos camas macias e cheirosas sobrando.

Conforme o garoto falava, seu pai ficava estupefato, sem graça e envergonhado.

O filho na sua sábia ingenuidade e no seu brilhante desabafo, le-

vantou-se, abraçou o pai e ainda acrescentou:

- Obrigado papai, por me haver mostrado o quanto nós somos pobres!?”

Moral da história:

Não é o que você é, o que você tem, onde está ou o que faz, que irá determinar a sua felicidade; mas o que você pensa sobre isto! Tudo o que você tem, depende da maneira como você olha, da maneira como você valoriza.

Se você tem amor e sobrevive nesta vida com dignidade, tem atitudes positivas e partilha com benevolência suas coisas, então você tem TUDO.

Que tal agora começarmos um novo ano com um novo olhar?

Pense, acredite e vá em frente.

**A taipa é uma técnica construtiva vernacular à base de argila (barro) e cascalho empregue com o objetivo de erguer uma parede.*

Duarte

Depósito • Acabamentos

Compre tudo em até

DESDE 1982

10

sem juros, inclusive cimento

x

31 3529.2200

Av. Tapajós, 2000 Laranjeiras - Betim

DUARTE

Depósito . Acabamentos

**VIVER CONECTADO
É MAIS FÁCIL
E BARATO PARA QUEM
NAVEGA COM A GENTE.**

A Tremnet compartilha o que é bom.

BANDA LARGA
A PARTIR DE
R\$
29,80
MENSAL*

*Oferta válida para novas assinaturas até 31/12/2013. Consulte demais condições de aquisição e características dos serviços apresentados em www.tremnet.com.br.

A Tremnet sabe que você curte ficar on-line o tempo todo e faz tudo para conectar você ao mundo da maneira mais fácil e barata do mercado. Com um plano de internet banda larga para cada tipo de cliente, a Tremnet possui o melhor atendimento de Betim e região, pois está próxima de você. Aproveite o preço promocional, assine agora e veja como é fácil viver conectado quando você navega com a gente.

ASSINE JÁ!

(31) **3544.0000**
www.tremnet.com.br

 **Tremnet**
Conectando horizontes



* **Tomaz Antônio Brum**
Presidente ACE Betim

Artigo

Política

Investir em um único esporte?

É senso comum que o investimento público no esporte é um dos pilares para o combate a violência, e quando bem feito, uma oportunidade para muitos jovens de alcançar uma nova vida.

Mas o que é investir em esporte? Qual a melhor estratégia? Seria distribuir os recursos em um maior número de iniciativas ou utilizar quase tudo em um único esporte, em um único evento?

É indiscutível que sediar uma campeonato mundial traz para a cidade os holofotes da mídia, e, por conseguinte ao estar

na vitrine, pode trazer ao município algum investimento, ou na pior das hipóteses, contribuir para melhorar um pouco a imagem da cidade, imagem essa que está a algum tempo manchada por seguidos casos de violência destacados na mídia.

Mas, tudo isso tem um efeito tão curto quanto os dias de duração do evento. Tão melhor para todos nós seria que com a aplicação dos recursos em projetos de longa duração e de massa, conseguíssemos atender todos os nossos jovens, perto de suas casas e no esporte que ele elege.

“R\$ 1,5 milhões em um único evento?”

Assim, os resultados teriam a duração que precisamos, ou seja, o sempre!

Precisamos valorizar e oportunizar quem de fato necessita,

Sim, claro que ficamos de certa forma orgulhosos quando ligamos a Tv e um jogo de vôlei na nossa cidade está sendo transmitido pela Fox Esportes para todo o mundo. Mas, o quanto mais ficaríamos orgulhosos em saber que cada criança em cada escola municipal, aproveitando a estrutura que

estas já possuem, tem acesso à prática de esportes de domingo a domingo e dessa prática, surgiu um ganhador de medalha olímpica e dali espelhado neste vitorioso exemplo saíram das ruas centenas de crianças, encontrando no esporte uma razão. Isso sim se pode chamar de investimento e não o dispêndio de mais de R\$ 1,5 milhões em um único evento repetido em dois anos, para um único esporte, quanto menos em favor de um único time.

MINHA HISTÓRIA NO COMÉRCIO



Emanuel Carlos de Aguiar - Responsável técnico Casa Da Limpeza

Emanuel Carlos de Aguiar é o nosso entrevistado deste mês. Ele tem 32 anos e Técnico em Química e atua como químico responsável na empresa Climpo - Casa da Limpeza, em Betim. É casado com Tatiane Cristina e tem 2 filhas, Emanuelly Cristina, de 3 anos e Maria Eduarda, de 2 anos.

Emanuel é da cidade de Ipanema, interior de Minas onde começou a trabalhar muito cedo. Passou por oficinas de bicicleta e trabalhou na roça. Pode-se dizer que o início de sua atividade no comércio foi como vendedor de sorvete e de jornal. Logo que se mudou com a família para Betim, teve a primeira oportunidade de emprego formal no mercado, aos 17 anos. Começou na Casa da Limpeza, no PDV área de vendas na reposição de mercadorias e limpeza do setor.

Aos poucos foi desenvolvendo as habilidades no setor comercial, passou pelo caixa, área administrativa e vendas. O conhecimento de todo o funcionamento da empresa, logo deu resultado e ele passou à supervisão de logística.

Com o crescimento da empresa e a necessidade de uma pessoa para a área técnica, a direção da organização decidiu investir na qualificação profis-

sional de Emanuel, que assumiria mais tarde como Químico responsável da empresa. Foi a grande oportunidade que o jovem teve na carreira.

Segundo Emanuel, o fato de ter passado por todos os setores da empresa, principalmente no contato direto com os clientes na área de vendas deu a ele condições de enxergar as necessidades e exigências do segmento em que atua. Ele avalia que nenhuma formação teórica consegue trazer know how ao profissional e foi exatamente a vivência diária que deu a ele todas as condições de assumir novos desafios dentro da empresa, que sempre teve a preocupação de investir na capacitação dos funcionários.

“Para um profissional adquirir a experiência é necessário ir para o chão de loja, cara a cara e viver o dia a dia e conhecer o perfil de cada cliente”, observa. “O contato com o cliente é algo especial. Naturalmente a gente cria meios de lidar com todas as pessoas, fazer o meio termo, esse intercâmbio entre a necessidade do cliente e a nossa possibilidade de atendê-los”.

Para Emanuel o contato direto com o cliente foi muito enriquecedor na sua formação e definição de seu perfil como profissional do comércio.

“Nosso lema na Casa da Limpeza é: Fornecer soluções para os problemas dos clientes. Hoje trabalhamos com clientes domésticos e venda por meio do canal de vendas institucional/corporativo atendendo empresas, indústrias e afins”, relata.

Segundo Emanuel lidar com pessoas, sejam elas clientes consumidores, colegas de trabalho é um grande desafio. *“Por isso, não crio expectativas maiores do que as pessoas possam me trazer, para não gerar frustrações”, salienta.*

Hoje a empresa tem uma carteira de mais de 6000 clientes ativos, um universo considerável e que precisa de compromisso com o atendimento de qualidade. *“Trabalho no dia a dia na parte técnica, mas não deixo de atender sempre que posso diretamente ao cliente na busca da melhor solução. Quando não podemos atendê-los com nossos produtos, indicamos quem possa”, afirma.*

Emanuel dá um conselho para quem tem interesse em trabalhar no comércio: *“O jovem que deseja atuar em vendas deve se preparar. Existe uma infinidade de cursos de qualificação no mercado. O atendimento na área comercial representa 90% do sucesso de um negócio. É importante ter direcionamento, uma orientação voltada especificamente para a área, em especial para o atendimento ao cliente”, argumenta.*

“Eu me vejo como um profissional de sucesso no comércio e na empresa em que trabalho pelas oportunidades que a empresa me deu. Os profissionais que estão dispostos a buscar resultados de acordo com os planos e metas da organização têm chance de crescer”, “A expectativa para este ano são as melhores. O mercado em geral tem boas perspectivas para que deseja atuar no comércio”, finaliza.

Artigo

Eliene Rezende

Delegada do CRCMG - Seccional Betim.

Contato: delegaciarcrcbetim@equilibriocontabilidade.com.br



TECNOLOGIA A SERVIÇO DA FISCALIZAÇÃO

Todos os brasileiros devem fazer uma análise dos avanços tecnológicos utilizados pela fiscalização nos últimos anos, questionando como eles podem afetá-los. Para auxiliá-los seguem alguns pontos importantes.

a) Cartões de Crédito: informações repassadas por operadoras de cartão de crédito estão sendo cruzadas com dados das empresas e, em pouco tempo, provavelmente estará sendo cruzado com o cupom fiscal eletrônico, possibilitando à fiscalização um duplo controle: do vendedor e comprador (pessoa física ou jurídica) e se esses valores são compatíveis com os informados em declarações como DIMOB, DIMED, DICRED, DIPJ, DIPF, DIRF, RAIS, DACON, PGDAS-D, DEFIS, COAF, entre outras;

b) COAF (Conselho de Controle de Atividades Financeiras): operações suspeitas, sem lastro, realizadas pela pessoa física ou jurídica deve, obrigatoriamente, ser informada a este órgão. Contabilistas, corretores, vendedores, bancos, imobiliárias, joalherias, antiquários, empresas e outras pessoas e profissionais são obrigados a informar estas operações para evitar que seus nomes sejam multados e condenados nas mesmas penas das organizações criminosas que lavam dinheiro.

Todos devem tomar cuidado, principalmente na compra de veículos, imóveis, participações societárias ou outras transações se forem incompatíveis com a renda ou com as demonstrações contábeis. Informações cadastrais dos envolvidos e documentos e que comprovem a origem dos recursos recebidos pelas empresas ou utilizados por pessoas físicas ou jurídicas na compra de bens devem ser guardados por 05 anos, pois o COAF repassa

informações aos órgãos de fiscalização. Importante ler a Lei 9.613/98 e a Resolução do CFC 1.445, pois o prazo para envio das informações é de 24 horas para os contabilistas e as multas podem chegar a R\$ 20.000,00, além da pena de prisão;

c) Sped Social: afeta empresas e funcionários, pois as informações dos funcionários serão cruzadas com outras declarações como Declaração de Imposto de Renda, Declaração de Imposto Retido na Fonte (DIRF). Havendo divergências, serão chamados a prestar esclarecimentos, portando os documentos necessários para comprovar os rendimentos;

d) Livro de Controle de Produção e Estoque: Obrigatório para indústrias a partir de 2015. Visa o controle de toda a cadeia produtiva, realizando rastreamentos e cruzamentos para evitar sonegação fiscal;

e) Sped Fiscal: A partir de janeiro de 2014, todos os contribuintes mineiros estarão obrigados, exceto as optantes pelo SIMPLES NACIONAL. Deixa transparente todas as compras, vendas, serviços, fornecedores, os créditos, os impostos devidos, cruzando informações para verificar, por exemplo, quanto a empresa deveria ter vendido para suprir seus custos;

f) Gissonline: obriga a escrituração das entradas e saídas de serviços num sistema da prefeitura que controla as atividades de empresas ou pessoas físicas situadas em Betim, bem como das empresas que contratam seus serviços. Todos devem estudar a legislação municipal antes de emitir nota fiscal, fechar contrato ou receber nota fiscal ou recibo, evitando multas e pagamento em duplicidade do imposto.

Muita saúde, amor e prudência em 2014

Climpo
CASA DA LIMPEZA

Artigo



Mardele Eugênia T. Rezende

é Sócia/ Gestora da Faculdade AAS de Betim Ltda, especializada em Direito do Trabalho

VOCÊ TEM O HÁBITO DE PLANEJAR?



O poeta Carlos Drummond de Andrade escreveu: “Quem teve a idéia de cortar o tempo em fatias, a que se deu o nome de ano, foi um indivíduo genial. Industrializou a esperança, fazendo-a funcionar no limite da exaustão. Doze meses dão para qualquer ser humano se cansar e entregar os pontos. Aí entra o milagre da renovação e tudo começa outra vez, com outro número e outra vontade de acreditar que daqui pra diante vai ser diferente.”

E é com esse espírito que iniciamos o ano, fazendo planos, seja para vida pessoal ou profissional.

E nossa reflexão dessa vez é exatamente sobre o ato de “planejar”, esse importante comportamento, muitas vezes por nós negligenciado. Vale ressaltar que nós, latino-americanos, não fomos educados para planejar, assumindo assim um grande risco de não sermos bem sucedidos. Em outras culturas, as pessoas usam a maior parte do tempo disponível para uma tarefa, planejando, e outra parcela menor, executando.

E mais, reservam parte do tempo para checar se tudo ocorreu de acordo com o previsto. Caso não estiver a contento, ainda

estará a tempo de corrigir. Quem não agir assim certamente atrasará o prazo de entrega, perderá tempo, dinheiro, credibilidade, enfim, resultados.

Devemos sim planejar o ano que inicia. Mas precisamos também planejar as ações de curto prazo. Seja qual for o tipo de tarefa a se planejar é importante usarmos uma ferramenta de gestão simples, mas muito eficiente. É o clamado Ciclo PDCA (sigla em inglês), ou roda de Deming, que além de ajudar no planejamento propicia a melhoria contínua. Basta aplicar as etapas do ciclo que segue.

2 Pontos



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.

Comércio eletrônico Grande potencial a ser explorado



Há dez anos comprar produtos pela internet era uma atividade pouco comum no Brasil, mas desde 2007 os números se tornaram mais expressivos e a tendência é de crescimento.

Se você ainda não pensou em vender seus produtos pela internet, esse pode ser o momento de se planejar para fazer isso. Assim como no comércio tradicional, é importante conhecer bem o mercado em que se vai atuar.

O que você precisa saber sobre comércio eletrônico

Número de consumidores

Nos últimos 10 anos, o número de consumidores do e-commerce passou de um milhão em 2001 para mais de 40 milhões em 2012, sendo que temos hoje mais de 80 milhões de internautas. E a tendência é crescer. A inclusão digital das classes C, D e E também tem incrementado as vendas nos últimos anos.

Por que cresceu?

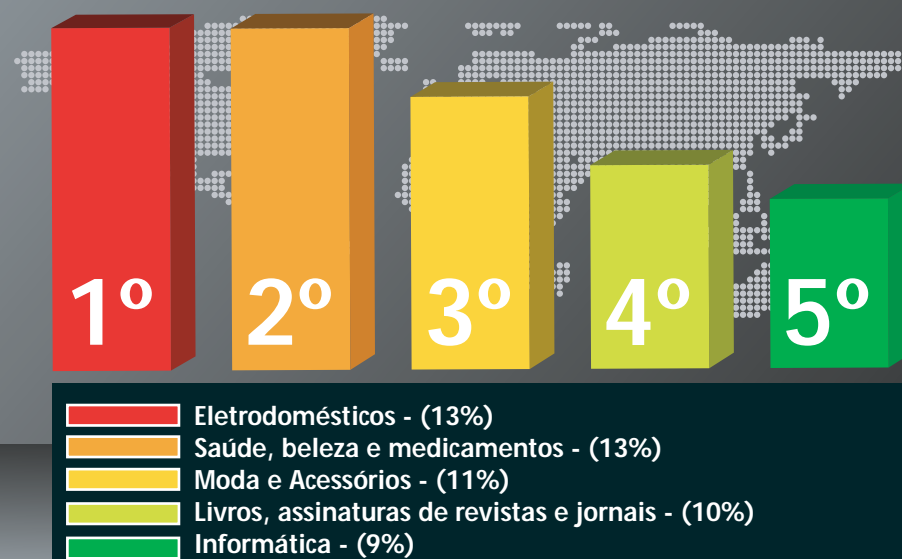
A maior segurança e confiança no momento da compra, as plataformas de negociação derivadas de novos canais como o social commerce (comércio proveniente de plataformas sociais), reformas governamentais que contribuíram para o incentivo ao e-commerce, além de um maior uso dos meios de pagamentos eletrônicos, como os cartões de crédito, estão entre os fatores que contribuíram para o crescimento do e-commerce.

Mais consumidores com novo perfil social

As facilidades de acesso a cartões de crédito, a popularização da internet, o aumento na venda de computadores e notebooks são alguns aspectos que têm atraído as classes C e D a ir às compras on-line. Do total de consumidores virtuais, que em 2011 superou os 27 milhões, 47% se encaixam nesse perfil. O desafio para as empresas do setor é ganhar a confiança dos clientes da classe C, que têm menos experiência na rede.

No ranking de comércio eletrônico dos países latinos, o Brasil é o país que lidera a participação de compras no e-commerce com 59,1%. As vendas online representam 1% do PIB brasileiro. A expectativa é de que até 2015 a internet móvel gere uma maior atividade de compra, uma vez que a penetração de smartphones deva chegar a 50%.

Os produtos mais vendidos pelas empresas brasileiras no e-commerce são:



A hora é agora!

2014 é o ano de investir em estratégias de vendas e o Comércio virtual é uma das maiores ferramentas de crescimento no mercado.

CADERNO DE OFERTAS


ComComercio.com



Sandália Branca com Dourado
De R\$ 199,90 **Por R\$ 99,90**

Loja: Valorini



Travesseiro Orthocrin
SoftPillow Basic
De R\$ 29,00 **Por R\$ 19,90**

Loja: Big Colchões - Orthocrin



5 Sessões Eletropólise + 5 Sessões Ultrassom
+ 5 Sessões Massagem Redutora
De R\$ 660,00 **Por R\$ 299,00**

Loja: Naruna Medicia Estética



Vestido com detalhe nas costas
De R\$ 179,90 **Por R\$ 89,95**

Loja: Pimenta Doce



Camisa Musseline
De R\$ 84,99 **Por R\$ 69,99**

Loja: Finna Estampa



Vestido com Flocado
De R\$ 259,90 **Por R\$ 209,90**

Loja: Lojas Fire



Pasta de Amendoim 160GR
De R\$ 8,90 **Por R\$ 6,90**

Loja: Casa Viverdes



Banqueta Maranello
De R\$ 193,00 **Por R\$ 154,00**

Loja: Espaço Requite



Sandália Salto Alto
De R\$ 169,90 **Por R\$ 109,90**

Loja: Style G



Calça estampa étnica
De R\$ 199,90 **Por R\$ 139,90**

Loja: Valentina Vest



Desinfetante lavanda 5 litros Casa
De R\$ 7,98 **Por R\$ 6,98**

Loja: Climpo - Casa da Limpeza



Kit Sensual
De R\$ 96,60 **Por R\$ 81,90**

Loja: Sensualite Boutique



Day Use de sexta a domingo por pessoa
De R\$ 190,00 **Por R\$ 50,00**

Loja: Recanto Azul



Kit Lilac
De R\$ 142,60 **Por R\$ 79,90**

Loja: Racco - Betim



Saia Longa
De R\$ 174,90 **Por R\$ 139,90**

Loja: Bottanica



Pullover
Por R\$ 133,99

Loja: Zoiudinho

ACESSE: WWW.COMCOMERCIO.COM

CONTATO: 31 3031-3273



FIQUE LIGADO!

Política

R\$1.800.000.000,00 É O ORÇAMENTO PARA BETIM EM 2014



A Câmara Municipal de Betim encerrou as Reuniões Ordinárias de 2013 em 17/12. A Casa entrou em recesso parlamentar retornando as votações em

fevereiro de 2014. No encerramento de seus trabalhos legislativos, os vereadores apreciaram vários expedientes, entre eles o Projeto de Lei nº 308/2013, de autoria do Poder Executivo, que estimava as receitas e fixa as despesas do Município de Betim para 2014.

O Orçamento previsto para este ano, que foi aprovado por unanimidade, é de R\$1.818.700.000,00, valor 14% mais elevado do que o verificado em 2013, que foi

de R\$1.590.000.000,00.

O ICMS continua sendo a maior fonte de arrecadação de Betim, com estimativa da ordem de R\$726.422.349,00 no ano vindouro. As despesas com pessoal consumirão 48,20% da receita municipal. A Secretaria Municipal de Educação terá a maior dotação, seguida da pasta da Saúde.

Muitas Emendas Modificativas foram apresentadas pelos vereadores, porém, as mesmas foram retiradas pe-

los próprios parlamentares. Com isso, o Orçamento foi aprovado em seu formato original, tal como enviado pela Prefeitura. Também por unanimidade, os vereadores aprovaram o Projeto de Lei nº 309/2013, que dispõe sobre o Plano Plurianual do Município de Betim para o Quadriênio 2014-2017.

A partir deste ano de 2014, todas as votações da Câmara serão abertas.

Fonte:
Câmara Municipal de Betim

Parlamentares aprovam o fim do auxílio-moradia no Legislativo

De acordo com o projeto, os deputados que têm imóveis na Região Metropolitana de Belo Horizonte deixam de receber o benefício e a verba passa a ser indenizatória

Fonte: www.almg.gov.br

Assembléia de Minas encerrou 2013 com duas boas notícias para os idosos

As proposições que tratam do passe livre no transporte intermunicipal e a criação do Fundo Estadual do Idoso foram assinadas no dia 19 de dezembro de 2013.

Fonte: www.almg.gov.br



FIQUE LIGADO!

Economia

IPVA 2014 - Escala de pagamento começa no dia 15 de janeiro

A escala de pagamento começa no dia 15 de janeiro de 2014 para os veículos com placas de final 1 e o contribuinte que decidir quitar o imposto à vista tem 3% de desconto.

Segundo o subsecretário da Receita Estadual, Gilberto Silva Ramos houve uma redução média de 5,8% da base de cálculo adotada em comparação com o ano de 2013 e o valor emitido em 2014 será de R\$ 3,4 bilhões para uma frota de 8,4 milhões de veículos, que cresceu 7,7% em relação a 2013, ampliando a frota no Estado em 600 mil veículos. O valor emitido,

comparado com 2013, crescerá 12,18%, proporcionando um incremento de R\$ 369 milhões. Com relação à Taxa de Renovação do Licenciamento Anual de Veículo (TRLAV), o valor total emitido é de R\$ 564 milhões, ou seja, aumento de R\$ 47 milhões em relação a 2013. Além do desconto para pagamento em conta única, o contribuinte poderá parcelar o IPVA em três vezes, com vencimentos nos meses de janeiro, fevereiro e março. A Taxa de Licenciamento Anual de Veículo, em cota única no valor de R\$ 75,19 e com vencimento em 31 de março de 2014. O

IPVA de veículos movidos exclusivamente a álcool tem um desconto de 30% em relação ao mesmo veículo movido a gasolina.

As consultas de valores do IPVA podem ser feitas pelo Renavam ou Marca Modelo através do site da SEF - www.fazenda.mg.gov.br, e pelo telefone 155 do LigMinas para todo o Estado de Minas Gerais. O não pagamento do IPVA nos prazos estabelecidos gera multa de 0,3% ao dia (até o 30º dia), multa de 20% após o 30º dia e juros (SELIC) calculados sobre o valor do imposto ou das parcelas, conforme o caso.

Escala de vencimentos

| FINAIS DE PLACAS | COTA ÚNICA/ 1ª PARCELA | 2ª PARCELA | 3ª PARCELA |
|------------------|---------------------------|------------|------------|
| | JANEIRO | FEVEREIRO | MARÇO |
| 1 | 15 | 17 | 17 |
| 2 | 16 | 18 | 18 |
| 3 | 17 | 19 | 19 |
| 4 | 20 | 20 | 20 |
| 5 | 21 | 21 | 21 |
| 6 | 22 | 24 | 24 |
| 7 | 23 | 25 | 25 |
| 8 | 24 | 26 | 26 |
| 9 | 27 | 27 | 27 |
| 0 | 28 | 28 | 28 |

Fonte: Agência Minas



INFRAESTRUTURA + QUALIDADE

A EGL possui uma das mais completas infraestruturas da indústria gráfica de Minas Gerais e um time de profissionais que sabe exatamente o que fazer para que seus impressos tenham a excelência em qualidade.



www.egleditores.com

RETROSPECTIVA ACE Betim/ 2013

Cumprindo sua missão de Buscar o desenvolvimento estratégico sustentado da Indústria, Comércio e Agropecuária e Serviços de Betim e contribuindo para a melhoria constante das condições técnicas, sociais, ambientais e econômicas visando à satisfação dos associados e o desenvolvimento do Município, a Ace Betim encerrou o ano de 2013 com diversas ações pontuais direcionadas ao empresariado betinense.

Em maio ocorreu a posse de uma diretoria reconduzida a mais 2 anos de mandato e com significativo acréscimo de empresários em sua composição, além de um novo Vice, o empresário Lorvandir Celestino (Ultrajato).

Em 2013 a ACIABE ao completar 30 anos de fundação, passou a ser denominada ACE Betim, uma padronização promovida pela CACB (Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil), com o objetivo de uniformizar a identidade visual e nomenclatura das mais de 2.000 Associações comerciais brasileiras.

REUNIÕES /EVENTOS

A ACE BETIM realizou cerca de 30 reuniões de diretoria, além de 8 reuniões temáticas/encontro de negócios.

Apoiou iniciativas e projetos das diversas entidades representativas do setor produtivo, tais como:

Pit Stop (Niesa) - Ame Negócios (AME) - Resgate da Cidadania e Baile dos Advogados (OAB) - Minas ao Luar (Sind Betim), entre outros.

Além do tradicional evento que homenageia os empresários de destaque no município, o "Empresário do Ano", a ACE Betim, promoveu o primeiro feirão de imóveis de Betim.

A Feira movimentou em 3 dias de duração, mais R\$ 10 Milhões em negócios imobiliários.

Segundo o Presidente da ACE, Tomáz Antonio Brum, uma das preocupações foi a de realizar o evento com uma estrutura bem organizada, atendendo as necessidades dos expositores, com conforto para os visitantes e possibilitar a realização de bons negócios.



FEIRÃO DE IMÓVEIS - 2013

Outro evento de destaque promovido pela entidade foi o "Betim Business 2013", um seminário sobre empreendedorismo e inovação que teve como convidado especial palestrante Cristiano Lopes.

Em Setembro a ACE Betim, recebeu uma homenagem especial da Assembléia Legislativa do Estado de Minas Gerais, pelos seus 30 anos. A homenagem foi entregue em uma seção especial presidida pelo Dep. Estadual Ivair Nogueira e por iniciativa da Dep. Estadual Maria Tereza Lara.



HOMENAGEM NA ALMG - 2013

VIOLÊNCIA EM DEBATE

Em sua constante preocupação com a violência na cidade, representantes da ACE Betim, se reuniram com o Secretário de Estado de Defesa social, Romulo Ferraz, o Presidente da OAB Betim, Gilberto Marques de Sá e os Deputados Estaduais Maria Tereza Lara, Sargento Rodrigues, Romulo Veneroso e João Leite. Na pauta foi discutida a crescente onda de violência em Betim. Esta reunião aconteceu exatamente 1 ano depois que a ACE Betim esteve com o Secretário e toda a cúpula da segurança pública em reunião em Betim, para tratar do mesmo tema.



REUNIÃO SEGURANÇA PÚBLICA - 2013

A ACE encerrou o Ano de 2013 com uma palestra em Dezembro, realizada em parceria com o CRC/MG-Betim, para esclarecer empresários e contadores sobre o SPED Fiscal, com uma excelente presença de público.



30 ANOS
fortalecendo
o empresariado



FEDERAMINA SCS
BETIM



MINHA EMPRESA MEU NEGÓCIO

Loja Pimenta Doce

Nesta edição comemorativa de 1 ano do Jornal do Comércio, trazemos o perfil da loja PIMENTA DOCE, administrada pela empresária Carla Alves Braga Ignácio. Ela conta a história e a trajetória de sucesso da empresa desde sua fundação e sua atuação no mercado betimense. A loja localizada no bairro Angola em Betim é especializada em moda feminina.

“A loja Pimenta Doce nasce com o desejo de oferecer produtos de qualidade, sofisticação, sensualidade proporcionando conforto e leveza às mulheres que buscam um look completo de roupas e acessórios para todos os momentos. Buscamos sempre trabalhar com as roupas de festas em peças únicas, pois este vem sendo o nosso diferencial”.

Conte um pouco sobre sua experiência no comércio? Qual o seu segmento de atividade e por que você decidiu investir nesse segmento empresarial?

Venho de uma família de comerciantes e sempre idealizei em ter um negócio próprio. Quando decidi buscar essa idealização pensei em moda, por gostar e sentir necessidade de algo diferente do que havia na cidade, uma vez que analisava o mercado como consumidora.

Como você iniciou seu negócio?

No início houve um convite de uma parceria para o meu negócio, duas pessoas que tinham o mesmo ideal, porém com o tempo não deu certo esta parceria. Quando começamos a colocar o projeto em prática analisamos várias lojas e procuramos um diferencial.

A empresa atende somente o mercado de Betim ou outras

idades?

Por enquanto estamos só em Betim, mas pretendemos atender outras cidades através da loja virtual

Quais os maiores desafios deste mercado?

A concorrência em relação a preço tem sido o desafio maior, mas buscamos sempre o diferencial no atendimento e qualidade dos produtos.

Existe muita concorrência? Qual é o público alvo de seu negócio?

Existe muita concorrência em relação ao comércio de moda feminina, mas busco marcas diferenciadas e roupas exclusivas.

Vocês investem em estratégias de marketing? Publicidade, propaganda? Qual a importância da comunicação na divulgação do seu negócio?

Acredito muito que a propaganda e o marketing são a alma do

negócio. Venho sempre buscando no que é possível financeiramente a divulgação da loja, como na revista do comércio e outros meios de comunicação como em bares e festas.

Qual o diferencial da sua empresa no mercado? E com relação aos seus clientes e colaboradores? Trabalhamos com o melhor atendimento possível, prazo de pagamento facilitado e com roupas de excelente qualidade e exclusivas.

Betim é uma cidade em franco desenvolvimento, no comércio e serviços. Como você avalia o empreendedorismo na cidade? Ainda há espaços para novos negócios?

Em Betim há diversas lojas de qualidades onde o que falta é o prestígio dos moradores da cidade, pois muitos saem de Betim para cidades vizinhas para fazerem compras sendo que na



cidade há excelentes lojas e mercadorias sem deixar a desejar no preço.

O que você acha do comércio virtual? Sua empresa realiza ações de venda on line?

Acho bem interessante e apoio muito as vendas virtuais, pois a Pimenta Doce está entrando nesta ação agora com o Shopping Virtual Comcomercio.

Qual a importância das redes sociais no desenvolvimento de novos negócios?

As redes sociais tem sido grande aliada quanto a divulgação de produtos e do comércio. Faço muitas vendas através da nossa Fanpage.

A empresa investe em treinamento de seus funcionários?

Sim, busco sempre participar de palestras e curso de pequena duração.

Qual a importância da fidelização dos clientes? Que ações

sua empresa realiza para garantir qualidade e bom atendimento?

Buscamos sempre a fidelização de clientes através do nosso próprio produto e atendimento. Tem pessoas que vem de bairros distantes sempre elogiando o nosso atendimento, preço e qualidade.

Quais as suas expectativas para 2014? Qual sua mensagem para este ano que inicia?

A cada dia de nossa vida, aprendemos com nossos erros ou nossas vitórias, o importante é saber que todos os dias vivemos algo novo. Que o novo ano que se inicia, possamos viver intensamente cada momento com muita paz e esperança, pois a vida é uma dádiva e cada instante é uma benção de Deus. Que as luzes do ano novo brilhem e tragam a todos novos desafios, novos projetos e muito sucesso.

PimentaDoce



www.pimentadocemg.com.br

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

Telefone: 2572 0655

Artigo

* Dra Suzana Oliveira Junqueira Barreto

CRO-MG 41741 - Graduada na Universidade de Marília
UNIMAR/SP - Especializando em Periodontia na PUC/MG
Drasuzana13@hotmail.com



HALITOSE – Mau Hálito

É comum ainda as pessoas apresentarem halitose ao acordarem, ou provocada por medicamentos em uso, tabagismo (fumo), ingestão de certos alimentos como cebola, alho e etc.

A halitose é uma alteração do hálito que o torna desagradável, podendo significar ou não uma mudança patológica.

Saburra Lingual

A saburra é o resto de alimentos que, não são removidos na escovação e somados as células mortas que descamam da mucosa, deposita-se na língua. Ela serve de substrato (alimento) para as bactérias que liberam odores trabalhando a favor da halitose.

Higiene Lingual

A escovação da língua é fundamental para evitar o mau hálito. O raspador lingual existe para ajudar na remoção da saburra.

O que são Cáseseos? Qual a relação deles com o mau hálito?

Os Cáseseos tem aparência de um grão de arroz, muito mal cheiroso, e se acumulam na região das amígdalas e criptas. A relação com mau hálito é que o odor deles, quando presentes na boca é fétido.

Stress pode causar mau hálito:

Ambas podem diminuir a salivagem, e consequentemente, causar mau hálito.



Saburra lingual



Cáseos dentro da cripta amigdaliana

Para evitar siga as dicas:

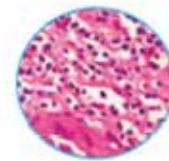
- Alimente-se a cada 3 horas
- Esqueça chicletes com açúcar
- Escovação mínima de 3x ao dia
- Use antisséptico bucal sem álcool
- Visita periódica ao Dentista para fazer avaliação

**QUER SABER COMO COMBATER
FLACIDEZ, CELULITE E GORDURA
LOCALIZADA EM UM SÓ TRATAMENTO?**

FREEZE™
TRATAMENTOS FACIAIS E CORPORAIS



Combinação de radiofrequência e pulso magnético, resultando na maior energia do mercado mundial.



Estimula produção de colágeno e quebra das células de gordura.



Tratamento indolor e com resultados perceptíveis a partir da primeira sessão.

AGENDE SUA AVALIAÇÃO ESTÉTICA GRATUITA

BETIM: SHOPPING VILLA SOLEIL
Av. Arthur da Silva Bernardes, 446
Lojas 6 e 7 - Bairro Angola

Dr. Laser®
Centro Avançado de Depilação a Laser

31. 2571 6688

drlaser.com.br



MARKETING & VENDAS

CRESCIMENTO DO COMÉRCIO ONLINE PARA PEQUENAS EMPRESAS

A cada dia vemos um excelente crescimento nas vendas online no Brasil e podemos acompanhar esse resultado em diversos canais da mídia. Uma reportagem publicada na PEGN - PEGN - Pequenas Empresas e Grades Negócios fala sobre o crescimento do comércio online para pequenas empresas.

Essa reportagem comprova o que inúmeros estudos já demonstram que cada vez mais empreendedores estão iniciando

os negócios com estrutura física enxuta, focando toda sua força de vendas na internet. O gráfico abaixo indica o quanto ainda há de espaço para o crescimento do comércio eletrônico para empresas de pequeno porte: Estudos comprovam que não é só número de empresas realizando negócios online que podem crescer, mas também o número de consumidores online, internautas dispostos a realizarem algum tipo de compra. **Veja o gráfico abaixo:**



Passos da Venda - O Caminho para o sucesso

É provável que você já tenha ouvido falar de todos eles. E, certamente já aplicou alguns - ou quem sabe, todos - em seu dia a dia, mesmo que intuitivamente.

A partir desta edição comemorativa de 1 ano do Jornal do Comércio, vamos abordar assuntos relacionados às vendas, como ampliar seus negócios e oportunidades, seja por meio do canal de vendas diretas na loja física ou on line por meio do portal Comcomércio.com. Não é uma receita de bolo, mas uma forma de organizar o processo de venda para melhor orientação dos profissionais da área.

Passo 1 - Preparação

Em vendas, ganha mais quem se prepara melhor.

É como no esporte, não dá pra vencer sem uma preparação adequada. Veja o recente caso de Anderson Silva, um lutador experiente do MMA nocauteado pelo adversário. Apesar de todo o treino ainda faltou alguma coisa para que não perdesse a luta. Talvez faltou um pouco mais de treino, talvez tenha faltado foco. Não se sabe ao certo. Assim como o lutador, o vendedor deve ter sua própria meta, fracioná-la em tarefas diárias e planejar a execução.

Boa parte dos vendedores perde uma parte importante do dia achando que estão trabalhando quando, de fato, estão apenas cumprindo horário. Procure planejar sua jornada de forma as

aproveitar o tempo livre para fazer algo produtivo, como ligar para seus clientes antigos, prospectar novos compradores, rever os assuntos pendentes em sua agenda.

Em vendas, pequenos desvios - que muitas vezes consideramos insignificantes - nos afastam enormemente de nossa meta final. Policie os desvios, por menores que sejam, e descubra o quanto eles fazem a diferença para o seu sucesso.

A eficácia (fazer o que deve ser feito) e a eficiência (fazer bem feito) são alguns dos requisitos fundamentais para se administrar o tempo. Portanto, o vendedor deve ser eficaz e eficiente ao preparar uma visita.

Continuamos este assunto na próxima edição.

Recomendamos:

Acesse o site: <http://www.sebrae.com.br/setor/comercio-varejista>

Nele você encontra vídeos da série "Boas vendas: Como vender mais e melhor no varejo". A série aborda conhecimentos relacionados às atividades de planejar, organizar, dirigir e controlar os negócios de vendas no varejo. Mostra que administrar é uma responsabilidade de extrema importância, uma vez que a sobrevivência e o futuro da empresa estão nas mãos de seus administradores.

PARA PENSAR:

"É durante as fases de maior adversidades que surgem as grandes oportunidades de fazer o bem a si e aos outros"

Dalai Lama

www.lojasboyzinhos.com.br

Lojas Boyzinhos

a Loja da **Criança**

10x s/ juros

VISA MasterCard

**COMÉRCIO NO BAIRRO****VIANÓPOLIS**

Do centro de Betim seguindo pela Av. Amazonas a cerca de 20 minutos está a região do Vianópolis. Ao longo da via, também conhecida como MG 050 em alguns trechos, existem poucas casas e uma paisagem muito verde com sítios, chácaras e pequenas fazendas. O conjunto urbanizado pode ser visto ao longo dos dois lados da avenida Amazonas, com entrada para os conhecidos bairros Açude e Marimbá. A região tem sido escolhida pelo potencial natural para implantação de condomínios residenciais fechados com muita área verde.

Como atrativos da localidade encontramos o Parque Vale Verde, um dos melhores complexos turísticos do entorno de BH. O parque está localizando em uma área de 300 mil m² de reserva ambiental, em que são preservados mais de 1.300 animais, entre aves, répteis e mamíferos. Abriga cerca de 20 mil orquídeas e lagoas exuberantes. O parque abriga ainda o Museu da Cachaça, que proporciona uma viagem no tempo pelos painéis que ilustram a história da bebida, desde os primeiros relatos no Egito Antigo até os dias de hoje. O Museu conta com um acervo com mais de 2000 exemplares de diversas marcas e épocas.

Ainda no Vianópolis, encontramos a Missão Ramacrisna - uma organização social brasileira, não religiosa e apatidária que atua nas cidades

de Betim, Belo Horizonte e Esmeraldas e foi fundada pelo Prof. Arlindo Corrêa da Silva em 1959. A Missão tem por objetivo promover o crescimento do ser humano por meio da educação, profissionalização e apoio social, atuando junto a famílias de baixa renda, para que através do autoconhecimento e do resgate da cidadania, tornem-se auto-suficientes.

A região do Vianópolis começou a se desenvolver mais rapidamente nos últimos 10 anos com o surgimento de novos bairros e construção de novas moradias. Com isto, o comércio de produtos e prestação de serviços aos poucos tem se instalado na região. Padarias, depósito de materiais de construção, restaurantes, bares, lanchonetes, drogarias, roupas, açougues, papelarias, enfim uma infinidade de lojas de vários segmentos podem ser encontrados na região, oferecendo aos moradores a comodidade nas compras perto de casa.

O comerciante João Paulo do Santos conta que investiu a 4 anos no mercado de materiais de construção e acabamentos. Ele afirma que viu na região um grande potencial de crescimento, principalmente em função do surgimento dos condomínios residenciais que estão sendo implantados. Hoje ele tem 15 funcionários que trabalham em 2 lojas, uma no Vianópolis e outra no Marimbá. "Atuamos também na fabricação de blocos e mi-

neração de areia. Estamos em fase de crescimento e acredito que a abertura de novos condomínios vai contribuir para aquecer o comércio do bairro", afirma.

"Força de vontade é a palavra chave do negócio, principalmente para quem começa sem capital".

Estas são as palavras da comerciante Roseli Maria da Silva Campos. Ela trabalhou durante 6 anos como funcionária de uma padaria e num momento chave de sua vida, tornou-se proprietária da empresa que já dura 13 anos. Ela tem 12 funcionários que atuam na produção e no atendimento da padaria, com serviço de lanchonete e restaurante. O endereço estratégico e de maior concentração de lojas na avenida Amazonas, garante movimentação o dia todo de segunda a domingo. "A tradicional cochinha e o pão com lingüiça já se tornaram referência para pessoas que vem de outros bairros da cidade para saborear as delícias", Afirma. O padrão de qualidade é garantido pela receita e pelo atendimento cordial dos funcionários.

Pelo perfil em termos de extensão e pelas belezas naturais, a região do Vianópolis em Betim, tem tudo para se tornar uma excelente opção de moradia, com ar interiorano e qualidade de vida garantidos pela preservação de grandes propriedades e natureza exuberante no entorno dos bairros.

Casa & cia
Construção e acabamento

Av: Amazonas - 185 - Vianópolis - (31) 3530-9055

TURISMO EM DESTAQUE

Célio Rocha



Turismo contribui para o comércio de cidades



Dos 6 municípios integrantes do Sind Comércio, 3 deles estão na região do Circuito Turístico Verde - Trilha dos Bandeirantes (Betim, Esmeraldas e Juatuba) e 2 no entorno do Circuito Veredas do Paraopeba (Igarapé e São Joaquim de Bicas). Os dois Circuitos possuem certificação do Governo de Minas e estão aptos a participarem da Política de Desenvolvimento do Turismo do Governo de Minas Gerais, recebendo, inclusive, parti-

cipação no ICMS Turístico. De acordo com a Secretaria de Estado de Turismo, os Circuitos Turísticos tem como objetivo promover a sinergia necessária que possibilita implementar ações integradas visando um desenvolvimento turístico ambientalmente correto, culturalmente respeitoso, economicamente viável e socialmente justo através do envolvimento da comunidade, da iniciativa privada e do setor público, estabelecendo parcerias em benefício do tu-

rismo local e regional.

Sendo uma entidade regional, o Circuito visa a consolidação das atividades de turismo como: eco-turismo, turismo rural, turismo de negócios, eventos folclóricos, religioso oferecendo ao turista roteiros integrados de um destino composto por municípios de uma mesma região com aptidão/disposição para a atividade turística.

Todas as ações consequentemente vão contribuir com o desenvolvimento econômico com geração de emprego e renda e oportunidades para as localidades. Um dos setores amplamente beneficiados com a atividade turística é sem dúvida o comércio local, já que o turismo agrega mais de 50 atividades do setor produtivo, seja comércio, prestação de serviços e outros.

Segundo a Gestora do Circuito Turístico Verde - Trilha dos Bandeirantes, a Turismóloga Fátima Ama-

ral, para o empresário que estiver habilitado para a atividade turística, a certificação é a garantia de participar diretamente de todos os benefícios do Programa de Regionalização, por exemplo: podem participar de eventos estaduais, nacionais e internacionais; podem inserir seu produto no "Portal Minas Gerais" e no site do circuito www.circuitoverde.org.br; e a população ganha por que uma cidade só é boa para o turista, se for boa para a população local. "O comércio local e toda a cadeia produtiva do turismo se beneficiam com o maior fluxo de visitantes na cidade", afirma Fátima.

Ainda de acordo com, Fatima Amaral o Circuito Verde está investindo nos municípios da BR 262 e os que já estavam no circuito e cumprem o estatuto da Associação Circuito Verde-Trilha dos Bandeirantes,

pensando no Caminho dos Bandeirantes, que liga Sabará e Goiás Velha, no estado de Goiás. "Fazem parte do circuito Conceição do Pará, Esmeraldas, Igaratinga, Onça de Pitangui, Pará de Minas, Pitangui, Leandro Ferreira, Ribeirão das Neves e São Gonçalo do Pará".

Com o desenvolvimento da atividade turística, o surgimento de novos negócios da cadeia produtiva é esperado. Artesanato, venda de produtos, gastronomia, serviços de transporte, farmácias, restaurantes, lojas de souvenirs, agências de viagens, locadoras de veículos, enfim uma infinidade de atividades comerciais e de serviços, passam a girar em torno da atividade turística.

"Costumo dizer que do hoteleiro ao borracheiro todos ganham com o turismo desde que estejam preparados para receber bem o turista", conclui Fátima.

Um passeio de trem pela História de Minas Gerais

Passar por Minas Gerais é um prazer e tanto, mas dentro de um trem por regiões maravilhosas é fantástico. Uma nova atração passará pelos trilhos que cortam o estado de Minas Gerais. Um trem que fará o trajeto entre as cidades de Barbacena e Santos Dumont, na Zona da Mata, já está pronto para rodar, dando novos rumos ao turismo da região. As promissoras viagens ainda não tem data para começar, faltando apenas o aval da Agência Nacional de Transportes Terrestres.

Enquanto o projeto não sai do papel, os responsáveis pela nova atração organizam datas, horários e preços do novo

passeio que serão aos sábados, domingos e feriados, com saída pela manhã e outra a tarde. Quem decidir embarcar nessa jornada de term terá três horas e 46 minutos para desfrutar de uma bela paisagem. O cenário dos 90 quilômetros da viagem e composto por trechos de mata nativa da Serra da Mantiqueira, cachoeiras, fazendas históricas e as margens da Estrada Real.

Em 2004 iniciou-se em Betim a discussão do projeto do Turistrem - um passeio de trem, entre Betim e Mateus Leme com parada em Juatuba, incluindo visitas aos principais pontos turísticos neste trecho. A proposta do projeto

não previa a utilização da famosa "Maria Fumaça" como em outras cidades e sim, uma locomotiva de origem italiana, a "Littorina", fabricada pela Fiat. A idéia defendida pela Gestora do Circuito Verde Trilha dos Bandeirantes, a turismóloga Fátima Amaral, seria um marco no circuito turístico

A proposta poderia ser estendida a municípios como Ibirité, Sarzedo, Mario Campos e Brumadinho aproveitando as estações de trem quase centenárias, existentes nestas cidades, mas por falta de visão, interesse e apoio político e empresarial as discussões não avançaram.



NUSA

AR CONDICIONADO e REFRIGERAÇÃO

Vendemos, instalamos e realizamos manutenção em ar condicionado e refrigeração. Garantimos o conforto térmico, e a saúde de seu ambiente. Equipamentos modernos, econômicos, que eliminam até 99% das bactérias e vírus.

www.arcondicionadonsa.com.br

3511 8782

Av. Teotônio Parreira Coelho, 817 Jardim da Cidade - Betim





HIT DO COMÉRCIO

Marcia Werneck



CONFRATERNIZAÇÃO ENTRE AMIGOS



Anivair (Lojas Boyzinhos) e Abelanito (Restaurante Splendore)



Andreia Diniz (Hering, Cia. Malhas Kids e Chinelanas) com suas colaboradoras

PARABÉNS À FLAVIANA SANTOS QUE COLOU GRAU NO DIA 27/12/2013 NO CURSO DE DIREITO



Flávia, Flaviana e Fernando Santos (Audio Mídia)

COMEMORAÇÃO DA CHEGADA DO ANO NOVO COM MUITA ALEGRIA



As amigas Debora Miranda Assistente de Marketing (Betim Shopping) e Paula Paiva



Luzia (Gerlu Jóias) e Leticia a vencedora do concurso Garota da Capa da Revista Sarau de Debutantes



O jornalista e fotógrafo Closé Limogi trazendo a exposição do Resgate Fotográfico Memória de Betim - Na foto: Daniela seu marido Lucio(Artgesso) e o expositor Close Limongi



Parabéns aos ganhadores do concurso Frase Premiada do mês de Novembro: Amanda da Conceição Duarte (Atendente na CNA IDIOMAS) e à direita: Maria Lucia Rezende(sócia proprietária da Bella Baby Ltda)

Promoção SindBetim - Comércio é nosso negócio

Incentivo Cultural = Frase Premiada Edição nº012

Ganhe um celular Galaxy Y

Nome: _____ CPF: _____

Endereço: _____ Cidade: _____ CEP: _____

Tel.: _____ E-mail: _____

Tema: (Verão) _____

*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 Fevereiro 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



ra
PA

ATÉ
40
%
DE DESCONTO



Hering
[desde sempre]

RUA INCONFIDÊNCIA 642 CENTRO - BETIM TEL: 2571 5999
LOJA OFICIAL HERING EM BETIM

Cia. da Malha
Kids

Loja especializada



Hering  kids

Rua Inconfidência, 468 • Centro
Betim • MG
Tel.: (31) 2571-0224



RUA INCONFIDÊNCIA 439 LOJA 04/05 CENTRO - BETIM - TEL: 3511 9403