

## Cartão do comerciário

Em agosto, 5 mil primeiros cartões estarão no mercado de Betim e região



A partir de agosto o cartão do comerciário torna-se realidade em Betim e região. Criado com o objetivo de fomentar o comércio e, principalmente, oferecer aos usuários,

comerciantes e comerciários, benefícios através de convênios nas áreas da saúde, comércio de produtos, serviços, lazer, esporte e cultura, com preços e condições de paga-

mento diferenciados e especiais, as quinhentas empresas, que já se cadastraram, poderão ofertar e vender seus produtos e serviços aos usuários do cartão. **Pág.03**

### 10 mitos e verdades sobre a pílula anticoncepcional

Pílula anticoncepcional engorda? Pode alterar o humor da mulher? Veja as respostas para essas e outras dúvidas.



**Pág.06**

### Segurança Pública é tema de discussão no GGIM

SindBetim e Sociedade Civil Organizada reúnem-se no Gabinete de Gestão Integrada

Municipal (GGIM) para discutir a criminalidade no município.

**Pág.04**

### E-commerce atrai empresas de vários segmentos

Conheça as empresas de Betim que já apostam no comércio virtual para avançar as vendas e como os segmentos mais variados, atraem fregueses cada vez mais exigentes a esta nova modalidade de mercado.



**Pág.12**





## Palavra do presidente

Helvécio Siqueira Braga  
PRESIDENTE SIND COMÉRCIO

## Bola pra frente! Sai um time e entra outro.



Enfim, a Copa do Mundo de Futebol no Brasil chegou ao seu fim., e agora é a nossa vez de escalar-mos nossa seleção de governantes. Para isso, precisamos nos preparar para escalar o time que vai governar nosso país e nossos estados pelos próximos quatro anos. Precisamos estar atentos aos candidatos que já se apresentam para ocupar as vagas, seja Presidente (a), Governadores (as), Senadores (as), Deputados (as) Federais e Estaduais. Cada um deles, através de seus discursos e materiais de campanha, apresentar-nos-ão seus currículos, bem como suas propostas de trabalho.

Não podemos esquecer que, com nosso voto estaremos elegendo e dando a eles o poder de nos representar, e, sobretudo, o dever e a obrigação de defender e garantir nossos direitos, principalmente aqueles sociais e fundamentais já constituídos, como: Saúde, Educação, Segurança, dentre outros.

Portanto, o poder de decisão está em nossas mãos, “Este imenso poder encontra-se traduzido no art. 1º,

parágrafo único de nossa Constituição Federal: Todo o poder emana do povo, que o exerce por meio de representantes eleitos ou diretamente, nos termos desta Constituição”.

Neste cenário, o setor econômico ao qual fazemos parte, o Comércio, possui papel fundamental, pois somos produtores de riqueza, geradores de emprego e renda, movimentamos este país.

Devemos, pois, analisarmos bem as propostas dos candidatos, os seus currículos, e estarmos prontos para que o nosso poder, o do voto, faça a diferença na construção de uma sociedade mais justa e igualitária.

Desta forma, convoco a todos os comerciantes e comerciários a exercerem, com bastante consciência e responsabilidade o seu poder de voto, elegendo aqueles que estejam dispostos a trabalhar para todos e por um Brasil mais justo.

Abs.

Helvécio Siqueira Braga  
Presidente

## CNC Alerta para o aumento da inadimplência

O comportamento da inadimplência no curto e médio prazo é o grande ponto de interrogação em termos de endividamento e consumo, avaliou o economista Bruno Fernandes, da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).

Diante do encarecimento do crédito decorrente da alta de juros, o nível de endividamento das famílias tem crescido a despeito da tentativa de contenção de novos gastos. A grande questão é que, diferentemente de anos anteriores, quando o crescimento da renda acomodava as dívidas, o mercado de trabalho agora perde fôlego.

“Agora temos um cenário com renda em desaceleração. Os indicadores macroeconômicos não vêm favorecendo a questão da inadimplência. A situação pode piorar”, observou Fernandes.

A CNC informou que o endividamento subiu a 63% em julho, e 18,9% dessas famílias tem contas em atraso. Apesar disso, 6.6% não têm condições de quitar os débitos vencidos, mesma fatia de junho. É este percentual menor que serve de guia sobre a inadimplência dentro da pesquisa da confederação.

O Banco Central, contudo, já tem apontado aumento da inadimplência. Na categoria de crédito livre para pessoas físicas, os atrasos superiores a 90 dias subiram a 6,7% em maio, após três meses estáveis em 6.5%. “Nos últimos anos, o aumento do endividamento não virou inadimplência porque o mercado de trabalho tinha força e a renda absorvia isso. Agora, o cenário é menos favorável”, reforçou o economista da CNC.

Apesar disso, Fernandes observou que as famílias tentam cada vez mais evitar

novas dívidas. A prova é que, na comparação anual, o nível de endividamento caiu (era de 65,2% em julho de 2013.) Mesmo assim elas estão mais alavancadas do que no mês passado. “Por mais que o aumento do custo do crédito faça com que elas contratem menos dívidas, está mais difícil pagar”, explicou o economista.

“Há queda no poder de compra, com juros mais altos e inflação elevada. As famílias tentam se desalavancar, mas não conseguem”, acrescentou Fernandes, citando mais uma vez a menor alta na renda como determinante neste processo.

Crescente - A despeito de o BC ter mantido, pela segunda vez consecutiva, a taxa básica de juros em 11% na reunião do Comitê de Política Monetária (COPOM), o economista da CNC acredita que os juros ao consumidor seguirão numa tendência crescente. “Há certa defasagem (entre o aumento da Selic e a repercussão nos juros do varejo).

“Isso ainda vai refletir no curto prazo e deve contribuir para segurar ainda mais o ritmo de aumento do crédito”, avaliou.

Diante do quadro, a CNC tem constantemente revisado para baixo a projeção de crescimento do volume de vendas no varejo restrito (sem veículos e materiais de construção) este ano. Na última rodada, ajustou a previsão de 4,7% para 4.5%. Mas a desaceleração no consumo ainda não deve trazer alívio ao orçamento das famílias, justamente por causa do aumento dos juros e da inflação, que ainda deve se manter elevada. “Difícilmente deveremos ter desaceleração do endividamento no curto prazo.” Sentenciou Fernandes.



## Expediente

**Direção Geral** Helvécio Siqueira Braga  
**Diagramação** Juliano Jobs  
**Fotografia** Márcia Werneck  
**Comercial** Márcia Werneck  
**Administrativo** Júlio Cesar Diniz  
**Financeiro** Humberto Luiz  
**Impressão** Fumarc  
**Tiragem** 6000 exemplares

## Contato

**Sind Betim**

(31) 3594-5252

Comunicacao@jcbr.com.br

Av. Amazonas, 152B

Centro /Betim

O jornal do Comércio não se responsabiliza pelo conteúdo dos artigos veiculados. Reiteramos que estes são assinados e não correspondem, necessariamente, a opinião do jornal.



## Cartão do Comerciante:

Em agosto, 5 mil primeiros cartões estarão no mercado de Betim e região

Com a finalidade de fomentar o comércio, proporcionando aos empresários e funcionários uma gama de benefícios,

o CARTÃO DO COMERCIÁRIO, criado pelo Instituto de Assistência Social e Econômica dos Comerciantes e Comerciantes (Inasec), chega ao mercado. Dos pos-

síveis 30 mil cartões; a partir do mês de agosto, 5 mil estarão sendo disponibilizados e oferecidos aos empregados das quinhentas empresas já cadastradas.

A rede de saúde, que é um dos principais benefícios, tanto para o empregado quanto para as empresas, já conta com várias empresas conveniadas e prontas para atender a demanda do comércio. Entre elas, figura-se a Clínica Cuidar, com consultas médicas, em diversas especialidades, como: Clínica Geral, Dermatologia, Pediatria, Ginecologia, Urologia, Obstetrícia, Ortopedia e Nutrição. A rede e-pharma, que também é outra conveniada, tem a oferecer produtos farmacêuticos de empresas renomadas em quase todo o território brasileiro, como a Araújo, Farmácia Unimed, Droga Raia e Souza Aguiar, prontas a atender aos usuários do cartão.

Na medicina do trabalho, as clínicas ATHENA e MS Engenharia, também conveniadas, estão prontas para atendimento às empresas, principalmente, no que tange aos atestados de admissão e demissão, além dos atestados periódicos, bem como programas de risco de acidentes, Programa de Prevenção de Risco Ambiental (PPRA), Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCSMO),

dentre outros.

Outro importante convênio é com a GOOD LIFE (ODONTOLOGIA), que é um complemento à saúde geral, para mais conforto ao beneficiário. – Por meio do site: [www.goodlife.com.br](http://www.goodlife.com.br), ou pelo telefone (31) 3516-5190 é possível conhecer os benefícios, preços e condições de pagamento dos planos.

Portanto, se a sua empresa não se cadastrou, acesse o site [www.inasec.com.br](http://www.inasec.com.br) e saiba dos benefícios do cartão do comerciante. Além de estar cumprindo com a cláusula conveniada da saúde, você, ainda, poderá ser fornecedor do cartão, aumentando as suas vendas, com menor risco de inadimplência.

E, sem falar, no benefício social. De posse do cartão do comerciante, ganha o comércio com maior fomento do mercado e, ainda, há a contribuição social, já que boa parte dos usuários deixará de usar a rede pública de saúde, desafogando, assim, hospitais e unidades de saúde, podendo chegar ao montante de 3000 consultas/mês, a menos, na rede pública.





## Os muitos projetos de hospitais em Betim



Dois hospitais de grande porte serão construídos em Betim, pelos grupos Unimed e Mater Dei para diminuir o déficit de leitos que ocorre em toda a Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH). Assim, os usuários de planos de saúde terão mais opções para o atendimento na rede privada.

A unidade hospitalar construída pela Unimed terá capacidade para 380 leitos, com geração de 2 mil empregos diretos e 1,5 mil indiretos. A previsão é que a obra seja concluída em 2016. Conforme o secretário de

Saúde, Mauro Reis, a rede de saúde pública vai ganhar um importante complemento. “A atual gestão entende que é fundamental contar com um sistema privado de saúde forte na área médico-hospitalar para complementar a rede municipal”, afirma.

Já o Mater Dei, que desde outubro de 2013 vem buscando uma área no município, adquiriu um terreno de 256 mil m<sup>2</sup>, entre a avenida Marco Túlio Isaac e a Via Expressa. A expectativa é que um novo complexo hospitalar seja construído no local.

### Será seguro?

Enquanto está acertada a vinda de dois hospitais para cidade, muito se questionou sobre a matéria publicada no jornal O TEMPO BETIM em que um terceiro empreendimento hospitalar estaria sendo cogitado para o município.

Porém, a área “aproveita a bacia de contenção localizada às margens da Av. Marco Túlio”, o que pode tornar a construção impraticável, uma vez que, se a Bacia de Con-

tenção perder área, estará perdendo capacidade de conter as águas, serviço para o qual ela foi projetada.

E também não é aceitável que o hospital seja construído ao lado de uma área que serve basicamente para juntar água de chuvas, normalmente insalubre devido ao esgoto que se mistura a chuvas fortes e alagamentos.

Além do que a área se encontra às margens de uma ferrovia.



## Importância da Educação na prevenção à criminalidade

**Sindicato do Comércio, autoridades municipais e membros da sociedade civil organizada avançam e já discutem criminalidade no GGIM**



As ações realizadas pelos comerciantes e empresários para a diminuição da criminalidade, em Betim, vem surtindo efeito, chamando a atenção dos governantes da cidade. Um exemplo disso é a criação de uma Comissão Pacificadora pela Câmara Municipal, que incrementa a Comissão Permanente de Segurança, a qual não tem apresentado projetos nos últimos anos; levando, também, a discussão para o Gabinete de Gestão Integrada Municipal (GGIM).

Na quarta-feira (2), foi realizada a segunda reunião sobre segurança pública do

GGIM. Participaram do encontro integrantes dos poderes Executivo e Legislativo, da Defensoria Pública local, da Polícia Militar, do Corpo de Bombeiros e de órgãos da sociedade civil organizada, além do Sindicato do Comércio de Betim e Região. Durante a reunião, foram discutidas ações preventivas específicas para a criança e o adolescente, como o uso da educação integral na prevenção à violência.

“É com educação que se tem segurança, saúde, transporte, etc. Uma coisa está interligada às outras. Onde está a escola em tempo

integral? Será que as instituições escolares do município não estão preparadas para receber este método de ensino?”, indaga o presidente do Sindicato do Comércio de Betim, Helvécio Siqueira Braga, que vai além ao questionar que “nos últimos 20 anos, foram construídas várias escolas no município, mas nenhuma com estrutura que pudesse ofertar o ensino em tempo integral. Por quê?”.

Diante das indagações, no próximo encontro do GGIM, que deve ocorrer em agosto, será apresentado, pela Secretaria Municipal de Educação, o detalhamento do programa

Escola Integral. O intuito é traçar diretrizes e elaborar projetos de longo prazo para o aperfeiçoamento do programa em parceria com outros órgãos.

Para se ter uma noção do quanto o problema aflige as empresas, os comerciantes, localizados no centro da cidade, tiveram de dobrar o investimento em segurança entre 2012 e 2013. “Atualmente, esta é a segunda área de maior investimento pelo segmento. Além dos prejuízos para as empresas, o medo provocado nos funcionários é grande”, afirma o diretor do sindicato Helvécio Braga.



É como cuidado de pai:  
sempre pensando no que é  
melhor para você.

Na Laborclínica, os resultados dos exames\*  
são liberados em até 2 horas.

Quem é de casa cuida melhor de você.

\*Exames de urgência. Consulte a lista pelo nosso telefone.

31 3532-2100

 /laborclinica

[www.laborclinicalaboratorio.com.br](http://www.laborclinicalaboratorio.com.br)



Consulte sempre seu médico.

# Erlinda Silva

BOUTIQUE HOMEM MULHER

Liquidação de inverno ErlindaSSilva boutique homem mulher!

Com descontos de até 60% em toda linha  
de moletons femininos e masculinos!

Sapatilhas, sandálias, Ana Bella, Tênis, botas,  
Sandálias de festa e muito mais!

Tênis e sapatos masculinos, blusas de malha, camisa social,  
bermudas de tectel com 60% de desconto!

Todas de marcas renomadas como Via uno, Zeket, Maresia, Lacoste,  
Aramis, Levis, Ramarim, Dimy, Mormai, Natureza, Tanara e muito mais!

ErlindaSSilvaboutiquehomem mulher, também está com um bota fora  
na linha Infanto Juvenil! Pupi, Maresia, Mormai, Levis e Luluzinha!

Rua Pará de Minas, 17 / Rua Mestre Pedro, 71

Centro Betim MG Tel.: 31.3531.5231

[www.erlindassilva.com.br](http://www.erlindassilva.com.br)

VENHA  
CONFERIR ESSA  
INCRÍVEL  
LIQUIDAÇÃO  
COM DESCONTOS  
DE ATÉ 60%!



BONECA DE LUXO



## Anticoncepcional: Mitos e Verdades



A Pílula - como são popularmente conhecidos os contraceptivos orais - possivelmente é o método de contracepção mais comum no mundo: calcula-se que nada menos que 90 milhões de mulheres no mundo todo façam uso da Pílula! Os anticoncepcionais atuam evitando que ocorra a ovulação - liberação de óvulo pelos ovários, que se dá por volta do 14º dia do ciclo menstrual.

Com esse número de usuárias, não é de se espantar que os anticoncepcionais orais (ou, abreviando, ACOs), façam parte do seletivo grupo de medicamentos mais exaustivamente pesquisados desde o seu surgimento, há cerca de 35 anos.

Apesar de nenhum método contraceptivo ser isento de riscos, estes tendem a ser mínimos e contrabalançados

pelos benefícios. Um bom acompanhamento médico pode ajudar a reduzir os riscos em potenciais durante o uso.

Pílula engorda? Dá varizes? Prejudica a pele e os cabelos? Piora o humor? As dúvidas são tantas que muitas vezes é difícil separar os fatos dos mitos. A seguir, apresentamos algumas das questões mais comuns envolvendo a Pílula:

PREÇOS IMPERDÍVEIS!

Drogaria  
**SOUZA AGUIAR**  
"Saúde até para seu bolso"

**NOVA LOJA**  
Rua Luzilândia, 43 São Caetano  
Betim (Na Rotatória)

TELE-ENTREGA  
**3531-2117**  
CONSULTE CONDIÇÕES

### 01 - Parar de tomar pílula pode causar acne.

Verdade. Os androgênios (hormônios masculinizantes) têm sido implicados na etiologia da acne vulgar, possivelmente por intensificar a hiperqueratose folicular. Os ACOs reduzem os níveis sanguíneos de androgênios e, dessa forma, podem colaborar para diminuir a gravidade da acne. Por outro lado, com não existem verdades absolutas na medicina, em algumas raras mulheres a acne pode ser um efeito colateral da pílula.

### 02 - Alguns remédios podem anular o efeito do anticoncepcional.

Verdade. Sabe-se que a ampicilina, por exemplo, um antibiótico bastante comum e utilizado no tratamento de infecções urinárias, faringo-amigdalites e pneumonias, entre outros, pode reduzir a eficácia dos ACOs. Ainda, várias drogas anti-convulsivantes (utilizadas no tratamento de diversas formas de epilepsia) podem diminuir a eficácia dos anticoncepcionais orais. Nesses casos, a mulheres devem se certificar de que o contraceptivo oral escolhido contenha pelo menos 50 microgramas de etinil-estradiol ou mestranol.

### 03 - Mulheres que usam pílula têm maior risco de câncer de mama e de útero.

Vamos por partes. O risco de câncer de mama é praticamente o mesmo entre usuárias e não-usuárias de ACOs. Nos tumores malignos do endométrio (cama-da mais interna do útero) e do ovário, a pílula exerce um efeito protetor - as usuárias de ACOs apresentam metade do risco de câncer de endométrio e ovário das não-usuárias.

Entretanto, o uso de contraceptivos orais por mulheres jovens parece associar-se ao surgimento de miomas uterinos (tumores benignos) na pré-menopausa, mas são necessários outros fatores reprodutivos (a pílula não leva a culpa sozinha...).

Quanto à relação entre câncer de cérvix uterina e uso de ACOs, parece não existir consenso - alguns estudos indicam um aumento na incidência, mas nada está definitivamente comprovado.

### 04 - Pílula engorda.

Ainda que o ganho de peso esteja entre as queixas mais comuns das mulheres que utilizam ACOs, estudos mostraram que isto pode não ser completamente verdadeiro. Uma pesquisa recente avaliou a variação de peso de 128 mulheres em uso de contraceptivos orais durante 4 meses e descobriu que 72% das pacientes não apresentaram qualquer alteração de peso no final do período. Assim, queixar-se de ganho de peso já não é a melhor desculpa para interromper o uso da pílula...

### 06 - A pílula me encheu de varizes.

Os ACOs possuem diversos efeitos sobre o sistema cardiovascular e é possível que estejam envolvidos de alguma forma no desenvolvimento de teleangiectasias (varizes), mas as pesquisas produziram resultados controversas até o momento.

### 05 - Pílula faz mal para o cabelo.

Não existem evidências científicas comprovando este fato.

### 08 - A Pílula pode ser usada no tratamento da endometriose.

ACO realmente fazem parte do tratamento não-cirúrgico desta doença. Progestinas isoladamente podem ser úteis e são a primeira escolha de muitos especialistas.

### 07 - Depois que comecei a tomar a pílula, meu humor mudou.

Podem ocorrer náuseas, dor de cabeça, dor nos seios, sangramentos vaginais irregulares e depressão nos primeiros meses de uso da Pílula, mas estes efeitos colaterais freqüentemente cessam após alguns meses.

### 09 - Depois que comecei a tomar a pílula, não tive mais cólicas menstruais.

A menstruação dolorosa (chamada de dismenorréia pelos médicos) é menos freqüente nas mulheres que não ovulam. Por isso, os ACOs podem ser úteis em 70-80% dos casos de dismenorréia. Quando a pílula é suspensa, as mulheres geralmente sentem a mesma intensidade de dor que apresentavam antes do seu uso.

Todavia, alguns ACOs podem estar associados à ocorrência de hipermenorréia (menstruação muito volumosa e intensa) e a falta de controle de problemas no ciclo menstrual, caracterizada principalmente por sangramentos irregulares e menstruações dolorosas, são problemas comuns enfrentados por algumas usuárias de contraceptivos orais, sendo uma das principais razões de suspensão do uso - cerca de 1/3 das mulheres em uso de ACOs apresentam sangramentos (spottings) intermenstruais.

### 10 - Mulheres que tomam Pílula demoram mais para engravidar quando param.

Verdade. O retorno à fertilidade em mulheres que interromperam o uso de ACOs leva mais tempo quando comparado às mulheres que interromperam outros métodos contraceptivos, mas não parece haver prejuízo da fertilidade como um todo.



Edifício

*Barcelona*

Na melhor localização  
do Angola  
3 QUARTOS  
ELEVADOR  
1 OU 2 VAGAS  
DE GARAGEM.

Apartamentos a partir  
de R\$205.000,00  
Parcelas a partir de  
R\$1.000,00

(31) 3544-1545

(31) 9678-5646

Há mais de 18 anos no mercado, a Hewa Engenharia alia confiança e modernidade investindo sempre no estilo, conforto e segurança de seus prédios. Em 18 anos, a Hewa Engenharia trouxe o que há de mais moderno no ramo de construções, com moderna e arrojada.

Com 24 prédios residenciais e comerciais atualmente, a Hewa Engenharia está presente nas melhores localizações de Betim. E o melhor, você pode contar com a assistência da Hewa Engenharia após a entrega do apartamento.



Planta apartamento

Móveis e bancadas acessórios meramente ilustrativos.

[www.hewaengenharia.com.br](http://www.hewaengenharia.com.br)  
[vendas@hewaengenharia.com.br](mailto:vendas@hewaengenharia.com.br)

**HEWA**  
ENGENHARIA LTDA.



## Comércio Mineiro tem representantes de Betim

**A** ACE Betim (ACIABE), entre os dias 5 e 7 de junho, marcou presença no encontro dos presidentes das associações comerciais e empresariais de Minas Gerais, promovido pela FEDERAMINAS, no hotel Tauá. Estiveram presentes no encontro, representando a ACE Betim, o Presidente Tomaz Brum e as Diretoras Márcia Werneck e Cristiane Andrade.

Cristiane, que também é presidente da Câmara da Mulher Empreendedora da ACE Betim, tomou posse na presi-

dência estadual da Câmara da Mulher Empreendedora do estado de Minas Gerais. Foram também empossadas, Fernanda Brito, como vice presidente, Jussara Lara, como conselheira, e Márcia Werneck, como diretora.

No encontro, o associado Marcos Zambalde, proprietário da A Massa Pizzaria, participou de um painel sobre franquias, promovido pelo SEBRAE-MG, quando relatou para os mais de 350 presidentes e executivos de ACE, suas experiências como franqueador da sua marca.



### Reconhecimento

No dia 29 de maio, foi realizado o Encontro empresarial, promovido pela Unicon. Na ocasião, a ACE Betim foi homenageada, em reconhecimento à importância da entidade para o desenvolvimento econômico de Betim.

Foto: O presidente da ACE Betim, recebendo a placa em homenagem das mãos dos proprietários da Unicon Luciana Oliveira e Reinaldo Pereira.



## Moralizados gastos com verba indenizatória

Em edições anteriores, alertamos para os gastos dos vereadores municipais que estão autorizados a alugar imóveis em suas bases como extensão do gabinete.

Chamando a atenção para tal gasto, verificou-se, através do Portal da Transparência da Câmara Municipal de Betim, que os gastos dos vereadores com a intitulada "Verba Indenizatória" eram muito superiores ao limite permitido de R\$3.000,00 (três mil reais). Em alguns casos os valores chegavam a quase R\$5.000,00,

Ou seja, vereadores estavam sendo indenizados indevidamente. Analisando as informações no Portal da Transparên-

cia, constatamos que hoje isso se moraliza, uma vez que os valores não mais ultrapassam os R\$3.000,00 permitidos.

Fato é que, nosso questionamento sobre os gastos com a tal verba indenizatória para pagamento de aluguel de imóveis pelos vereadores surtiu efeito e houve uma reação imediata da Câmara, que nos solicitou direito de Resposta, publicado em nossa edição nº 15 (Maio/2014).

Comemoramos, já que nosso papel foi cumprido e obtivemos o resultado almejado. Não podemos ficar calados. É nosso dever questionar e dizer sempre a verdade, com a responsabilidade que nos cabe.



## Segurança pública

Mesmo tendo na Câmara Municipal de Betim uma comissão permanente e específica para discutir assuntos relacionados à Segurança Pública, criou-se uma outra, provisória e temporária, denominada de "Comissão pela Pacificação da Segurança de Betim". Detalhe! Observa-se que, na Câmara Municipal existem, exatamente, 23 comissões permanentes para assuntos diversos. Curiosamente, cada uma delas

é presidida por um vereador que, ao todo, também são 23. Informações dão conta de que, para cada comissão são contratados, por indicação do vereador presidente daquela comissão, até 2 funcionários que, somados, custam R\$10.000,00, por mês. Ou seja, algo próximo a 3 milhões, por ano. Haja Comissão!

Veja em (<http://www.camarabetim.mg.gov.br/comissoes.aspx>)

## Corrida pelo voto

Candidatos de outras bases eleitorais disputam os votos de Betim



Em evento concorrido, prestigiado e apoiado por ilustres de Betim, o deputado federal Domingos Sávio veio a Betim com o objetivo de conquistar a confiança dos eleitores de nossa cidade. Domingos Sávio Campos Resende é irmão do médico ginecologista Dr. José Geraldo, conhecidíssimo

em nossa cidade, que busca sua reeleição. O evento aconteceu no salão paroquial da igreja N.Sra. do Carmo e recebeu mais de 200 pessoas. O anfitrião, Wenceslau Moura disse: "Domingos poderá contribuir de maneira importante na construção de uma nova Betim".

MUSICALITÀ  
música para casamentos e eventos

Tel: (31)8647-4262

[www.musicalita.art.br](http://www.musicalita.art.br)  
[musicalita@musicalita.art.br](mailto:musicalita@musicalita.art.br)

End: Rua Sílvio Lobo, 42, Bairro Angola, Betim, MG

LUCAS ABRAÃO

[www.lucasabraao.com](http://www.lucasabraao.com)  
Fone: (31) 9734-0261



**Betim**

**Açude** – lote em condomínio Grand Royale 1046m<sup>2</sup>. Valor R\$185.000,00.

**Açude** – lote em condomínio Saraiva 1347m<sup>2</sup> com 17m. Valor R\$200.000,00

**Bandeirinha** – casa com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem, lote com 200m<sup>2</sup> e construção com 170m<sup>2</sup>. Valor R\$170.000,00

**Bom Repouso** – apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 65m<sup>2</sup>. Valor R\$150.000,00

**Bom Repouso** - apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, uma vaga na garagem, área de serviço. Valor R\$165.000,00

**Bom repouso** – casa com 3 quartos sendo um suíte, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 70m<sup>2</sup>, 2 vagas na garagem. Valor R\$199.000,00

**Bom retiro**- lote 180m<sup>2</sup>. Valor R\$140.000,00

**Bom retiro**- casa com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 1 vaga de garagem. Valor R\$160.000,00 duas unidades a venda

**Brasileia** - casa com três quartos sendo um com suíte, 2 sala, cozinha, 2 banheiro, varanda, 4 vagas de garagem, dois pavimentos, 141m<sup>2</sup>. Valor R\$950.000,00

**Cachoeira** – casa com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, 3 varandas, uma vaga para garagem, 180m<sup>2</sup> sendo que 85m<sup>2</sup> construído. Valor R\$260.000,00

**Cidade verde** – casa com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga de garagem, 70m<sup>2</sup>. Valor R\$160.000,00

**Romero Gil** – casa com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 1 vaga na garagem. Valor R\$130.000,00

**Romero Gil** – casa com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, varanda, uma vaga na garagem, 180m<sup>2</sup>. Valor R\$140.000,00

**Cruzeiro do Sul** – apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga de garagem, 54m<sup>2</sup>. Valor 140.000,00

**Dom Bosco** – terreno/área com 6500m<sup>2</sup>. Valor 9.400.000,00

**Itacolomi** – casa geminada com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 2 vagas de garagem, 46m<sup>2</sup>. Valor R\$158.000,00

**Itacolomi** - casa geminada com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 2 vagas na garagem, 58m<sup>2</sup>. Valor R\$168.000,00

**Jardim Alterosa** – casa com 2 quartos, 2 salas, cozinha, banheiro, varanda, 2 vagas na garagem, ainda em construção, lote 360m<sup>2</sup>

construção 180m<sup>2</sup>. Valor R\$ 190.000,00

**Laranjeiras** – apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga de garagem. Valor R\$155.000,00 duas unidades disponíveis.

**Laranjeiras** – apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 2 vaga na garagem, 45m<sup>2</sup>. Valor R\$ 170.000,00

**Liberatos** – chácara com 4 quartos, 2 salas, 2 banheiros, varanda, cozinha, 3 vagas na garagem, 3000m<sup>2</sup>. Valor R\$280.000,00

**Marimbá** – casa geminada com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem, 60m<sup>2</sup>. Valor R\$120.000,00

**Marimbá** – sítio com 3 quartos, sala, cozinha, banheiro, 2 varandas, 6 vagas na garagem, piscina, sauna, quadra de areia, 1135m<sup>2</sup> com 120m<sup>2</sup> de construção. Valor R\$450.000,00.

**Nova Baden** – apartamento 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem, 45m<sup>2</sup>. Valor R\$160.000,00

**Ponte Alta** – casa geminada com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem, 55m<sup>2</sup>. Valor R\$148.000,00.

**Ponte Alta** – casa ge-

minada com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem. Valor R\$160.000,00

**Ponte Alta** – apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem 72 m<sup>2</sup>. Valor R\$170.000,00

**Ponte Alta** – Casa geminada com 3 quartos sendo um com suíte, 2 salas, cozinha, banheiro, área de serviço, 2 vagas na garagem, 88m<sup>2</sup>. Valor R\$220.000,00

**Ponte Alta** – apartamento com área privativa com 2 quartos sendo um com suíte, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem, 72m<sup>2</sup>. Valor R\$170.000,00

**Ponte Alta** – casa geminada com 3 quartos sendo um com suíte, 2

salas, cozinha, banheiro, sacada de frente para o quarto principal, duas vagas na garagem, 88m<sup>2</sup>. Valor R\$220.000,00.

**Sítio poções** – lote em condomínio ouro verde 500 m<sup>2</sup>. Valor R\$250.000,00

**Kenedy** – casa com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, varanda, uma vaga na garagem. Valor R\$300.000,00

**Vianópolis** – casa em condomínio com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, varanda ampla, uma vaga na garagem 110m<sup>2</sup>. Valor R\$350.000,00

**Vila Cristina** – lote com 525m<sup>2</sup>. Valor R\$230.000,00

**Kenedy** – casa com dois quartos, sala, cozinha, banheiro, varanda, uma vaga na garagem, 280m<sup>2</sup>. Valor R\$180.000,00

**Serra do Cipó**

**Santana do Riacho** – fazenda com 392000m<sup>2</sup> com rios e nascentes. Valor 2.500.000,00

**Juatuba**

**Jardim da Boa Vista** – chácara em condomínio 1.000m<sup>2</sup>. Valor R\$70.000,00

**Contagem**

**Fonte Grande** – apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço. Valor R\$160.000,00

**Eldorado** – apartamento com 2 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, uma vaga na garagem. Valor R\$160.000,00

**Eldorado** – apartamento com 2 quartos sendo um suíte, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, 2 vagas na garagem. Valor R\$290.000,00



31 3118.8623 31 3532.1915

Shopping Monte Carmo Shopping Betim Shopping

31 3594.3848

Loja Cento

[www.gerlujoias.com.br](http://www.gerlujoias.com.br)

**cuidar**  
CENTRO MÉDICO

O maior centro de  
especialidades  
médicas de Betim

A Cuidar Centro Médico oferece qualidade superior em tudo o que faz. Conta com profissionais qualificados e o conforto necessário para cuidar da sua saúde.

**ESPECIALIDADES**

Angiologia / Cardiologia  
Clínica Geral/Dermatologia  
Ginecologia /Nutrição  
Obstetria /Oftalmologia  
Pediatria /Urologia

Atendimento às consultas  
eletivas e previamente marcadas.

Av. Governador Valadares, 540, Centro, Betim/MG

Tel. (31) 3532-1133 / 3532-2414

[cuidar@cuidarcentromedico.com.br](mailto:cuidar@cuidarcentromedico.com.br)

Para seus funcionários,  
um plano de  
assistência médica.

Para sua empresa,  
um plano para ir mais  
longe.



31. 3516-5111  
[www.goodlife.com.br](http://www.goodlife.com.br)

**goodLife**  
SAÚDE





Artigo

Eliene Rezende

## EMPRESAS SÃO OBRIGADAS A RECOLHER O “INSS” SOBRE O FATURAMENTO E NÃO MAIS SOBRE A FOLHA DE SALÁRIO

(Base Legal: Lei 12546/2011 consolidada, Instrução Normativa 1436, Soluções de Consultas e Orientações de fiscais da Receita Federal do Brasil de Belo Horizonte)

O governo federal impôs para segmentos como comércio varejista, indústrias, construção civil, infraestrutura, obras matriculadas no Cadastro Específico do INSS – CEI, transportadoras, Tecnologia da Informação nova forma de recolhimento da Contribuição Previdenciária – chamada “Desoneração”. Impõe recolhimento de um percentual sobre a receita bruta e não mais sobre a folha de salários, inclusive para optantes pelo Simples Nacional enquadradas no Anexo IV da Lei Complementar 123/2006.

Citamos alguns exemplos de segmentos varejistas “desonerados”: materiais de construção, suprimentos de informática, telefonia e comunicação, eletrodomésticos, equipamentos de áudio e vídeo, móveis, artigos de cama, mesa e banho, jornais, revistas e papelaria, CD’s, DVD’s, brinquedos, artigos esportivos, cosméticos, perfumaria, higiene pessoal, vestuário, acessórios, artigos de viagem e calçados, produtos saneantes domissanitários, artigos fotográficos e para filmagem, dentre outros.

Empresa deve analisar as receitas das atividades exercidas no ano anterior. Se a atividade principal (maior receita recebida ou estimada) estiver “desonerada”, no ano seguinte recolherá o INSS com base no faturamento bruto. O percentual inicia com 1%.

Indústria deverá observar a receita pelo CNAE e pela NCM. Se a receita do CNAE desonerado foi a maior no ano anterior, recolherá sobre o faturamento. Caso a maior receita seja de CNAE não desonerado, deverá ser observado se existem receitas de vendas de produtos cujas NCM’s (conhe-

cida como classificação fiscal) estejam desoneradas. Se existirem, deverá aplicar uma complexa regra de proporcionalidade.

Estejam atentos para o fato que, independente de ter ou não funcionário, a empresa desonerada deverá recolher a Contribuição Previdenciária Substitutiva sobre o faturamento bruto. Esse tem sido o entendimento também das soluções de consultas da Receita Federal do Brasil.

Importante ainda destacar que a retenção previdenciária, na empreitada parcial, será de 3,5% e não mais 11%.

Não obstante todo o arcabouço jurídico criado, o que realmente está ocorrendo é uma complexa alteração do fato gerador da contribuição previdenciária. Melhor dizendo, a tão famosa DESONERAÇÃO pregada a quatro ventos pelo Governo Federal, tem efetivamente ONERADO muitas atividades, colocando diversas empresas em situação de risco de continuidade. Se a intenção do Governo Federal realmente foi DESONERAR, deveria, ao menos, permitir a empresa optar por contribuir na forma DESONERADA ou não. Muitas empresas estão recolhendo de forma incorreta ou não estão recolhendo nada por não terem funcionários e correm o risco de serem multadas. Para evitar isso, converse com o contabilista responsável por sua empresa. Ele terá condições de estudar sua atividade para dar a orientação segura e necessária para evitar o que chamamos de “suicídio empresarial” que é o uso da administração sem o suporte de uma contabilidade eficiente.

Eliene Rezende

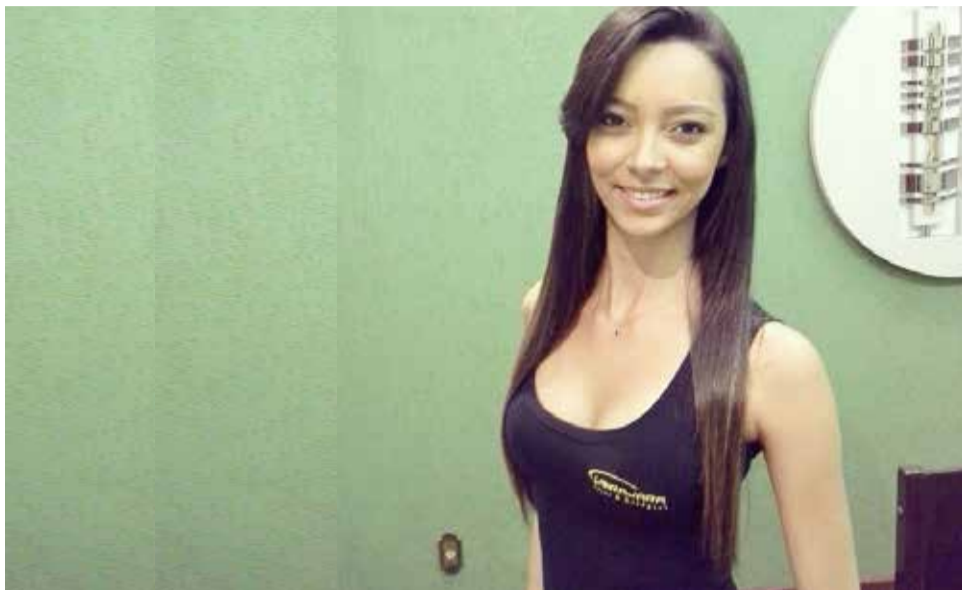
Delegada do CRCMG - Seccional Betim.

Contato:

delegaciacrctetim@equilibriocontabilidade.com.br

## MINHA HISTÓRIA NO COMÉRCIO

Desafios, conquistas e obstinação são algumas das palavras que traduzem a vida profissional de Tamara Brandão. A jovem, de 21 anos, natural de Belo Horizonte, pretende, na carreira comercial, onde começou com o setor de vendas, obter experiência para a iniciação na área industrial, como engenheira química.



**Jornal do Comércio - Qual o motivo de se ingressar no comércio?**

Amélia de Melo – Devido à grande facilidade de lidar com pessoas, optei em trabalhar na área do comércio de Betim. E, nesta área, tenho o prazer de poder lidar com pessoas de várias idades.

**J.C. - Há quantos anos trabalha na Laborclínica e como é trabalhar nesta cadeia de laboratórios?**

Amélia - Há 12 anos trabalho no laboratório Laborclínica, tempo que se divide em duas partes, sendo a primeira por um período de 9 anos e, depois de 6 anos, voltei para esta família onde já estou a 3 e, particularmente, não pretendo sair tão cedo.

**J.C. - Qual a função que ocupa e você tem pretensão de crescimento na empresa?**

Amélia - No momento trabalho na coordenação de atendimento direto ao cliente, onde consegui, depois um tempo, atingir este objetivo e formar uma excelente equipe de atendimento. E pretendo crescer cada vez mais.

**J.C. Pretende seguir no ramo comercial?**

Amélia – Sou formada em processos gerenciais e pretendo continuar neste ramo, de preferência em Betim.

**J.C. - O que mais gosta na profissão que ocupa?**

Amélia - O que mais me satisfaz nesta profissão é o atendimento ao cliente, onde sinto que faço um novo amigo a cada pessoa atendida.

**J.C. - Desafios enfrentados**

Amélia - O comércio de Betim cresceu

muito nos últimos anos e, com isso, os desafios também cresceram. O nosso grande objetivo é oferecer o melhor serviço, com a máxima qualidade e o menor custo financeiro.

**J.C. - Outras pessoas da família ocupam cargos no comércio?**

Amélia - Seguindo a mesma linha no comércio, tenho uma irmã e cunhado, no ramo de móveis planejados

**J.C. - Como é o relacionamento dentro da empresa?**

Amélia - Tenho um excelente relacionamento profissional e pessoal dentro da empresa e, com certeza, este é um dos meus objetivos pessoais.

**J.C. - O que acha do comércio atualmente? Há valorização da função que ocupa?**

Amélia - O comércio de Betim tem crescido muito, o que proporciona melhores condições aos seus funcionários. Em relação à diversidade oferecida, fica um pouco prejudicada pela ausência de certos ramos, mas, mesmo assim, são poucas as vezes que temos que recorrer a cidades vizinhas para atender nossas necessidades. Acredito que Betim tem um grande potencial de crescimento em todos os segmentos comerciais. Sobre valorização, sou muito reconhecida e valorizada pelo meu trabalho. Sou respeitada pela minha equipe e clientes. Estou muito satisfeita profissionalmente e pessoalmente, pois trabalho em uma empresa humanizada, de futuro, e faço o que eu gosto.

www.lojasboyzinhos.com.br

**Lojas Boyzinhos**

a Loja da **Criança**

10x s/ juros

VISA MasterCard



## MINHA EMPRESA MEU NEGÓCIO

### Bom gosto e trabalho em equipe são aliados no sucesso do Alcachofra



Tânia Martinotti é uma empresária bem sucedida do ramo da culinária de Betim. Proprietária do restaurante Alcachofra, que está no mercado há 5 anos, Martinotti acredita no mercado gastronômico em ascensão na cidade, e aposta no trabalho em equipe, no bom atendimento e na variedade do cardápio, além de aconchego e bom gosto, para alavancar o negócio.

**Jornal do Comércio – Como surgiu a ideia de montar um restaurante em Betim?**

*Tânia Martinotti – A ideia surgiu durante minha permanência, por três anos, na Europa. Foi lá que descobri o prazer de cozinhar. A mistura entre as culinárias brasileira e europeia me inspirou.*

**J.C. – Quando escolheu o ramo da culinária para abrir o negócio, em Betim, qual foi sua percepção do mercado e como decidiu qual público atingir?**

*T.M. – É um mercado em crescimento e que tende a alavancar ainda mais. Mas falta especialização neste ramo. Acredito que Betim merece cursos gastronômicos para se projetar no mercado da culinária. E, sobre o restaurante, estava focada em abrir o “Alcachofra” para um público eclético; mas, com o passar do tempo, percebemos que o restaurante era freqüentado por casais e famílias inteiras, por ser um ambiente intimista e aconchegante.*

**J.C. – Sobre a concorrência? Como**

**ser diferencial no mercado e fidelizar os fregueses?**

*T.M. – Sempre primamos em atender os nossos fregueses com excelência, visando a qualidade dos nossos produtos, eficiência de nossos funcionários e criatividade na elaboração do nosso cardápio.*

**J.C. – Você acredita no comércio virtual, como uma nova e eficaz ferramenta de aproximação entre o comércio de alimentos e consumidores?**

*T.M. – Para se aplicar o comércio virtual, é necessário saber a quem atingir e qual segmento é capaz de oferecer os produtos. Acredito que seja uma ótima opção para quem deseja comodidade e praticidade.*

**J.C. – E quanto às redes sociais?**

*T.M. – Hoje, as redes sociais podem fazer a diferença entre o sucesso e a derrota de um empreendimento. É uma propaganda boca a boca feita com agilidade e foco. Um instrumento muito importante que já faz parte do nosso dia-a-dia.*

**J.C. – Que ações sua empresa realiza para garantir qualidade e bom atendimento aos clientes?**

*T.M. – Não tem segredo nisso. Escolher fornecedores com excelência na procedência dos produtos, higienização e estocagem em locais apropriados são essenciais na garantia da qualidade dos alimentos servi-*

*dos aos fregueses; sem falar na variedade do menu e na cordialidade no tratamento das pessoas que freqüentam o Alcachofra.*

*O bom atendimento aos clientes é o resultado do treinamento realizado no restaurante. Buscamos sempre sanar as dificuldades juntos e, também, compartilhar os bons resultados em equipe.*



**ALCACHOFRA RESTAURANTE**

Novidade no alcachofra: Delivery através do site: [www.comcomercio.com](http://www.comcomercio.com)

Praça José Lino da Silva, 20 Brasiléia - telefone: 3596-0124





**Artigo**  
 Christian Lara



**Artigo**  
 Mardele Eugênia T. Rezende

## Sobrevivendo na “Era do Cliente”



**P**roduto, Preço e Qualidade, hoje em dia é diferencial para o cliente? Pois bem, errou quem disse sim. Tudo isso não passa de uma obrigação para todas as empresas e prestadoras de serviço. O grande diferencial hoje é o ATENDIMENTO. Considerando então a afirmativa acima, proponho abaixo algumas ações indispensáveis: • Certifique-se de que sua empresa é efetivamente voltada para os clientes. Se não for, inicie o processo imediatamente; • Identifique claramente seu cliente; • Ouça o cliente sempre. Seus anseios, necessidades e expectativas mudam a toda hora, a todo o instante; • Vá ao encontro dos interesses e necessidades do cliente. Dê no mínimo o que ele quer. • Investigue, busque identificar todas as barreiras e obstáculos que estão dificultando a construção de uma ponte entre o cliente e você. Destrua-os; • Crie o máximo de conveniência para o cliente. Olho no mercado! Dê a ele no mínimo um pouquinho a mais. Quando alguém chegar per-

to, avance; • Pense e atue verdadeiramente no seu cliente. Pense nele como seu sócio, pois o sucesso dele é condição indispensável para o seu sucesso. Seja um orientador, um conselheiro com que o cliente possa contar sempre. Cultive o prazer em servir; • E quando você estiver praticando todas as etapas anteriores, comemore! Você será um sério candidato a ser bem sucedido na Era do Cliente. Mas atenção! Comemore, mas não descanse. Neste processo, não há tréguas. Tudo isso torna-se um círculo vicioso, onde esta garantido o sucesso quem estiver dentro dele. Muito mais fácil e inteligente é a empresa adequar a nova Era de Atendimento ao cliente. Percebem-se sinais de inteligência, quando, em vez de enganar ou “levar vantagem”, a empresa busca, não só satisfazer, mas extrapolar as expectativas dos cliente. Buscar encantá-los! **CLIENTE, EU NÃO VIVO SEM VOCÊ...**

Christian Lara

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



## Você é resiliente?

**D**esde o início dos anos 2000 assistimos a um crescimento satisfatório da nossa economia, principalmente em função da expansão do comércio mundial, o que proporcionou ao Brasil mais inclusão social e melhor distribuição de renda. Ocorre que nos últimos meses vários indícios dão conta de que este ritmo desacelerou. Uma sondagem do Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) mostra expectativa de queda nos investimentos de importantes setores da indústria, em relação ao ano passado. O estudo mostra que a preocupação dominante é com os investimentos para aumento da eficiência produtiva, e aponta três causas para a redução das expectativas: a limitação de recursos; as incertezas quanto à demanda; e o excesso da carga tributária.

O investimento depende dessas expectativas, é claro. Se o empresário tem expectativa de crescimento da economia ele se dispõe a investir logo; mas, se enxerga uma situação mais incerta, ele adia a decisão, estagnando o crescimento. E isso está

ocorrendo, em especial na indústria. Outro indicador que comprova essa queda foi o desempenho na criação de empregos do mês de Maio/14, o pior, desde 1992, segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego.

Esse cenário me lembrou algumas crises econômicas que vivemos (e sobrevivemos!). Eu trabalhava na indústria automotiva e aprendi a importância de sermos “resilientes” em momentos assim. A resiliência é um processo que podemos ativar dentro de nós para resistirmos às adversidades impostas pela vida. Esse termo, no mundo da física, traduz a capacidade de um corpo de se deformar por obra de agentes externos e, depois, recuperar a sua forma original.

Assim, quando você tiver que enfrentar uma crise qualquer, seja “resiliente”, para saber lidar com as adversidades e acreditar que tudo vai melhorar!

Mardele Eugênia T. Rezende

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

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



**Márcia Werneck**

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!







*Sempre o  
melhor para  
sua família*





# ComComercio.com

O Shopping do Comércio

## Comércio de Betim aproveita ascensão do e-commerce e investe no mercado virtual

**H**á inúmeras vantagens em possuir um e-commerce, pois o investimento inicial das lojas virtuais é menor em relação às que necessitam de um espaço físico, as mesmas ficam abertas 24 horas por dia e oferecem serviços personalizados, conforme as características do consumidor. Cada vez mais promissor, este tipo de mercado tem atraído comerciantes de vários segmentos, como Vânia Viana Barros, que há quase 25 anos decidiu entrar no ramo da panificação. Hoje, mais arrojada, a empresária da padaria Nutrivid (www.padarianutrivid.com.br) investe no mercado virtual.

Além disso, o mercado virtual iguala as oportunidades entre pequenas, médias e grandes empresas e permite melhor mensuração e gerenciamento das informações sobre o mercado consumidor. Motivo que faz com que várias empresas de outros segmentos façam a

adesão a esta nova modalidade de comércio.

Com as inovações tecnológicas, as lojas virtuais podem ter layouts personalizados, cuja função é despertar a atenção, o interesse e a identificação do cliente com a plataforma de e-commerce, uma vez que os layouts customizados tornam a loja diferenciada em relação às demais. Além dessa forma, as novidades são implantadas através da integração com as redes sociais, permitindo a participação dos clientes através de blogs e mídias de mensagens instantâneas para a divulgação do sistema.

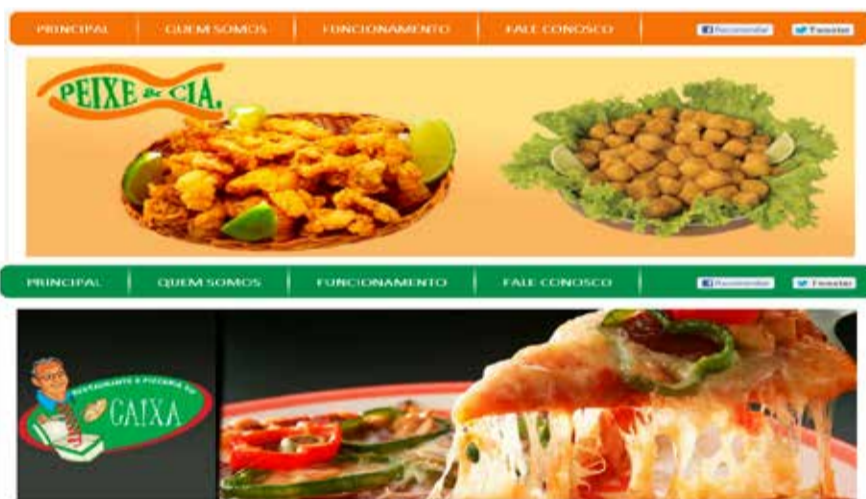
Com o constante crescimento do mercado virtual brasileiro, possuir uma plataforma e-commerce significa investir em um empreendimento duradouro, com grandes perspectivas de sucesso, sendo suas expectativas atingidas a cada ano, com maior número de lojas aderindo ao universo online e a ampliação no volume de e-consumidores.

Lojas virtuais são sites que fazem da internet seu canal de negociação, objetivando a venda de produtos e serviços aos clientes online. Esses sites de e-commerce possibilitam que os clientes

façam a visualização e a escolha de produtos, lançando-os em um carrinho de compras, onde a confirmação da compra e pagamento são efetuados em um processo totalmente online.



**Júlio Cesar Diniz**  
Diretor da JC Diniz Comunicação



**WWW.COMCOMERCIO.COM**

CONTATO: 31 3031-3273

## Copa tem efeito negativo, e comércio 'encolhe' 3,2% em junho, diz Serasa

O comércio recuou 3,2% em junho frente ao mês anterior, segundo a Serasa Experian. Na comparação com junho de 2013, houve leve alta, de 0,7% - bem abaixo da registrada em maio, de 5,2%.

A piora nos dados de junho, segundo a entidade, foi resultado dos feriados decretados em algumas cidades do país por conta da Copa e da redução do expediente do comércio nos dias de jogos, que reduziram o volume de negócios na maioria dos segmentos.

Além disso, para a Serasa, a elevação das taxas de juros, a menor geração de empregos e as incertezas com relação à economia também afastaram os consumidores das lojas.

Feriados: perda de R\$ 600 mi  
De acordo com estimativas da CNC (Confederação Nacional do Comércio), para cada feriado, há perda de 9,2% na lucratividade na comparação com um dia normal. Esse percentual representa perdas diárias de cerca de R\$ 600 milhões, diz a CNC.







**Coluna Hit**  
 Márcia Werneck



**Oktoberfest Argentino**

O casal Walney Gonçalves e Shirley Miranda curtindo as férias na cidade de Vila General Belgrano na Argentina.



**Parabéns**

Parabéns ao Anderson Simão (Grafatec) pelo aniversário no último dia 13.



**10 anos de sucesso!**

O casal Celso e Ticiano Sarotto curtindo a delícia da gastronomia do festival "Igarapé Bem Temperado".



**Ganhadores da Promoção do dia dos namorados Erlinda Silva**

Erlinda Silva com suas colaboradoras e os ganhadores da promoção dia dos namorados, posando para coluna Hit. Primeiro lugar - Paulo e Fernanda; segundo lugar- Marcos e Juliana



**Curtição**

Curtindo o almoço de domingo, na festa da padroeira Nossa Senhora do Carmo, as amigas: Thais Prado, Gisele Campos, Karol Braga e Vanessa Braga.

**Concurso frase premiada (R\$300,00)**

Parabéns Marco Túlio, da Babylândia, ganhador de um vale compras no valor de R\$300.00, do concurso Frase Premiada, edição 15.

Participe você também. Para concorrer, basta preencher o cupom que se encontra na coluna Hit, página 15, desta edição, e enviar conforme o regulamento. Boa sorte!!!

**Promoção Jornal do Comércio**

**Incentivo Cultural = Frase Premiada Edição nº016**  
**Prêmio: R\$300,00 em compras**

Nome: \_\_\_\_\_ CPF: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

Tema: (Dia dos Pais) \_\_\_\_\_

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

Empresa onde Trabalha: \_\_\_\_\_ Cargo ou Função: \_\_\_\_\_

**Regulamento:**

Para concorrer os comerciantes e ou comerciantes deverão preencher completamente este cupom, entregá-lo no sindbetim ou encaminhar através de foto ou scaneado para o email, comunicacao@jcb.com.br, ou ainda, através de SMS para o tel. 31-8462-3074 até o dia 30 de Agosto. A frase vencedora será aquela que melhor se identificar com o tema proposto. O ganhador no ato da retirada do prêmio autorizará o uso de sua imagem para publicação. Só poderão participar comerciantes e comerciantes devidamente identificados, sendo uma frase por pessoa. O valor de R\$300,00 será dado em forma de vale compras que só poderá ser usado para compras em uma das lojas anunciantes do JCBR edição nº15 e ou, em uma das lojas do shopping virtual COMCOMERCIO.COM

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







NAVEGUE ATÉ A CHINA  
OU QUALQUER PAÍS DO  
MUNDO PAGANDO MENOS  
DE 1 REAL POR DIA.

WI-FI GRÁTIS

Assine Tremnet  
**BANDA LARGA**  
**DE ATÉ 500MB**

tremnet.com.br  
**31 3544 0000**

 **Tremnet**  
Conectando horizontes

\* Oferta válida para novas assinaturas até 31/12/2014. Consulte demais condições de aquisição, planos elegíveis para Wi-Fi grátis e características dos serviços apresentados em [www.tremnet.com.br](http://www.tremnet.com.br).