

# JCBR

JORNAL DO COMÉRCIO DE BETIM E REGIÃO

NOTÍCIAS | ENTRETENIMENTO | COMÉRCIO | DICAS | E MUITO MAIS

## Aprendizado Grupo de empresários participam de missão com Sebrae Minas



Pág.03



## Em alta Preocupação com a estética e bem estar movimenta academias e setor fitness

Pág.06

## Cartão do comerciante Manual de utilização

Para facilitar e tirar dúvidas dos usuários quanto o uso do Cartão do Comerciante, o Inasec, responsável pela gestão do mesmo, disponibiliza cartilha com dicas e tira dúvidas sobre como, aonde e quem pode utilizá-lo.



Pág.10

## BICICROSS!

### Matheus Lott



Amante da bicicleta desde criança, piloto betinense conta sobre sua trajetória, títulos, rotina de treinos e deixa recado para aqueles que desejam seguir carreira no esporte. Pág.11

## Eleição CDL

( ) Sim ( ) Não

Pág.18

**Editorial**

**É preciso reconhecer**



Notar talentos não é fácil, sobretudo, se estes não estiverem na mira dos holofotes da televisão, da internet ou das revistas de celebridades. Sendo assim, para os anônimos, o caminho até o reconhecimento pode ser um pouco mais árduo já que é produzido atrás das cortinas. Para mudar essa realidade e mostrar à sociedade que há muitos nomes de destaque em nosso meio, o JCBR apresenta nesta edição mais uma trajetória vitoriosa de uma “prata da casa”. Desta vez o talento vem das pistas de bicross e tem como protagonista o piloto Matheus Lott.

Apoio, patrocínio e investimento são debatidos pelo atleta, que assim como em outros setores, vide a dança e o teatro, depende desses e outros amparos para “sobreviver”. Aliada à temática das bikes, a 18ª edição do Jornal do Comércio conta a história da gerente comercial da Ciclofog, Eliete Alves, presente no comércio desde os 16 anos. A funcionária destaca a paciência e a inovação como elementos fundamentais para quem deseja ter um bom desempenho no setor, que a cada dia, está mais concorrido.

Compartilhando das ideias de Eliete, que também fala sobre a importância de gostar da função que

exerce, o leitor terá a oportunidade de conhecer a história da jovem estudante e empreendedora Aline Lelles. Hoje, proprietária da loja Leles Flores e Decorações, a universitária destaca a base familiar e a vontade de se tornar dona do próprio negócio. Para aqueles que almejam a mesma coisa, Aline é enfática e cita a paciência como aliada, pois a recompensa virá com o tempo.

Recompensa essa notada pelo setor fitness, aquecido pela proximidade do verão e pela nova mentalidade da população, que está cada vez mais preocupada com a saúde, estética e bem estar. Assim, atrair alunos não é mais um problema para as academias, mas fidelizá-los. A busca por ambientes bem equipados e modalidades diferentes está tão grande quanto a procura por produtos que auxiliem nas atividades físicas, como chás e suplementos alimentares que devem ser ingeridos a partir de uma orientação profissional.

Dicas a respeito da utilização do Cartão do Comerciante, a movimentação dos lojistas para o Natal e os destaques sobre o que tem acontecido em Betim, como a Feira de Adoção e Cães e Gatos, a campanha Novembro Azul e a Coluna Hit completam a edição do JCBR.



**VOCÊ ESTÁ LENDO E SEU CLIENTE TAMBÉM! ANUNCIE NO JCBR!**

**Expediente**

- Redação Bárbara Braga
- Diagramação JulianoJobs
- Fotografia Márcia Werneck
- Comercial Márcia Werneck
- Administrativo Júlio César Diniz
- Financeiro Humberto Luiz
- Impressão Fumarc
- Tiragem 6000 exemplares

**Contato**

**JCBR**  
Jornal do Comércio de Betim e Região  
(31) 3031-3273  
contato@jcbr.com.br  
comunicacao@jcbr.com.br  
Avenida Amazonas, 152 B  
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.

## Comerciantes visam desenvolvimento do comércio central de Betim

Em missão junto ao Sebrae Minas, lojistas participam de workshop na Escola Superior de Propaganda e Marketing, em São Paulo



Empresários betinenses que integram a Associação de Comerciantes da Regional Centro de Betim (ACORCEB), o Presidente do SindBetim, Helvécio Siqueira Braga, e comerciantes de Contagem participaram nos dias 10 e 11 do Workshop Técnicas de Merchandising, organizado pelo Sebrae Minas e ministrado pelo professor Ricardo Pastore, doutorando e Mestre em Varejo. O treinamento, que aconteceu na tradicional Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), em São Paulo, proporcionou aos participantes conhecimentos em gestão, rentabilidade, lucratividade e inovação.

A iniciativa também contou com exercícios práticos, como a visita ao Mercado Central de São Paulo e ao famoso complexo comercial a céu aberto, conceito atual e que vem sendo trabalhado pelo Sebrae Minas. A ideia é estimular o desenvolvimento desse

espaço de compra e venda semelhante aos shoppings centers, local que reúne lojas de vários segmentos em um único espaço, nas ruas. Essa proposta tem o intuito de unificar os empreendimentos e potencializar as vendas. Ações de marketing e merchandising para datas comemorativas, como o Natal, deve ser proposta fixa.

As ruas Oscar Freire, João Cachoeira e 25 de Março, que representam três diferentes tipos de ambientes e públicos – AA, A e ABCD –, também foram visitadas e analisadas conforme o tipo de mercado que aqui é exercido, como destaca o Presidente do SindBetim, Helvécio Siqueira Braga. “Notamos que o comércio para a classe AA é feito para ser visitado e estudado, pois apresenta propostas a serem seguidas não só para o hoje, mas para o futuro. Mesmo com lojas vazias e um aparente consumo baixo, a

expectativa de vendas são altas, ainda mais com a proximidade do fim de ano”.

A respeito dos empreendimentos destinados às outras classes sociais, o Presidente ressaltou a diversidade e o acolhimento, tendo em vista que os consumidores se misturam. “Para ter esse direcionamento, além de pesquisa, é preciso se especializar, que é o que todo comerciante deveria buscar. Nesse quesito o Sebrae Minas é fundamental e cumpre com essa responsabilidade com a educação para o público comerciante e consumidor”, disse.

Para Waslei da Cunha Moreira, membro do grupo de Betim que participou do workshop e proprietário da Livraria Conexão Evangélica, a oportunidade serviu para aprimorar o conhecimento sobre atendimento ao cliente. “A ideia é que o nosso negócio fique mais agradável para o nos-

so público e, com isso, esperamos crescer com base no que aprendemos”, comentou. Além da palestra, Waslei e o grupo visitaram um varejo e simularam possíveis situações vividas no dia a dia comercial.

O crescimento das vendas pela internet, o famoso e-commerce, e a importância dessa modalidade para as empresas, aliado ao trabalho de marketing, foi outro aspecto evidenciado e discutido durante a capacitação. Para a empresária betinense do setor de vestuário, Michele Cardoso, proprietária da loja Style G, a parceria com métodos tecnológicos, hoje em dia, é essencial, pois também ajuda a valorizar o espaço físico do proprietário. Logo, “montar vitrine, proporcionar conforto ao cliente e expor os produtos de forma correta e atraente”, segundo Cardoso, será mais uma parte do trabalho.





**Artigo**

**Mardele Eugênia T. Rezende**

**Mardele Eugênia T. Rezende**  
Sócia/ Gestora da Faculdade AAS de Betim Ltda,  
especializada em Direito do Trabalho

**Comerciante: você tem promovido a capacitação da sua equipe de vendas?**

Foi-se o tempo em que ter um bom ponto de comércio, um preço baixo e prazo para os clientes era um diferencial competitivo. Hoje isso não basta. Para obter resultados satisfatórios nas vendas uma estratégia imprescindível é promover a educação contínua das equipes de vendedores.

Muitos empregadores reconhecem a importância de capacitar suas equipes para um melhor atendimento, porém, essa cultura ainda não está consolidada. Ainda mais em tempos de crise econômica. Geralmente os primeiros invest-

imentos a serem cortados são aqueles destinados à capacitação. Tom Peters, renomado consultor, já dizia: “É estúpido cortar orçamento de treinamento em época de recessão”. E o resultado, para aqueles que não investem em treinamento é perceptível: basta dar uma volta no comércio da sua cidade, simulando uma compra, que você irá constatar a falta de preparo de muitos vendedores.

Vale ressaltar que além de aprender técnicas de vendas, o vendedor capacitado tende a ficar mais motivado, com brilho nos olhos. E isso cativa o cliente.

**Confira cinco dicas para capacitar sua equipe se estourar o orçamento:**

1. Desenvolva um programa de treinamento prático, o chamado “job rotation”, onde os colaboradores trocam de postos de trabalho para se tornarem polivalentes e mais capacitados;
2. Promova eventos internos, utilizando os próprios colaboradores para treinarem seus colegas;
3. Firme parceria com fornecedores, sindicatos e instituições de ensino. É possível conseguir descontos nos treinamentos;
4. Troque com outras empresas da mesma área. Compartilhar experiências através de visitas técnicas também é uma forma de capacitar-se;
5. Estabeleça uma política de treinamento, fornecendo bolsas parciais em treinamentos ligados à sua área de atuação.

O fim de ano é um excelente momento para planejamento de todas as ações acima. Tenha o atendimento ao cliente como estratégia principal para alavancar o seu negócio!



**Artigo**

**Cristian Lara**

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

**Gestão do Tempo**



Gestão do tempo consiste em buscar um planejamento para a execução das tarefas e definição de objetivos a serem alcançados.

Um planejamento eficiente exige a seleção adequada de tarefas qualitativas e quantitativas e devem ser separadas entre atividades urgentes e atividades importantes:

- Tarefas Qualitativas?  
Requerem tempo para reflexão
- Tarefas Quantitativas?  
Precisam ser realizadas em grande quantidade e curto espaço de tempo.
- Atividade urgente?  
Aquilo em que o tempo é curto
- Atividade importante ?  
Principais atitudes para que se consiga cumprir os prazos e atingir os resultados propostos.

Consiste em saber colocar mais energia onde é mais importante e colocar menos energia onde a importância é menor.

Estabelecer prioridades é simplesmente saber distinguir o que é urgente do que é importante. Utilize 10% do tempo e da energia em tarefas que são prioritárias e 90% em tarefas que realmente interessam.

Diante de um trabalho de maior complexidade, divida-o em vários componentes, descrevendo cada uma das tarefas a ser realizada e em uma sequência que possa se tornar mais proveitosa.

Observe quais são seus horários mais produtivos e destine-o a estes momentos atividades de maior relevância. Avalie sempre se os objetivos estão sendo alcançados; caso não estejam, verifique as possíveis causas e se dedique a combatê-las.

Com uma boa gestão do tempo, melhoramos nosso desempenho profissional, melhoramos nossa comunicação e relação interpessoal na equipe, como aumento da motivação. Melhoramos também a nossa capacidade de previsão, planejamento e restará mais tempo disponível.

**LEMBRE-SE QUE O TEMPO É DEMOCRÁTICO, NINGUÉM TEM MAIS OU MENOS TEMPO DO QUE VOCÊ.**

*“As pessoas comuns se preocupam apenas em passar o tempo. As que têm talento, em utilizá-lo”.*

Arthur Schopenhauer



# SL **superluna** supermercados

**Qualidade, preço baixo  
e, até 7 carros 0 km  
para você!**

**Superluna  
Anos**



Certificado de autorização da Caixa n.º 6-1998/2014

**Sorteio de 01 carro zero em cada loja Superluna**



**A cada R\$ 50,00 em compras acumuladas  
ganhe um cupom para concorrer a um carro 0 KM!**

## Às vésperas do verão, mercado fitness vive momento promissor

Líderes de atenção, academias e lojas de suplementos alimentares, passam a fazer parte da rotina da população, cada vez mais atenta aos cuidados do corpo



O verão está chegando novamente e trás com ele a proximidade das férias, do receso de fim de ano e, sobretudo, um ânimo típico desse período para atividades físicas, que acarreta uma superlotação nas academias. Para fomentar ainda mais essa procura, os estabelecimentos de ginástica têm oferecido aulas variadas e atendimentos específicos para cada tipo de aluno e seus respectivos objetivos.

Segundo a empresária do ramo em Betim, Fernanda Alves, essa procura intensa por exercícios é um reflexo da preocupação para com a estética, que a cada dia ganha mais atenção das pessoas. Apesar do lucro que isso acarreta para o negócio, Fernanda destaca alguns cuidados que é preciso ter com o estabelecimento. “Para manter uma academia nesta época é preciso ter muita atenção com a equipe de profissionais que orientam os alunos, pois um acompanhamento correto faz com que o aluno se sinta motivado devido os resultados comprovados por eles”, comenta. Aliado a isso, é importante que o ambiente seja agradável, com equipamentos conservados e boa música para relaxar durante o treino.

Tais atrativos também são essenciais para que proprietários de academias construam uma rede fiel de alunos, já que o setor oferece todos os dias novidades para treinamentos. Essa fidelização do cliente, segundo Alves, é o mais desafiador quando o assunto é concorrência, “pois existem pessoas que não são fãs dos treinos fitness” e qualquer empecilho os faz desistir. Ainda sobre o mercado, a empresária ressalta a deslealdade “que é a desvalorização dos

serviços prestados para conquistar o maior número de alunos possível, a ponto de o ambiente ficar desagradável”. Nessas situações, o aluno é quem escolhe e avalia o que será mais benéfico.

Outro segmento que cresce com a proximidade da estação mais quente do ano é o de suplementação alimentar, produtos compostos por substâncias naturais, que têm feito parte da dieta de muitos atletas e leigos. A função destes é complementar os benefícios que os alimentos fornecem para o organismo, porém, para ingeri-los é preciso seguir orientação de um profissional, como pontua Guilherme Guimarães, comerciante do setor. “Antes de qualquer coisa a pessoa deve traçar qual é o seu objetivo a ser alcançado com o treino e com uso de suplementos, em seguida, procurar um nutricionista esportivo para receitar quais serão os produtos indicados”, explica.

Apesar de ser comum ver esse tipo de ação, Guilherme destaca que em hipótese alguma o personal trainer deve prescrever suplementos, afinal ele é um profissional capacitado para orientar somente quanto aos exercícios. Ainda sobre a ingestão dos produtos sem acompanhamento, que acontece muito, sobretudo, porque as pessoas ainda não buscam conhecer o que é, o comerciante alerta sobre o que pode vir a acontecer. “Complicações no fígado, nos rins e no coração são as mais comuns, mas tudo isso é decorrente do uso abusivo”, destaca. Sendo assim, a medida para reduzir esses episódios e o preconceito que ainda existe acerca dessa área, é se informar, buscar orientação e utilizar como recomendado.

### E quando o verão passar?



Atualmente a queda do número de pessoas nas academias após o Carnaval, período que geralmente encerra o verão, não é mais tão significativa. Como Fernanda menciona, o interesse da população pela busca do corpo perfeito, saúde e bem estar tem contribuído para a manutenção do funcionamento permanente do mundo fit. “Por isso é importante manter a qualidade nos serviços oferecidos, além dos pacotes promocionais, atrativos para quem fica desanimado de treinar”, ressalta.

Se o ritmo de treino tem permanecido, a procura por suplementos, também. Mas assim como a proprietária de

academia, Guilherme fala que é preciso apresentar coisas boas para manter o cliente interessado. No caso, evidenciar o fortalecimento do sistema imunológico, o aumento da massa muscular, a queima de gordura e outros fatores proporcionados pela suplementação alimentar, por exemplo, é um artifício.

Além dos resultados estéticos, ambos profissionais destacam a importância da prática esportiva contínua e não só às vésperas do verão. Exercícios e suplementos não geram resultados instantâneos, mas em longo prazo, por isso a persistência, como salienta Guimarães.

## ACADEMIA **AMPLIADA!!!**

**ESPAÇO AMPLO COM 1000m<sup>2</sup> . APARELHOS NOVOS  
AMBIENTE LIMPO, ORGANIZADO E AREJADO.**

MUSCULAÇÃO, CARDIO FITNESS, ZUMBA, JUMP, SPINNING,  
LUTAS, TREINAMENTO FUNCIONAL, ESPAÇO GOURMET E MUITO MAIS!



LINEE

**QUALIDADE,  
EXPERIÊNCIA  
E MODERNIDADE  
EM UMA SÓ  
EMPRESA**



Wenceslau Moura  
*Engenheiro e proprietário  
da Hewa Engenharia*

### ALGUNS DOS EMPREENDIMENTOS DA HEWA ENGENHARIA



Maria Angélica



San Marino



Almodóvar del Campo



Asturias (comercial)

Há quase 20 anos no mercado, a Hewa Engenharia é hoje uma das maiores construtoras de Betim, reconhecida por seus empreendimentos de qualidade, design arrojado e assistência garantida pós venda. Entre em contato e conheça mais.



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

**3544-1545**

# Empreendedorismo jovem

Incentivada pela família e por experiências pessoais, Aline Leles, proprietária da Leles Floreio e Decorações, apesar da pouca idade, conta como é administrar empresas



Brincadeiras típicas de meninas, como cuidar de boneca, vestir Barbie ou fazer cozinha não representa a infância de Aline Leles (24), hoje jovem empreendedora, estudante de Administração e proprietária da loja Leles Floreios e Decorações. O que a encantava, por incrível que pareça, eram saquinhos de cimento e joelhos de cano, materiais comuns em depósitos de construção. Foi nesse ambiente, desde os dois anos de idade, que Aline brincou e cresceu enquanto acompanhava a mãe, então funcionária no comércio do avô.

Ainda criança, em meados dos anos 1990, Aline acompanhou mais um passo da trajetória comercial da família: a inauguração de uma lanchonete, agora administrada por sua mãe. “Esse foi o momento em que comecei a ajudar, de fato, no negócio. Só tinha sete anos, mas fazia questão de subir no banquinho para atender os clientes”, lembra.

A seriedade e a dedicação que encantavam os consumidores e fornecedores foram notadas com o passar dos anos e em situações que exigiam cada vez mais decisões da pequena comerciante. “Em 2001, apesar de ter só 11 anos, muita gente entendeu, assim como eu também, que esse seria meu caminho profissional. Meu pai não estava bem de saúde e minha mãe precisou se ausentar da lanchonete por uns dias, então, por necessidade, fui a responsável nesse período”, conta. Segundo Aline, no dia mais crítico, ela atendeu e vendeu até 100 marmitas.

Em decorrência dos êxitos alcançados e pelo interesse empresarial que rondava a família, o depósito de construção, até então do avô de Aline, passou a ser de posse de seus pais. “Ficamos com os dois empreendimentos por um ano, até que vendemos a lanchonete em 2004 e encaramos o depósito”, relata.

## O próprio negócio

A pouca idade nunca foi vista como obstáculo e sim, como motivação pela jovem. Amparada pelos pais e por seus próprios interesses, Aline embarcou em uma nova aventura. Desta vez, a ideia era montar uma nova loja e o segmento seria a decoração, paixão descoberta por ela ainda quando cursava Arquitetura.

Pesquisas e testes sobre o setor, desenvolvidos por ela e pela mãe, mostraram que o investimento era viável. “O termômetro para tudo isso foram os resultados que colhemos durante a nossa participação na Feira Nacional de Decoração, a Unilar. Lá trabalhamos com um stand de arranjos de flores”, explica. Leles atribui o sucesso das vendas à variedade de produtos que expuseram.

O último passo foi a escolha do ponto comercial, aonde nasceria, finalmente, a Leles Floreios e Decorações, hoje com mais de dois meses no comércio betinense. A escolha de Betim se deu por ser próxima a São Joaquim de Bicas, cidade em que mora, e também por atrair consumidores de toda a região. Sobre a concorrência, Aline é enfática e diz confiar, desde o início, em seu projeto. “Produtos inovadores

guiaram os meus planos, já que a proposta da minha loja é oferecer boas mercadorias, mas que sejam acessíveis para todas as classes”, destaca.

Apesar da satisfação de ver o novo empreendimento funcionando, Leles não esconde o trabalho árduo que é preciso ser feito dia após dia. Segundo a jovem, a organização dos produtos, o compromisso com o horário e a responsabilidade são itens fundamentais para quem tem a sua própria empresa. “Não vejo essas cobranças como desvantagens, pois acredito que quem é dono do próprio negócio tem amor e sempre ganha experiência com a atividade que exerce”, completa. Para finalizar, comenta sobre a fidelidade que se conquista com a clientela, retorno que só o proprietário é capaz de notar.

Sobre o futuro, a comerciante cita o crescimento da loja, assim como a conclusão da faculdade de Administração e a implantação de um curso de montagem de arranjos na própria Leles Floreio e Decorações. A ideia é atender mulheres carentes e que, muitas vezes, não podem trabalhar fora de casa. O curso se tornaria, até, uma possibilidade de renda para elas.



### Algumas dicas da Aline para jovens que desejam trilhar o empreendedorismo

- Jovens são indecisos, então, descobrir do que realmente gosta é fundamental;
- Nunca desistir no primeiro tropeço, pois no comércio há espaço para todos;
- O foco deve ser sempre a motivação e a paciência, afinal, os lucros vêm com o tempo;
- Ser responsável, ter o nome limpo e um bom círculo de amizade.



**Leles**

FLOREIOS & DECORAÇÕES

#### Trabalhamos com:

**flores permanentes - arranjos prontos presentes - decoração - casa lista de casamentos**

**LELES FLOREIOS & DECORAÇÕES**

RUA INCONFIDÊNCIA Nº382 LJ B - CENTRO - BETIM - MG

CEP: 32600-100

**(31)2571-4869 / 9774-4944 (whatsapp)**

email [lelesfloreios@gmail.com](mailto:lelesfloreios@gmail.com)

facebook: [www.facebook.com/lelesfloreios](http://www.facebook.com/lelesfloreios)

instagram: [www.instagram.com/lelesfloreios](http://www.instagram.com/lelesfloreios)

# O que usar nas festas de fim de ano?

Em sintonia com o mundo fashion, a designer de moda Milene Maia dá dicas e comenta o que pode ser evitado nas confraternizações



O final do ano chegou e com ele as festas de confraternização, típicas dessa época, principalmente, no ambiente de trabalho e em família. Entre amigos também é comum, porém, sem muitas regras a serem seguidas, sobretudo, no que diz respeito ao estilo que as pessoas escolhem para se vestir. A verdade é que cada um deve optar por peças que o façam bem, mas sem se esquecer de alguns detalhes, como o comprimento, cores e recortes.

Segundo a designer de moda Milene Maia, quando o assunto é festa no trabalho, deve-se ter cuidado com roupas justas e que marquem muito o corpo, sobretudo, as mulheres. Os homens devem ficar atentos com relação às cores e acessórios, como bonés. “A estamparia pode aparecer e o comprimento não deve ser nada muito curto, tanto que hoje está usando muito a moda secretária. São saias e vestidos na altura do joelho, sempre peças muito elegantes”, avalia.

Caso a confraternização aconteça em um

ambiente descontraído e durante o dia, a designer sugere peças alegres, como um longo estampado e, para finalizar calçados confortáveis. Rasteiras elegantes ou sandálias com salto plataforma são boas escolhas, pois apesar do clima, o respeito entre colegas e chefia deve se manter.

Para que isso aconteça, basta que todos fiquem atentos a detalhes, como o abuso de decotes e transparências. “O truque para não errar é saber dosar e claro, lembrar-se que a atenção deve estar voltada para a beleza da mulher, porque a roupa é apenas um detalhe, um acabamento”, destaca.

A última dica de Maia, que também pode ser seguida pelo público masculino é com relação à combinação das cores das roupas e dos acessórios. Ao contrário do que muitos pensam, “não precisa usar tudo de uma cor só, isso não existe e carrega a imagem”, pontua Milene. Para looks bem coloridos, a designer indica que o calçado seja no tom de nude, boa pedida para suavizar o visual.

## Tendência para as unhas



Assim como as roupas e sapatos, hoje em dia, as unhas são mais do que simples adornos e também requer atenção. Para os eventos de confraternização, segundo a designer de unhas Amanda Santos, o glamour deve tomar conta das mãos das mulheres, com muitos tons de dourado, prateado, vermelho e branco, que irão ajudar a compor os looks.

Para o visual de verão, a passarela ditou algumas cores, mas a que irá predominar é a delicadeza e requinte do branco. “Combina com várias peças e acessórios, deixando até as combinações minimalistas mais elegantes”, comenta a designer. Ainda de acordo com Nunes, outro tom que ganhou espaço é o azul e suas variações, da mesma forma os metalizados que continuam em alta.

Além dos esmaltes e decorações, conhecidas por nail arts, as unhas artificiais tem conquistado o mercado e a atenção feminina. Amanda comenta que as unhas de fibra de vidro são as mais procuradas, tendo em vista o aspecto natural e durabilidade do adorno.



# Milene Maia

## Alta Costura

 (31) 8505-5005  
 (31) 9447-2428  
 (31) 8257-2284

 milenemodaedesigner





## Manual orienta usuários quanto utilização do Cartão do Comerciante

Fique por dentro dos serviços oferecidos pelo recurso de compras e peça já o seu



**Peça o seu!**

### Aqui você encontrará os detalhes de utilização de seu cartão

O Cartão do Comerciante é um meio de benefícios que te dará acesso ao mercado de produtos e serviços em empresas conveniadas, seja na área da saúde, comércio, lazer esporte e cultura que te ofertarão preços e prazos diferenciados.



### Como utilizar?

Ao identificar o fornecedor credenciado, você apresentará o cartão juntamente com seu documento de identidade, que tenha foto do titular do cartão. A simples apresentação do cartão já lhe garante o benefício hora ofertado pelo fornecedor.

### Como pagar?

O pagamento poderá ser feito através de sua autorização de débito em folha de pagamento e ou através de outro instrumento que o fornecedor venha aceitar, bem como em espécie.

### O que poderei comprar?

Todo e qualquer produto que lojas credenciadas ofereçam:  
Medicamentos, Consultas Médicas, Exames laboratoriais, Vestuários e utilidades domésticas, Materiais de construção, Alimentos em geral dentre outros.  
Veja conveniados no site:  
[www.inasec.com.br](http://www.inasec.com.br)



### Qual o limite de uso do cartão?

Sem limite de utilização (use quantas vezes quiser)  
Benefícios sem limite de idade  
Sem carência para utilização  
Com o cartão você poderá autorizar descontos mensais de até 30% de seu salário.



### Posso comprar parcelado?

Sim! Se optar por débito em folha de pagamento, de acordo com a empresa em que você presta serviços e conforme o fornecedor.  
Obedecendo as seguintes regras:  
Funcionários com até 12 meses de contrato – 1 parcela.  
Acima de 12 meses de contrato – Em até 3 vezes se o fornecedor assim ofertar.  
Se outro instrumento ou forma de pagamento – conforme anunciado pelo fornecedor.



### Quem pode utilizar?

Titulares e seus dependentes, devidamente filiados ao INASEC.



A seu critério, você poderá efetuar compras e autorizar que o pagamento seja feito através de débito em sua folha de pagamento.

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

**Lojas Boyzinhos**



a Loja da **Criança**

10x  
s/ juros



# Saúde e bem-estar em cima de duas rodas

Paixão que nasceu na infância impulsiona carreira do betinense Matheus Lott, piloto de bicicross, bicampeão brasileiro e mineiro



Pedalar. Exercício físico e mental que pode ser executado por pessoas de todas as idades, acostumadas a praticar exercício ou não. O pré-requisito é ter uma bicicleta ao seu alcance e não ter medo de conhecer os prazeres que a atividade ao ar livre pode proporcionar. Por ser muito versátil, a bicicleta que também é um meio de transporte, ocupa espaço nas modalidades esportivas, sendo uma delas o bicicross, executado em pistas de terra.

Apesar de integrar a ala dos especializados e não ser tão popular quanto o futebol, que faz parte da cultura do Brasil, muitos brasileiros se tornaram adeptos desse esporte. Essa realidade pode ser vista de perto em Betim, cidade que além de possuir local para os treinos, abriga

muitos talentos. Um deles é Matheus Lott, atleta de 25 anos e adepto das pedaladas desde os quatro.

O betinense conta que a sua relação com o bicicross nasceu nessa época, ainda quando criança e por incentivo dos pais, que o levaram para conhecer a pista aonde costuma treinar até hoje. “Apesar da idade, já sabia e gostava muito de andar de bicicleta, mas como era e é perigoso brincar na rua, minha mãe e meu pai resolveram me levar para a pista. Apaixonei e estou até hoje no esporte”, conta.

Atualmente, Matheus coleciona títulos – campeão Copa Tunico Rodrigues (Itaúna), campeão Supercross Araxá 2013 e vice em 2012, bicampeão mineiro e brasileiro –, participa das

competições por uma equipe de São Paulo. De acordo com o piloto, isso acontece porque não existe mais uma equipe fechada, como antes, em Betim. “Aqueles que buscam melhores resultados acabam competindo por outras cidades”, explica. Um dos reflexos dessa crise, como também comentou o esportista, é a falta de apoio da própria cidade que contribui para a redução do número de adeptos na modalidade.

Em contrapartida, o jovem fala sobre o período favorável em que os atletas brasileiros vivem no que diz respeito aos patrocínios privados, essenciais para o progresso dos mesmos. Segundo Matheus, isso está em alta em função da proximidade das Olimpíadas de 2016, no

Rio de Janeiro. Lott também destaca “a Lei de Incentivo ao Esporte, que pode deduzir imposto às empresas por apoiarem atletas de esportes olímpicos”.

Ainda sobre apoios, que precisam ser cultivados mesmo sem os megaeventos esportivos, Matheus, que possui patrocínio de empresas locais, fala a respeito da satisfação que estes suportes proporcionam aos atletas e o retorno que geram para os que investem. “Considero como uma causa nobre o ato de empresas patrocinarem atletas e, o retorno, acontece para os dois lados. O patrocinador e o comércio ganham, principalmente, com publicidade, já que o esportista sempre está em evidência nas mídias”, salienta.

## Rotina

Enganados são aqueles que pensam que atleta só treina em véspera de campeonato. O trabalho é diário e exige muita disciplina. No caso de Matheus, além dos treinos com a bike, outras práticas esportivas, como a corrida e a natação, também entram no “cardápio” do dia a dia. Todas essas atividades, segundo o piloto, são executadas visando a desenvoltura no bicicross, modalidade em que é profissional.

Aliada aos treinos, Lott mantém uma alimentação balanceada, que é fator determinante para indivíduos que praticam esportes e deve fazer parte da vida de qualquer atleta. Apesar

das restrições, o esportista, que é diabético desde os dez anos, conta que sua dieta é feita para favorecer o desempenho no esporte. “De certa forma, tudo isso também contribui para o controle da minha glicose. Para me ajudar a manter esse foco conto com o apoio de uma nutricionista, um fisioterapeuta e um educador físicos”, comenta.

Dessa forma, os resultados obtidos não serão outros, além desses: qualidade de vida, saúde e disposição. Além desses fatores, Matheus salienta os benefícios sociais que o esporte pode gerar para a população, sobretudo, as crianças.

## Quer ser atleta?

“Meu conselho para quem deseja ser atleta é não desistir. Procure maneiras de melhorar, dedique aos treinamentos, tente fazer tudo da melhor forma possível e tenha interesse de correr atrás dos objetivos. Uma hora as coisas dão certo!”, finaliza.

Siga e fique por dentro das ações do piloto:  
[www.facebook.com/matheusrochalott](http://www.facebook.com/matheusrochalott)



**clickclick Cabine**

Fotos instantâneas ilimitadas tornando seu evento inesquecível

(31) 3052-1329  
 (31) 9161-3075  
 (31) 9996-7138  
 (31) 8752-0510

clickclickcabine@gmail.com

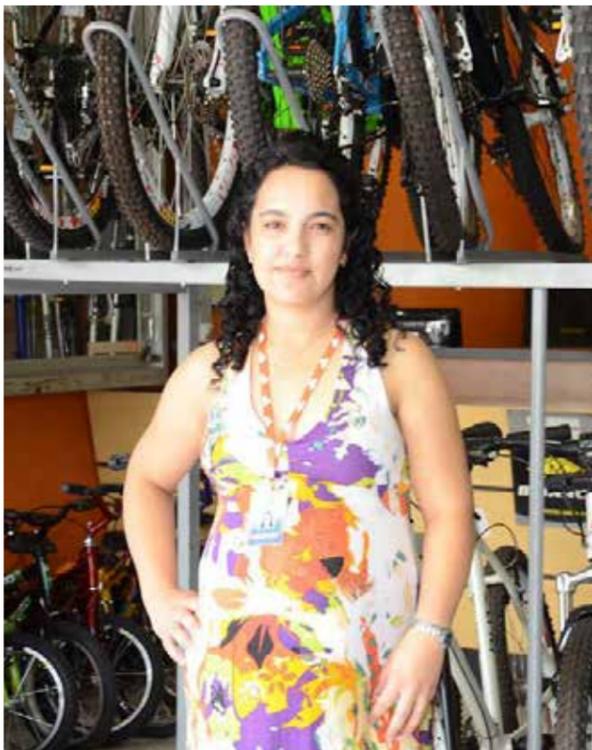
**Lilian Maia**  
 EVENTOS

8752-0510  
 9656-8091  
 9301-4042  
 3052-1329

Atendimento com Hora Marcada

## Paciência e inovação como ingredientes para a desenvoltura de um funcionário

Eliete Alves, gerente da Ciclofog, conta sobre sua experiência no comércio e destaca a importância da comunicação com os clientes



Pode-se dizer que metade da vida de Eliete Alves (31) tem se passado no ambiente comercial, aonde desde os 16 anos, atua. Hoje, como gerente comercial da loja Ciclofog, estabelecimento especializado em bicicletas, ela destaca a paciência e inovação como chaves para um bom desempenho no comércio, setor que depende de uma boa interação entre comerciante e o público. Ter “jogo de cintura” também é importante, pois como comenta, há cliente de todo tipo, dos tranquilos aos mais críticos.

Além disso, a funcionária fala a respeito do que costuma fazer para aprimorar seu desempenho. “A cada ano eu procuro fazer alguma coisa voltada para ramo. Já fiz curso no Sebrac e também procuro sempre por opções online, além de treinamos voltados para o meu setor”, relata.

Antes de iniciar sua trajetória na Ciclofog, aonde trabalha há seis anos, Eliete esteve no comércio de Contagem e Belo Horizonte, nos segmentos eletrônico e alimentício. Como a mesma descreve, mesmo que sejam três cidades distintas, mas próximas, o aspecto que mais deve se assemelhar são os períodos caracterizados por picos de movimento. De acordo com a gerente, outubro e dezembro se destacam pelo Dias das Crianças e Natal. Logo, para atender a demanda a cada ano é traçado ações diferentes, sempre planejadas com antecedência.

O que define esses períodos de altas vendas, além da ve-

locidade da entrada e saída de mercadoria, é a concorrência, que ao invés de prejudicar, pode até promover o comércio. “Isso faz bem para o cliente e para a empresa, que sempre irá procurar novos meios de crescimento e divulgação. Se não existisse, tudo ficaria estabilizado”, analisa.

Essa mentalidade empreendedora, que hoje faz parte de Eliete, é um dos incentivos para a sua persistência nesta profissão. No início, ainda adolescente, o comércio foi a oportunidade que surgiu, hoje é um prazer. “Caí de paraquedas, mas gostei, principalmente, de lidar com as pessoas”, ressalta. A partir dessa habilidade, a comerciária faz um convite àqueles que também a possuem e afirma que, gostar do que faz, é primordial.

Com o passar dos anos e o acúmulo de experiência, surgiram algumas adaptações tendo em vista a rotina que passou a cumprir em função dos horários do comércio. “A carga horária é maçante, há dias em que se trabalha quase doze horas, mas é questão de organização, tanto que hoje acho tranquilo”, finaliza.

### Trajatória na Ciclofog

Para chegar ao cargo que ocupa hoje, de gerente comercial, Eliete executou três outras funções: operadora de caixa, balconista e supervisora de vendas. Como já mencionado, a funcionária destaca a sua facilidade de comunicar com o público o ponto inicial de toda a sua caminhada.

# CARTÃO DO COMERCIÁRIO



COMPRE AQUI E USE SEU CARTÃO



## CONTORNO DO CORPO

Espaço de vida saudável

Dia da Noiva - Dia da Debutante  
Estética Facial e Corporal  
Salão e Depilação

31 3530.6974 / 31 8634.0917  
www.contornodocorpo.com

PROMOÇÃO  
MÊS DE OUTUBRO  
Progressiva  
R\$89,99.



## Bella Bello FITOCOSMÉTICOS

www.facebook.com/bellabello.fito

Rua Inconfidência 402 sala 05 - Centro - Betim  
3591-1054 / 8634-0871

Produtos para tratamento e terapia Facial, corporal, podal e capilar,  
LINHA PROFISSIONAL E CLIENTE.


**Artigo**
**Flávia Gomes**

Fisioterapeuta Ergonomista

# Qual a melhor postura para trabalhar?



Algumas perguntas direcionadas a mim se repetem em várias empresas que atuo, sendo que existe uma, que talvez eu possa considerar, como a mais repetida - É melhor trabalhar em pé ou sentado? - A minha resposta a essa pergunta, normalmente, decepciona o funcionário que perguntou, pois as duas posturas têm os seus prós e seus contras.

No trabalho em pé estamos expostos aos seguintes malefícios: tendência à acumulação do sangue nas pernas, o que predispõe ao aparecimento de varizes e sensação de peso nas pernas; dor nos pés, joelhos e quadris que suportam o peso do corpo e fadiga muscular devida à tensão muscular, permanentemente desenvolvida para manter o equilíbrio.

No trabalho sentado os malefícios são: adoção de posturas desfavoráveis como lordose ou cifoses excessivas; fluxo do sangue

diminuído nos membros inferiores, situação essa agravada quando há compressão das coxas ou da panturrilha (batata da perna) contra a cadeira, se essa estiver mal posicionada.

Ao compararmos os malefícios das duas posturas, é possível perceber que o trabalho em pé é "pior" que o sentado, isto é, traz mais danos a saúde que o sentado, por isso deve-se, sempre que possível, falar sempre que possível, porque muitas vezes a postura no trabalho é determinada pela tarefa que é desenvolvida, optar pelo trabalho sentado. O trabalho em pé, segundo normas do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) é justificável quando a tarefa exige deslocamentos contínuos; a tarefa exige manipulação de cargas com peso igual ou superior a 4,5 kg; a tarefa exige alcances amplos frequentes, para cima, para frente ou para baixo; a tarefa

exige operações frequentes em vários locais de trabalho, fisicamente separados e a tarefa exige a aplicação de forças para baixo.

Existem vários estudos em relação às posturas adotadas no trabalho. Entretanto, apesar de apontarem várias controvérsias, existe entre eles um ponto em comum - de que é importante que se alterne a postura durante o trabalho, pois qualquer postura adotada por período prolongado pode ser prejudicial à saúde do trabalhador.

Em função desta constatação, é importante que o empregador dê a liberdade ao empregado de escolher livremente a postura a ser adotada na realização de suas tarefas. Assim, mesmo que o trabalho em pé seja justificável, é de obrigação do empregador, segundo Norma Regulamentadora do MTE (NR17), fornecer alguma forma de assen-

to para o trabalhador. No entanto, mesmo diante dessa exigência, é possível observar em vários pontos do comércio, quiosques e posto de trabalhos, em que os trabalhadores permanecem em pé, a não existência de nenhum tipo de assento, que os possibilitem a alternância de postura.

Muitas vezes os empregadores alegam custos, porém, esses custos são mínimos, se comparados à fadiga e a penosidade das tarefas geradas pelo trabalho em pé durante todo o dia e, até, por vários anos. Isso porque essa fadiga pode levar a faltas e/ou afastamento do funcionário. Aí, sim, o empregador terá custo elevado!

Diante do exposto, saliento que a melhor postura para se trabalhar, é aquela em que o trabalhador escolhe livremente e que pode ser variada ao longo da jornada de trabalho.

**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  
 Obstetrícia /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

Para seus funcionários, um plano de assistência médica.

Para sua empresa, um plano para ir mais longe.


 31. 3516-5111  
 www.goodlife.com.br


**goodLife**  
 SAÚDE

PRÉ LANÇAMENTO

# SUA EMPRESA NO CENTRO DAS ATENÇÕES!

Alguns diferenciais que fazem do Spazio Betim a melhor opção do mercado

- ❖ SALAS COM GARAGEM A PARTIR DE 31,20m<sup>2</sup>
- ❖ ANDARES CORPORATIVOS COM 319,68m<sup>2</sup>
- ❖ GRUPOS DE SALAS ❖ LOJAS COMERCIAIS

❖ **Quatro Elevadores Inteligentes de Última Geração**

Sendo um elevador para uso exclusivo do estacionamento rotativo até o Hall.

❖ **Menor preço por m<sup>2</sup> da região com garagem já incluída**

Sem dúvida, o melhor custo benefício do mercado

❖ **Fachada em pele de vidro refletivo com película laminada.**

**Tecnologia e sustentabilidade:**

- Um excelente isolante térmico: propaga a luz natural e reduz até 80% da passagem de calor
- Eficaz barreira contra raios UV
- Diminui a necessidade do uso de ar condicionado e iluminação artificial, reduzindo o consumo de energia.



QUANDO SUA EMPRESA ESTÁ NO LOCAL CERTO, TODOS OS PASSOS LEVAM ATÉ VOCÊ.



Próximo ao Fórum, repartições públicas, bancos, faculdades e a uma ampla oferta de comércio e de serviços, Spazio Betim é o empreendimento certo, no local certo, para empresas e profissionais investirem no futuro de seus negócios.

SE VOCÊ QUER MAIS NA HORA DE INVESTIR, INVISTA NO SPAZIO BETIM.

**OBRAS JÁ INICIADAS**

**ENTREGA EM 30 MESES**

**PAGAMENTO EM ATÉ 30 MESES**

DIRETO COM A CONSTRUTORA



Opções que começam de 31,20m<sup>2</sup>, podendo chegar a um andar corporativo através de junções.

◀ BELÍSSIMA FACHADA EM PELE DE VIDRO AZUL REFLETIVO ▶ CATRACAS COM LEITORES DE CARTÃO PARA CONTROLE DE ACESSO ▶ QUATRO ELEVADORES INTELIGENTES, DE ÚLTIMA GERAÇÃO, COM SISTEMA DE ANTECIPAÇÃO DE CHAMADAS ▶ PREVISÃO PARA SISTEMA DE AR CONDICIONADO COM CARGA ELÉTRICA, PONTO PARA DRENO DE ÁGUA, UNIDADE EVAPORADORA INTERNA E UNIDADE CONDENSADORA EXTERNA, NÃO EXPOSTA NA FACHADA ▶ ESTACIONAMENTO PRIVATIVO COM CONTROLE REMOTO INDIVIDUAL ▶ ESTACIONAMENTO ROTATIVO. ▶ SENSOR DE PRESENÇA NAS ÁREAS COMUNS DE SERVIÇO ▶ TORNEIRAS, CHUVEIROS E VÁLVULAS ECONOMIZADORAS DE ÁGUA NAS ÁREAS COMUNS ▶ INSTALAÇÃO DE HIDRÔMETRO INDIVIDUAL NAS LOJAS COMERCIAIS.

PLANTÃO PARA INFORMAÇÕES:  
RUA SANTA CRUZ, 402 -CENTRO

ANTECIPE-SE AO LANÇAMENTO,  
FAÇA SEU CADASTRO E GARANTA SUA UNIDADE!

**LIGUE: 031-3544-9778**

A PARTIR DE 07/11

VISITE A UNIDADE DECORADA E CONHEÇA A MAQUETE




**Artigo**
**Priscila da Mata**  
 Designer de Interiores

## Como escolher a melhor cortina para seu ambiente

Não sabe qual cortina usar? Confira dicas infalíveis para você escolher o tamanho, a cor e o tecido ideal para a decoração do seu espaço



**“As cortinas têm ainda o poder de agregar mais estilo ao ambiente de acordo com o modelo escolhido, deixando a decoração muito mais interessante e bonita.”**

Parece um assunto fácil, mas utilizar cortinas na decoração pode ser um pouco complicado. São tantas cores, tecidos e tamanhos diferentes, que pode se tornar uma tarefa difícil escolher a cortina ideal para seu espaço. A cortina é o toque final de um ambiente. Atualmente, acompanhada da forte tendência da arquitetura moderna – os “panos” de vidro – a cortina desempenha uma importante função na iluminação, privacidade e as sensações de bem estar nestes locais.

O primeiro passo são as medidas, o ideal é que a cortina passe pelo menos 20cm na lateral da janela. Já na altura, colocar a cortina até o chão alonga o pé direito, dá sensação de amplitude e conferem mais elegância ao ambiente. Quando isto não for possível, a medida deve passar no mínimo 25cm abaixo da janela. O gesso pode ser seu grande aliado para esconder os trilhos ou fazer um bloqueio luminoso na lateral das janelas.

A escolha do modelo irá interferir diretamente nas sensações e na característica do espaço. Tem os modelos tradicionais que combinam com todos os tipos de ambientes devido a gama de tecidos e sistemas. Além disso, temos as persianas romanas, rolô, painel, silhouette, parametre, brise e outros. Saber se sua janela tem muita incidência de luz, ou seja, se entra muito sol também é importante. Neste caso, recomenda-se o bloqueio solar, utilizando mais de uma camada de tecido para obter um bom resultado. Os tecidos mais usados para este bloqueio são: gabardine, brim e tergal. Para casos específicos o black-out é uma boa pedida, principalmente em quartos e Homes, pois inibe quase 100% da luminosidade.

A segunda camada da cortina pode ser um tecido mais leve e decorativo, sendo aqui a melhor parte e mais difícil também. Neste caso pode ser um tecido voil, renda, seda,

palha ou linho, pois tudo vai depender dos elementos presentes no ambiente. Os tecidos sintéticos – o voil, por exemplo – são indicados para quem gosta de praticidade e resistência, pois podem ser lavados em casa mesmo. Já os tecidos naturais – seda, linho, bambu – precisam ser pré-encolhidos, caso contrário, podem encolher na primeira lavagem. Estes também são ótimas opções para ambientes modernos e despojados. Uma dica é utilizar tecidos sintéticos que imitam os naturais para ter menos trabalho com a lavagem.

A frequência de limpeza deve ser de pelo menos uma vez por ano. Quando o ambiente for úmido, a limpeza deve ser maior, devido à proliferação de ácaros. Alguns tecidos podem ser lavados na máquina, como voil, tergal, algodão pré-encolhido e poliéster. Deve-se seguir a indicação de cada tecido, alguns são lavados com sabão em pó, outros com sabão de coco; o ideal é nunca centrifu-

gar. Porém, tecidos mais nobres como seda, linho e algodão puro devem ser lavados por empresas especializadas.

Os tecidos de cores fortes ou estampados são indicados para dar vida ao ambiente, entretanto, precisam se harmonizar com o mesmo e com o tempo podem se tornar enjoativas. Já as cortinas de cores claras e neutras conferem um ambiente mais sofisticado e tem a capacidade de filtrar luz, que garante a proteção dos móveis e pisos de madeira sem perder tanto a claridade.

As cortinas têm ainda o poder de agregar mais estilo ao ambiente de acordo com o modelo escolhido, deixando a decoração muito mais interessante e bonita. Elas devem ter uma relação com o restante do ambiente, complementando e dando aconchego ao espaço. Lembre-se de que não existe certo e errado na decoração. Tudo é possível com harmonia!

## Projeto “Mãos Pela Paz” em Betim

Todos comungam que o sistema prisional no Brasil é arcaico e não ressocializa ninguém. Também concordam que o preso deve trabalhar e estudar, ocupando sua ociosidade, mas isto em regra não acontece. Raros são os exemplos nos estabelecimentos penais. Em Betim é diferente, onde um grupo de presos tem trabalhado com Origami. Essa que é uma técnica milenar japonesa é a arte de dobrar o papel, sem cortes ou colagem. Assim, através das mãos, os detentos do Centro de Remanejamento do Sistema Prisional (CERESP) de Betim têm transformado a realidade dentro da unidade prisional.

O projeto teve início com o dinamismo da assistente social Rosemary Ramos que é especialista em arte e educação. A ideia é promover a ressocialização das pessoas encarceradas e ociosas, através da arte. A Diretora de Atendimento do CERESP, Ta-

tiane Costa, também está envolvida como colaboradora do projeto.

As obras de arte lá produzidas já estão sendo expostas em vários eventos de Minas Gerais, onde os detentos expõem e ensinam os visitantes a modalidade artística. Já foram expostos os trabalhos na Casa da Cultura de Betim e Virada Cultural de Belo Horizonte. O próximo será o desfile anual de joias da Mineradora AngloGold de Nova Lima, que será realizada ainda neste mês, na Praça da Liberdade.

Os integrantes da atividade foram avaliados pela equipe multidisciplinar do Conselho Técnico e Classificatório (CTC) que tem, dentre outras atribuições, identificar e buscar indivíduos aptos a desenvolver trabalhos enquanto estiverem no Sistema Prisional.

Por Dr. Gilberto Marques de Sá  
 Presidente OAB Betim





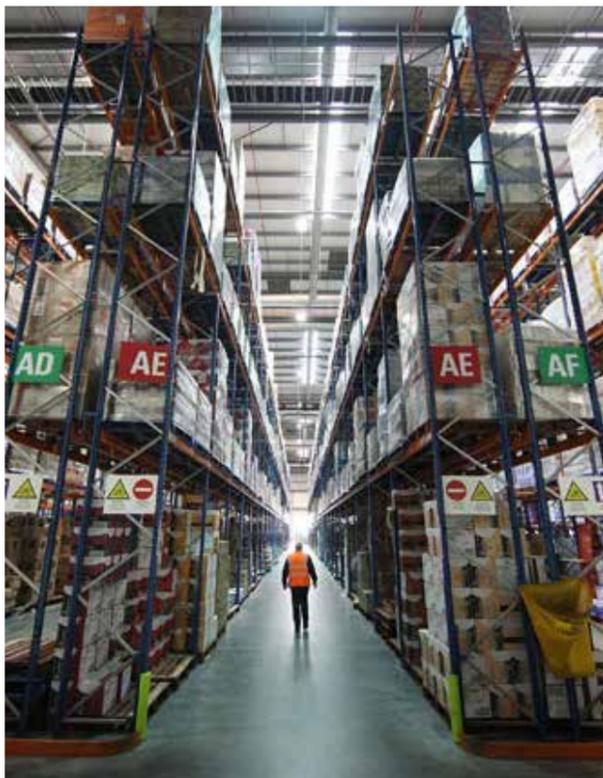
**Artigo**  
Eliene Rezende

Eliene Rezende

Delegada do CRCMG - Seccional Betim.

Contato: delegaciarcrcbetim@equilibriocontabilidade.com.br

## Controle do estoque e as obrigações acessórias das empresas



Inúmeras são as alterações introduzidas no âmbito federal, estadual e municipal, utilizando a tecnologia para obter informações e cruzar dados das empresas.

Empresas mineiras, via de regra, contribuintes do ICMS, já estavam obrigadas ao Sintegra – obrigação que exigia o controle de itens de produtos, ou seja, o controle do estoque.

Muitas empresas, talvez por despreparo técnico ou até mesmo certo comodismo, delegaram essa obrigação aos escritórios de contabilidade terceirizados que, por sua vez, não possuíam o controle dos itens de produtos da empresa. O fisco, nos últimos tempos, tem notificado essas empresas para que retifiquem o Sintegra, completando os dados relativos ao estoque mensal.

Alguns comércios e indústrias estão obrigadas ao cumprimento do SPED Fiscal que exige um controle ainda mais rigoroso do estoque e, a

partir de 2016, as indústrias e equiparadas a elas, como importadoras, deverão controlar também, além dos seus estoques, o consumo de matéria prima e insumos utilizados, as perdas ocorridas, bem como a movimentação interna de produtos acabados e em produção, e os estoques em poder de terceiros. Somente material de uso e consumo, imobilizado e serviços devem ficar fora do estoque. Essa obrigação já existia através do Livro de Controle da Produção e do Estoque que geralmente só é exigido em caso de fiscalização. A partir de 2016 será mensal para confronto com dados de fornecedores, clientes e outras declarações da empresa.

Possivelmente haverá aumento do custo, mas é necessário estar preparado, pois as consequências do despreparo serão avassaladoras, pois as multas previstas para não cumprimento ou cumprimento com erros ou omissões são muito altas.

É necessário um bom profissional

da contabilidade para orientação dos controles a serem aprimorados ou adotados como o uso de sistema eficientes e moderno, que acompanhe a legislação. É necessário preparar a equipe, através de cursos práticos e eficientes, para evitar erros no recebimento ou emissão da Nota Fiscal, pois existirão cruzamentos de informações entre empresas, com outras obrigações acessórias impostas pelo fisco como, por exemplo, a Escrituração Contábil Digital, a Escrituração Contábil Fiscal e o e-social. É fundamental que o empresário e o contador trabalhem de forma preventiva, para adoção de controles internos e procedimentos fiscais impostos pela legislação, já que o controle e as informações do estoque são da empresa.

As empresas devem se preparar e devem pensar em contabilidade de custos, necessária para cumprimento de todas as obrigações impostas às empresas brasileiras.

**ComComercio.com**  
O Shopping do Comércio

**WWW.COMCOMERCIO.COM**

CONTATO: 31 3031-3273

## Direitos e deveres auxiliam na proteção do ponto comercial

Como via de mão dupla, assim deve ser a relação entre locator e locatário, responsáveis por conceder espaço e criar fidelidade, respectivamente, para o público

Não há dúvidas de que o comércio só acontece, de fato, se existir uma troca entre comerciante e cliente. Cada uma dessas partes exerce uma função e é inteiramente responsável pela existência da outra. A partir dessa lógica, é necessário um espaço, ou seja, um imóvel, para ser investido pelo lojista a fim de transformá-lo em um ponto. Independente do segmento que ali será oferecido, aquele local, mesmo que alugado, ganha identidade e passa a ser “referência”, ou seja, os consumidores passam a associá-lo a determinada atividade comercial.

Feito isso, muitos comerciantes ainda possuem dúvidas com relação à parte burocrática, que envolve ele, o locatário, e o proprietário do imóvel, o locator. A questão é: o ponto comercial, fruto do investimento do empresário, é propriedade de quem? Segundo artigo jurídico sobre proteção do ponto comercial, publicado pela Fecomércio MG, o mesmo pertence à pessoa que explora a

atividade. Afinal, ele não existe sozinho, depende do exercício da empresa, sendo apenas uma consequência da atividade ali desenvolvida.

Mesmo sendo uma questão recorrente, a empresária Sheila Marçal (36), proprietária de quatro lojas voltadas para o segmento do vestuário em Betim, nunca enfrentou problemas com os donos dos espaços que aluga. Ela acredita que o fato de ter fixado seus empreendimentos sempre no mesmo lugar facilita a negociação de reajuste, além de prezar os acordos quando necessário.

“Sempre negociei os aluguéis de minhas lojas a base de muita conversa e de forma real e justa, conforme o mercado sugere para aquele momento e área”, relata Sheila. A lojista também destaca o fato de mudar de ponto pela primeira vez, desde que iniciou sua carreira no comércio, por isso não sabe ainda como é ter outro negócio no local que tenha trabalhado. “Independente disso, acredito no

atendimento para levar os meus clientes comigo. Sempre os tratamos pelo nome, pois além de ser educado, demonstra o cuidado que temos para com eles”, explica.

Logo, para que os contratos de aluguel aconteçam de forma tranquila e correta, como relatado por Sheila, é preciso que ambas as partes se atentem a seus direitos e deveres. Ainda de acordo com o artigo veiculado pela Fecomércio MG, o investimento feito pelo locatário merece uma proteção do direito, de forma que o comerciante não perca seus gastos com um possível término da locação. Essa medida pode ser assegurada através de uma ação renovatória, que garante o direito ao ponto comercial e, em caso de sublocação, quem terá o direito à renovação será o sublocatário. Porém, o documento ressalta que tal direito não é absoluto, já que o locador tem direito sob sua propriedade. Estes e outros requisitos sobre o assunto estão dispostos no Artigo 51 da Lei nº 8.245/91.



# Guia de Vantagens



**ACORCEB**

ASSOCIAÇÃO DE COMERCIANTES DA REGIONAL CENTRO DE BETIM

Especial de Natal  
2014

Confira as lojas participantes e adquira o cupom para participar

A Associação de Comerciantes da Regional Centro de Betim, a ACORCEB, promove ação especial para o Natal 2014. O objetivo da iniciativa, que conta com 18 lojistas, é oferecer descontos aos consumidores e aquecer, ainda mais, o movimento do comércio neste período.



/Acorceb [www.acorceb.com.br](http://www.acorceb.com.br)

Lojas participantes:



Criação:



Site:



Apoio:



Realização:



## Fique Ligado

### Eleições CDL Betim

Aconteceu no último dia 7 a eleição para o cargo da presidência da Câmara de Dirigentes Lojistas de Betim – CDL Betim –, que constou com apenas uma chapa. A votação aconteceu por meio da participação de associados da CDL. Porém, segundo lojistas e empresários, o comunicado referente à eleição e data que a mesma aconteceria, não foi devidamente divulgado. De acordo com a assessoria de imprensa da CDL Betim, será agendado um evento para tais esclarecimentos.

A respeito do fato, o comerciante Anivair Carvalho, questiona. “Como que uma instituição como a CDL, que representa a classe lojista, não comunica e nem divulga uma eleição?”. Carvalho ainda ressalta o aparente desinteresse da entidade para com o comércio e diz sentir falta de apoio, sobretudo,

“nesses tempos tão difíceis, que não temos nem aonde buscar informações e, até mesmo, conselhos”, finaliza.

Da mesma forma, o empresário Wenceslau Moura demonstra insatisfação com o episódio em questão e atenta sobre a maneira em que a eleição foi conduzida. “Votei por volta das 14h e fui o décimo nono associado a votar. É um número muito baixo para uma cidade do porte de Betim”, diz. Moura também salienta a falta de interesse dos próprios lojistas, que reclamam, mas não se candidatam para participar da direção.

Até o fechamento desta edição o JCBR não obteve resposta sobre o resultado da eleição, ou seja, se a chapa foi aprovada ou não, bem como dos projetos para o novo mandato. Fique ligado no site – [www.jcbr.com.br](http://www.jcbr.com.br) – e acompanhe as informações posteriores.

### Feira de Adoção de Cães e Gatos

Aconteceu no último dia 1º, no Monte Carmo Shopping, a feira de adoção de cães e gatos, realizada pela Sociedade Protetora de Animais de Betim. Na ocasião, dezenas de animais, todos vacinados e castrados, exceto os que eram filhotes e com menos de seis meses. Nesses casos, o proprietário recebeu um vale castração para ser utilizado quando o cão ou gato completar a idade.

Para alegrar o momento foi montado estrutura para um show de mágica, além da distribuição de pipoca e algodão doce.



### Consumidores mais conscientes?

Inúmeras ofertas despertam o interesse pelas compras, porém, mesmo com facilidade em comprar, pesquisas apontam que o consumidor está cada vez mais atento às dívidas e às suas reais condições financeiras. O estudo de Orçamento Doméstico, por exemplo, desenvolvido pela Fecomércio MG, mostra que 81,9% dos consumidores têm planejado orçamento. Em contrapartida, 31,5% fizeram o planejamento, mas não seguiram ou ainda não conseguiram alcançar a meta estipulada.

A pesquisa revela ainda que o número de pessoas que não planejaram suas finanças está caindo gradativamente. De

30,7%, em março, ele passou para 18%, de agosto a outubro. De acordo com economistas envolvidos na análise, isso indica uma mudança nos hábitos de consumo, que daqui certo tempo, poderá potencializar o poder de compra do consumidor.

Um fato recorrente nas pesquisas que mostram o crescimento do planejamento orçamentário é, também, o uso recorrente dos cartões de crédito. O mesmo ainda é o compromisso financeiro que mais pesa no bolso da população. O cartão de loja e o financiamento de veículo aparecem na sequência, da mesma forma que o pagamento em uma única parcela ou à vista.



### Repercussão Eleição

No último dia 26 de outubro os eleitores brasileiros decidiram, em segundo turno, quem ocuparia o posto da Presidência da República. Em disputa acirrada, quem venceu a batalha após 111 dias de campanha foi Dilma Rousseff, candidata do PT. A então presidente foi reeleita com 51,64%, enquanto Aécio Neves, do PSDB, anotou 48,36%. Este resultado marca e faz dessa eleição a mais acirrada

da história da redemocratização do Brasil desde 1989.

Em seu primeiro pronunciamento como presidente reeleita, Dilma disse que buscará diálogo para iniciar os trabalhos no próximo ano. Dentro desse conceito, o nicho comercial espera que essa continuidade do Governo seja benéfica e produtiva, tanto para os proprietários como para os consumidores.

### Mão de obra temporária

Uma ação comum nessa época é a contratação de mão de obra temporária para cumprir com as demandas, afinal, o Natal e as festividades que o compõe é uma data promissora para o comércio varejista e movimentada diversas cadeias de produção do segmento do comércio de bens, serviços e turismo. Segundo pesquisa realizada Fecomércio MG, neste ano 33% dos empresários vão contratar 7,6% a mais que em 2013.

Economistas ressaltam que os empresários tiveram dificuldades ao longo do ano, principalmente nas datas comemorativas,

devido à instabilidade econômica e à redução do consumo das famílias. Por esse motivo, a expectativa para o lucro neste momento é alto e as contratações são um dos principais investimentos, gerando oportunidade de emprego.

Além de solucionar a deficiência da empresa na situação em que são contratados, estes profissionais também são benéficos por gerarem baixos custos e riscos para o proprietário do negócio, da mesma forma que também não geram uma imagem fantasiosa de alta rotatividade na empresa.



### Prêmio Ester: valorize-se na vida e no trabalho

O Instituto Ester Assumpção, através de um concurso de fotografia, retrata a temática da inclusão social. Para participar, foi necessário que cada concorrente enviasse duas fotos de pessoas deficientes em atividades diversas no contexto social e profissional. O material enviado, então, será avaliado observando os seguintes elementos nas fotos: autonomia do fotografado, sua liberdade e protagonismo.

As inscrições para o concurso permitia a participação de estudantes, pesquisadores, pessoas com deficiência, familiares

e interessados pelo tema. Logo, o fotógrafo não precisaria necessariamente ser deficiente, mas o fotografado sim. Este teria que ter a idade mínima de 16 anos, estar matriculado e frequentando a escola, além de estar inscrito em programa de aprendizagem – Melhor Aprendiz.

O resultado e a lista das três melhores fotos serão anunciados no dia 26, após avaliação, pelo Instituto Ester Assumpção, no IV Seminário Rede Ester. Os três primeiros colocados serão premiados em: 1º lugar - R\$ 724,00; 2º lugar - R\$ 500,00 e 3º lugar - 300,00.



### Novembro Azul

Chegou novembro, mês escolhido para ações de alerta ao câncer de próstata, que segundo o Instituto Nacional do Câncer (Inca) é a segunda causa mais frequente de mortes em homens no Brasil. A cor escolhida para movimentar a campanha é o azul claro, assim como o branco refere-se ao câncer de pulmão, o rosa ao de mama, dentre outros. Além da população, o projeto recebe apoio de instituições médicas, marcas de produtos esportivos e até cervejarias.

Em Betim, uma ação será realizada no próximo dia 27, de 13h às 17h, no Betim Shopping. Dentro do centro de compras será disponibilizado um espaço saúde com médicos, enfermeiras, assistentes sociais, dentistas, técnicos de saúde bucal, técnicos de enfermagem e agentes comunitários de saúde. Quem passar por lá vai receber orientação dos profissionais e encaminhamentos médicos, além de aferição de pressão e glicemia.

Para alegrar o momento, o grupo musical Roda de Viola, tocará nos intervalos de cada avaliação médica, proporcionando um clima agradável ao longo do evento.



## Coluna Hit

Márcia Werneck



### Baile da ASMUB

O Baile da ASMUB, que aconteceu no último dia 2, no Clube Atlético Rodoviário, contou com a presença da Miss Minas Gerais Karen Porfiro, acompanhada do namorado Tairone Novais e do amigo Fábio Urcelino.



### Dia do Servidor

Uma das homenagens ao Dia do Servidor foi a palestra ministrada por Jamil Albuquerque, Presidente da Mastermind Brasil, na Prefeitura de Betim. Na foto, o convidado e Iza Cardoso.



### Evento SEBRAE

A Presidente da Câmara das Mulheres Empreendedoras, Cristiane Andrade, participou de um evento da Escola de Formação Gerencial – SEBRAE, com a participação do embaixador da Google Thiago Amorim, de apenas 14 anos.



### Atriz Betiense

A atriz betinense Adriana Rabelo que vem se destacando na TV, também está nas telas do cinema em cartaz com o filme “O Grande Kilapy”, lançado em outubro, com o ator Lázaro Ramos e grande elenco.

### Cidadão Honorário de Betim

O professor Isnar Carneiro recebeu o título de cidadão honorário de Betim, pela Câmara Municipal. A homenagem, prestada pelo Vereador Eutair dos Santos, parabeniza o homenageado pelo trabalho social realizado no setor educacional.

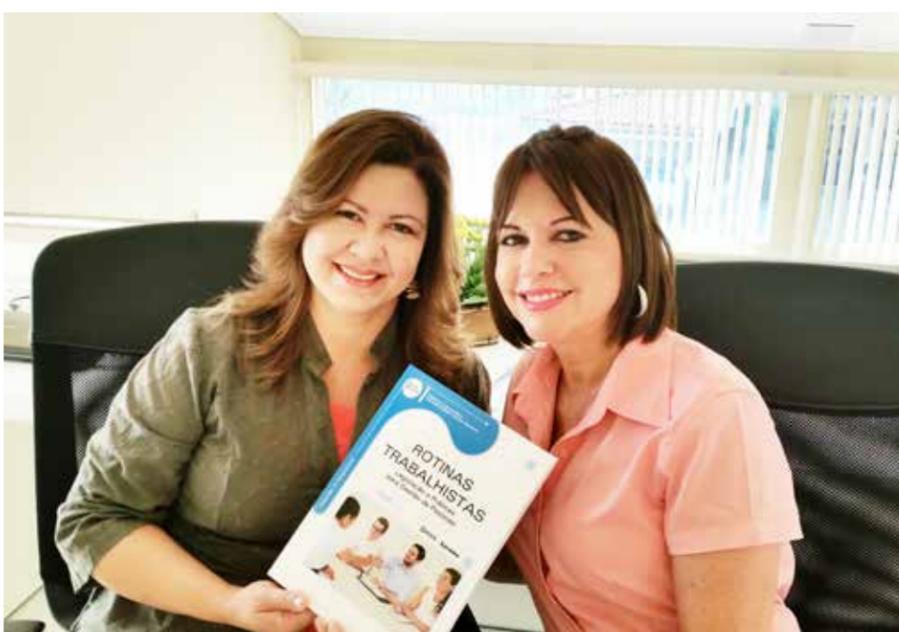


### Sarau de Noivas

Presença da Mis Betim Havila Oliveira ao lado Milene Maia, e Claudio, no sarau que aconteceu dia 26/10 no sítio bodocó

### Aniversariantes

O JCBR parabeniza os aniversariantes: Helvécio Siqueira Braga – Presidente do Sindicato Patronal do Comércio de Betim (29/10), Nei Lúcio (02/11), Cristian Lara (21/11).



### Lançamento

Mardele Rezende, Sócia Gestora da Faculdade AAS de Betim, e Marilene da Silva, lançam livro destinado a profissionais da área de Administração de Pessoal, RH e Contabilidade. A obra “ROTINAS TRABALHISTAS – Legislação e Práticas para Gestão de Pessoas” está à venda nas melhores livrarias ou pelo site: [www.editoraerica.com.br](http://www.editoraerica.com.br).

## FAÇA PARTE DA COLUNA HIT

Envie informações sobre seu evento para o email:  
[comunicacao@jcbr.com.br](mailto:comunicacao@jcbr.com.br)

ou ligue para (31)3031.3273



DROGARIA

**SOUZA AGUIAR**



Em 1984 surgia em Betim uma drogaria que associava aos valores do empreendimento o compromisso, a ética e o respeito pela vida. A Drogaria Souza Aguiar, que este mês completa 30 anos, sempre foi reconhecida pelos betinenses por ser uma farmácia de confiança e qualidade. Em Betim o cliente não tem dúvida: no que diz respeito à qualidade, preço justo e atendimento, a Souza Aguiar é pioneira. Contando com farmacêuticos preparados durante todo o dia e com excelência em atendimento e produtos, a Drogaria Souza Aguiar é hoje umas das farmácias mais tradicionais de Betim. Esta história de compromisso e dedicação sempre teve como principal objetivo atender bem o cliente, levando até ele saúde e bem estar. Hoje a Souza Aguiar conta com uma majestosa linha de produtos manipulados, com garantia de procedência e preparo. As fórmulas manipuladas são avaliadas por um setor de qualidade competente e bem preparado, antes que o produto chegue até o cliente. “O nosso foco é levar até nossos clientes credibilidade e saúde em tempo hábil”, diz o farmacêutico e também proprietário Guiarone Teófilo.

A empresa, que conta também com um serviço de entrega em toda a cidade de Betim, possui hoje mais de 15.000 itens comercializados. Se você ainda não faz parte desta história de 30 anos venha conhecer nossas lojas e participar também deste nosso grande momento Souza Aguiar.

### Nossas lojas:

Rua Dr. Gravatá, nº 39 - Centro  
Rua Luzilândia, nº 43 - São Caetano

**30 ANOS  
SOUZA AGUIAR**

TUDO O CUIDADO DO MUNDO POR VOCÊ.



DROGARIA  
**SOUZA AGUIAR**

TELE-ENTREGA: 3531-2117

