

# Jornal do COMÉRCIO



JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

Edição - N° 08 | Setembro - 2013

## Betim ganha novo shopping

Vem aí o COMCOMERCIO.COM!

O ComComercio.com é um shopping virtual que permitirá a abertura de lojas de qualquer setor do comércio de produtos e serviços.

Leia mais na pag. 12



### FIQUE LIGADO!



O nosso suor e sangue escorrem para São Paulo

Pag. 14

### NEGÓCIOS

Eventos organizados pela ACE Betim reúnem empresários

Pag. 16

### BUENO FRANCO

Conheça mais sobre o perfil deste tradicional bairro de Betim.

Pag. 21

# Saque Fácil

empréstimo pessoal

**PERNAMBUCANAS**



em até

# 12X

para pagar



O Saque Fácil Pernambucanas é um empréstimo pessoal que oferece tranquilidade para você e sua família. Sempre que precisar, podemos ajudar com parcelas que cabem no seu bolso.

Crédito sujeito a aprovação no ato da solicitação do empréstimo. Verifique a taxa de juros vigente no dia, no crediário da loja

## Jornal do COMÉRCIO

JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

**Anuncie nesta mídia de resultados!**



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

(31) 3594.5252

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

WWW.JCBR.COM.BR

# NARUNA



Somos destaque no mercado de saúde e estética, pelo atendimento exclusivo e personalizado, e uma equipe integrada, com profissionais das mais diversas áreas da medicina estética. Cuidadosamente elaborado para atender as diversas tendências que vão realçar ainda mais a sua beleza.

## CONFIRA NOSSOS TRATAMENTOS E NOVIDADES

CIRURGIÃO PLÁSTICO - PSICÓLOGO - ACUPUNTURA - DEPILAÇÃO À LASER - NUTRICIONISTA - DIA DA NOIVA E DO NOIVO

MINI DAY SPA - FISIOTERAPEUTA-DERMATO FUNCIONAL - TRATAMENTO FACIAL - BANHO DE LUA

BRONZEAMENTO À JATO - MASSAGEM RELAXANTE - BOTOX - PREENCHIMENTO - MANICURE E PEDICURE - CORTE

ESCOVA DE COLÁGENO - HIDRATAÇÕES - ARGILOTERAPIA - BOTOX CAPILAR - MATIZAÇÃO (PARA LOIRAS) - QUERATINIZAÇÃO

CAUTERIZAÇÃO - SELAGEM BIOLÓGICA - ALONGAMENTO DE CÍLIOS - DESIGNER DE SOBRANCELHAS - MAQUIAGEM

PENTEADOS - DEPILAÇÃO DESCARTÁVEL - UNHAS DE GEL



PARCEIROS:



itana



Naruna: (31) 3532-4373 / (31) 3511-0578 / (31) 8635-9442 - Site:

[www.narunastudio.com.br](http://www.narunastudio.com.br)  
[www.naruna.com.br](http://www.naruna.com.br)



# Editorial

Helvécio Siqueira Braga  
PRESIDENTE SIND COMÉRCIO

## Betim terá um novo shopping

www.comcomercio.com  
O shopping do comércio

Na constante busca por desenvolver produtos e ferramentas que possam promover o comércio, tenho o prazer de lançar o shopping virtual que possibilitará aos comerciantes e prestadores de serviços de Betim e região a oportunidade de também comercializarem seus produtos através da internet. Ter uma loja virtual é sem dúvida estar com as portas abertas ao mundo. Os números mostram o quanto é importante para as empresas estarem inseridas no mundo virtual dos negócios.

A iniciativa é inédita, pois assim como os shoppings que possuem estrutura física, você encontrará no shopping virtual, praça de alimentação, vestuários, material de construção, perfumarias, joalherias etc.

O conceito de shopping proporciona uma visita maior ao seu negócio, aumentando as possibilidades de vendas.

Monte sua loja no COMCOMERCIO.COM o Shopping do Comércio. Em contagem regressiva, entraremos no ar dia 19/11.

Abraços e bons negócios!

# Jornal do COMÉRCIO

JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

## Expediente

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

## Entre em contato

Sind Betim (31) 3594-5252  
Comunicacao@sindbetim.com.br

Av. Amazonas, 152B  
Centro /Betim

## Índice

Ações do sindicato	06
Plano de metas	10
Betim tem um novo shopping	12
Comércio no bairro	16
Minha história no comércio	18
Minha empresa meu negócio	20
Entidade	21
Hit do comércio	23

## Artigos

06	Larissa Campos de Oliveira Soares A responsabilidade social do sócio pelas dívidas trabalhistas da empresa
08	Christian Lara COMO ANDA SEU MARKETING PESSOAL
19	Eliene Rezende MAIS UMA OBRGAÇÃO ACESSÓRIA PARA A CONTABILIDADE E PARA AS EMPRESAS SITUADAS EM BETIM
22	Mardele Eugênia Teixeira Rezende CURTIR É POUCO



COMCOMERCIO.COM - SHOPPING VIRTUAL



EXAMES DE SANGUE FEITOS EM SÃO PAULO



METAS DO GOVERNO DE BETIM



**sind**  
COMÉRCIO  
BETIM

Promoção

## Meu amor no outdoor!

Seu filho pode ser uma das estrelas no outdoor da próxima campanha da **Cia. das Malhas Kids**.

Confira o regulamento e faça a inscrição até o dia **11 de setembro de 2013**, em nossa loja.

Não deixe seu amor fora desta.

Credenciada:

Hering  kids



R.: Inconfidência, 468 - Centro - Betim.  
Tel.: (31) 2571-0224

 Curta nossa página


# Cia. da Malha Kids



## Sua loja de Havaianas e Coca Cola Shoes em Betim.



R.: Inconfidência, 439 - Centro - Betim.  
Tel.: (31) 3511-9403

 Curta nossa página



## LEVE O VERÃO MAIS HERING

 **Hering**  
[desde sempre]

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

# A RESPONSABILIDADE PESSOAL DO SÓCIO PELAS DÍVIDAS TRABALHISTAS DA EMPRESA



**Larissa Campos de Oliveira Soares**  
Sócia da área trabalhista da Sgarbi & Magalhães Advogados  
Contato: larissa@sgarbimagalhaes.com.br



A responsabilidade trabalhista é um assunto que assombra os comerciantes. E tal preocupação não é improfícua. Com efeito, a Justiça do Trabalho tem um posicionamento bastante peculiar quanto às formas de responsabilização do sócio na empresa em relação às dívidas trabalhistas.

Enquanto no Direito Civil o proprietário tem seu patrimônio fortemente protegido pela empresa (pessoa jurídica), no Direito do Trabalho a chance de condenação direta do proprietário (pessoa física) é consideravelmente alta. Isso porque a Justiça trabalhista aplica a chamada "desconsideração da personalidade jurídica" pelo simples inadimplemento da empresa, sem a necessidade de se comprovar a prática de má-fé pelo empresário.

Em outras palavras, basta que a empresa não tenha condições financeiras de

arcar com uma eventual dívida trabalhista para que os sócios sejam pessoalmente responsabilizados pelo cumprimento da obrigação.

O entendimento da Justiça do Trabalho é o de que as verbas trabalhistas têm natureza alimentar, e, portanto, têm prioridade de pagamento. Nesse sentido, o descumprimento da legislação trabalhista já seria considerado como uma prática ilegal capaz de sobrepor as barreiras da empresa (pessoa jurídica) para atingir o próprio sócio (pessoa física).

Além disso, deve-se advertir que, para a Justiça do Trabalho, a responsabilidade do sócio subsiste mesmo após a sua retirada da empresa.

Nesse sentido, considera-se que os ex-sócios são responsáveis pelos créditos trabalhistas desde que se prove que

foram beneficiados pelo trabalho do empregado à época da prestação de serviços, não importando se no momento do ajuizamento da ação o sócio não mais integrava a sociedade. Tal entendimento decorre dos artigos 1.003 e 1.032 do Código Civil, que determinam que a responsabilidade do ex-sócio estende-se às ações interpostas contra a empresa até o prazo de dois anos da sua retirada da sociedade.

Por todo exposto, ressalte-se a importância de que a empresa possua com patrimônio próprio para responder as eventuais dívidas trabalhistas, assim como a necessidade de uma contínua política de prevenção do passivo trabalhista, com a finalidade de mitigar os riscos pessoais e empresariais dos empreendedores.

6

## PLANO DE CARREIRA Matrículas abertas

- Acesse [www.sindbetim.com.br](http://www.sindbetim.com.br) e ou [www.inasec.com.br](http://www.inasec.com.br) e cadastre-se!
- O plano de carreira possibilita a você, além de conhecimentos, aumento do seu salário!
- Formandos até 15/12/2013 terão ainda a oportunidade de participar de um concurso cultural que proporcionará a viagem dos sonhos! Aguarde regulamento.

Mais informações: (31) 3594-5252



Telefone: 2571 4949



Telefone: 3544 1414

## Cartão do Comerciante

O CARTÃO DE COMPRAS DE QUEM VENDE

Comerciante, faça seu cadastro como fornecedor do Cartão do Comerciante no site [www.inasec.com.br](http://www.inasec.com.br) e garanta o diferencial da sua empresa! Com ele, todo mundo sai ganhando.

**E comerciante, não perca mais tempo! Seja um usuário deste cartão e aproveitem todos os benefícios conveniados.**

O Cartão do Comerciante tem como objetivo principal fornecer aos empregados benefícios e descontos no comércio de Betim. O usuário terá acesso a uma rede conveniada de empresas dos mais diversos segmentos como, por exemplo, supermercados, lojas de vestuários, depósitos de material de construção, informática, óticas, dentre outros.



Porque sua vida não é feita de apenas uma cor



Você é quem determina qual será a cor do seu dia. E com a Pampulha Editora, seus trabalhos ganham vida. Faça um orçamento com a gente.

# Estação Digital Tremnet. Betim está on-line.



Com o **Estação Digital** a Tremnet conecta você ao mundo. Até o final do ano serão implantados 20 pontos de **WiFi grátis** nas principais praças da cidade. **Os 10 primeiros locais serão escolhidos por você.** Acesse [facebook.com/relacionamento.tremnet](https://facebook.com/relacionamento.tremnet) e vote. Curta e compartilhe essa novidade!

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

 **Tremnet**  
Conectando horizontes

# Como anda seu MARKETING PESSOAL?



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

Primeiramente, devemos assumir o controle de nossa carreira. Somos os únicos responsáveis pelo nosso desenvolvimento profissional.

De acordo com Eduardo Santos, psicólogo e consultor, "marketing pessoal é divulgar sua imagem diante das oportunidades para que os outros possam integrá-lo em seus planos".

Esta divulgação terá que ser compatível com o que você tem a oferecer, pois parceiros, clientes e

fornecedores conseguirão afastar a autenticidade de seu marketing em pouco tempo de convivência. Se não for compatível com a sua propaganda, você será descartado e poderá não ter uma segunda chance. Portanto, não vale a pena se arriscar explorando a imagem de competências e qualidades imaginárias.

Deve-se usar as técnicas do marketing Pessoal para evoluir sempre, mas não a qualquer custo. Ética e Responsabilidade são itens

importantes.

Em marketing pessoal, não basta ser. É preciso parecer ser o que já se é. É um processo de definição, construção e manutenção da própria imagem.

Busque ser diferente dos outros, e igual a você mesmo.

Devemos saber quais são nossos sonhos, limites e potenciais, para não ficarmos frágeis diante das oportunidades. É preciso saber muito de alguma coisa e um pouquinho de um tanto de coisa.

8

## Conhecimento

Temos o que o mercado quer? Atitude, vontade de aprender, flexibilidade, habilidade de comunicação, facilidade de integração, comprometimento, postura... E a rede de relacionamentos? Para que servem? Ampliar nossas oportunidades no mercado, aumentar nossa visibilidade profissional, facilitar o intercâmbio de conhecimento e gerar novas experiências. Quem deve entrar nela? Volume crescen-

te de pessoas, profissionais de sua área de atuação, de outras áreas, gestores e empresários, amigos, familiares, colegas de escola, professores, vizinhos, etc...

Muito importante também no marketing pessoal é saber se comunicar. Saber se comunicar é uma característica comum aos profissionais bem sucedidos na carreira e/ou nos negócios. Os sentidos humanos (visão, audição,

olfato, tato e paladar) captam informações a todo instante. Todas as pessoas precisam ter explicações para tudo.

Nossa imagem é nosso cartão de visitas.

O marketing Pessoal não é uma atividade em que a pessoa segue instruções como aquelas de um manual de culinária. É uma forma de raciocinar e abordar o mercado e o cliente.



SE ESTÁ NA MODA, ESTÁ NA

PimentaDoce



ROUPAS & ACESSÓRIOS

Rua do Rosário, 507 - Angola - Betim

3054-7155

[f /PimentaDoceBetim](#)





LASER E COSMIATRIA

Sintonia perfeita

**Cabelos e autoestima**  
Laser frio para controle da "queda" capilar.

**Revitalização da pele**  
Clareamento, atenuação de rugas, cicatrizes e poros com DualDeep e IPL Quantum

**Tratamento de "papadas"**  
Redução não cirúrgica do acúmulo de gordura nessa região e estímulo da firmeza da pele.



**Rugas de expressão**

Aplicação de toxina botulínica para reduzir a força muscular, responsável pela formação das rugas.

**Rosto rejuvenescido**

Preenchimentos para reposição do volume facial, atenuando sulcos, olheiras e valorizando os lábios.

**Redefinição dos contornos da face**

Estimulação de colágeno facial com Sculptra.

31 2571-2575

[yaga.com.br](http://yaga.com.br)

Avenida Juscelino Kubitschek, 474,  
Loja 4, Centro - Betim - MG

**ESTACIONAMENTO**  
Mais um benefício Yaga para você!

Estacionamento durante seu atendimento Yaga, na padaria DonaDeh, logo abaixo da clínica. Pegue seu ticket na Yaga.



COLEÇÃO  
PRIMAVERA  
VERÃO 2013/14

CONHEÇA ESSA E OUTRAS  
NOVIDADES NA NOVA LOJA  
VALENTINA VEST NO  
METROPOLITAN SHOPPING



valentina  
vest



Loja Metropolitan Shopping  
Fernão Dias, KM 492 - Betim / (31)3117-1179

Loja Betim Shopping  
Av. Edméia Mattos Lazzarotti, 1655 / (31)2571-2563  
Angola  
[www.valentinavest.com](http://www.valentinavest.com)

Repórter: Célio Rocha

No dia 30 de agosto último, a prefeitura de Betim apresentou em audiência pública, na Câmara Municipal, o Plano de Metas - um dos instrumentos de planejamento e gestão que irá guiar as administrações diretas e indiretas da Prefeitura de Betim até 2016.

Representando o prefeito Carlaile Pedrosa, a secretária de Gabinete, Zizi Soares, reforçou a importância da elaboração das metas.

De acordo com a proposta, as metas buscam atender as principais demandas do município. Como forma de organização, elas foram divididas levando em consideração os objetivos específicos de cada pasta - sendo 18 pertencentes à administração direta e quatro à administração indireta.

Segundo o presidente do SindComércio Betim, Helvécio Siqueira Braga, em dezembro de 2011, a lei orgânica de Betim foi alterada, incluindo o art. 101-A, onde o Prefeito, eleito ou reeleito, apresentaria o Programa de Metas e Prioridades de sua gestão. 'Essa alteração foi aprovada por unanimidade dos vereadores sob aplausos dos mesmos, pois se tratava de algo revolucionário para nossa cidade buscando melhorar as ferramentas de fiscalização do executivo 'Prefeito', afirma Helvécio.

Para Helvécio, uma das principais atribuições do vereador é a elaboração da Lei Orgânica do Município. Esse documento consiste numa espécie de Constituição Municipal, na qual há um conjunto de medidas para proporcionar melhorias para a população local. 'O prefeito, sob fiscalização da Câmara de Vereadores, deve cumprir a Lei Orgânica', pontua.

'Essa emenda foi apresentada pelo vereador Eutair dos Santos que tem divulgado como se dele fosse tal projeto, onde na verdade o mesmo se prestou a atender ao pedido do MOVIMENTO NOSSA BETIM para apresentar tal emenda. Nós cidadãos betinenses agradecemos imensamente por sua contribuição e sobre tudo, pela importância dada ao projeto. Assim, sendo ele o responsável direto pela apresentação da mesma é também dele a responsabilidade da cobrança de sua aplicação. Por que não o faz? Será que a cobrança, atrapalharia seus interesses pessoais?', questiona.

'O que o governo apresentou como sendo suas metas é no mínimo um desrespeito à lei, mas isso já era esperado, pois depois de tentar revogar a lei e também esvaziar o texto da mesma, ele simplesmente desdenha apresentando algo que o livraria de um possível processo de improbidade administrativa, cabendo a nós cidadãos o direito ao esmerneio', argumenta Helvécio.

Convidado para apresentar os objetivos gerais de cada pasta da administração, o procurador-geral do município, Lucas Neves, destacou a relevância do planejamento em uma prefeitura. 'Não existe a possibilidade de gerir um corpo administrativo sem planejamento. A elaboração do Plano de Metas é um ganho não só para gestão, mas para toda a população de Betim, que pode, a partir de agora, acompanhar ainda mais de perto as ações do executivo. É importante ressaltar que o intuito dessa administração é que todas as metas sejam cumpridas, mas o cumprimento destas está intimamente ligado à receita do município', disse.

O Nossa Betim analisou o plano de metas e comparou o documento com as promessas de campanha. O movimento identificou que 43% das 132 promessas estão contempladas no documento. Já 46% não estão contempladas e 11% foram classificadas como contempladas parcialmente, devido à dificuldade de classificação da promessa apresentada.

De acordo com o Secretário Executivo do Nossa Betim, Oswaldo Barbosa Junior, o plano não apresenta indicadores para referenciar as metas e não utiliza metas quantitativas e regionalizadas. Mas, pela primeira vez, o município tem a oportunidade de fazer um acompanhamento efetivo da eficiência e da eficácia do governo.

Para o presidente da Associação Comercial e Empresarial de Betim/ACE(Aciabe), Tomás Antonio Brum, o plano de metas, está longe do que se esperava. Segundo Brum, um dos principais objetivos da lei de metas é transformar as promessas da campanha eleitoral em metas de governo 'Plano de Metas'. 'Desta forma o cidadão ganha uma ferramenta de acompanhamento e participação na gestão pública. Porém, há alguns pilares que sustentam a lei de metas que devem compor o plano de metas proposto, entre eles: A)

A apresentação de metas quantitativas B) A regionalização das metas, C) O diálogo com a sociedade na elaboração, acompanhamento e execução das metas.

O 'plano de metas' proposto pelo executivo municipal foi publicado no órgão oficial do município, no dia 2 de agosto de 2013, cumprindo em prazo o que dita o novo texto da Lei Orgânica do Município, parágrafo 1º, artigo 101 (Apelidado de Lei de Metas). Porém ferem todos os outros pilares da lei, o que caracteriza o apresentado como simplesmente um conjunto de diretrizes e não um plano de metas', afirma Brum.

'A falta de indicadores quantitativos no plano apresentado, não permite a adoção de ferramentas de acompanhamento, seja pela população, seja pelo legislativo municipal. O texto apresentado propõe 'metas' de forma muito vaga, tais como: 'Adquirir equipamentos e materiais permanentes necessários para gerir o Fundo Municipal de Assistência Social - Item 1.1'. Ou ainda 'Manter e intensificar parcerias com as polícias Civil e Militar - Item 9.1'. 'Também chama a atenção que não há uma delimitação regional nas propostas, ou seja, não é especificado em qual regional ou bairro do município que tais ações serão aplicadas, o que também dificulta o acompanhamento durante a gestão', questiona Tomás.

'Por último, os compromissos eleitorais passaram longe do plano apresentado. Somado todas as faltas, não seria injusto afirmar que infelizmente a cidade ainda NÃO possui seu plano de metas, mas como disse o Vereador Eutair, autor da lei de metas, '... Se considerarmos que o atual Prefeito apresenta pela primeira vez um 'Plano de Metas' para Betim e que este é um momento de aprendizado para todos nós, acho que devemos reconhecer este fato como um importante fato histórico para a cidade...'

Para o professor da Escola Cidadã do Movimento Nossa Betim, Pedro Carlos, o plano de metas é uma responsabilidade de todos os cidadãos. 'Nós, atores sociais, governamentais e empresariais, devemos nos comprometer com o Plano de Metas, pois somos responsáveis por cuidar da nossa cidade e trabalhar para um futuro mais justo, democrático e sustentável', conclui o professor.

# EM BREVE

# UMA NOVA LOJA

# meia.com

av. governador valadares, 03 - centro - betim - 2571-5744

GRUPO XIQUITA BAKANA

LUPO



## TENIS MACTELO BOUNCE



De: 349,90

Por: 249,90

## TÊNIS ADIDAS KUNDO BOUNCE



De: 299,90

Por: 199,90



12x s/ juros

av. nossa senhora do carmo, 58 - centro - betim - 3532-3692

# BETIM GANHA MAIS UM SHOP

## SINDICATO LANÇA SHOPPING VIRTUAL

### Até 2016, Brasil será o 4º maior mercado de comércio eletrônico (e-commerce) no mundo

Estudos mostram que o Brasil está em quarto lugar no mundo em vendas online até 2016. Isso significa que iremos ultrapassar o Reino Unido, França e Alemanha no decorrer do período; atrás somente da Inglaterra, Japão e Estados Unidos. Em 2012, o Brasil terminou o ano com participação de 3,1% e sétimo lugar no ranking internacional.

Isso representa mais de R\$ 55 bilhões de reais segundo a pesquisa que apurou a marca recorde de 1 trilhão de dólares em vendas no mundo inteiro. Ainda segundo a pesquisa, a previsão de crescimento global para 2013 é de 18,3% e o Brasil tem chance de alcançar 4,3% da fatia internacional de participação em vendas online.

Em parte, esse crescimento será impulsionado pela Copa do Mundo e as Olimpíadas, sediadas em 2014 e 2016, respectivamente. Com base nesse cenário fica claro que a hora de investir em e-commerce é agora. Abrir um novo negócio ou implantar a loja virtual em uma empresa já existente é desafio a serem vencidos, da tecnologia à estratégia de marketing.

É Neste sentido e com essa percepção que buscamos desenvolver algo inédito para que os comerciantes, sobre tudo os pequenos comerciantes também possam comercializar seus produtos e serviços através da internet, O COMCOMERCIO.COM é um shopping virtual que permitirá a abertura de lojas de qualquer setor do comércio de produtos e serviços, dividido em departamentos como: Praça de alimentação, vestuários, materiais de construção, relojoarias, veículos, turismo, imobiliárias dentre outros.

**O conceito de shopping proporciona uma visitação maior ao seu negócio, aumentando suas possibilidades de vendas.**

O espaço virtual vai permitir que lojistas cadastrem suas empresas e ofereçam seus produtos na internet, por meio de um site que disponibilizaremos. O sistema vai funcionar de maneira semelhante à de um shopping físico, onde o espaço eletrônico será locado para lojistas, subdivididas em setores e departamentos, onde cada lojista, de forma individual, administrará seu negócio. Pois, o site é auto-administrável.

O Shopping virtual COMCOMERCIO.COM terá o sistema de lojas virtuais interligados aos sistemas dos Correios, facilitando a logística e os cálculos de frete.

Também estará vinculado a sistemas de pagamento Seguro, onde o lojista como pessoa física ou jurídica, poderá comercializar seus produtos utilizando as principais bandeiras de cartão de crédito bem como através de boletos bancários.



# PING – O COMCOMERCIO.COM

## Benefícios e vantagens de se ter uma loja em um shopping virtual

- Mídia espontânea – Estar conectado ao mundo virtual
- Fidelização de Clientes
- E-mail Marketing
- Relacionamento comercial com parceiros do próprio shopping
- Ações conjuntas de divulgação



## Porque abrir uma loja virtual?

- Portas abertas ao mundo e principalmente a possibilidade de Aumento das vendas

**NÃO FIQUE DE FORA DESTE GRANDE ESPAÇO DE COMERCIALIZAÇÃO DE SEUS PRODUTOS**

  
**ComComercio.com**  
O SHOPPING DO COMÉRCIO

## SUA EMPRESA EM UM SHOPPING NA INTERNET

O comcomercio.com é um shopping virtual que tem por objetivo possibilitar que as empresas possam oferecer seus produtos ou serviços na internet, de forma segura e com baixo custo.

**MAIS QUE UM SHOPPING  
UM GRANDE PORTAL DE NEGÓCIOS!**



**MONTE SUA LOJA, FAÇA SEU CADASTRO!**

**[www.comcomercio.com](http://www.comcomercio.com)**

**31 3594.5252**



## Eleições CDL

Lojistas querem cópia de estatuto da entidade para entender como funciona. Pois, em 2008, o estatuto foi alterado com o argumento de que a FCDL – Federação das CDLs solicitou que todas as CDLs passassem seus mandatos de 2 para 3 anos. E agora? Qual o motivo da prorrogação do mandato?

## Nosso suor e sangue escorrem para São Paulo

Mesmo tendo em nossa cidade Laboratórios com mais de 30 anos de existência e com serviços de alta qualidade, alguns certificados com Iso 9000, a prefeitura faz contrato milionário com empresa de São Paulo. Labclim, Empresa que nunca atuou em nossa cidade, nem sequer posto de coleta tem. E pior! Funcionários públicos pagos com nosso dinheiro fazem todo o traba-

lho de coleta do material, cabendo a ele simplesmente imprimir os resultados dos exames.

### Perguntas:

**Fiscalização da Vigilância sanitária?**

**Como é transportado esse material?**

Qualidade dos resultados não confiáveis.

Prejuízos para nossa cidade na geração de emprego, impostos recolhidos

em São Paulo.

Enquanto isso,, nós cidadãos e empresários continuamos sem segurança para trabalhar. Somos literalmente assaltados e roubados, sacrificados não só com o nosso suor, mas também com o próprio sangue.

Srs. Vereadores, Fiscalizar as leis e os atos do executivo é de sua obrigação.

**Cabe uma CPI?**



## Hair Stylist

**GERALDS**  
CABELEIREIROS

**3532.1439**



Av. Teotônio Parreira Coelho, 400  
Jardim da Cidade-Betim/Minas Gerais  
www.cinicasempremais.com.br 31 3532-2327

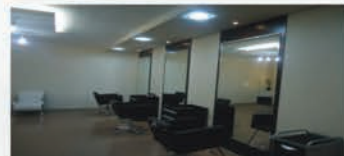
**Espaço luxuoso elaborado para atender as tendências que vão fazer sua cabeça e realçar ainda mais sua beleza.**

- Manicure e Pedicure
- Unhas de Gel
- Corte Feminino
- Corte Masculino
- Escova Progressiva 0% Formol
- Hidratações
- Argiloterapia
- Escova
- Queratinização e Cauterização
- Alongamento de Cílios
- Designer de Sobrancelha
- Maquiagem
- Penteado
- Depilação Descatável

- Dia da Noiva
- Dia do Noivo
- Dia da Debutante
- Day Spa

**Espaço exclusivo Homens**

- Manicure
- Sobrancelha
- Corte
- Tintura
- Hidratação
- Depilação Laser
- Massagem Relaxante
- Tratamento para Queda



# SL superluna

*sempre o melhor pra você*



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

## Conjunto Olímpia Bueno Franco



Localizado na região do Alterosas em Betim, o Conjunto Olímpia Bueno Franco, mais conhecido como Bueno Franco foi criado no início dos anos 80 pelo então prefeito da cidade Osvaldo Franco e batizado com o nome de sua mãe, dona Olímpia Bueno Franco. O Conjunto Habitacional ganhou o apelido de "Pombal" devido as suas casas idênticas construídas lado a lado ao longo de suas ruas. À medida que a região prosperou a maioria das casas foi reformada e/ou ampliada, dando um aspecto individual à cada residência.

Com ruas e avenidas largas, o Bueno Franco tem um aspecto de bairro tranquilo do interior e possui várias atividades comerciais. A maior concentração de lojas fica na Av. Lourival Carvalho e Rua Antonio Rodrigues Campos. Supermercados, academias de ginástica, Lan houses, vidraçarias, clínicas médicas, Pet Shops, Lojas de roupas, peças de automoveis, oficinas, açougues, drogarias e padarias são atividades marcantes no bairro.

O Sr. Adail Antunes, comprou uma farmácia no bairro há 9 anos. Atuando no segmento farmacêutico há 40 anos, ele conta que acreditou no potencial do bairro para o negócio. Segundo ele, o Bueno Franco já teve dias melhores e ele sente falta da feira que era organizada nos fins de semana pela prefeitura e reunia mais de 1500 pes-

soas em torno das barracas. Ele afirma que a feira trazia um grande movimento para a área central do bairro, onde está localizada a praça da Igreja de São Judas Tadeu. "A feira tinha de tudo. Comidas típicas, artesanato frutas, verduras, carnes e produtos em geral. Isso ajudava a movimentar o comércio para todos", conta. Segundo Sr. Adail, a feira deveria voltar, e com isso traria mais segurança para o comércio e aumento nas vendas



Igreja São Judas Tadeu

com a circulação maior de pessoas. Além disso, a feira era um ponto de encontro para os moradores do bairro e seus familiares.

Já Elizangela Rodrigues possui uma padaria bem na esquina da praça principal. Ela conta que tinha uma padaria em outro bairro da cidade, mas decidiu há 9

anos vir para o Bueno Franco por causa da maior segurança do bairro. Com 11 funcionários, Elizangela aposta no atendimento com produtos de qualidade e preço baixo para fidelizar seus clientes. "Estamos abertos todos os dias das 6:00 às 22:00, inclusive domingos e feriados", afirma.

"Quando cheguei aqui, o bairro lembrava uma cidadezinha de pouca gente", conta o empresário Márcio Oliveira Maciel. Ao longo de quase 20 anos atuando no mercado de fabricação de sorvetes e picolés, Márcio está satisfeito com a atuação no bairro. Ele investe na qualidade de seus produtos e também em promoções em datas especiais para atrair o consumidor. "Hoje distribuo meus produtos para 50 pontos de venda em Betim. Eu trabalho com 4 focos: produtos de qualidade, preço, ambiente agradável e atendimento", conclui Márcio.

Os destaques do bairro Bueno Franco são a praça principal (a maior do município), onde fica a Igreja São Judas Tadeu bem como a maioria dos estabelecimentos comerciais, e a pista Internacional de Bicross, que fica em frente a Escola Estadual Juscelino Kubitschek e junto à Avenida Edméia Matos Lazarotti, que liga o bairro diretamente ao centro da cidade e a importantes endereços como Hospital Público Regional, o Poliesportivo Divino Braga, o Betim Shopping e a unidade local da PUC.



# O SITE DA **OAB BETIM** ESTÁ DE CARA **NOVA**



*Mais moderno  
Estrutura intuitiva  
Informações dinâmicas  
Atualizações diárias*  
[www.oabbetim.org.br](http://www.oabbetim.org.br)

*Betim  
Minas Gerais  
Brasil*



[/oab.betim](https://www.facebook.com/oab.betim)



18

A inserção de Alberto Moreira Neves, conhecido como 'Beto' no setor automotivo foi em 1986, em uma oficina mecânica. Aos 24 anos, ele iniciou as atividades como ajudante de montador, depois passou para ajudante de pintura e hoje é pintor oficial. Há 16 anos, Beto integra a equipe de profissionais da Bolicar, uma oficina especializada em mecânica, lanternagem e pintura automotiva localizada no centro de Betim.

Beto é um dos mais antigos profissionais que prestam serviços à oficina e conta que para se manter neste mercado buscou sempre a qualificação. Aos 50 anos, Beto é casado com Márcia e tem 2 filhos - Gabriel de 13 anos e Maria Fernanda de 5 anos.

Segundo ele, para prestar um serviço de qualidade e não perder a clientela, ele procura trabalhar em equipe, já que o segmento depende um do serviço do outro. Ele afirma que o segmento de pintura automotiva é desafiador e a maior dificuldade é quando há lançamento de novos produtos para aplicação que exigem a busca de conhecimentos técnicos para obtenção de um melhor resultado.

'Geralmente as empresas fornecedoras dos produtos oferecem o treinamento e qualificação para aplicação dos novos produtos, o que permite sempre o aperfeiçoamento e a qualificação profissional. Para se dar bem neste ramo é preciso respeito ao cliente, dedicação

e trabalho com ferramentas e equipamentos adequados", conta.

Como o foco de seu trabalho é sempre o cliente, Beto afirma: 'Eu gosto muito de fazer parte de uma equipe. De me relacionar bem com todos da oficina, do escritório, etc.'. 'Meu trabalho exige paciência e atenção aos detalhes. Não se pode fazer com pressa. Meu trabalho é uma arte'.

Beto fala com carinho da equipe de profissionais com quem trabalha e em especial do amigo e proprietário da empresa - o 'Borginho'. 'Trabalhamos juntos em outra empresa e quanto ele montou a oficina, vim fazer parte de sua equipe. Nossa relação é de amizade e respeito mútuo'. Relata.

***“Na vida, se você não estiver bem dentro de uma equipe, você não consegue fazer bem o seu trabalho”***

Depois de tanto anos atuando nesse segmento profissional, Beto dá as dicas para os novos profissionais do mercado. Segundo ele é preciso investir na qualificação profissional, ter responsabilidade com a carreira que escolher, traçar objetivos e buscar alcançá-los. 'Acredito que o setor automotivo é muito promissor já que falta mão de obra qualificada e a remuneração é boa', ressalta. 'Acredito que é um mercado que poderia ser atendido também pelas mulheres, mas elas ainda são poucas no ramo. Não é um serviço pesado e exige a sensibilidade que as mulheres possuem por serem mais detalhistas'. 'A pintura é a roupa do carro. A cor bonita de um veículo é a primeira coisa que se repara em um carro, mesmo se ele for reformado', finaliza.

## Mais uma obrigação acessória para a contabilidade e para todas as empresas situadas em Betim



Eliene Rezende  
Delegada do CRCMG - Seccional Betim.  
Contato: delegaciarcrcbetim@equilibriocontabilidade.com.br

A Prefeitura Municipal de Betim inovou ao implantar o sistema de escrituração eletrônica GissOnline. Esse sistema oferece ao município o controle e a gestão completa do ISSQN, possibilitando a emissão de Notas Fiscais de Serviços Eletrônicas (NFS-e), a escrituração dos serviços prestados e contratados e a expedição de guias de impostos através da internet e off-line.

Todos os prestadores ou tomadores/contratantes de serviços situados em Betim deverão utilizar, obrigatoriamente, esse sistema a partir de 01/09/2013.

O prestador deverá escriturar os serviços prestados, encerrando a escrituração do mês, fazendo a impressão da guia para recolhimento do ISS próprio. Deve também, como tomador/contratante de serviços, adotar o mesmo procedimento para escriturar as notas de serviços tomados, imprimindo a guia do imposto para recolhimento do imposto retido na fonte. Tudo via internet.

Para isso, deverá ser feito um cadastro no novo sistema da Prefeitura de Betim. Todos os dados devem ser corretamente informados, principalmente o e-mail, pois será através dele que o tomador dos serviços receberá a NFS-e emitida pelo prestador.

Para utilização do sistema, as empresas receberão, via correio, um informativo constando a identificação e senha da empresa. Caso não tenham recebido, será possível resgatar esses dados no

Portal GissOnline.

As empresas que já emitiam NFS-e, terá que fazê-lo por esse novo sistema a partir de 01/09/2013. O prazo é muito pequeno para adaptação.

As empresas que já emitem NFS-e devem, portanto, verificar situação cadastral no site <http://betim.ginfes.com.br>, clicando em 'Manutenção de Cadastro'. Poderá, dessa forma, conferir dados, alterar senha, incluir logomarca e cadastrar clientes para facilitar a emissão da NFS-e.

Antes da emissão da NFS-e, será necessário solicitar Autorização para Impressão de Documentos Fiscais (AIDF). Passos: acessar o site <http://betim.ginfes.com.br>, clicar na aba 'GissOnline', utilizando a identificação e senha enviada pelo correio, depois 'AIDF/NFE', optando a seguir por 'Eletrônica'.

Após liberação da AIDF pela prefeitura, que está prevista para demorar alguns dias, a empresa deve acessar novamente o site <http://betim.ginfes.com.br>, clicar em 'NFS-e', optar por 'Acesso Exclusivo – Prestador', utilizando a mesma identificação e senha.

Em breve todas as empresas prestadoras de serviços situadas em Betim estarão obrigadas a emitir suas notas eletronicamente, ou seja, não haverá nota fiscal em papel em nosso município. Por isso, devem se antecipar, acessando os Manuais da Nota Fiscal Eletrônica de Serviços (NFS-e) e da GissOnline para se prepararem para essa nova realidade de Betim.

Para as empresas que não possuem um computador com acesso à internet, a prefeitura disponibilizará uma Central de Atendimento para que a empresa possa realizar sua escrituração e emitir a guia para pagamento do imposto.

A obrigatoriedade de encerramento da escrituração pela GissOnline permanece mesmo que não tenha havido movimento, ou seja, mesmo que não tenha ocorrido serviços prestados ou tomados em determinada competência. A partir dessa premissa constata-se que nem as empresas inativas e nem as entidades sem fins lucrativos ficaram desobrigadas de cumprir essa nova obrigação também.

Importante destacar que todas as empresas devem consultar a autenticidade das Notas Fiscais de Serviços Eletrônicas, acessando a opção 'Autenticação Notas' no site <http://www.betim.mg.gov.br>.

O sistema permite imprimir guia avulsa para facilitar o recolhimento do imposto, mas a escrituração deverá ser realizada posteriormente.

As empresas devem ler os Manuais constantes no Portal GissOnline para obter informações como software para navegar, configurações e como acessar cada serviço, através do link [http://portal.gissonline.com.br/help\\_portal/manuais/manual\\_operacional.pdf](http://portal.gissonline.com.br/help_portal/manuais/manual_operacional.pdf). Persistindo dúvidas, o contabilista deverá ser consultado para orientações complementares.



Estamos num período um pouco mais frio, mas o fato é que os ventos ao longo do ano sopraram a favor do mercado de sorvetes, que vivencia um crescimento inédito alavancado por dois fenômenos: na alta estação as fortes ondas de calor em locais, que antes tinham temperaturas mais amenas, e também o fortalecimento da economia brasileira, que impulsionou o consumo generalizado das classes mais populares.

Na caminhada deste crescimento de mercado, há 19 anos, Márcio Oliveira Maciel juntamente com sua esposa, Marina Dias investiram no bairro Bueno Franco, em Betim, na montagem da Sorveteria Poliana.

Segundo Márcio, o ponto estratégico motivou a montagem e possibilitou o crescimento da empresa. Hoje são 2 lojas: uma no Bueno Franco e outra na Praça do Óleo e mais 50 pontos de venda em Betim, Contagem e Belo Horizonte.

‘Nosso preço é bem atrativo em relação a outras empresas do mercado. Conseguimos atrair pessoas de diversas regiões na cidade’, afirmam os empresários.

Márcio afirma que trabalha com 4 focos na gestão de sua empresa: Produtos de qualidade, atendimento, ambiente e preço diferenciado. Além disso, a empresa procura tratar os funcionários como pessoas da família. Isso ajuda a garantir a qualidade dos produtos e atendimento.

De acordo com Marina, o processo de produção é focado na qualidade do produto. ‘Nós utilizamos o leite em pó integral e fazemos a processo de pasteurização, com a gordura vegetal, glicose e ingredientes que ajudam a ter um produto com mais cremosidade e mais consistência. A durabilidade também é maior’, afirma.

Como umas das ações promocionais da sorveteria, todo ano em setembro e novembro, mês de aniversário das lojas, Márcio e Marina organizam um evento com brincadeiras, recreação e venda de produtos da sorveteria pela metade do preço. Segundo eles, a ação já é esperada pela população e atrai um público cada vez maior de adultos, crianças e adolescentes.

Outro grande diferencial da empresa

é contar com uma das maiores variedades de produtos do mercado de sorvetes. Há sorvetes de vários tamanhos e muitos sabores, além de uma deliciosa linha de picolés de fruta, cremosos, e com cobertura

Os produtos da Sorveteria Poliana se destacam por serem fabricados com ingredientes frescos e selecionados. ‘Sempre buscamos integrar alimentos em sua forma natural, como frutas, sucos, polpas e grãos. Nosso maior compromisso é criar produtos que despertem os sentidos dos nossos consumidores, levando-os a ter uma experiência agradável e de prazer’.

O sorvete hoje é vendido por kilo, com preço médio de 16,80kg e os picolés com preços entre 0,90 e 2,50. A qualidade dos produtos e os preços mais em conta têm atraído consumidores de empresas e escolas. ‘Atendemos muito ao segmento de eventos em festas de casamento e eventos de empresas, já que o sorvete é utilizado como sobremesa’ afirma Marina. ‘Estamos apostando no sucesso, pois oferecemos produtos de qualidade a preços acessíveis’, finaliza.

Matriz - Fábrica/Loja  
Endereço: Av. Antonio Rodrigues Campos, 428, Bueno Franco  
Betim - MG, 32671-740  
Tel.: (31) 3532-3563  
E-mail: contato@sorveteriapoliana.com.br

Matriz - Loja  
Endereço Rua do Rosário, 507 Praça do Óleo, Angola  
Betim - MG, 2604-165  
Tel.:(31) 4127-1204

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



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

Rua João Rodrigues da Silva,  
428 - Bueno Franco  
(31) 3532-3563



Rua do Rosário,  
507 - Angola  
(31) 4127-1204

## EVENTOS ORGANIZADOS PELA ACE BETIM REÚNEM EMPRESÁRIOS



Betim Business

A ACE Betim (ACIABE 30 Anos) realizou no mês de Agosto, dois grandes eventos: o Betim Business no dia 20 e a 11ª Reunião do Ano com o tema: 'A Experiência do Modelo Japonês de desenvolvimento ambiental e oportunidades de negócios', no dia 27. O Betim Business foi uma iniciativa da Empresa Tratenge, que em conjunto com a ACE Betim, trouxe o consultor empresarial e palestrante de renome 'Cristiano Lopes'. O evento foi realizado pela manhã, no salão Trianon e contou com a participação de empreendedores do município, cobrindo todos os segmentos econômicos da cidade.

Na reunião do dia 27, o Diretor da ACE Betim, João Ricardo falou sobre suas experiências em visita empresarial no Japão. João Ricardo, que também é diretor da empresa Eccox ambiental, esteve recentemente em missão empresarial no Japão, e lá conheceu de perto a tratativa das indústrias locais com seus resíduos.

Segundo ele, tais tratativas não são difíceis de serem aplicadas nas indústrias brasileiras, e que uma vez observado o modo de operação dos japoneses, os resíduos deixarão de ser apenas 'lixo' para tornarem-se uma importante fonte de recursos para a própria

indústria e com ganho ambiental para todos.

Já o prefeito de Betim, Carlaile Pedrosa e Secretário de Desenvolvimento Econômico, Fabrício Freire que também tiveram fala no evento abordaram sobre o setor produtivo no município.

De acordo com o Presidente da ACE, Tomaz Brum, as reuniões temáticas da ACE Betim acontecem uma vez por mês e têm como objetivo potencializar conhecimento e experiências, que em conjunto com os encontros de negócios promovidos pela entidade, aproximam o empresariado local, abrindo um enorme leque de oportunidade de negócios.



Reunião Temática



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

## “Curtir” é pouco...

Um dia desses ‘curti’ um vídeo do Caetano Veloso, postado no facebook. Um ‘barato’. Nele o artista tenta explicar o significado da palavra ‘curtir’. Isso em 1978. Em um trecho ele diz: ‘curtir é talvez viver com intensidade... aprofundar uma coisa...’ Observe como, depois de três décadas, o termo ‘curtir’ assumiu contornos totalmente opostos. Clicar nessa palavrinha mágica pode representar a superficialidade, já que as redes sociais costumam ser palco de fantasias, ilusões, egos. Ou não? Paraphraseando o próprio Caetano.

Ainda, segundo a minha reflexão, o ‘curtir’, de certa forma, assumiu o papel do feedback que deveríamos praticar constantemente, de forma pessoal. Se só

curtimos os posts, perdemos a oportunidade de fazer um elogio sincero, dar um abraço, e quando oportuno, fazer uma crítica construtiva. O ‘curtir’ não deve substituir o feedback, sob pretexto da facilidade tecnológica.

Dar feedback é realimentar, responder, reagir à mensagem enviada. Podemos aplicar esse conceito de forma restrita ou ampla, por exemplo: dar retorno a um e-mail é um feedback mais simples (e mesmo assim muitos não o fazem...), já uma conversa com um filho sobre seu comportamento, ou com alguém, no trabalho, pode ser um feedback mais complexo. Também podemos classificar o feedback como positivo (um elogio) ou negativo (um crítica).

Mesmo antes do condicionamento das pessoas às redes sociais, já era comum a falta de feedback. Hoje, as dificuldades (e a falta) do relacionamento interpessoal está tornando a prática do feedback ainda mais escassa. Esse é um dos principais desafios da gestão de pessoas nas organizações, já que essa ferramenta é uma das mais importantes que podemos utilizar como líderes, porque é por meio dele que podemos ajudar alguém a se desenvolver.

E você, recebe feedback das pessoas com quem relaciona? Tem dado feedback? Tem dificuldade para fazer isso? Na próxima edição daremos algumas dicas para ajudá-lo a aplicar essa ferramenta. Fique atento!

22

### Jornal do COMÉRCIO

JCBR - Jornal do Comércio de Betim e Região

**Anuncie nesta mídia de resultados!**

O jornal do COMÉRCIO é uma publicação do Sindicato Patronal do Comércio de Betim, Igarapé, São Joaquim de Bicas, Juatuba, Esmeraldas e Mateus Leme. Editado mensalmente, possui uma tiragem de 5.000 exemplares, atingindo um público-alvo de 25.000 leitores.

**Não perca esta chance!** Fale diretamente com seu cliente anunciando no JORNAL DO COMÉRCIO. Em formato revista, esta publicação tem uma durabilidade maior que as demais mídias impressas. Um anúncio bem produzido e focado pode ser o seu melhor vendedor mostrando os diferenciais de sua empresa.

LIGUE JÁ:

(31)3594-5252

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

**Promoção SindBetim - Comércio é nosso negócio**

Incentivo Cultural = Frase Premiada Edição nº008

**Ganhe um celular Galaxy Y**

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

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

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

Tema: (Criança) \_\_\_\_\_

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

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

#### Regulamento:

Para concorrer, os comerciantes e comerciários deverão preencher completamente este cupom, entregá-lo no SindBetim ou por email **através de foto ou escaneado** para [comunicacao@sindbetim.com.br](mailto:comunicacao@sindbetim.com.br), até o dia 4 de outubro de 2013. A frase vencedora será aquela que melhor se identificar com o tema proposto. Os ganhadores no ato da retirada do prêmio autorizarão o uso de sua imagem para publicação. Só poderão participar comerciantes e comerciários devidamente identificados, sendo uma frase por pessoa. Veja mais detalhes do regulamento no site: [www.jcbr.com.br](http://www.jcbr.com.br)

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





Mária Werneck  
werneckhit@sindbetim.com.br

# HIT DO COMÉRCIO



O Movimento Nossa Betim recebeu no dia 23 de agosto o diploma de honra ao mérito da Câmara Municipal de Betim. A moção da Casa Legislativa é um reconhecimento pela atuação contínua do Movimento em busca da melhoria da qualidade de vida da população. Na foto os integrantes da secretaria executiva da organização – Pedro Carlos, Suellen Oliveira, Oswaldo Barbosa e Cynthia Nogueira.



Parabéns e felicidades ao casal de modelos de nossa cidade recém casados, Marcos Jardim e Juliane Késsia.



## Soprando velinhas

Parabéns às aniversariantes do mês Duda (20/09), filha do colaborador do Jornal do Comércio, Lincoln Ferreira e a Cantora Anna Karina (04/09)



Fernanda Brito em palestra sobre marketing pessoal em evento organizado pela Ame na FGV

23



O Jovem Empresário Lucas Aguiar (à esquerda) e os funcionários Gilson e Wellington na inauguração da mais nova loja Drogaria Souza Aguiar, no Bairro São Caetano



Betim Run up agitou a cidade no dia 18 de agosto



Parabéns às ganhadoras do concurso Frase Premiada do mês de agosto Kelly Aparecida Dias Silva (Móveis São Geraldo) e Ednalva Luiz de Jesus (Casa Ady)

## FAÇA PARTE DA COLUNA HIT DO COMÉRCIO

Envie informações sobre seu evento para o email [comunicacao@sindbetim.com.br](mailto:comunicacao@sindbetim.com.br) ou ligue para (31)3594.5252

Aciabe  
agora é  
**ACE**

**30 ANOS**  
fortalecendo  
o empresariado



FOTON

O MOMENTO PARA  
FAZER O MELHOR NEGÓCIO  
ESTÁ CHEGANDO!



**FEIRÃO**  
**DE**  
**IMÓVEIS**

EM OUTUBRO. AGUARDE.



SEJA UM EXPOSITOR. AGENDE UMA VISITA.  
Informações pelo [executivo@aciabe.com.br](mailto:executivo@aciabe.com.br) ou  
pelos telefones 3043-2308 / 3544-0544.

