

Jornal da Ascipam

Associação Empresarial de Pará de Minas

Mala Direta Postal
Básica
9912204927/2008-DRMG
ASCIPAM



O jornal do Empresário | Pará de Minas, agosto 2015 | Ano XX | Número 239 | www.ascipam.com.br

Vem aí...
Um jantar recheado de novas ideias!

Agende esta data **20 outubro**

Ascipam
Associação Empresarial de Pará de Minas

EMPRESÁRIO DO ANO 2015

Páginas 3

Retire seu convite na Ascipam e participe desta grande festa.

Super Prêmios faz a alegria de consumidor



Página 3

Quem faturou o prêmio foi Viviane Nascimento, que já faz planos com o vale-compras de R\$5.000,00

Prontomed e Ascipam: parceria de sucesso



Páginas 5

Os laços foram ainda mais fortalecidos com a comemoração de um ano trabalhando juntos.

Mais um encontro reúne empresários na Ascipam

Café com ideias

Ascipam
Associação Empresarial de Pará de Minas

O Cenário Econômico e as Perspectivas para 2016

Página 3

A segunda edição do Café com Ideias foi um sucesso, superando as expectativas de público.

EXPEDIENTE



JORNAL DA ASCIPAM

é uma publicação da
Associação Empresarial de
Pará de Minas

Ano XX - Número 239
Agosto 2015

Presidente

Carlos Henrique de Souza

Vice-Presidente

Sandra Araújo

Diretor Administrativo

Evandro de Oliveira Silva

Diretor Financeiro

Eduardo de Almeida Leite

Diretor de Produtos e

Serviços

Sérgio Raimundo Marinho

Diretor Comercial/ Expansão

Cláudio Márcio de Moura Cabral

Diretor de Eventos e

Comunicação

Paulo Augusto Teixeira Duarte

Diretor Social e Comunitário

Énio Fonseca Amaral

Diretoria Assistente

Alexandre Machado de Oliveira

Daniel Chaves Peixoto

Giovanni Rodrigo Diniz

José Dimar Mendes

Maria Cristina Aparecida de Almeida

Nilson Mendes dos Santos

Silvana Aparecida Ferreira Araújo

Conselho Fiscal Efetivo

Mário Augusto Silveira Pinhão

Márcia Cecília de Araújo

Ronaldo Pinto Coelho Mendes

Suplentes Conselho Fiscal

Haroldo M. Faria Pinto

José Fernandes Guimarães

Milton Henriques Guimarães

Diagramação

Publique

producao@publiqueweb.com.br

(37) 3231-3400

Redação

Publique

Rua Benedito Valadares, 478, sl 104

Centro - Pará de Minas -MG

Fone (37) 3231-3400

As matérias assinadas são de inteira
responsabilidade de seus autores.

ASCIPAM EM DIA

Carlos Henrique de Souza



Carlos Henrique de Souza
Presidente

Caros associados,
Diante do triste e lamentável momento da história do Brasil, com contínuos escândalos de corrupção, reproduzimos o texto: "Precisa-se de matéria prima para construir um país", do escritor João Ubaldo Ribeiro. "Provocativo e oportuno, ele fala sobre nós, brasileiros, trazendo a lição de que a verdadeira mudança na atual conjuntura depende de cada cidadão", comentou Lázaro Luiz Gonzaga, presidente da Fecomércio.

João Ubaldo Ribeiro nos escreve: "A crença geral anterior era a de que Collor não servia, bem como Itamar e Fernando Henrique. Agora alguns dizem que Lula não serviu e que Dilma não servirá para nada..."

Por isso, estou começando a sus-

peitar que o problema não esteja no ladrão corrupto que foi Collor, ou na farsa que foi o Lula. O problema está em nós. Nós como povo. Nós como matéria-prima de um país.

Veja... Pertencemos a um país onde a "esperanza" é a moeda que sempre é valorizada, tanto ou mais do que o dólar. Um país onde ficar rico - da noite para o dia - é uma virtude mais apreciada do que formar uma família baseada em valores e respeito aos demais.

Pertencemos a um país onde, lamentavelmente, os jornais jamais serão vendidos como em outros países; pondo umas caixas nas calçadas onde se paga por um só jornal e se tira um só jornal, deixando os demais onde estão.

Pertencemos ao país onde "empresas privadas" são papelarias particulares de seus empregados desonestos, que levam para casa, como se não fosse roubo, folhas de papel, lápis, canetas, clipes e tudo o que possa ser útil para o trabalho de seus filhos e/ou para eles mesmos.

Pertencemos a um país onde a gente se sente o máximo porque conseguiu "puxar" a tevé a cabo do vizinho; onde a gente fraudava a declaração de imposto de renda para não pagar imposto, ou pagar menos.

Pertencemos a um país onde a falta de pontualidade é um hábito. Onde os diretores das empresas não valorizam o capital humano. Onde há pouco interesse pela ecologia; onde as pessoas atiram lixo nas ruas e, depois, reclamam do governo por não limpar os esgotos. Onde o povo saqueia cargas de veículos acidentados nas estradas, pega atestado médico sem estar doente (só para faltar ao trabalho)... Um país onde; quando se viaja a serviço pela empresa, se o almoço custou 10, pede-se nota de 20. Um país, onde se comercializa objetos doados nessas campanhas de catástrofes, compra-se produtos pirata, mesmo com a plena consciência de que são pirata.

Um país onde, quando se encontra algum objeto perdido na maioria das vezes não devolve; um país onde se falsifica tudo, tudo mesmo!... Só não se falsifica aquilo que ainda não foi inventado. Um país, por fim, onde se quer que os políticos sejam honestos. Um país onde fazemos um monte de coisa errada, mas nos esbaldamos em criticar nossos governantes.

E o brasileiro reclama de quê, afinal?

Aqui, nossos congressistas trabalham dois dias, por semana, para aprovar projetos de leis e leis que só servem para afundar o que não tem; para encher o saco dos que têm pouco, e beneficiar só a alguns.

Como "matéria-prima" de um país, temos muitas coisas boas, mas nos falta muito para sermos os ho-

Precisa-se

mens e as mulheres de que nosso país tanto precisa.

Esses defeitos, essa "esperteza brasileira" congênita, essa desonestidade em pequena escala, que depois cresce e evolui até se converter em casos de escândalo, essa falta de qualidade humana, mais do que Collor, Itamar, Fernando Henrique, Lula ou Dilma, é que é real e honestamente ruim, porque todos eles são brasileiros como nós, eleitos por nós, nascidos aqui, não em outra parte do mundo...

Entristeço-me. Entristeço-me porque, ainda que Dilma renunciasse hoje mesmo, que o próximo presidente que a suceder terá que continuar trabalhando com a mesma matéria-prima defeituosa que, como povo, somos nós mesmos.

Um próximo presidente não poderá fazer nada... Na verdade, não tenho nenhuma garantia de que alguém o possa fazer melhor. Mas enquanto alguém não sinalizar um caminho destinado a erradicar, primeiro, os vícios que temos como povo, ninguém servirá.

Não esperemos acender uma vela a todos os santos, a ver se mandam um messias. Nós temos que mudar! Um novo governante com os mesmos brasileiros que aí estão não poderá fazer nada... Está muito claro... Somos nós os que temos que mudar.

Sim! Decidi procurar o responsável, e estou seguro de que o encontrarei quando me olhar no espelho, hoje!"

Vale a reflexão. Até a próxima!

CANTO DE PÁGINA

Pedro Moreira

Um teimoso educado

Em nosso tempo de estudantes, eu e meu amigo João Teodoro editávamos, numa gráfica de Belo Horizonte, o saudoso "Jornal Paraense", composto num trambolho chamado "linotipo". A desajeitada máquina estava mais para um dinossauro do que para um simples equipamento gráfico. À época, porém, ela figurava entre as maravilhas da tecnologia do setor.



Pedro Moreira é professor de Português, revisor, consultor, autor dos livros "Casos & Coisas do Pará Antigo", "Cronicontos" e "O Pássaro e a Dona & Outros Textos", coautor da coletânea "Pará de Minas, meu amor".

O jornal era um tabloide bem escrito, português asseado, diagramação atraente, com editorial, reportagens, artigos, crônicas e colunas variadas. Não sem razão, brilhava como destaque nas exposições de jornais do interior, comuns naquele tempo.

Como revisor do semanário (eventualmente um de-vez-em-quandário...), eu visitava com frequência a gráfica onde ele era confeccionado. Entre os funcionários encarregados de operar os tais trambolhos, havia um norderstino autointitulado "estudioso" da língua portuguesa, fato que justificava a presença de alguns livros tira-dúvidas, afora um gordo dicionário, tudo muito bem disposto numa estantezinha, no fundo da gráfica.

Ser "estudioso" do idioma lhe conferia certa moral para questionar construções por acaso usadas em nossos textos, coisa que ele fazia com firmeza admirável, mas sem constrangimento nem arrogância. No fundo, era uma criatura bem-intencionada.

Uma vez, ao noticiar os transtornos causados à cidade por uma tromba d'água, escrevi que "as águas ALAGARAM a praça, chegando a inundar algumas casas". Ao revisar a matéria, notei um

equivoco: o rapaz havia composto ALARGARAM a praça. Cortei o "R" intruso, resgatando o verbo original ALAGAR, isto é, inundar, transformar em lago. O moço insistia em interpretar a mensagem por outro ângulo porque, em seu entendimento, a força das águas tinha sido tamanha a ponto de ALARGAR a praça, tornando-a mais larga...

Após uns dez minutos de diálogo, confessou desconhecer o verbo "alagar", tal como eu havia escrito. Ao cabo das contas, ele se deu por vencido. Ainda bem que se tratava de um teimoso educado, acima de tudo respeitoso e humilde. Nem foi preciso consultar o dicionário adormecido lá num cantinho da gráfica. (Ah, psicótico predisposto à paz é outra coisa...)

Já o psicótico renitente esbraveja, esperneia, se encrespa. Não entrega os pontos, nem que a vaca tussa... Afinal, de um jeito ou de outro, acha que vai conseguir "provar" a sua falsa verdade.

Cartão Ascipam: um benefício para os associados

O uso deste serviço garante vantagens para todos os envolvidos



Ricardo Praxedes, proprietário do Posto Paraense, aposta nos bons resultados

Além de garantir a alegria de várias pessoas que faturam vale-compras através da promoção Quinhentão na Mão, o Cartão Ascipam tem garantido a satisfação e comodidade de todos os seus usuários a todo o tempo, facilitando a vida não somente de quem o usa, como também das empresas e de quem o recebe no ato da compra. Todos eles a cada dia mais aprovam o uso do Cartão Ascipam.

A empresa Champ Alimentos aderiu ao Cartão Ascipam e oferece a seus colaboradores.

“O maior benefício foi concentrar todas as despesas em um único convênio, pois antes do Cartão Ascipam tínhamos convênios com várias empresas de diversos segmentos e isso aumentava o serviço no Departamento Pessoal. Os colaboradores ficaram satisfeitos com o Cartão Ascipam, pois é até um status para eles terem um cartão de compras. Quanto a rede de descontos, acho que

os estabelecimentos que aceitam o cartão têm suprido as necessidades, pois vários estabelecimentos de diversos setores são conveniados. O Cartão Ascipam facilitou no planejamento e na organização dos pagamentos para os colaboradores, e com o crédito mensal concentrado em um único lugar, eles, além de terem mais opções de compras, sabem o limite que podem usar mensalmente”, Ana Gaira, gerente financeiro da empresa Champ Alimentos.

O grupo do Posto Paraense também passou a receber o Cartão Ascipam e colhe bons resultados.

“Já estávamos sentindo a necessidade de trabalhar com o Cartão Ascipam devido à procura e quando ofereceram foi colocado primeiro no Posto Paraense II. Teve uma aceitação muito boa, tanto na loja de conveniência como na bomba de combustível. Daí foi colocado também no Posto Paraense I,

onde também está havendo uma ótima aceitação e já estamos pensando em colocar no Paraense III. Isto fez com que aumentasse também o número de clientes, sabendo que nos postos podem utilizar o cartão. Hoje também nossos colaboradores recebem o Cartão Ascipam para fazerem suas compras nas farmácias da cidade. Acho que o Cartão Ascipam está bem posicionado no mercado e nós, como empresários locais temos que acreditar, pois é bom tanto para os colaboradores como para as empresas”, Sócio-proprietário do Posto Paraense, Ricardo Praxedes

Os funcionários públicos de Pará de Minas fazem o uso do Cartão Ascipam e afirmam que trouxe muitos benefícios, pois abriu oportunidade de comprar o que precisar devido à grande rede de conveniados.

“A Prefeitura ter aderido ao Cartão Ascipam ajudou a todos nós, servidores efetivos, porque nem é mesmo necessário abrir crédito em uma loja, ou às vezes é preciso comprar algo em um supermercado e não está com o dinheiro naquele momento. Eu e meu marido utilizamos o cartão todos os meses. Para facilitar ainda mais, podemos tirar o relatório no site da Ascipam e fazer um planejamento para saber quanto vai receber no pagamento”, Aparecida Batista Menezes, servidora pública na Secretaria de Fazenda.

Mais uma vencedora na promoção Super Prêmios

Uma paraense faturou R\$5.000,00 em vale-compras para gastar como quiser no comércio local



Viviane Nascimento e Silvânia Araújo comemoram

dedora Silvânia Araújo, com um vale-compras de R\$500,00.

Além de ter faturado o prêmio, na mesma semana ela foi surpreendida com a notícia da chegada de seu segundo filho. “Achei que nunca ia ter esta sorte, mas uma hora chega. Sempre participo das promoções da

Ascipam nem que seja com um cupom.”, explica.

No dia 12 de agosto foi realizado o sorteio da promoção Super Prêmios, etapa Dia dos Pais.

O sorteio aconteceu nos estúdios da TVI, sendo transmitido ao vivo.

Cerca de 170.000 cupons foram distribuídos, superando a promoção do Dia dos Namorados.

A grande vencedora foi Viviane de Souza Moreira Nascimento, que foi premiada com um vale-compras no valor de R\$5.000,00.

Viviane comprou na Chinelaria Serjão, premiando também a ven-

Durante a transmissão, os telespectadores que ligaram concorreram também a vale-compras de R\$250,00. Os ganhadores foram Lyandra Coutinho Ferreira e Marcelo José Guimarães.

Para o presidente da Ascipam, Carlos Henrique de Souza, esta etapa representa mais uma promoção de sucesso.

No dia seguinte ao sorteio já foram disponibilizados os cupons para a etapa do Dia das Crianças. Desta vez serão distribuídos cerca de 200.000 cupons.

Aumenta expectativa para o Empresário do Ano

Paraenses aguardam pela grande noite em que os representantes do empresariado local serão homenageados



Os convites podem ser retirados na Ascipam

Cada vez mais aumenta a expectativa pra o Empresário do Ano 2015, o grande evento realizado pela Ascipam, que envolve toda a cidade.

Os empresários que mais se destacaram nos últimos 12 meses já foram escolhidos através de uma votação pela internet.

Foram escolhidos empresários

no comércio, indústria, prestação de serviços e agronegócio, além do quesito Sustentabilidade Empresarial e destaque dos centros comerciais Bela Vista, Santos Dumont e São Francisco.

A votação foi feita durante todo o mês de julho e agora toda a população aguarda para saber quem será o Empresário do Ano.

O evento acontece no dia 24 de setembro no Patafufo Country Club e todos os paraenses poderão acompanhar ao vivo através da transmissão pela TVI.

Como será o Brasil em 2016?

O 2º Café com Ideias discutiu o momento atual do país vislumbrando o novo ano



A palestrante Luana Oliveira entre os diretores da Ascipam



Empresários lotaram o salão multiuso da Associação

Depois do grande sucesso da primeira edição, foi realizado no dia 25 de agosto o 2º Café com Ideias, promovido pela Ascipam.

A primeira edição do evento falou sobre “Como gerar sua própria energia elétrica”, com palestra ministrada por Gustavo Malagoli Buiatti.

Desta vez o tema proposto foi “O Cenário Econômico e as Perspectivas para 2016”, assunto oportuno devido ao que o país tem passado e uma pergunta que inquieta muita gente.

A palestra foi ministrada pela supervisora da área de Estudos Econômicos da Fecomércio MG, Luana Thamiris de Oliveira.

Segundo ela, este difícil momento para o empresariado foi analisado criteriosamente. “A proposta foi de levar para o

empresário a percepção do que está acontecendo, não somente no cenário econômico como também no cenário político, que está tendo uma grande interferência na economia”, explica.

Segundo o presidente da Ascipam, Carlos Henrique de Souza, este projeto vem justamente atender aos anseios do empresariado paraense. “Vamos buscar entender este momento que estamos vivendo, o que está acontecendo e o que está por vir para que se possa fazer um planejamento adequado para as nossas empresas vislumbrando o que acontecerá no mercado no próximo ano”, destaca.



Pedágio na BR-262: Quais são os benefícios?

Diversas estratégias fazem parte do planejamento da empresa responsável pelo serviço



A praça foi instalada na BR-262 que liga a região metropolitana de Belo Horizonte ao Triângulo Mineiro

Desde o anúncio da duplicação da BR-262, grandes expectativas tomaram conta dos paraenses, devido à proximidade com a capital mineira e, que com isto, vários benefícios poderiam chegar mais rápido até Pará de Minas vindos através da rodovia duplicada.

Hoje, depois da duplicação ser uma realidade, recentemente o trecho que liga a região metropolitana de Belo Horizonte ao Triângulo Mineiro passou a contar com o serviço de pedágio.

A empresa que recebeu a concessão do serviço foi a Triunfo Participações e Investimentos. A empresa já possui a concessão de 5 rodovias, um aeroporto e duas hidrelétricas.

A concessão foi dada em 2013

através do leilão de concessões rodoviárias do Governo Federal.

Das concessionárias inscritas, a Triunfo ofereceu o maior desconto, com deságio de 52%.

A partir daí, foi criada a Triunfo Concebra, empresa de fins específico, exclusivamente para administrar a 262 e também a BR-060 e 153.

Segundo informações da Assessoria de Imprensa da Concebra, foram investidos cerca de R\$ 2 bilhões na implantação da concessão, sendo construídos 24 prédios para o serviço de atendimento ao usuário.

Foi feita a duplicação de 70 km na BR-262, entre Campo Florido e Uberaba, 11 praças de pedágio, contratação de 1500 pessoas nos municípios com território no tre-

cho concedido, aquisição de toda a estrutura para atender o usuário, como caminhões de guincho, ambulâncias, carreta de captura de animais e viaturas de combate a incêndio.

Outro benefício foi que a Concebra revitalizou toda a sinalização dos 1.176 km e mantém serviço de limpeza e roçagem.

Pelo contrato, nos próximos cinco anos, a Concebra tem o compromisso de duplicar mais 600 km em Minas Gerais.

Na BR-262 será duplicado o trecho que liga Uberaba a Nova Serrana.

Além disso, serão instaladas câmeras de monitoramento, garantindo mais segurança e comodidade na rodovia.

Produtores participam de curso de suinocultura

A reprodução de suínos foi o tema de um grande encontro em Pará de Minas

Para uma melhor qualidade na produção de suínos, desde maio são utilizados na região equipamentos de alta tecnologia com relação à inseminação artificial.

Isto se deve graças ao empenho da Coopercentral, uma cooperativa formada pela Cogran, CoperOeste e CoperOnça.

Segundo o veterinário responsável, Eder Batalha, neste processo é utilizado um tanque para garantir qualquer interferência na produção e uma máquina que também ajuda na qualidade.

Após o trabalho de implantação de todos os equipamentos que aconteceu em abril, foi realizado no dia 15 de julho o curso de reprodução de suínos com o intuito de passar informações para os produtores.

Este encontro aconteceu no Sindicato Rural e foi o terceiro realizado pela empresa Bretanha, sendo o primeiro na região.

Profissionais mostraram o que há de mais moderno para que se tenham bons resultados.

Exposição conta a trajetória de Benedito Valadares

Um dos maiores políticos do país é orgulho para sua cidade natal, Pará de Minas



Ana Maria Campos apresentou as fotos e objetos do paraense

O Museu de Pará de Minas abriu suas portas para que os paraenses possam conhecer mais a história de um dos filhos ilustres da cidade, o político Benedito Valadares.

A exposição "Benedito Valadares, Ícone da Política de Minas" apresenta toda a trajetória do po-

lítico que teve representatividade na política nacional.

A gerente do Museu, Ana Maria Campos, conta que diversos autores afirmaram que o maior talento de Benedito era justamente o de descobrir talentos. "Desta forma, ele colocava os novos talentos ao seu lado. Um grande exemplo que posso citar é o ex-presidente JK", conta.

Benedito foi um nome que se destacou no cenário político brasileiro e hoje em dia em sua terra natal dá nome à principal rua da cidade, onde se concentra o maior ponto comercial, despertando assim a curiosidade tanto dos conterrâneos como dos turistas em saber mais sobre sua história. "Merecidamente a rua principal de Pará de Minas recebeu o nome dele no dia 4 de dezembro de 1937, quando era governador do Estado", ressalta.

Novo sacolão oferece produtos frescos e de qualidade

O Sacolão Bariri está localizado próximo a um dos principais cartões postais da cidade



Amanda Magalhães e João Bosco Maia, proprietários do mercado

No dia 26 de junho foi inaugurado em Pará de Minas o Sacolão Bariri, localizado no entorno do Parque do Bariri.

O investimento foi feito por Amanda Magalhães Maia e João Bosco Maia Filho. Segundo João Bosco, o grande diferencial do novo

sacolão está na qualidade das verduras e frutas, sendo que são compradas diretamente dos produtores e assim oferece alimentos com menos agrotóxicos.

Ele explica que a opção pela descentralização foi por causa da facilidade que o bairro oferece para que os clientes possam estacionar os carros.

De acordo com o proprietário, a cada dia a clientela aumenta mais e tem recebido vários elogios tanto pela qualidade dos produtos como pelo preço oferecido.

O Sacolão Bariri é o mais novo associado Ascipam, que se filiou devido à procura dos clientes pelo Cartão Ascipam.

O sacolão está localizado na rua Brasília, 62, no bairro São José.

Natal Iluminado Ascipam

Chegou mais uma oportunidade para você otimizar suas vendas de fim de ano.



WORKSHOP SENAC:
ATUALIZAÇÃO EM VITRINISMO
ESPECIAL NATAL

Período: 28.09 a 02.10.15 - segunda a sexta

Carga Horária: 14 horas

Objetivo: Aperfeiçoar profissionais para elaboração e montagem de vitrines e mostruários em lojas, estabelecimentos e similares, preparando esboços originais para o desenvolvimento de projetos adequando-os na promoção de venda.

Conteúdo: - Vitrine: Conceitos, objetivos e tipos

- Materiais Básicos: Finalidade, manejo, elementos da composição de uma vitrine
- Planejamento: Levantamento de necessidades, elaboração de esboço, confecção dos elementos.
- Execução e desenvolvimento na montagem da vitrine.

Pré-requisitos: - Ensino Médio completo
- Mínimo 18 anos

Investimento: 10 x R\$ 15,00 (com pagamento no boleto Ascipam)

Mais informações: Sandra Lopes - 3232-9800 | 3232-9806

REALIZAÇÃO:



Ascipam e Prontomed: um ano de parceria e resultados

As duas entidades comemoram o trabalho feito que visam garantir qualidade de vida



O presidente da Prontomed Waldemar Henrique Rausch Junior entre os diretores da Ascipam

A Ascipam e a Prontomed comemoram um ano de parceria.

Entre tantos benefícios aos conveniados, chama a atenção a preocupação da Prontomed quanto aos acidentes de trabalho e atendimento imediato em nível nacional.

Segundo o presidente da Pronto-

med, Waldemar Henrique Rausch Junior, isto proporciona uma nova opção para as empresas associadas da Ascipam e existe ainda um grande mercado para ser explorado.

De acordo com ele, a Prontomed tem um perfil semelhante ao da Ascipam, que é o de trabalhar pela

coletividade, não somente pelas ações corretivas, mas principalmente as preventivas. "Desde sua fundação, a Prontomed sempre teve o perfil de trabalhar com benefícios empresariais e trabalhar também a qualidade de vida dos colaboradores é um propósito", explica.

Para o Diretor de Produtos e Serviços da Ascipam, Sérgio Marinho, esta parceria é totalmente positiva. "Os associados aderiram ao projeto e à parceria. Aos interessados em aderir, basta procurar o Departamento Comercial da Ascipam", destaca.

Com 44 anos no mercado, a Prontomed atua em 30 cidades da região Centro-Oeste. Há 10 anos em Pará de Minas, já conta com mais de 4 mil usuários prestando atendimento com mais de 40 especialidades médicas.

Polo Wear chega a Pará de Minas

A franquia foi inaugurada e aprovada pelos paraenses



Renata Teixeira e Denise Nicácio lançaram a loja com um coquetel para seus clientes

Já atuantes no mercado há 6 anos com a loja Celeste, bastante conhecida em Pará de Minas, há

um ano e meio as sócias Renata Cândido de Pádua Teixeira e Denise Cândido Nicácio Machado trabalham com a marca Polo Wear, até que surgiu o projeto de transformar uma de suas lojas na cidade em uma franquia.

Chegado o momento, houve aquisição do espaço que foi adaptado. "Hoje estamos comemorando esta transformação em franquia, pois se trata da marca mais vendida no Brasil", comentam.

A inauguração da nova loja foi marcada com queima de fogos e contou com a presença VIP da

Musa Fitness Sassá Toledo que fez fotos com os convidados e um desfile com alguns looks.

Além disso, houve também um coquetel de lançamento, que contou com a performance de dança e a presença de DJ, que deu o tom de animação à festa.

Mais uma vez a cidade recebeu muito bem esta novidade e já foi aprovada pelos paraenses. "As pessoas de Pará de Minas são muito receptivas e não podíamos esperar outra coisa", relatam.

A Polo Wear está localizada na rua Benedito Valadares, 242, Centro.

Associados terão descontos em consultas oftalmológicas

Convênio firmado entre Ascipam e CEO garantem o benefício



A sede da clínica

Uma nova parceria foi firmada entre a Ascipam e o CEO - Centro de Excelência em Oftal-

mologia, considerada referência no tratamento oftalmológico na região Centro-Oeste.

A partir de agora será oferecido um convênio de desconto para os associados Ascipam.

Segundo a administradora do CEO, Regiane Garcia, a clínica conta hoje com 8 oftalmologistas, cada um dentro de uma sub-especialidade.

O CEO disponibiliza aos pacientes a grande maioria dos exames complementares em oftalmologia, com o mesmo padrão de qualidade de clínicas de grandes centros urbanos do país. Além disso, a clínica conta com centro cirúrgico onde são realizados diversos procedimentos, como cirurgia de

catarata, retina, transplante de córnea, plástica ocular e implante de Anel de Ferrara.

A clínica, por meio de atualização continuada de sua equipe médica e não-médica, tem como foco a excelência no atendimento ao paciente, procurando sempre oferecer o que há de melhor em tratamentos clínicos e cirúrgicos.

O desconto para os associados Ascipam é válido para consultas, sejam elas urgência e emergência ou eletivas.

O CEO está localizado na rua Capitão Teixeira, 415, bairro Nossa Senhora das Graças. Mais informações pelo telefone 3237-4600.

EXEMPLO DE DEDICAÇÃO



Sônia Aparecida Alves ama sua profissão

Filha de Raimundo Alves Moreira e Rosa de Lima Moreira, Sônia Aparecida Alves nasceu no distrito do Carioca, em Pará de Minas.

Seu pai era pedreiro e sua mãe doméstica. Sua infância foi marcada pela simplicidade.

Além de estudar, trabalhava na roça ajudando seu pai até cerca de 20 anos.

Após se mudar para Pará de Minas, seu primeiro emprego foi com 23 anos, no guarda-volumes da antiga Estação Rodoviária, e também deu continuidade aos estudos.

Depois trabalhou no setor de qualidade na fábrica de tecidos

Santanense, durante dois anos e em seguida na Industrial Têxtil, até o seu fechamento.

Passou então a trabalhar como balconista na extinta loja Avenida, depois passou a trabalhar com confecção de bijuterias com sua cunhada Magda

Mara Vieira.

Em seguida recebeu o convite para trabalhar na Padaria Sabor e Trigo de propriedade de Leide Cândida e Edvaldo Capanema, somando hoje mais de 20 anos de dedicação. "Acho que ser vendedora é mesmo um dom. Às vezes a pessoa chega com algum problema e sai de lá com um sorriso. Tudo o que é feito com amor acaba sendo multiplicado. Considero todo o exemplo que meu pai deixou uma verdadeira herança. Minha mãe, uma mulher batalhadora, até hoje trabalha. Tenho somente que agradecer a Deus, a família e amigos por tudo o que conquistei", destaca.

Internet: uma forma inteligente de atrair clientes

Cada vez mais empresas descobrem os benefícios das redes sociais para alavancar seus negócios



Logotipos do Facebook e WhatsApp

Seria praticamente impossível imaginar a vida hoje sem a internet. Conectadas 24 horas, seja pelo celular ou computador, as pessoas recebem informações em tempo real, possibilitando o acesso a um mundo de opções e soluções para suprir suas necessidades.

Já faz tempo que vender pela internet deixou de ser novidade e hoje é praticamente uma necessidade para obter sucesso em todos os setores.

A presença no Facebook tem se mostrado uma potente arma para a atração e fidelização de clientes. Empresários dos mais diferentes segmentos estão convencidos de que a rede social pode aproximar a marca do público.

Mas para colher frutos da rede social é preciso estratégias bem planejadas e publicações que vão além da propaganda institucional.

O Facebook é uma das principais redes onde as pessoas se conectam

atualmente. A rede social pode ser usada tanto para relacionamento com o cliente quanto para venda, por isso é preciso que o empresário, antes de construir um perfil, defina qual é o seu objetivo com essa mídia.

A ideia é gerar informação de qualidade como dicas e curiosidades que tenham a ver com o setor em que a empresa está inserida, além das propagandas de seus produtos ou serviços.

Outra opção que também tem atraído e fidelizado clientes é a oferta de conexão WiFi grátis para que possam acessar a internet enquanto estão no estabelecimento.

Diversos restaurantes, bares e lanchonetes já aderiram à ideia. A tendência é que o varejo também invista nesse tipo de estratégia para agarrar a clientela, o que já acontece nas grandes capitais.

Nos dias atuais é preciso, cada vez mais, estar à frente das mudanças e soluções tecnológicas para se obter o resultado esperado.

O que Pará de Minas tem?

Recente pesquisa revela quais matérias-primas são exploradas na cidade e sua representatividade para o país e para o mundo

Os paraenses têm a ideia de que Pará de Minas é uma terra muito rica, que oferece diversos tipos de matéria-prima que servem para a geração de vários produtos que levam o nome da cidade para o Brasil e o exterior.

Mas, apesar dos títulos que recebe, como Capital Mineira do Frango e Suíno, a cidade também oferece outros diversos tipos de matéria-prima, o que acaba sendo uma grande surpresa para a grande parte dos paraenses.

Segundo informações fornecidas pelo INDI (Instituto de Desenvolvimento Integrado de Minas Gerais), na produção agrícola de Pará de Minas podem-se destacar a cana-de-açúcar, tomate, mandioca, borracha e milho.

Para se ter uma ideia da quantidade produzida, segundo levantamento feito pelo IBGE em 2013, em Pará de Minas são produzidas cerca de 6.400 toneladas de cana-de-açúcar, 3.290 de tomate, 2.175 de mandioca, 1.750 de milho (em grão), 360 de banana (cacho), 187 de laranja, 160 de borracha (látex coagulado), e 28 de maracujá.

Na pecuária se destaca a criação de bovinos, suínos e aves.

Os galináceos representam um total efetivo de rebanhos com 12.449.670 cabeças, 117.703 cabeças no rebanho de suínos, e 41.812 cabeças no rebanho de bovinos. São produzidos cerca de 20.733 mil litros de leite de vaca, com 10.966 cabeças de

vacas ordenhadas. Na Aquicultura, o tambaqui representa uma produção de 6.250 kg e 2.250 kg de tilápia. Também são produzidas 2.583 mil dúzias de ovos de galinha

Segundo o INDI, também se pode destacar a fabricação de laticínios, tecelagem e produção de ferro-gusa.

Não é possível apontar uma perspectiva de quanto tempo estas matérias-primas poderão ainda ser exploradas em Pará de Minas.

Toda esta produção tem um destaque especial em nível de estado, contribuindo para a economia mineira. O rebanho de aves, por exemplo, representa 10,44% no estado, e ainda a produção de tambaqui, 2,62%, e de suínos, 2,32%.

Já no que se refere à exportação, de acordo com a Dataviva/MDIC, no ano de 2014, se destaca a exportação de ferro fundido, queijo, borracha e teares. Os principais destinos dessas exportações são Taiwan, Estados Unidos e Holanda.

Atualmente o ferro fundido tem apresentado uma queda de preço no mercado internacional, o que diminuiu as exportações desde 2008. A valorização do dólar pode auxiliar os produtores que exportam a ter maiores ganhos, mas isso ocorrerá a longo prazo. A partir de 2012 aumentaram as exportações de queijo e de borracha de Pará de Minas, mas ainda não elevaram as exportações totais ao mesmo nível de 2008 que foi de aproximadamente US\$ 120 milhões.

Benefícios que são levados para dentro da empresa

A cada dia aumenta no país o número de profissionais que oferecem serviços a colaboradores



Reflexologia é uma boa alternativa de tratamento alternativo

Hoje por causa do estresse do dia a dia, várias empresas estão cada vez mais investindo em seus colaboradores através de benefícios.

Um exemplo é a contratação de profissionais como massagistas, que atendem funcionários geralmente até mesmo dentro das empresas.

Em Pará de Minas esta realidade ainda é muito rara, mas esta é uma

tendência cada vez mais crescente em todo o Brasil.

Uma profissional que apresenta um trabalho diferente na cidade é Lo-Ruama Braga, que trabalha com Reflexologia Podal, um tratamento através dos pontos dos pés que são estimulando através de uma massagem terapêutica.

Ela explica que vários tipos de enfermidades podem ser tratadas através da reflexologia, tudo através de pontos nos pés, cada um refletindo uma parte e órgãos do corpo.

A profissional diz que vê os pés não simplesmente como uma parte do corpo, mas como uma pessoa.

Quanto a empresas, ela demonstra abertura em atender. "Ainda não faço este tipo de trabalho com empresas, mas estou aberta a isso. Acredito que vão ver resultados nos colaboradores com relação até mesmo a produtividade. Existem

pontos que podem ser estimulados até mesmo para a pessoa ficar bem disposta", explica.

Lo-Ruama assegura que um trabalho assim é muito rico para ambas as partes. "Os funcionários que estão em equilíbrio não se ausentam do trabalho e terá também uma vida mais saudável gerada por algo natural", conta.

Segundo ela, existem hospitais no Brasil que já aderiram à reflexologia para uma recuperação mais rápida dos pacientes.

Além da reflexologia, Lo-Ruama também trabalha com acupuntura auricular. Há também um tratamento que é feito a reprogramação de traumas emocionais da pessoa.

Empresários interessados em levar este tipo de tratamento para dentro de sua empresa podem entrar em contato pelo telefone: 8809-9598 ou pelo e-mail loruamagb@gmail.com

Cemig promove encontro com empresas

Diversos temas foram debatidos no primeiro evento realizado em Pará de Minas



Empresários puderam tirar suas dúvidas

No dia 18 de agosto aconteceu o primeiro encontro promovido pela Cemig de Pará de Minas com seus clientes, proprietários de indústrias.

O objetivo deste encontro foi de aproximar o cliente e expor a legislação do sistema elétrico e do gerenciamento do contrato e fatura mensal de energia.

O evento reuniu diversos empresários e representantes de empresas paraenses.

De acordo com o agente de relacionamento comercial da Cemig, Alessandro Marcos Siqueira

Marinho, este evento visa levar orientações referentes à tarifa de energia elétrica, pois tem a tarifa diferenciada com relação a residências.

Ele explica que por causa da crise hídrica, algumas mudanças ocorreram e provocaram um aumento. "Além desta explicação, houve dicas de economia, gerenciamento de fatura, entre outras informações", explica.

As palestras foram ministradas pelos funcionários da estatal da cidade de Alfenas.

SUA EMPRESA

Precisa aumentar as vendas?

A solução pode ser estar no relacionamento e a reativação de clientes

Quando as vendas estão em baixa, as reclamações são muitas, seja por parte da equipe de vendas, seja por parte do empresário lojista. Muitas ações de marketing e vendas são elaboradas durante esses períodos, o que é muito natural. Mas, e aqueles clientes que sumiram? Ninguém se lembra deles?

A solução para reverter o quadro de vendas de uma situação negativa para uma positiva sempre considera a busca de novos clientes. Mas os antigos clientes que compravam regularmente e sustentavam o negócio podem ter desaparecido por vários motivos: o cliente pode ter se mudado para outro bairro ou cidade; pode ter encontrado melhor atendimento na concorrência; pode ter se habituado a comprar pela internet; o mix de produtos ou serviços oferecidos deixou de corresponder às expectativas atuais de consumo, entre outros motivos justos. Mas é preciso considerar que o cliente pode ter deixado de frequentar sua loja pelo simples fato de que ninguém se lembrou de fazer um contato com este cliente, seja por e-mail, telemarketing, msn ou mesmo programando uma visita comercial.

Trabalhar com um banco de dados é importantíssimo para que se mantenha um bom relacionamento com a clientela. Lembre ao seu cliente que você está sempre pronto a atendê-lo. Envie mensagens de parabéns pelo aniversário, ou pela vitória do time para o qual ele torce. Mantenha-se sempre na lembrança do cliente. Pode-se, ainda, ir mais além e formar grupos de WhatsApp, ferramenta gratuita e muito utilizada atualmente, bem como o Instagram e outros recursos digitais. Crie uma Fan Page no Facebook e utilize os recursos oferecidos como Facebook Ads, que possibilita uma segmentação digital para atrair clientes adequados ao foco de sua loja. Avalie a possibilidade de criar as chamadas "personas", para gerar vínculo com seus consumidores. Algumas empresas lançam mão de recursos como os "Hangouts" - ferramenta gratuita disponível no Google. Trata-se de uma forma de vídeo-conferência em que o lojista pode oferecer ao seu público atual e potenciais clientes para apresentar seus produtos e serviços de forma interativa e, principalmente, agregando conteúdo à proposta de venda, através de dicas e informações

relevantes. Crie, também, vídeos testemunhais de clientes satisfeitos, além dos vídeos institucionais.

Suas vendas estão aquém do esperado? Um bom começo é parar de se lamentar e pensar em novas soluções. Enquanto alguns relutam em utilizar as ferramentas tecnológicas para expandir negócios, outros avançam com empenho e ganham participação no mercado.

Consulte as novas possibilidades de relacionamento com clientes para incrementar vendas e planeje suas ações, conforme a disponibilidade de tempo e de recursos. Traga de volta aqueles clientes que compravam com frequência e/ou realizavam bons volumes de compra em seu estabelecimento. Crie um script para abordá-los por telefone com profissionalismo. Elabore uma forma criativa para fazer contato com clientes inativos - aqueles que não compram há mais de três meses -, e que foram esquecidos por sua equipe de vendas. Use os meios possíveis e mensure os resultados.

Por: Antônio Augusto Gonçalves de Abreu
Analista Técnico do Sebrae MG

Mais espaço e novas opções

A reforma e ampliação da loja Traje foi aprovada pelos clientes



Maria Conceição e Maria Aparecida Oliveira são as proprietárias

Atuando em Pará de Minas há 17 anos no mercado, a loja Traje surpreendeu a todos e passou por uma grande reforma. Hoje está de cara nova e portas abertas para todos os paraenses.

Segundo as sócio-proprietárias

Maria da Conceição Santos de Oliveira e Maria Aparecida Santos de Oliveira a intenção foi oferecer mais comodidade para os clientes.

Para isso, foi feita uma ampliação. A loja ao lado foi alugada e foram unificados os dois espaços.

Isto deu a oportunidade de oferecer mais mercadorias. Agora a loja conta com modelos plus size, que são os tamanhos maiores.

A loja trabalha com roupas para todas as idades, além de acessórios, como bolsas e bijuterias.

A reforma e ampliação agradaram em cheio tanto aos mais antigos como novos clientes.

A Traje está localizada na rua do Cruzeiro, 79, Centro. Mais informação pelo telefone: 3231-4173.

Paraenses terão oportunidade de aprender inglês

Projeto criado pelo Rotary Club Pará de Minas visa beneficiar trabalhadores da cidade

Uma grande oportunidade para os colaboradores de empresas em Pará de Minas surge através do Rotary Club Pará de Minas.

O projeto "Inglês Solidário" surgiu da parceria da Red & Blue Idiomas com Rotary Club, visando oferecer um curso de inglês de alta qualidade e preço superbaixo aos trabalhadores da cidade.

O objetivo é capacitar o profissional paraense na compreensão da língua inglesa em todos seus aspectos gramaticais, abrangendo escrita, leitura e também comunicação. Dr. Jayson Peixoto, presidente do Rotary Club de Pará

de Minas afirma: "este projeto é uma oportunidade acessível a todos e um diferencial a mais no competitivo mercado de trabalho atual."

O curso é coordenado e ministrado pelo rotariano Lucas Carvalho, que também é diretor e professor da Red & Blue Idiomas.

Trabalhadores com faixa salarial até um salário mínimo e meio serão beneficiados com este projeto.

Segundo Lucas, os benefícios da língua inglesa em um currículo são inúmeros em um mundo globalizado. "Qualquer pessoa hoje em dia que possua o domínio desta língua

que é praticamente universal, já está muitos passos à frente de seus concorrentes no mercado", ressalta.

As vantagens do profissional paraense em fazer este curso são os baixos custos, material gratuito, curso renomado com certificado válido (CNPJ registrado).

O curso poderá ser feito por um valor simbólico, ao preço de R\$40,00, que será revertido para projetos sociais do Rotary Club, principalmente o "Jovem Longe das Drogas".

Interessados poderão entrar em contato pelo telefone: 9932 8707.

O Rotary Club fica na rua Espírito Santo, 78, no bairro São José.

EMPRESÁRIO DO MÊS



Geraldo é proprietário da Scala Joias

Primavera juntamente com uma joalheria. Depois de um tempo mudou a Scala Joias de endereço, separando as duas lojas.

Depois de um tempo, Geraldo se fixou somente com a Scala.

Hoje ele conta com a ajuda de funcionários, dentre eles, sobrinhos e sua filha, passando sua experiência para a nova geração.

Para o empresário, que desde a abertura de sua loja se firmou no mercado paraense, já passou por várias fases boas e ruins. "O segredo é manter os pés no chão. Fico feliz por ter tentado, e hoje dar empregos", revela.

Para ele, a loja faz parte de sua família. Geraldo é casado com Meiry Araújo de Oliveira e tem duas filhas, Lorena e Laís.

Geraldo agradeceu: "sou muito grato a minha equipe, minha família que sempre me apoia e a nossos clientes que nos fizeram chegar aonde estamos."

O empresário se sente hoje um homem realizado e sua perspectiva e dar continuidade de ao que iniciou.

Postura e autoconfiança: um diferencial importante

Cada vez mais estes dois quesitos são analisados durante a contratação de um profissional

1



Vista-se apropriadamente

2



Pontualidade

3



Linguagem Corporal

4



Esperar o Inesperado

5



Faça Perguntas

Várias atitudes são avaliadas

Atualmente os processos de contratação estão cada vez mais criteriosos.

Além da habilidade técnica na área, é avaliado também o comportamento e a postura dos candidatos.

Em Pará de Minas, a psicóloga Flávia Cruz trabalha diretamente nesta área, pois é responsável pela avaliação antes da admissão de colaboradores.

Segundo a psicóloga, a postura é um elemento essencial no processo de contratação. "Precisamos prestar atenção não somente na fala, mas também na postura corporal (nosso corpo fala) e ter uma postura profissional apropriada", explica.

Segundo ela, uma boa postura seria a manutenção de um comportamento adequado. "Nas entrevistas seria ideal não falar mal das empresas anteriores, usar roupas adequadas, formais, saber se comunicar de forma clara e objetiva, demonstrar habilidade de ouvir, demonstrar interesse na vaga a ser preenchida, pesquisar sobre a empresa para a qual se candidatou e acrescentar informações desejadas que considera relevantes mesmo que não seja questionado. Nas empresas um profissional com boa postura sabe manter relações

harmoniosas, e gentis, respeita os colegas de trabalho, está aberto a conversas e a críticas, comunica-se bem, trabalha em equipe, mantém relações cordiais e de confiança com seus colegas", orienta.

Flávia acredita que pessoas com boa postura têm, sim, mais chances de sucesso porque acreditam em si mesmas, sabem como lidar com situações adversas de forma tranquila, demonstram convicção a respeito dos próprios pensamentos.

Além de uma boa postura, algo também importante em um momento como este é a autoconfiança. "Na hora da contratação a pessoa confiante consegue se expressar com mais clareza, passa mais firmeza ao falar sobre si, olha nos olhos do entrevistador, tem iniciativa, e demonstra leveza", explica.

A profissional garante que pessoas autoconfiantes também têm mais sucesso nos negócios porque conhecem a si mesmas, sabe suas qualidades, suas capacidades, suas emoções e também seus defeitos e pontos que devem ser melhorados. "Estas pessoas buscam oportunidades de se autodesenvolver e têm consciência de que são as únicas responsáveis pelo seu sucesso", revela.

Flávia afirma que a autoconfiança é um diferencial nos dias de

hoje, porque a pessoa busca constantemente seu crescimento. "Ela consegue perceber as oportunidades que surgem fazendo passar de uma ocasião passageira a uma realidade", explica.

Ela diz que a comunicação nos aproxima das pessoas, "É uma forma de interagir com o outro. Se expressar bem também é um diferencial na contratação, pois a pessoa se expressa de forma clara e objetiva", orienta.

Pelo contrário, o medo de se expressar está ligado à falta de confiança em si mesmo, do medo de se mostrar como é para as pessoas, e da forma que acredita que será julgada pelos outros e pela sociedade.

Segundo ela, o bom da autoconfiança é que ela pode ser aprendida e construída. Algumas dicas que a psicóloga dá que podem ajudar a pessoa a autodesenvolver são: Fazer exercícios e se alimentar de forma saudável; procurar ter contato visual; não ter medo das falhas, encarar os medos; não ficar se comparando com os outros, "você é a única com suas habilidades nesta vida", cuidar da imagem pessoal; pensar positivamente; ajudar os outros quando puder. "Finja ser, até que você seja, essa fase é muito aplicável quando se trata de autoconfiança", orienta.

CONCURSOS

AULAS DE REFORÇO

Prof. Pedro Moreira

Rua Vigário Paulino, 50

Fone: 3231-1608

Aulas preparatórias de português.

Elaboração e revisão de textos em geral.

Cidade conta com loja especializada em acessórios

Localizada no Centro Comercial São Francisco, a Cor de Liz atende homens e mulheres



As empresárias Gesiane e Daysiane Silva

O sonho de Gesiane Fátima da Silva e Daysiane Aparecida da Silva se tornou realidade no dia 11 de julho quando inauguraram a loja Cor de Liz.

Uma loja especializada em

acessórios que oferece tudo o que agrada tanto às mulheres como também aos homens, como bolsas, brincos, colares, anéis, pulseiras, lenços, cachecóis, entre outros.

No que se refere à moda masculina, a loja oferece cintos, pulseiras e colares masculinos.

Segundo as proprietárias, o objetivo principal é o de agradar aos clientes e oferecer o que procuram. "Outro diferencial é que temos produtos com preços bem acessíveis", contam.

A loja Cor de Liz está localizada na rua Porciúncula, 95, no Centro Comercial São Francisco. O telefone para contato é 9169-7953 e o atendimento também é feito através do WhatsApp, Facebook e Instagram.

Assessoria jurídica & contabilidade

O que um tem a ver com o outro e a importância de trabalharem juntos?

Como é de conhecimento no meio acadêmico e profissional, o Brasil vem experimentando, nos últimos tempos, uma verdadeira revolução técnico-legal no que tange à Contabilidade e às Normas Tributárias, especialmente aquelas relacionadas com o Imposto de Renda, com a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, além das Contribuições para o PIS e a COFINS.

A edição das Leis 11.638/2007, 11.941/2008 e 12.973/2014, além do conjunto de normas contábeis, coloca um grande desafio para os profissionais da Contabilidade.

O objetivo das novas regras contábeis, com consequências de natureza tributária, é promover a adequação das normas brasileiras às normas internacio-

nais de Contabilidade e exigem dos contabilistas preparo técnico compatível com a complexidade dos procedimentos que passaram a ser adotados.

A interação da Contabilidade com as Normas Tributárias em algumas situações, e até mesmo o seu distanciamento, noutras situações, estão a exigir profundas interpretações que, muitas vezes, fogem apenas do conhecimento contábil.

Nesse sentido, é, não apenas importante, mas, imprescindível que os profissionais de Contabilidade contem com a assessoria jurídico-tributária como parceiros no enfrentamento das questões que podem diuturnamente advir das novas normas contábeis e das novas regras tributárias.

Uaitec oferece cursos profissionalizantes gratuitos

Programa é implantado em Pará de Minas para oferecer novas oportunidades

Foi implantada em Pará de Minas por meio de uma emenda parlamentar do deputado federal Eduardo Barbosa em parceria com a Prefeitura, a Uaitec - Universidade Aberta e Integrada de Minas Gerais.

A Uaitec é uma plataforma de inclusão digital, criada por meio de iniciativa do Governo de Minas Geras em parceria com o Governo Federal para oferecer cursos de formação educacional e qualificação profissional a distância com a finalidade de facilitar o ingresso dos alunos no mercado de trabalho, valorizar a mão de obra da cidade e dar oportunidade a todos de desenvolverem suas capacidades.

A sala da Uaitec em Pará de Minas foi estruturada com modernos computadores e salas de videoconferência, oferecendo comodidade, eficiência e modernidade com todas as possibilidades de aprendizagem.

Na Uaitec são oferecidos cursos de idiomas (inglês e espanhol), capacitação profissional, Tecnologia da Informação, Graduação tecnológica em nível superior e MBA, com a possibilidade da ampliação de outros conteúdos para um maior avanço na vida profissional e pessoal.

Mais informações pelo telefone 3231-7718 ou pelo site: www.inclusaodigital.mg.gov.br.

Final dos Jogos Sesi destaca empresas paraenses

Sumidenso, Itambé, Plena Alimentos e Cogran são representantes de Pará de Minas na etapa regional



Itambé levou a melhor na peteca



Plena Alimentos foi campeã no futsal



Na queimada Plena também levantou o troféu



Cogran conquistou o troféu no futebol de campo

A final dos Jogos Sesi, etapa municipal, movimentou o Sesi Ascipam. No dia 18 e 25 de julho aconteceu a final dos jogos de peteca com a participação das indústrias Plena Alimentos, Itambé e Siderúrgica Alterosa.

A Itambé levantou o troféu de campeã após uma competição acirrada contra a Plena Alimentos.

Já no dia 13 de agosto, foi a vez

da equipe feminina da Plena Alimentos mostrar sua força na queimada. A equipe foi a única inscrita para disputar a etapa municipal, por isso a disputa foi contra a equipe do Sesi de Itaúna. A Plena, com muita garra, conquistou o título de campeã.

No futsal masculino, a Fundação Batista fechou o 1º tempo vencendo a Plena Alimentos por

2x0, mas nos primeiros segundos do 2º tempo a Plena Alimentos virou o jogo conquistando a vitória de 5x2 contra a equipe adversária e mais uma vez a Plena é a campeã dos Jogos Sesi.

Outra equipe que fez bonito foi a Sumidenso, no vôlei foi campeã do Jogos Sesi 2015.

No dia 15 de agosto colaboradores da Sumidenso e Cogran compareceram no campo Paraense para assistir à grande final do futebol de campo. A torcida, animada, viu o jogo seguir para os pênaltis após o empate de 2x2, e foi nesta hora que a Cogran conquistou o troféu de campeã após uma grande defesa do goleiro do time.

Os jogadores que se destacaram em suas modalidades receberam a medalha de valores do esporte, mas o que marcou a competição foi o respeito entre as equipes e a garra dos atletas ao defender as empresas em que trabalham.

As empresas campeãs conquistaram a vaga para representar Pará de Minas na etapa regional dos Jogos Sesi que acontece em Itaúna.

Parabéns a todas as equipes participantes!

Seu cliente pode ganhar R\$5.000,00

Na promoção Super Prêmios, etapa do Dia das Crianças, o consumidor irá faturar mais um vale-compras

Em agosto foi dado início à etapa do Dia das Crianças da promoção Super Prêmios. O consumidor que comprar nas lojas associadas que aderiram à promoção vai faturar um vale-compras de R\$5mil e o vendedor do cupom premiado também leva R\$500,00 para comprar o que quiser nas lojas

associadas da Ascipam.

A promoção é sucesso na cidade, já premiando três consumidores com vale-compras, além de fazer com que o dinheiro circule no comércio local, aquecendo a economia e atraindo consumidores para a cidade, a Super Prêmios valoriza o colaborador

das empresas com a premiação de um vale-compras.

É importante lembrar que o vale-compras pode ser gasto apenas nas lojas associadas que aderiram à promoção.

Faça sua adesão e premie também o seu cliente com esta superpromoção.

Rua Francisco Sales, 148 | Centro | Pará de Minas | MG | Cep: 35660-017 | Fone: (37) 3232-9815 | www.ascipam.com.br
Agende sua visita: relacionamento@ascipam.com.br