

# Informativo



SETEMBRO DE 2016

**ESTA CHEGANDO O**

# Natal de Ouro

**COMO VOCÊ NUNCA VIU**



apoio



**pág. 04**

## LEIA TAMBÉM

CERTIFICADO DIGITAL .....	pág. 03
NOITE DO EMPRESÁRIO .....	pág. 03
HOMENAGEM AO DIA DAS CRIANÇAS .....	pág. 05
NOVAS CONSULTAS SCPC .....	pág. 05

# PRONOLAB

LABORATÓRIO DE ANÁLISES CLÍNICAS

3231-1857 - 3232-3298

## Cuide de Sua Saúde!

Aqui você está em boas mãos.



Rua Milton Mendes, 135 (unidade 1)

Av. Getúlio Vargas, 318 - Gal. Elias Kalil, cs 9 (unidade 2)

facebook.com/prontolab   
www.prontolabtc.com.br

(35) 9 91612435   
solicite seu orçamento via whatsapp

# PALAVRA DO PRESIDENTE



A estas horas já teremos um novo prefeito na cidade ou t e r e m o s reconduzido o atual por mais quatro anos. E o que esperamos desses quatro anos que estão por vir?

A ACETC espera projetos em vários segmentos, tais como: urbanização, acessibilidade, mobilidade, segurança, educação, desenvolvimento econômico, apoio à indústria, ao comércio, agricultura, pecuária, agrobusiness, além, evidentemente, de projetos para a solução dos problemas de uma cidade de porte médio como Três Corações. Fortalecer e apoiar empresas já instaladas, por exemplo, custa menos que atrair novas empresas, mantendo os empregos existentes e aumentando a oferta de vagas de trabalho.

Nos últimos anos, os administradores municipais têm se preocupado mais com projetos pessoais, e às vezes eleitores, do que

com o bem-estar de povo tricordiano, trabalhando com ações imediatistas, de curto prazo, sem pensar em programas de médio e longo prazo que visem o desenvolvimento social, econômico e estrutural da cidade e aos quais um sucessor possa dar continuidade, seguindo fielmente o planejamento inicial.

Vimos, com pesar, cidades ultrapassando Três Corações em vários quesitos (população, industrialização, educação, segurança, etc.). O desenvolvimento obrigatoriamente passa por vontade e representatividade política diante dos governos estadual e federal, o que há anos não acontece por aqui. É preciso ter os poderes executivo e legislativo preparados e independentes para que possam tocar seus planos e projetos sempre pensando no bem da coletividade.

Independente do poder público, a sua Associação está trabalhando para criar uma cultura onde os interesses coletivos sobreponham os interesses pessoais. A ACETC se preocupa tanto com as questões empresariais quanto como com o

desenvolvimento da cidade, pois é certo que todos queremos ter uma cidade ordeira, aprazível, que oferte emprego, oportunidade e qualidade de vida a todos os seus cidadãos. Uma cidade com jovens responsáveis, participativos, bons cidadãos, qualificados para continuarem suas carreiras em Três Corações, progredindo e fazendo progredir.

Sejamos defensores de nossa comunidade, onde quem tem valor deve ser aplaudido. Sejamos participativos, fazendo observações e propondo soluções quando algo não estiver correto. Sejamos mais comunidade e menos personalidade, demonstrando interesse por Três Corações, sem criticar apenas por discordar desta ou daquela pessoa.

Se cultivarmos uma sociedade justa, ética, onde todos lutem pelo mesmo ideal, faremos de Três Corações a melhor cidade para se viver!!!!

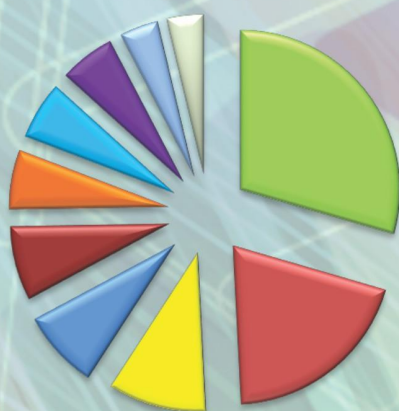
*"Somos do tamanho de nossos sonhos". - Fernando Pessoa*

**Arley Alves Salgado**

## ESTATÍSTICAS

Período: 26/08/2016 a 22/09/2016

### 10 Empresas que mais consultaram



Total Consultas SCPC NACIONAL - **1469**

Total Consultas SCPC NACIONAL INTEGRADO - **615**

Total Inclusões SCPC - **395**

Total Exclusões SCPC - **337**

## BALANCETE

### BALANCETE 01/08/2016 A 31/08/2016 - ACETC

<b>TOTAL RECEITAS/CONVENIOS</b>	<b>58.195,82</b>
<b>RECEITAS</b>	<b>24.488,34</b>
Mensalidades	22.457,94
Fundos Campanhas	0,00
Serviços Diversos	80,30
Receitas Financeiras	1.141,65
Receitas Patrocínios e Publicidades	60,00
Receitas Eventos Sociais	0,00
Receitas Locações	748,45
<b>RECEITAS DE CONVÊNIO</b>	<b>33.707,48</b>
Repasses de SCPC	21.286,15
Repasses de ACTIMED	0,00
Repasses Unimed	663,48
Repasses Boa Vista	1.764,15
Repasses Protense	538,44
Repasses Eletrozema	0,00
Repasses B.D.M.G	0,00
Repasses Cartão Mais Facil	9.369,26
Repasses Área Azul	0,00
Repasses PSICOMED	86,00
<b>INADIMPLÊNCIA</b>	<b>2.625,84</b>
<b>SALDO INICIAL</b>	<b>125.103,33</b>
Caixa	2.137,04
Bancos	5.087,74
Aplicações	117.878,55
<b>DESPESAS</b>	<b>39.352,99</b>
Administrativas	9.491,30
Salários e Encargos	14.574,69
Despesas c/ Convênios	7.299,71
Financeiras	1.228,86
Desp Public/Campanhas	6.516,77
ISS Retido	63,16
Desp Tributárias	178,50
<b>SUPERAVIT</b>	<b>21.468,67</b>
<b>SALDO FINAL</b>	<b>132.317,49</b>
Caixa	1.506,30
Bancos	11.830,93
Aplicações	118.980,26

Nota explicativa: Neste mês houve um gasto de R\$ 12.458,00 referente à construção do Subsolo, escriturado no Ativo Imobilizado.

**ROSÁNGELA APARECIDA BORGES SOARES**

Contadora - CRC 64.644/MG

Balancete analítico e documentos à disposição na ACETC!

## CERTIFICADO DIGITAL

A Associação Comercial em parceria com a Protense, em breve terá **atendimento diário** em Três Corações. Hoje o atendimento é feito toda quarta-feira, mas para melhor atender a todos, estamos preparando nossa equipe para o atendimento diário.

Faça seu **agendamento antecipado pelo telefone 3239-6750** e seja atendido com segurança e tranquilidade. Sua pontualidade no horário agendado nos ajuda a cumprir o nosso.



**CERTIFICADO DIGITAL**

**protense**  
certificados digitais

CNPJ CPF

## NOITE DO EMPRESÁRIO 2016

Estamos trabalhando muito para a grande noite do **Empresário Tricordiano**.

Já concluímos as pesquisas e agora estamos "fazendo as contas" para conhecermos as empresas mais lembradas de 2016 e os nomes dos homenageados. Nossa grande festa será no dia **25 de novembro no Espaço Calabresa**.

Fique atento! Marque esta data em sua agenda!!!

**TOP OF MIND**  
**ACE** 2016  
Associação Comercial e Empresarial  
FEDERAMINAS ES TRÊS CORAÇÕES

A Pesquisa Oficial do Comércio Tricordiano

**Noite do Empresário**  
**2016**

# NATAL DE OURO 2016

QUASE TUDO PRONTO PARA NOSSA PROMOÇÃO NATAL DE OURO 2016 DA ACETC.



Após as adesões e preparação de toda documentação para registro da promoção junto a Caixa Federal em Brasília, agora estamos na fase de criação das peças publicitárias e impressão das seladinhos.

Nossa documentação foi recebida pela Caixa Federal e nos termos da Lei nº 5.768/71, do Decreto nº 70.951/72, do Ministério da Fazenda nº 41/08, nosso pedido foi deferido. Aguardamos o Certificado de Autorização por meio eletrônico. Nossos certificados de Autorização são nº 6-2260/2016 e 5-2261/2016.

Solicitamos especial atenção das empresas participantes quanto ao cumprimento do regulamento da promoção para continuidade dos trabalhos e futura prestação de contas.

**Prepare sua empresa, a hora é agora, vamos juntos fazer o maior Natal de nossa cidade.**

**A entrega dos kits será dia 28 de outubro, às 19:00h na ACETC. Participe!**

## ATENÇÃO PARA OFÍCIO RECEBIDO

Of. nº06/2016

De: PROCON

Para: Associação Comercial e Industrial de Três Corações

Devido ao grande número de reclamações registradas neste Órgão de Defesa do Consumidor, referente a cobranças indevidas de compras no Cartão de Crédito a vista ou a prazo.

Venho através desta comunicar a Associação Comercial e Industrial de Três Corações, á alerta a todos LOJISTAS sobre essa pratica ilegal. Muitas lojas cobram mais caro do cliente que resolve pagar a compra com cartão de crédito ou débito e quem pode pagar em dinheiro ganha um certo "desconto" essa é uma prática abusiva.

A questão alegada pelos comerciantes é que o uso do cartão de crédito implica em custo para o estabelecimento comercial, que paga um percentual do valor da compra para a operadora do cartão e também pelo aluguel da maquineta. O valor fica entre 2% a 6% do valor da venda, cobrado também na compra feita no cartão de débito.

A portaria nº118/94 do

Ministério da Fazenda artigo 1º inciso I dispõe:

- Não poderá haver diferença de preços entre transações efetuadas com uso do cartão de crédito.

O artigo 36 da lei nº12.529/2011 classifica como inflação a Ordem Econômica discrimina adquirentes ou fornecedores de bens ou serviços por meio da fixação diferenciada de preços ou de condições operacionais de venda ou prestação de serviços (inciso X) e recusar a venda de bens ou a prestação de serviço, dentro das condições de pagamento normais aos usos e costumes comerciais (inciso XI).

OCDC, artigo 39 assim dispõe:

É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas.

- exigir do consumidor vantagem manifestamente excessiva  
- elevar sem justa causa o preço de produtos ou serviços.

Todo estabelecimento comercial é obrigado, exclusivamente, receber pagamentos em espécie, mas se ele propõe a vender também em cartão ou em cheques tem que praticar os mesmos preços em todos os casos.

os casos. A compra através de cartão de crédito ou cheque á vista o preço tem que ter o mesmo desconto.

A cada denúncia, o LOJISTA pode sofrer uma atuação que vai de R\$450,00 á R\$9 milhões, chegando até a interdição.

Sem mais para o momento, me encontro a disposição para quaisquer esclarecimento.

**Edina Aparecida Augusto**  
Coordenadora Procon

PROCON  
PREFEITURA MUNICIPAL DE TRÊS CORAÇÕES  
Três Corações, 14 de setembro de 2016

Of: nº06/2016

De: PROCON

Para: Associação Comercial e Industrial de três Corações

Devido ao grande número de reclamações registradas neste Órgão de Defesa do Consumidor, referente a cobranças indevidas de compras no Cartão de Crédito a vista ou a prazo.

Venho através desta comunicar a Associação Comercial e Industrial de Três Corações, á alerta a todos LOJISTAS sobre essa pratica ilegal. Muitas lojas cobram mais caro do cliente que resolve pagar a compra com cartão de crédito ou débito e quem pode pagar em dinheiro ganha um certo "desconto" essa é uma prática abusiva.

A questão alegada pelos comerciantes é que o uso do cartão de crédito implica em custo para o estabelecimento comercial, que paga um percentual do valor da compra para a operadora do cartão e também pelo aluguel da maquineta. O valor fica entre 2% a 6% do valor da venda, cobrado também na compra feita no cartão de débito.

A portaria nº118/94 do Ministério da Fazenda artigo 1º inciso I dispõe:

- Não poderá haver diferença de preços entre transações efetuadas com uso do cartão de crédito.

O artigo 36 da lei nº12.529/2011 classifica como inflação a Ordem Econômica discrimina adquirentes ou fornecedores de bens ou serviços por meio da fixação diferenciada de preços ou de condições operacionais de venda ou prestação de serviços (inciso X) e recusar a venda de bens ou a prestação de serviço, dentro das condições de pagamento normais aos usos e costumes comerciais (inciso XI).

OCDC, artigo 39 assim dispõe:

É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas.

- exigir do consumidor vantagem manifestamente excessiva  
- elevar sem justa causa o preço de produtos ou serviços.

Todo estabelecimento comercial é obrigado, exclusivamente, a receber pagamentos em espécie, mas se ele se propõe a vender também em cartão ou em cheques tem que praticar os mesmos preços em todos os casos. A compra através de cartão de crédito ou cheque á vista o preço tem que ter o mesmo desconto.

A cada denúncia, o LOJISTA pode sofrer uma atuação que vai de R\$450,00 á R\$9 milhões, chegando até a interdição.

Sem mais para o momento, me encontro a disposição para quaisquer esclarecimento.

Edina Aparecida Augusto  
Coordenadora Procon

Órgão de Defesa do Consumidor - Rua Comendador Arvelo Filho, 150 sala 101  
Três Corações - MG CEP 37400000 Fone: (35)3691-1122/3691-1013. E-mail: procon@procontrscoracoes.org.br

## MENSAGEM DIA DAS CRIANÇAS

QUE A  
**ALEGRIA**

DE  
**CRIANÇA**

**ESTEJA SEMPRE PRESENTE EM SUA VIDA!**

**12 DE OUTUBRO - DIA DAS CRIANÇAS**

**UMA HOMENAGEM DA ACETC**

## NOVAS CONSULTAS SCPC

### FAMÍLIA "ACERTA" OFERECE SOLUÇÕES DE ÚLTIMA GERAÇÃO PARA VENDAS MAIS ÁGEIS E SEGURAS

Uma nova geração de consultas ao CPF foi lançada pela Boa Vista SCPC para maximizar os resultados das empresas nas transações de crédito ou decisões de negócios. Trata-se da solução "Acerta", solução inovadora que completa dados analíticos que suportam resultados mais assertivos.

No atual momento de inadimplência e crise econômica que o país enfrenta, a Boa Vista SCPC inova com soluções focadas em inteligência para que os empresários recebam mais subsídios para decidir sobre o fechamento de um negócio, rentabilizando custos e aproveitando ao máximo as informações adquiridas.

O "Acerta" possui três versões: "Acerta Essencial", "Acerta Mais" e "Acerta Completa". E com base na expertise e análise de risco de mais de 60 anos, desde a criação do SCPC, a Boa Vista SCPC desenvolveu uma robusta política de crédito que apresenta de forma simples a sugestão de aprovação ou não da venda a crédito. Dessa forma, é

possível reduzir a quantidade de consumidores analisados, tornando as transações mais rápidas e assertivas.

Para as Entidades Parceiras, também está à disposição uma versão exclusiva (Acerta), com informações cadastrais, restritivas, comportamentais e analíticas. No bloco "cadastral", são informadas identificação simples de quem requer o crédito, o número do título de eleitor e a confirmação de telefone e endereço.

No "restritivo", são apresentados os registros de débitos, protestos no Estado de São Paulo e consulta a cheque. No "comportamental", alertas de documentos e cheques roubados, furtados ou extraviados, além de consultas anteriores ao CPF. Por fim, no bloco "analítico", diferencial da família 'Acerta', consta a avaliação de risco (score) de consumidor.

Para a Boa Vista SCPC, o novo portfólio contempla informações de 150 milhões de endereços e mais de 90 milhões de telefones de

consumidores registrados. Faz parte também do acervo milhares de alertas de documentos, que podem ser utilizados para fraude no mercado. "Alertar o empresário ou lojista sobre esta condição é essencial para que eles não corram riscos em suas vendas", destaca Liliane Farias de Souza, gerente de Produtos PF da Boa Vista SCPC.

O Acerta permite conhecer o passado de crédito dos consumidores brasileiros e, como as pessoas tendem a repetir comportamentos, é possível calcular o risco de o consumidor deixar de pagar suas contas no futuro. "Nossos estudos indicam que 40% dos consumidores, que não possuem nenhum débito no momento da compra (Nada Consta), são classificados como altíssimo risco no score, tornando-se inadimplentes no futuro. Por isso, a utilização das ferramentas analíticas é fundamental para uma venda segura", conclui Liliane.

**Fonte: SCPC Boa Vista**

**Boa Vista SCPC**

# FEIRAS E EXPOSIÇÕES

## FEIRA DO BEBÊ E GESTANTE

59ª Feira do Bebê e Gestante/Moda Infantil Juvenil - BH

01 a 06 de novembro de 2016

Móveis, decoração, moda bebê gestante, kit berço, puericultura, brinquedos, laboratórios e maternidades. Com cerca de 100 expositores, será aberto(a) ao público das 10:00 às 20:00.

Local: Minascentro - Belo Horizonte - MG

<http://www.feiradobebeegestante.com.br>

[mgmarketing@mgmarketing.com.br](mailto:mgmarketing@mgmarketing.com.br)

## BIJOIAS

75ª Feira Internacional de Bijuterias, Acessórios, Joias de Prata e de Aço, Folheados e Semijoias

08 a 09 de novembro de 2016

Bijuterias, joias de prata, joias de aço, joias folheadas, semijoias e acessórios. Com cerca de 180 expositores, será aberto(a) somente a empresários das 10:00 às 19:00.

Local: Centro de Convenções Frei Caneca - São Paulo - SP

<http://www.bijojias.com.br>

[b8@bijojias.com.br](mailto:b8@bijojias.com.br)

## FEIRA DO EMPREENDEDOR

## MG

7ª Feira do Empreendedor MG  
08 a 12 de novembro de 2016

Oficinas, palestras, consultorias, seminários, atendimentos, rodada de negócios, pitches, mentorias e expositores. Com cerca de 100 expositores, será aberto(a) ao público das 12:00 às 22:00.

Local: Expominas - Belo Horizonte - MG

<http://feiradoempreendedormg.com.br/>

[empreendedorf@sebraemg.com.br](mailto:empreendedorf@sebraemg.com.br)

## SALÃO DO AUTOMÓVEL 2016

29º Salão Internacional do Automóvel de São Paulo

10 a 20 de novembro de 2016

Automóveis, pneus e rodas, combustíveis e lubrificantes, instituições financeiras, entidades e publicações. Com cerca de 84 expositores, será aberto(a) ao público das 13:00 às 22:00.

Local: Anhembi - São Paulo - SP

<http://www.salaodoautomovel.com.br>

[info@salaodoautomovel.com.br](mailto:info@salaodoautomovel.com.br)

## FRANCHISING FAIR

26ª Feira Nacional de Franquias

25 a 27 de novembro de 2016

Cosméticos, perfumaria, vestuário, alimentação, telefonia, beleza e estética, informática, idiomas, bijuterias, óticas, lazer e esportes, imóveis, turismo, serviços, livrarias e limpeza e manutenção. Com cerca de 80 expositores, será aberto(a) ao público das 14:00 às 21:00.

Local: Expominas - Pavilhão 01 - Belo Horizonte - MG

<http://www.franchisingfair.com.br>

[contato@franchisingfair.com.br](mailto:contato@franchisingfair.com.br)

## EXPOCATADORES 2016

7ª ExpoCatadores

28 a 30 de novembro de 2016

Seminário estratégico, feira de máquinas e equipamentos para coleta seletiva, seleção e triagem de materiais e exposição de projetos de coleta seletiva solidária. Com cerca de 55 expositores, será aberto(a) ao público das 10:00 às 20:00.

Local: Anhembi - São Paulo - SP

<http://www.expoctadores.com.br/>

[expoctadores@epseventos.com.br](mailto:expoctadores@epseventos.com.br)

**J.T. CONSTRUÇÃO**  
JOSÉ AILTON TAVARES & CIA LTDA  
CONSTRUÇÃO E REFORMA EM GERAL  
RESPONSÁVEL TÉCNICO  
JAIRO DOS SANTOS BORGES  
CREA/MG 72794/D  
Tel.: (35)3234-1682  
(35)99947-6620  
[jotconstrucoes@hotmail.com](mailto:jotconstrucoes@hotmail.com)  
Rua Glorinha de Paiva, 933 - Cinturão Verde  
Três Corações - MG - CEP: 37410-000

**CESESP**  
CENTRO DE SAÚDE ESPECIALIZADO  
ODONTOLOGIA INTEGRADA STÚDIO DE BELEZA  
CENTRO DE ESTÉTICA ADVOCACIA  
RUA PASCOAL MOREIRA CABRAL, Nº 289, BAIRRO NOVO HORIZONTE - TRÊS CORAÇÕES-MG  
CONTATOS: (35) 3235-2505  
E-MAIL: [cesesp.empresa@gmail.com](mailto:cesesp.empresa@gmail.com)

# DICAS

## VITRINE, SEU CARTÃO DE VISITAS

Atraia seus clientes com o que tem de mais envolvente. Veja algumas dicas para vitrines.

Conhecer profundamente o seu cliente irá lhe ajudar muito na hora de montar uma vitrine de loja. Saber a faixa etária do seu público alvo, bem como nível de escolaridade, poder de compra e o estilo de vida dele. Por exemplo, se você tem como público senhoras mais idosas e de classe média, não combina muito bem fazer uma vitrine temática adolescente.

### - Mostre, não conte:

Antes de fazer uma compra, as pessoas geralmente gostam de ter uma ideia de como aquilo irá lhes servir, gostam de sentir e ver o objeto a ser comprado.

### - Agrupe produtos que combinam:

Uma vitrine de loja com produtos que combinam agrupados dão ao consumidor razões adicionais para comprar mais produtos, além de ter uma razão útil por trás disto, que é a economia de tempo procurando em volta e tentando fazer um look

que combine. Esta é uma das razões pelas quais mercearias colocam pães juntamente com queijo e presunto etc. Você também pode pensar em criar categorias, isso significa fazer uma vitrine de loja com grupos da mesma cor, preço, tamanho ou tipo juntos.

### - A regra de três:

Ao criar uma vitrine de loja, a maioria dos vitrinistas vai se referir à regra de três que consiste em criar uma vitrine de loja agrupando os produtos em "lotes de três". Isso significa que quando você estiver organizando uma vitrine, você irá querer agrupar três deles lado a lado ao invés de somente um. Por exemplo, caso você esteja organizando as coisas por altura, seria interessante colocar um produto baixo, um médio e outro alto.

A razão por trás desse pensamento é que os olhos estão acostumados a ficar se movendo e procurando ao redor quando estão olhando para algo assimétrico. Quando os olhos veem algo simétrico e balanceado, eles

tendem a parar em algum lugar.

### - Deixe a luz ditar a sensação da sua vitrine:

A iluminação está intensamente ligada com os sentidos do seu consumidor e irá guiá-los a sentir diferentes sensações e emoções baseadas na iluminação da sua loja. Você pode fazê-los sentir como se estivessem em uma festa, em um desfile de modas ou diretamente na casa deles, dependendo do quanto você decida trabalhar a iluminação da loja. Utilizar refletores para destacar determinados produtos também é uma maneira infalível de dirigir a atenção e garantir que as pessoas olhem mais para os produtos que você quer.

Muitas são as maneiras de se trabalhar uma vitrine que atraia o consumidor. Vela por si mesmo como pode aumentar as vendas pela forma como exibirá seus produtos, criando uma experiência cada vez mais envolvente!

**Fonte: Revista O Lojista – CDL Barra Mansa**



## NOVOS ASSOCIADOS



**Bellyanny** Calçados  
ADULTO E INFANTIL

R. República do Libano, 13 - Ij 05 - Três Corações - MG (35) 3234-1441

### PARTICIPE DA CAMPANHA

*Doe um brinquedo e ganhe um sorriso!*



Pontos de Coleta das Doações

Apoio

### DIRETORIA e COLABORADORES

**Presidente:** Arley Alves Salgado | **Vice-presidente** – Marcelo Avellar Resende | **1º Secretário** – Eder Augusto Costa | **2º Secretário** – Frederico Eduardo Nogueira | **1º Tesoureiro** – Maxuwellber Massahud | **2º Tesoureiro** – Giovanni Corrêa | **Diretora Social** – Maria Alice S. V. Ferreira | **Conselho Fiscal** – Rosângela A Borges Soares | Waldir de Oliveira | Vicente da Silva Furtado | **Suplentes** – Paulo Henrique G. Pereira | Carlos Roberto Bocardi | Heronildo Ribeiro Alves | **Gerente Executivo** – Carlos Augusto V. Mattos | **Colaboradores** – Leandro Avellar da Silva | Juliana de Fátima Vidal | Luciana Carla O. Pereira | Marissol Rogaciano | Bruno Delfino | Edylaine M. O. Pádua | **Comunicação** – Gracyano Freitas.

### PRODUÇÃO

Layout/Diagramação: A/Zagga Comunicação www.azagga.com.br / Telefone (35) 3232-1588

Fotos e Matérias: Comunicação ACETC

# WIZARD

VOCÊ BILÍNGUE

## 3234-1918

Pç Conego Zeferino Avellar, 26 - Centro - Três Corações

### MONITORAMENTO 24H

# EXITOTO

SISTEMAS DE SEGURANÇA

35 3232-8368  
8893-4857  
TRÊS CORAÇÕES-MG  
exitotc@hotmail.com

# DOCEMAR

Doces, Balas, Chocolates,  
Embalagens Descartáveis, Etc.

**Telefax: (35) 3231-3677**

Atacado e Varejo

Rua Cabo Benedito Alves, 619 - Cotia - Três Corações - MG

38 ANOS 1978 - 2016

# ÓTICA REAL

A MODA EM ÓCULOS

Av Pres. Dutra, 29 - Centro  
(35) 3232-3835

Rua República do Libano, 08 - Centro  
(35) 3231-2343

Rua Luciano Pereira Penha, 39 - Centro  
(35) 3231-3770