

JUNHO 2016



**Dia dos Namorados**  
12 de Junho  
**Apaixone-se!**



## VENCENDO A INADIMPLÊNCIA

O cenário atual de solvência, seja das pessoas jurídicas ou das pessoas físicas, tem se tornado cada dia mais complexo e preocupante. E a perspectiva, infelizmente, é que esses dados continuem a subir, dada a instabilidade econômica ainda presente na realidade brasileira.

Em razão disso, a política de crédito adotada pelas empresas não deve ser estática, necessita adaptar-se às mutações do ambiente econômico-financeiro. Diretrizes e normas devem ser mudadas na rapidez necessária ao aproveitamento de todo o potencial oferecido pelo mercado, já que a maioria das vendas não é realizada à vista, seja por fatores econômicos, financeiros ou pela tradição comercial.

Podemos afirmar que conceder crédito é o mesmo que fazer um investimento num cliente, um investimento vinculado à venda de um produto ou serviço, onde nos cabe avaliar o risco da venda à prazo aos clientes que pretendem utilizar o crédito comercial da empresa. Logo, toda empresa que se dispõe a comercializar seus produtos ou serviços a prazo está concedendo crédito. Porém, nenhuma análise financeira consegue dar uma certeza absoluta quanto ao risco de insolvência de um cliente, seja ele uma empresa ou uma pessoa física. A maioria das surpresas ocorre em relação àqueles clientes que a análise indicava em situação sólida, mas que vieram a se tornar insolventes.

Da mesma forma, a má organização da área de crédito, regras muito "frouxas" ou a informalidade ao conceder o crédito refletem-se diretamente na área de cobrança.

Visando coibir esses problemas é que toda empresa deve ter sua política de cobrança com diretrizes claras e a conduta definida, mesmo com baixo inadimplemento. As regras não se fazem em cima dos problemas, este é apenas o momento de aprimorá-las. É amplamente aceito o princípio de que a empresa deve ter uma enérgica política de cobrança de inadimplentes, até mesmo porque a cobrança dos clientes em atraso é uma atividade importante, pois tem implicações financeiras e mercadológicas.

Por fim, cabe ressaltar que as empresas que conseguem melhor ressarcimento das quantias devidas são aquelas que estão preparadas para agir logo que a inadimplência fique patente, pois o princípio de base é contatar o cliente assim que a dívida estiver com atraso.

Associados que fazem parte da nossa história...  
Obrigado!



...HÁ 4 ANOS  
AGROPECUÁRIA  
BOA VISTA

Rua Cônego Guilherme  
Maschio, nº 2641  
Bairro Coroados  
☎ 54.3242.4055



...HÁ 10 ANOS  
MERCADO  
PRECINHO

Rua Independência, nº 18  
Bairro Basalto  
☎ 54.3242.2168



...HÁ 18 ANOS  
DIMÁQUINAS

BR 470, nº 1385  
Bairro Basalto  
☎ 54.3242.1333



...HÁ 15 ANOS  
MERCADO  
MARCON

Rua Pe. Antonio  
Serraglio, nº 86  
Bairro Basalto  
☎ 54.3242.5778



...HÁ 18 ANOS  
SUPERMERCADO  
VIVVAN

Rua Brasil, nº 193  
sl 01 - Bairro São  
Peregrino  
☎ 54.3242.1918



...HÁ 6 ANOS  
ALICE BORDIGNON  
LOVISON

Rua Independência, nº 137  
Bairro Basalto  
☎ 54.3242.5712

Encontre conosco a **segurança e credibilidade** que seu negócio precisa, para **crescer e se manter**.

*Aproveite o dia dos namorados para falar mais com a pessoa amada e pagar menos.*

Mesma tarifa em ligações locais para mesma operadora, fixo ou outras operadoras.

**Tarifa zero** - para chamadas locais ilimitadas. Aparelhos subsidiados.

Atendimento personalizado e suporte direto na CDL.



MOTO G  
3ª GERAÇÃO



LG SPORTY



ALCATEL 4009



ALCATEL 5042



MOTOROLA  
MOTO E



LG 130F



SAMSUNG  
J1 MINI

Compre o presente para seu amor no comércio de Nova Prata.

COMPRAR EM  
NOVA PRATA  
É BOM **D+**

No dia 18 de maio membros da diretoria e equipe CDL estiveram na FCDL em Porto Alegre para apresentação do Q Comércio que entra em seu 6º ano de operação.

Com foco no desenvolvimento, formação e estruturação das empresas o Q Comércio possui como referência o Modelo de Excelência em Gestão da Fundação Nacional da Qualidade (FNQ). Através de três etapas (capacitação, avaliação e reconhecimento) permite uma visão ampla da empresa. Auxilia os lojistas na organização proporcionando ganhos de qualidade, produtividade e competitividade.

“Estamos trazendo uma ferramenta para o lojista que ajuda de forma imediata nos resultados. Temos o melhor produto no país que proporciona o desenvolvimento da cultura da Qualidade nas empresas e organizações” - afirmou o presidente da FCDL-RS, Vitor Augusto Koch.

Números do Q Comércio:

- 1106 empresas participantes**
- 5530 colaboradores impactados**
- 85% por cento das empresas ficaram satisfeitas**
- 84% melhoraram o atendimento**
- 81% acompanharam melhor seus projetos**
- 86% passaram a ter planejamento estruturado**
- 67% começaram a monitorar o desempenho de seus funcionários**
- 67% das empresas aumentaram a lucratividade**



**No dia 25/08 o programa foi apresentado à Diretoria da CDL**

A transformação é uma porta que só se abre pelo lado de dentro - comentou Marcos Ronsoni, consultor contratado para desenvolver cursos especialmente para o Q Comércio, especialista em dinâmica de grupo, facilitador líder do EMPRETEC, Diretor executivo da sociedade Brasileira de desenvolvimento comportamental e coaching entre outros.



**ENTREGA DOS TROFÉUS Q COMÉRCIO 2015**



Débora e Mário Frosi, proprietários da Delicato Doces



Marcos e Jaqueline Farina, proprietários da Escola São Pelegrino



Tiago Giaretta, proprietário da ProduSolo

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Nova Prata, realizou na segunda-feira (02/05), a entrega do troféu, do selo e do certificado para empresários do município vencedores do programa QComércio.

Na categoria Prata receberam a premiação Débora e Mário Frosi, proprietários da Delicato Doces e, Marcos e Jaqueline Farina, proprietários da Escola São Pelegrino. Já Tiago Giaretta, proprietário da ProduSolo, recebeu o prêmio pela categoria Bronze. Os empresários se destacaram durante o ciclo 2015 por investirem em qualidade em seus empreendimentos.

**ENCONTRO REGIONAL DE CDLs**

No dia 03.05 colaboradoras da CDL Nova Prata estiveram presente no encontro Regional de CDLs realizado em Carazinho. O presidente da entidade varejista, Vitor Augusto Koch, destacou o compromisso da entidade em estar cada vez mais próxima e presente na vida de todos os associados e empresários do varejo. Ele enfatizou as mudanças realizadas na Federação nos últimos anos, com a criação de mais e melhores produtos, dentro do propósito de se tornar uma referência para o setor.

- Com esta série de encontros, apresentamos sugestões, análises de resultados e de mercado, além de ouvir as demandas dos lojistas. Desta forma, trocando conhecimentos e experiências, podemos fortalecer o varejo gaúcho, algo fundamental para manter e desenvolver negócios - afirmou Vitor Augusto Koch.

O encontro também reforçou a importância de contar com planejamento estratégico e uma gestão eficiente, além de aproximar mais as entidades para trocar informações e experiências. O encontro serviu para divulgar produtos e serviços oferecidos pela FCDL-RS aos líderes que representam o comércio nos municípios.



O evento EMPREGAR/RS acontecerá no dia 17/06/2016. Este evento é uma espécie de “mutirão” com as empresas, as quais poderão abrir vagas para serem ofertadas a quem está a procura de um trabalho. Diante do quadro nacional de uma forte recessão trabalhista em algumas áreas específicas, ainda podemos tentar dar a volta por cima em termos de empregabilidade em outras áreas não afetadas. Já temos várias empresas da cidade e região que utilizam nossos serviços com muito sucesso.

Convidamos, desde já, para que as empresas participem desse evento, tendo como objetivo amenizar o desemprego em nossa cidade, ofertando suas possíveis vagas.

Nesta fundação são feitos:

- . Intermediação de mão de obra
- . Carteiras Profissional de Trabalho
- . Carteira de Artesão
- . Encaminhamento de Seguro Desemprego

Contatos:

novaprata@fgtas.rs.gov.br  
54.3242.3557



**Dalvines Basso de Andrade,**  
Coord. Municipal FGTAS SINE;  
**Tiago Tessari,** Coordenador Regional  
do FGTAS SINE e **Neli Toscan Vieira,**  
Executiva da CDL Nova Prata.

O Jornal Popular promove no dia 11 de junho, sábado, na Sociedade Grêmio Pratense, a 10ª edição da festa de entrega do Troféu Destaque Popular/2016 e a 3ª edição da entrega do Troféu Mulher/2016, com jantar dançante animado pela Orquestra Guarujá.

O grande evento social celebra o 27º aniversário do Jornal Popular e a publicação da Edição Histórica e Especial de nº 1.350 com cerca de 150 páginas coloridas

## HAPPY HOUR ROTEIRO DE COMPRAS

Aconteceu no dia 11.05.2016 a discussão inicial para formatação de um Roteiro de Compras, direcionado para visitantes.

ATUASERRA, COMTUR, Município de Nova Prata, Secretaria Municipal de Indústria, Comércio e Turismo e CDL de Nova Prata novamente reunidas, buscam o fortalecimento para o turismo e comércio da cidade.

Este roteiro deverá representar a **CARA DO COMÉRCIO LOCAL.**

Interessados entrar em contato com a CDL.



### Lojista, saiba os cuidados na inclusão de nome no SPC e evite danos morais

É para proteger os comerciantes dos clientes que não pagam o que devem que existe o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC). Este órgão é o responsável pela inserção de nomes na chamada lista do SPC. Uma vez com o nome na lista, os inadimplentes não podem comprar nada a prazo em outras

lojas que tenham acesso ao cadastro. Entretanto, colocar o nome de uma pessoa no SPC é algo seríssimo e deve ser feito com bastante cautela, pois caso haja algum erro, o processo por danos morais é certo. Veja a seguir quais são os cuidados necessários para incluir o nome de um cliente na listagem do SPC.

#### Tempo de espera

Não há um prazo mínimo de espera para que a empresa insira o nome do cliente no cadastro do SPC. No momento em que a dívida existe, ou seja, quando o devedor não honrou o compromisso de realizar o pagamento dentro do vencimento, a lei permite a inserção do seu nome no cadastro. Mas agir dessa forma não é lucro para nenhuma das partes. Quem nunca atrasou uma conta, seja por qualquer motivo, desde o salário atrasado, falta de dinheiro ou um simples esquecimento?

Em nome da política do bom relacionamento, as empresas geralmente esperam o mínimo de 30 dias para fazer o protesto. Antes de tomar a decisão de inserir o nome, é recomendável informar o débito, ligar para o cliente e tentar cobrar a dívida. Após cerca de 30 dias, caso não haja acordo sobre o pagamento da dívida, a empresa deve inserir o nome do devedor no SPC.

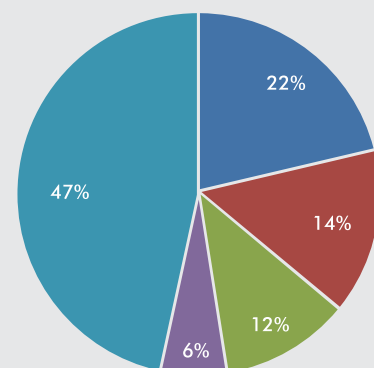
#### Outros cuidados:

- . Quantidade de avisos
- . Inserindo corretamente
- . Requisitos para a retirada
- . Tempo para efetuar a retirada
- . O judiciário
- . Prazos para o cadastro

Para informações sobre cada item acompanhe mensalmente nossos informativos, estaremos detalhando um a cada mês.

Use o SPC Brasil como seu aliado no combate a inadimplência.

Consulte online ou por telefone, e registre os clientes em atraso. Veja abaixo o gráfico de recuperação de crédito dos clientes registrados de 13 a 90 dias de atraso, pelos associados da CDL Nova Prata.



- Até 13 dias
- Até 30 dias
- Até 60 dias
- Até 90 dias
- + 90 dias

CAMPANHA 2016

# RASPADINHA PREMIADA CDL

**PRÊMIO  
TODO DIA!**

Compre nas empresas participantes e peça sua raspadinha!  
**SÃO MAIS DE 5.000 PRÊMIOS!**

Prêmio instantâneo troque no estabelecimento.

DE 03 DE JUNHO A  
27 DE DEZEMBRO/2016

**SORTEIO FINAL:  
28 DE DEZEMBRO**

**VENDEDOR!**  
Você também ganha!  
\* Confira o regulamento interno.

**REGULAMENTO:**

Os vales-compras deverão ser trocados por mercadorias, nas empresas associadas a CDL, participantes desta campanha, no prazo de 30 dias, contados do dia seguinte da realização do sorteio.

O sorteado deverá estar em dia com o SPC de Nova Prata.

**PRÊMIOS SORTEIO FINAL:**

- 1º. Um vale-compra de **Rs10.000,00**
- 2º. Um vale-compra de **Rs5.000,00**
- 3º. Um vale-compra de **Rs2.000,00**
- 4º. Um vale-compra de **Rs2.000,00**
- 5º. Um vale-compra de **Rs1.000,00**



apoio  
Jornal Correio Livre    Jornal Popular  
Rádio Ativa FM    Rádio Coroados FM    Rádio Prata



**COMPRAR EM  
NOVA PRATA  
É BOM**

**D+**

Sua participação é fundamental para a construção desta campanha, e será fundamental para o sucesso coletivo.

Um dos aspectos importantes é que todas as empresas que participarem, distribuirão prêmios para seus clientes. Outra novidade serão os prêmios que o próprio associado poderá incluir, para premiar mais clientes.

O lançamento e todas as informações, aconteceram na palestra, dia 03.06, A Incrível Arte de Vender". Queremos construir juntos, uma grande campanha. Maiores informações no próximo informativo.