



Prepare-se, vem aí o festival mais gostoso de toda a região!

07 de junho a 13 de julho



DIA DAS MÃES FAÇA SUAS COMPRAS NAS EMPRESAS PARTICIPANTES E CONCORRA!



Ganhe uma seladinha nas compras acima de R\$ 20,00 e descubra na hora se ela está premiada!

Para o Dia das Mães são 70 seladinhas premiadas, num total de R\$ 5 mil e você ainda concorre ao sorteio de uma moto 0km, no dia 19/10!

PATROCÍNIO: 







REALIZAÇÃO:  

OUTROS DESTAQUES DESTA EDIÇÃO:



CDL Cobrança: conheça o mais novo serviço da ACIP/CDL
pág. 3



Empresas de Ponte Nova no Minas Trend 2019
pág. 5



Confira dicas para a análise correta na hora da concessão do crédito - pág. 8

SPC

em foco

Sua empresa consulta os cheques que recebe?

Em parceria com o SPC Brasil e a Serasa, a ACIP/CDL oferece várias alternativas para os associados efetuarem vendas com mais segurança e responsabilidade. E as empresas que recebem cheques, por exemplo, podem escolher as opções de consultas que informam detalhes sobre cheques sem fundos, protestados, roubados, sustados, extraviados, devolvidos, entre outros. Basta informar o CPF ou CNPJ no sistema do SPC Brasil para ter acesso às informações indispensáveis para a realização de uma venda segura com cheque. Evite prejuízos e não corra riscos!

Vantagens:

- Segurança e agilidade na liberação do crédito com informações atualizadas e confiáveis;
- Redução da inadimplência;
- Diversas opções de consultas para atender as necessidades de cada negociação;
- Opções de consultas de pessoa física e pessoa jurídica; Acesso ao banco de dados 24 horas por dia, sete dias por semana;
- Abrangência nacional.



Consulta SPC Mix Mais: você já conhece esta opção?



No momento de conceder o crédito, é sempre importante avaliar várias informações do cliente. Por isso, uma boa ficha cadastral e alternativas de consultas ao SPC Brasil sempre serão as primeiras instruções que todo profissional da área de análise de crédito deve ter acesso nas empresas.

Saber o tipo de consulta que deseja realizar e quais as informações se espera obter é fundamental para uma análise de crédito eficiente.

Entre as várias opções, destacamos esta semana a SPC Mix Mais. Com essa opção, sua empresa poderá verificar se o cliente possui registros no SPC, títulos protestados e cheques sem fundos, sustados, roubados, cancelados ou extraviados.

Entre os principais benefícios das consultas ao SPC Brasil, estão:

- Operações financeiras com maior segurança.
- Menor índice de inadimplência.
- Proteção antifraudes.
- Menor tempo em vendas e concessão de crédito.
- Aumento da qualidade de informações sobre o cliente.
- Decisões com base em dados.

Quer saber mais sobre o custo desta consulta ou deseja obter maiores informações sobre todos os produtos do SPC Brasil? Fale com a gente: (31) 3817-2492 ou pelo e-mail: acipcdl@gmail.com.

Expediente

Presidente: Cochise Saltarelli Martins
1º Vice-presidente: Antônio Carlos Martins Brandão
2º Vice-presidente: Marta Lemos de Souza Milbratz
Secretário Geral: Noêmio Gomes Fernandes
Diretor Financeiro: Afonso Mauro Pinho Ribeiro
Diretor de Patrimônio: Júlio Assis Sales
Diretor de Relações Públicas: Desidério Custódio Guimarães
Diretores Executivos: Carlos Bartolomeu, Gilmar Pinto de Oliveira, João Lúcio Barreto Carneiro e Sérgio Marques Cordeiro

Edição/Jornalista Responsável:
Gustavo Faria

Diagramação:
Giovani S. Santos

Praça Getúlio Vargas, 19 - Centro - Ponte Nova - MG
 Fone: (31) 3817-2492 - www.acipcdl.com.br





Produtos, Serviços e Soluções

CARTÃO BRASIL CARD

Sua empresa ainda não recebe o cartão Brasil Card? Saiba como aderir!

Lançado em novembro de 2017, o Brasil Card é um cartão aceito em várias empresas associadas da ACIP/CDL. Um dos seus objetivos é substituir o crediário, que ainda é frequente em muitas empresas, além de garantir segurança no recebimento das vendas, sem nenhum risco para os lojistas – eliminando a possibilidade de inadimplência e custos de cobrança.

Os clientes que fazem a adesão do cartão e tem o crédito aprovado pela empresa administradora do benefício (Brasil Card) recebem instantaneamente um limite de R\$ 300,00 (trezentos reais), já disponíveis para gastar em qualquer empresa associada que optou pelo recebimento do cartão.

O associado também pode oferecer o cartão aos seus colaboradores, eliminando os adiantamentos de salários e vales tão comuns nas empresas.

Ficou curioso e quer saber aderir ao Cartão Brasil Card? Fale conosco através do telefone (31) 3817-2492 ou pelo e-mail acipcld@gmail.com e solicite a visita do nosso comercial.



CDL COBRANÇA

Conheça o mais novo serviço da ACIP/CDL



No dia 30 de abril, a ACIP/CDL realizou mais uma edição do “Café com Ideias”. O evento teve como atração o novo serviço oferecido pela ACIP/CDL: o “CDL Cobrança”. Esta nova ferramenta visa recuperar os créditos das empresas associadas sem custos, através de um Call Center exclusivo e profissional, atendendo as necessidades, comodidades e principalmente oferecendo segurança jurídica e operacional aos associados. Além de Ponte Nova, o serviço já existe nas cidades de Muriaé, Ubá, Viçosa, Astolfo Dutra, Aimorés e Caratinga. O serviço conta com um Call Center próprio, instalado na cidade de Muriaé, com 24 operadores com larga experiência na recuperação de crédito. A abordagem é de forma profissional, feita de forma legal e cuidadosa.

O custo é zero para os associados. Não há mensalidades nem custo fixo, somente percentual sobre resultado da cobrança da dívida. Além disso, a ferramenta reduz custos com estrutura própria de cobrança, evita desgaste e atrito com o cliente final, evita problemas junto aos órgãos de defesa do consumidor, faz a baixa automática dos registros no SPC após o pagamento da dívida, entre outros benefícios.

Em resumo, todo o serviço de cobrança dos seus clientes inadimplentes passa a ser terceirizado, por uma equipe altamente qualificada e experiente, com zero investimento, e com aumento exponencial da possibilidade de retorno.

Para mais informações, entre em contato com a ACIP/CDL pelo telefone: (31) 3817-2492.



PERCENTUAL APENAS SOBRE RESULTADOS



ALTO ÍNDICE DE RECUPERAÇÃO DE DÉBITOS



REABILITA CRÉDITO POSSIBILITANDO NOVAS VENDAS



RETORNO GARANTIDO DO VALOR HISTÓRICO



EVITA ATRITOS COM O CLIENTE FINAL



COBRANÇA DE QUALIDADE & RESULTADO RÁPIDO

Cadastro Positivo: o que muda para o consumidor



Com a publicação no Diário Oficial da União da lei que desburocratiza as regras do Cadastro Positivo (Lei Complementar 166), começam a contar os prazos para o novo modelo entrar em operação. Até o mês de julho, haverá uma campanha de comunicação para conscientizar os consumidores sobre as novas regras. Já as informações do banco de dados estarão disponibilizadas para o mercado de crédito em setembro.

Na avaliação do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), a principal consequência da nova lei será democratizar o acesso ao crédito e possibilitar juros menores para consumidores e empresas que honram seus compromissos financeiros. Além disso, haverá um estímulo à competição entre instituições financeiras e varejo.

Porém, muita gente ainda tem dúvida sobre o Cadastro Positivo. Confira abaixo as principais dúvidas.

1. O que é o Cadastro Positivo? Qual sua finalidade?

Diferentemente do Cadastro Negativo, que aponta somente a situação atual de restrição ao crédito, o Cadastro Positivo é um banco de dados que apresenta o histórico de pagamentos realizados pelos consumidores. Trata-se de um serviço gratuito em que todos têm direito de participar. Sua finalidade é possibilitar aos consumidores acesso ao crédito com mais facilidade e juros menores (de acordo com a análise das empresas credoras), pois com seu histórico de pagamento disponível, eles conseguirão dar mais insumo às empresas no momento da análise de crédito. As informações do histórico de pagamentos dos consumidores que constarem no Cadastro Positivo serão utilizadas única e exclusivamente para subsidiar a análise de crédito.

2. Qual a principal mudança aprovada pelo Congresso na lei do Cadastro Positivo?

A principal mudança é no formato de

entrada dos consumidores no Cadastro Positivo. Com o novo modelo, todos os consumidores passam a participar automaticamente do banco de dados. Mas os consumidores não são obrigados a permanecer na base do Cadastro Positivo e podem pedir a exclusão de seus dados, de forma gratuita, a qualquer momento. Assim como podem voltar quando quiserem. Os consumidores poderão solicitar o cancelamento de seu Cadastro Positivo pelo SAC 0800 887 9105. As informações saem automaticamente do banco de dados e não ficam mais acessíveis para a consulta, seja do próprio consumidor ou das empresas que concedem crédito.

3. Quais são as principais vantagens do Cadastro Positivo para os consumidores?

As principais vantagens do Cadastro Positivo são proporcionar aos consumidores uma análise de crédito mais abrangente e assertiva, possibilitar que eles negociem melhores prazos e taxas de juros, de acordo com a análise de cada empresa, e facilitar a aprovação de empréstimos e financiamentos. A expectativa é que o Cadastro Positivo democratize o acesso ao crédito incluindo pessoas que até então não tinham essa oportunidade.

4. Quais as desvantagens que o consumidor terá ao pedir sua exclusão do Cadastro Positivo?

Uma das principais desvantagens é que a avaliação de crédito do consumidor será realizada com base nas informações restritivas, fornecendo ao mercado uma visão parcial do seu histórico de pagamento. Dessa forma, no momento da análise de crédito, as informações de pagamentos do seu Cadastro Positivo não serão consideradas.

5. Um consumidor com histórico de bom pagador que, eventualmente, se esquecer de pagar uma conta terá seu Cadastro Positivo prejudicado?

Na análise de crédito, as empresas tendem a atribuir um peso maior ao

conjunto das informações que compõem o Cadastro Positivo, ou seja, a todo o seu histórico, não apenas a um evento isolado.

6. As empresas também serão inseridas automaticamente no Cadastro Positivo?

Sim. Todas as regras e benefícios que são direcionados aos consumidores pessoas físicas também devem ser considerados para as empresas, pois todas têm algum tipo de relacionamento comercial com fornecedores e clientes e, portanto, também terão um histórico de pagamentos.

7. Por que o SPC Brasil afirma que os juros cobrados do consumidor poderão cair com o Cadastro Positivo?

O acesso ao histórico de pagamento dos consumidores pelas empresas que concedem crédito possibilita uma análise mais abrangente e assertiva, melhorando a qualidade da oferta do crédito. Com isso, a expectativa é que haja uma diminuição da inadimplência, fato que abre espaço para a redução da taxa de juros, principalmente para os consumidores com um histórico de pagamentos em dia. Essa tendência já foi observada em diversos países ao longo dos anos após a implantação do Cadastro Positivo. Além disso, o Cadastro Positivo incentiva a redução de juros via competição entre as empresas que concedem crédito, pois informações que antes só as instituições financeiras de grande porte possuíam, agora são compartilhadas com o mercado de crédito como um todo. Essa redução só pode ser quantificada pelas empresas que concedem crédito de acordo com seus parâmetros internos.

8. Como é feita a formação do score do Cadastro Positivo?

O score de crédito é resultado da análise estatística dos hábitos de pagamento do consumidor, do seu relacionamento com o mercado e de seus dados cadastrais. O peso de cada uma dessas informações é definido de acordo com um estudo do comportamento histórico de grupos de indivíduos com características financeiras parecidas. Desse modo, estatisticamente, é possível comparar as características de um consumidor específico com outros do mesmo grupo para o cálculo da nota do score. Assim que o novo Cadastro Positivo entrar em operação, o consumidor pode acessar seu histórico de pagamentos gratuitamente pela internet em sua área logada no site do SPC Brasil ou por telefone, por meio do SAC 0800 887 9105.

Empresas de Ponte Nova no Minas Trend 2019



A ACIP/CDL, em parceria com o SEBRAE, promoveu no dia 10 de abril a “Caravana Moda e Negócios”, levando os associados da entidade à 24ª edição do Minas Trend. O evento é o único do segmento que reúne, no mesmo lugar, expositores de vestuário, calçados, bolsas, joias e bijuterias, sendo um conceito inédito no Brasil realizado pela FIEMG.

O Minas Trend já se consolidou como um grande Salão de Negócios e referência para a indústria da moda no país, e surgiu para fomentar a indústria da moda mineira. O evento tem o objetivo de aproximar fabricantes e lojistas e é hoje a principal plataforma de geração de negócios do setor no Brasil, proporcionando grandes oportunidades e bons resultados para todos. O Minas Trend aconteceu entre os dias 9 e 14 de abril no Expominas, em Belo Horizonte.



A caravana de Ponte Nova foi formada por representantes das seguintes empresas associadas: Benetton, Cherry, GF Soluções e Educação Corporativa, Lá e Clá, Noiva Bella, Pró Artes, Rosa Shock e Travessura Kids

ACIP/CDL presente em Encontro da Federaminas

A ACIP/CDL, representada pela gerente administrativa Regislaine Neves, esteve presente no Encontro de Presidentes e Executivos da Federaminas. O evento aconteceu nos dias 28 e 29 de março, em Belo Horizonte. O evento teve palestras, apresentação de casos de sucesso, homenagem especial na Assembleia Legislativa de Minas Gerais, entre outras atrações. Destaque para o encontro com o atual Governador do Estado, Romeu Zema,

que apresentou projetos e debateu ideias com o presidente da Federaminas, Emilio Parolini, e com os representantes das Associações Comerciais de dezenas de cidades mineiras.



Romeu Zema e Emilio Parolini, durante apresentação no evento

Você Sabia?

Micro empresas foram responsáveis por 84% dos empregos gerados em março

As micro e pequenas empresas foram responsáveis pela geração de 47,4 mil empregos no país em março. Esse número corresponde a 84% do total de postos criados no mês, que ficou em 56,1 mil. As médias e grandes empresas contrataram 5 mil pessoas e a administração pública, 3,6 mil. Os dados são do Ministério do Trabalho e Emprego.

No primeiro trimestre, os pequenos negócios já admitiram quase 200 mil trabalhadores. Enquanto isso, as médias e grandes empresas tiveram saldo de 4,8 mil demissões. Esse desempenho superior vem ocorrendo desde 2007. Mesmo em anos com prevalência de demissões, os cortes nos negócios menores foram mais leves do que nas grandes companhias.

Setores

Quando observada a distribuição por setores, a geração de empregos das pequenas empresas se concentrou fundamentalmente em serviços, com 34,2 mil novos postos. Em seguida vêm os setores da indústria de transformação, com 8,2 mil novos postos; da construção civil, com 5,9 mil; e agropecuário, com 2,3 mil. Dentro do setor de serviços, o segmento mais dinâmico foi o de ensino, com 12,2 mil novas vagas.

Estados

Na distribuição por estado, São Paulo foi responsável por 11,9 mil novos postos, seguido de Minas Gerais, com 10,3 mil; Rio Grande do Sul, com 7,5 mil; e Rio de Janeiro, com 3,7 mil. Mato Grosso, Mato



Grosso do Sul, Amapá, Acre e Alagoas tiveram saldos negativos, com mais demissões do que contratações.

Cesta básica em Ponte Nova sobe para R\$ 374 em abril

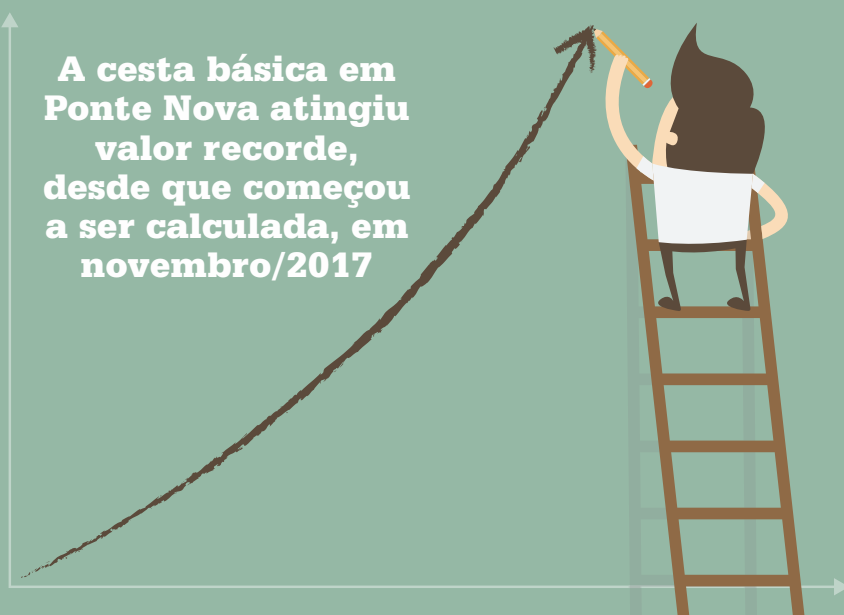
A cesta básica de alimentos, calculada pela Faculdade Dinâmica em Ponte Nova, teve um ligeiro aumento em abril de 2019. O valor fechou em R\$ 374,20, variando 3,88% com relação ao mês anterior (R\$ 360,20)

Em abril, o trabalhador cuja remuneração equivale ao salário mínimo (R\$ 998), necessitou cumprir jornada de trabalho de 82 horas e 49 minutos, para comprar a cesta. A renda que sobrou para o restante das despesas foi de R\$ 623,80.

Os produtos que tiveram maiores quedas em seus preços foram: o feijão (-13,78%), a batata inglesa (-11,33%) e o arroz (-8,30%). Já o preço da banana sofreu aumento de 47,13%. Além disso, o tomate também teve aumento de 45,44% e a farinha de trigo 3,28% no período.

O cálculo da cesta básica de alimentos segue as normas do Dieese, que é o departamento responsável pela pesquisa da cesta básica nacional. A cesta é composta por 13 produtos alimentícios: açúcar, arroz, banana, batata, café, carne, farinha de trigo, feijão, leite, margarina, óleo de soja, pão francês e tomate, em quantidades suficientes para garantir, durante um mês, o sustento e bem-estar de um trabalhador em idade adulta.

A cesta básica em Ponte Nova atingiu valor recorde, desde que começou a ser calculada, em novembro/2017



Conheça os novos associados da ACIP/CDL

Nos meses de março e abril, mais 14 empresas e/ou micro empreendedores individuais (MEI) se juntaram ao time da ACIP/CDL! A partir de agora, elas contam com um extenso mix de produtos e serviços para atender as suas necessidades. Quer saber como podemos te ajudar? Entre em

nosso site e veja o que oferecemos aos nossos associados. E, caso tenha novas demandas, estamos abertos para ajuda-lo!

Os novos associados são: A Casa é Sua, Babilônia Centro de Eventos, Bubi Festas, Carol Calçados e Acessórios, Casa São Jorge, Droga Rita, Eletropon Móveis e

Eletrodomésticos, Esmalteria Toda Bonita, Geometria Decorações, Hotel Focus, Laço de Fita, Moenda, Psicologia Clínica Jade Giorgio e Sorrissus Clínicas Odontológicas.



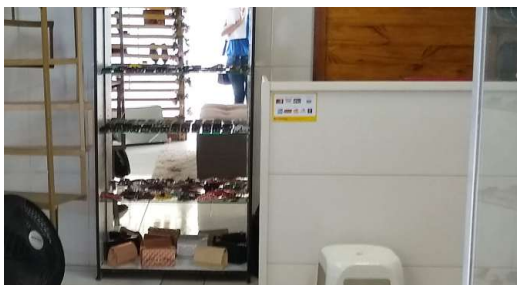
A Casa é Sua



Babilônia Centro de Eventos



Bubi Festas



Carol Calçados e Acessórios



Casa São Jorge



Droga Rita



Eletropon Móveis e Eletrodomésticos



Esmalteria Toda Bonita



Geometria Decorações



Hotel Focus



Laço de Fita



Moenda



Psicologia Clínica Jade Giorgio



Sorrissus Clínicas Odontológicas

Sejam todos bem-vindos à Casa do Empresário!



Como analisar crédito: regras para vender a prazo com segurança

A análise de crédito é uma das etapas mais importantes para o bom funcionamento do crediário e qualquer erro cometido nessa etapa se refletirá mais adiante na forma de um atraso na quitação das prestações ou mesmo do não pagamento da dívida.

Mas o fato é que o crediário continua sendo uma ótima maneira de alavancar as vendas e fidelizar clientes. Isso, é claro, desde que o lojista saiba como conceder crédito com segurança e sem correr riscos desnecessários.

Para ajudá-lo nessa tarefa, veja abaixo uma lista com regras fundamentais para quem deseja saber como analisar crédito no varejo. Confira:

1. MANTENHA O CADASTRO DE SEUS CLIENTES SEMPRE ATUALIZADO

A qualidade da análise depende diretamente da qualidade das informações que você tiver sobre o consumidor. Portanto, dê uma atenção especial ao cadastro de clientes da sua loja. Afinal, ele não serve só para você ter um nome e um endereço para onde enviar a cobrança!

As informações do cadastro devem ser usadas de forma estratégica, para conhecer o perfil dos seus clientes e avaliar suas condições de pagar pelo financiamento. Para aumentar a precisão da análise de crédito, os dados do cliente devem ser checados e atualizados pelo menos a cada seis meses.

2 - SAIBA QUAIS DOCUMENTOS PEDIR

Exija ao menos um documento com foto e assinatura, além do CPF e comprovante de residência. Algumas lojas têm a prática de pedir também um comprovante de renda. Estes são os documentos básicos. Inclusive, a maioria das pessoas que costuma comprar no crediário já chega com eles em mãos.

Como analisar crédito é uma tarefa que requer o máximo de informação que se puder obter sobre o cliente. Em hipótese alguma venda para quem não apresentar ao menos CPF e documento com foto e assinatura (normalmente a CNH ou RG). E o mais importante: confira sempre se a assinatura no documento bate com a do carnê!

Dependendo do ramo da loja e do preço dos itens comercializados, outros documentos também podem ser solicitados. Contracheque, declaração de IR, escrituras de imóveis e até mesmo o IPVA podem ajudar na análise, como indicadores do poder de compra do cliente.

3 - USE OS ÓRGÃOS DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO

Por mais tempo que o cliente esteja fidelizado na sua loja, nunca venda no crediário sem analisar como está o nome dele na praça. Muitos varejistas acabam sofrendo com a inadimplência alta por endividar clientes com baixa renda ou que passam por dificuldades financeiras. Só tem um jeito de saber isso: consultando os órgãos de proteção ao crédito.

Mesmo assim, ainda tem muito lojista que prefere economizar alguns poucos reais, deixa de analisar o CPF do cliente e acaba gastando muito mais com cobrança para tentar receber mais tarde.

4 - CONSIDERE O HISTÓRICO DE COMPRAS DO CLIENTE

Se você utiliza um sistema para gerenciar seu crediário, é possível aproveitar as informações geradas a cada venda para construir um histórico de compras de cada cliente. Através dele sua loja pode monitorar hábitos de consumo e de pagamento, conferindo ainda mais precisão à análise de crédito no varejo.



O histórico de pagamento (e de eventuais inadimplências) traz informações muito importantes para quem realmente sabe como analisar crédito.

5 - EVITE FAZER VENDAS PARA TERCEIROS

É comum algumas pessoas “emprestem o nome” para que outras possam comprar no comércio. Se o cliente não se identificar adequadamente e tentar se passar por outra pessoa para ter sua compra aprovada, isso é indicativo de má-fé e até mesmo de golpe no crediário. Negue o crédito sem pestanejar!

Mas em muitos casos não se trata de má-fé. Tudo é feito às claras, com a concordância do lojista. Por exemplo, filhos menores que usarem o nome dos pais para comprar no crediário. Você até pode ter uma política de crédito específica para esses casos, mas quando eles se tornarem maiores de idade terão que abrir seus próprios crediários. Mas, de maneira geral, a regra de ouro é evitar fazer vendas para terceiros.

Isso vale também para cônjuges que dividem o mesmo crediário, outra prática muito comum no comércio. No caso de uma separação, a dívida pode aumentar muito e muitas lojas não podem negar porque não tem um documento de autorização. Uma verdadeira dor de cabeça!

E VOCÊ, TEM ALGUMA DEMANDA? ENVIE PRA GENTE!

WhatsApp (31) 98648-0432

