

## Câmeras de Monitoriamento

Nossas câmeras foram atualizadas  
Páginas 3

## Inadimplência

Manual da Inadimplência:  
Entenda os consumidores e veja as providências a tomar  
Página 6

## Sorteio Promoção de Natal será no dia 8 de Janeiro

Dicas para incrementar suas vendas

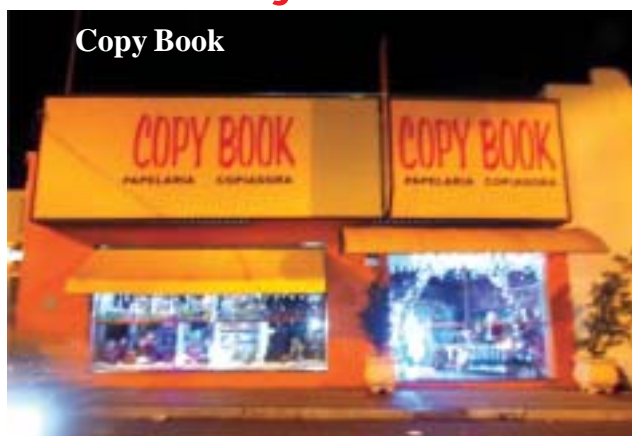
Página 5

## Fique atento aos golpes mais comuns no final do ano

- GOLPE DO USO DE DOCUMENTO FALSO;
- GOLPE DO "TIRO SEU NOME DO SPC/SERASA";
- GOLPE DO FALSO BILHETE PREMIADO
- GOLPE DA TROCA DE CARTÃO;
- GOLPE DO CARTÃO ENGOLIDO;
- GOLPE DO CHUPA-CABRA PARA CLONAGEM DE CARTÃO;
- GOLPE DA FALSA MENSAGEM DE CELULAR;
- GOLPE DO CHEQUE NO CHÃO;
- GOLPE DO BÔNUS;
- GOLPES CONTRA APOSENTADOS;
- GOLPE DO CNPJ BOM DE PRAÇA;
- GOLPE DA SAIDINHA DE BANCO;
- GOLPE DA RECOMPENSA PELO DINHEIRO ACHADO;
- GOLPE DOS SITES DE VENDAS ONLINE

Além de vários outros. Saiba como se prevenir. Atenção especial para as saídas dos bancos e ao esperar por familiares em seus carros.  
Página 3

## Nosso Comércio no clima Natalino Lojistas investem em decoração



## Notícias | Dicas Confira os horários de funcionamento do Comércio nos últimos dias do mês de Dezembro

Página 3

## Acib realizou Curso de Capacitação para Papai Noel

Página 3

Barretenses contam suas intenções de compras para o Natal. Veja também dicas de presentes úteis para o Natal.



Página 8



Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis

IMOBILIÁRIA  
**ROCA**

Realizando seu sonho de morar bem

RUA 26 ESQUINA AV. 31, FONE 3322-6355

www.imobiliariaroca.com.br roca@barretos.com.br

Feliz Natal e um  
Próspero Ano Novo!

Que neste Natal  
você desfrute cada momento  
com imensa alegria  
e que seja  
formado um elo de  
Paz, Amizade e Amor  
neste Novo Ano!

Rede  Saúde e Qualidade  
**Drogadada**

Qualidade e Respeito a você como nenhuma outra.









**LELA'S MANIA**

**CONVENIÊNCIA E VIDEOLOCADORA**

**\*A PRIMEIRA CONVENIÊNCIA DE BARRETOS**

**\*A PRIMEIRA E ÚNICA LOCADORA DE VÍDEOS E DVD'S 24 HORAS DA CIDADE!!!**

**AV. ENGENHEIRO PECKER C. CAMARGOS, 2230**  
**FONE: 3322-4985**

**Gráfica União**  
51 ANOS DE BONS SERVIÇOS  
Convites de Casamento | Cartões de Visita e Boas Festas | Cartões Coloridos | Cartazes | Impressos Fiscais | Carimbos de Borracha

**Fone/Fax 3322-1574**  
[g.uniao@globo.com.br](mailto:g.uniao@globo.com.br)

**IMPRESSOS OFF-SET | RAPIDEZ**  
Rua 20 nº. 416 - Avenidas 25 e 27

**PURICAMPO**  
AGROPECUÁRIA - PET SHOP - BANHO E TOSA

**Disk Rações**  
**(17) 3322.1335**

**Rua 30 nº 559<sup>A</sup>**  
**Em Frente a Prefeitura**



**VIASA**

Sempre oferecendo conforto e segurança aos usuários

Concessionária do Transporte Coletivo de Barretos  
Rua João Machado de Barros, 1151  
Tel. 17 3332 4377 - Barretos - SP  
[www.viasa.com.br](http://www.viasa.com.br)



Já é NATAL na **biabelamore**



**Alfa** Contabilidade Imobiliária Despachante

**aqui é mais fácil**

Rua 32, 1252 - Barretos - SP  
Fone: 17 - 3322-2755  
[www.alfabarretos.com.br](http://www.alfabarretos.com.br)

## Curso de Papai Noel

Acib realizou curso de capacitação de Papais Noéis que estão alegrando a criançada durante todo o horário de funcionamento do comércio.



## Horário de funcionamento do comércio durante o mês de Dezembro/2012

Aproveite para fazer suas compras. Venha prestigiar o comércio de Barretos

Na sexta-feira, dia 21, das 9h00 às 22h00;

No sábado, dia 22, das 9h00 às 18h00;

Domingo, dia 23, das 9h00 às 18h00;

Na segunda-feira, dia 24, das 9h00 às 18h00.

## Fique atento aos golpes mais comuns em Dezembro, saiba como se prevenir

As facilidades e possibilidades encontradas pelos golpistas e a desatenção das pessoas levam a aumentar os números de golpes, principalmente no final de ano. Como os golpes citadas em nossa Página 1. Abaixo veja como amenizar as ocorrências de Golpes:

- Não seja ganancioso, você sabe” muita vantagem, você desconfia”.
- Nunca deposite dinheiro, sob promessa de receber vantagens em conta.
- Não deixe seu cartão de crédito longe dos seus olhos.
- nunca revele sua senha a ninguém.
- perdendo os documentos registre o fato na polícia.
- ligue para o banco ou operadora e cancele o cartão ou cheque perdido.
- se foi o CPF Roubado cancele-o junto à receita federal.
- nos cheques não deixe espaços vazios.
- controle seus depósitos e gastos com cartão.
- carregue apenas uma folha de cheque, ou o necessário.
- nunca deixe seus cheques já assinados.
- talões inativos devem ser destruídos.
- cuidado com caneta que terceiros lhe oferece para assinar.
- não forneça dados pessoais por telefone.

Além de vários outros. Saiba como se prevenir. Atenção especial para as saídas dos bancos e ao esperar por familiares em seus carros.

## Câmeras de Monitoramento

AACIB realizou a restauração de suas câmeras de monitoramento, e renovação de seu software para melhor atender á toda sua população, ajudando a inibir a criminalidade no comércio.

**EQUIPE TURBINA**

**SOM**

Contatos: 3322-0096 | 8123-2113 | ID 120\*44196



RETIRE SEU  
CUPOM  
**GRÁTIS**



PROMOÇÃO DE NATAL NO COMÉRCIO DE BARRETOS

**3** NOVO UNO **3** HONDA FAN 150CC FLEX

SORTEIO 8 DE JANEIRO DE 2013



## RELAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES DA PROMOÇÃO DE NATAL

5 A SEC LAVANDERIA  
A CONSTRUTORA  
A DAMOSEL  
A IMPERIAL  
AÇONORTE  
AGRO UILSON  
ÁGUA IBIRÁ  
AO BARULHO  
AQUI BARATO  
ARLETE BOUTIQUE  
ARLETE MAGAZINE  
ARMAZÉM DA LIMPEZA  
ART PIZZA  
ARUÁ MODAS  
AUTO ELÉTRICA ERIKIM  
AUTO ELÉTRICA PEIXOTO  
AUTO PEÇAS MERCEDAL  
AUTO POSTO AGAPÉ  
AUTO POSTO ROTATÓRIA  
BALLA CELL  
BARRETENSE LOJA 1  
BARRETENSE LOJA 2  
BARRETESÃO  
BAVEP  
BAZAR BUBBALLO  
BEEF SHOP MINERVA  
BIABELAMORE  
BICICLETARIA MARÍLIA  
BOCADAS  
BOM PREÇO TÊXTIL  
BOSCH CAR  
BOTÂNICA  
BOUTIQUE DA CARNE  
BOUTIQUE DO BRIGADEIRO  
BROOKSTORE  
CAFÉ DA MANHÃ LOJA 2  
CAMA DE GATO  
CAROL CASA  
CASA DAS BICICLETAS  
CASA DAS PISCINAS  
CASA DE CARNES 33  
CASA DE RAÇÃO SCOOPY  
CASA SÃO JORGE  
CD CENTER  
CENTER CHAVES  
CENTRO FORM.COND.COUTINHO  
CHEIRINHO PERFUMARIA AV.21  
CHEIRINHO PERFUMARIA RUA 20  
CIA DA IMAGEM  
CIA DO ESPORTE  
CIRFE  
CLÉ LINGERIE  
COCA COLA CLOTHING  
COLCHÃO & CIA  
COMAP  
COMERCIAL DE INFORMÁTICA  
COMERCIAL ESTEVES  
CONSTRU RIBEIRO  
DIVA MÓVEIS  
DROGA MED  
DROGA MIX  
DROGARIA DO SINDICATO

DROGARIA FORTALEZA  
DROGARIA SÃO JUDAS  
DROGARIA SÃO MIGUEL  
DUARTE RAÇÕES  
ELEGANTE CALÇADOS  
ELETRO FRAJAM  
ELETROZEMA  
ESCRITÓRIO ALFA  
ESPAÇO NATURA  
ESSÊNCIAL PERFUMARIA  
EXCLUSIVA CALÇADOS  
FÁBRICA DE SALGADOS  
FATEX  
FÊNIX PRESENTES  
FLAGUI IMÓVEIS  
FLORA Barretos  
FLORICULTURA SILVIA  
FOTO KING  
FOTO KING AV.15  
FRIOS & CIA  
GRÁFICA UNIÃO  
ILUMINARE  
IMOBILIÁRIA ROCA  
IMOBILIÁRIA TETO E CHÃO  
IMPÉRIO PIZZARIA  
INTIMIDADE PERFUMARIA  
J.MAHFUZ  
JÔ CALÇADOS  
JOANINHA PRESENTES  
KÁTIA GOUVEIA  
KORPO E KOR  
LACQUA DI FIORE  
LAVRADORES SUP. AV.43  
LAVRADORES SUP. CHRISTIANO C.  
LELAS CONVENIÊNCIA  
LETÍCIA MAGAZINE  
LIBRA PRESENTES  
LÍDER COMERCIAL AV. 21  
LÍDER COMERCIAL RUA 44  
LOJÃO CONFECÇÕES  
LOJAS AMARELINHA  
LOJAS ED+  
LUIZÃO CAÇAMBAS  
M P FASHION  
M.P. SPORTS  
MAGNO RAÇÕES  
MANOLO SUPERMERCADOS  
MARCOS PARO HAIR  
MARIA BONITA BOUTIQUE  
MARTHA BOUTIQUE  
MAXCELL CELULARES  
META VEÍCULOS  
MICROWAY  
MINI MERCADO SERV BEM  
MIX BIJU AV. 17  
MIX.BIJU AV. 21  
MODA MODAS  
MÓVEIS CARAJÁS  
MÓVEIS PETROCHI  
MÓVEIS ZAPPING  
MULTIMARCAS BATERIAS  
NAGI MAGAZINE

NOSSO SUPERMERCADO NOSSA S. AP.  
NOVA ARLETE  
OMNI FINANCEIRA  
ÓTICA DO RUY  
ÓTICA LUX  
ÓTICA SANTA LUCIA  
ÓTICA SER CLÁ  
ÓTICAS CAROL  
ÓTICAS REALCE  
ÓTICAS RENATA  
OXIGEN GASES  
PADARIA NOVO MILÊNIO  
PAPELARIA GUARNIERE  
PAPELARIA SÃO JOSÉ  
PARADA 17  
PERFUMARIA EMY  
PINGO DE MEL  
PINTADÃO PESCA  
PURICAMPO  
REAL MODAS  
RE-BIJUX  
RELOJOARIA CRISTAL  
RELOJOARIA EDSON  
RELOJOARIA ORIENTE  
RELOJOARIA TECKNOS  
REST. COSTELA DE OURO  
REST. DRAGÃO DOURADO  
RESTAURANTE ALHO PORÓ  
RESTAURANTE OLIVA  
RIO DAS PEDRAS  
RW MOTOS  
SAVEGNAGO NECKER  
SAVEGNAGO AV. 43  
SELARIA GAUCHA  
SILVIA PRESENTES  
SORVETERIA BOM JESUS  
SORVETERIA POPULAR  
SS PNEUS  
SUP. NOSSA SENHORA 1  
SUP. NOSSA SENHORA 2  
SUPER MERCEARIA COSTA  
SUPERMERCADO JM  
SUPERMERCADO PASSADOR  
SUPERMERCADO R D  
TAMANKIM CALÇADOS  
TECIDOS JOIA  
TEM TEM PRESENTES  
TIMBALADA LANCHES  
TOME LEVE  
TUTITTA  
TUTTY BELLA PRESENTES  
VICOUROS  
VIDRAÇARIA CAIEL  
VILLA SPORTS  
VIVACRED  
VL COLCHÕES  
ZEZINHO CALÇADOS  
ZUZU BOUTIQUE  
AQUI BARATO  
JOÃOZINHO RODAS  
NEIVA STORE



## Dicas para incrementar suas vendas

www.freedigitalphotos.net



Apesar de tantas angústias que passamos no decorrer do ano, e das dúvidas quanto ao cenário econômico que se desenha para o próximo, começamos a nos contagiar agora com o espírito natalino. Já ficaram para trás o dia das mães, dos namorados,

das crianças e lá está nossa última grande chance deste ano para a realização das tão sonhadas vendas: o Natal! E aí, o que fazer? Como agir?

Li, certa vez, uma fábula muito apropriada ao que quero comentar. Conta-se que um viajante resolveu passar algumas semanas num mosteiro do Nepal. Certa tarde, ao entrar num dos templos, encontrou um velho monge rindo, sentado ao pé do altar. O viajante sentiu-se muito curioso com o fato de tanta alegria ser demonstrada num ambiente destinado a concentração e introspecção. Respeitosamente, se dirige ao monge e pergunta a que se devia aquilo. A resposta foi inusitada: "Porque entendi o significado das bananas", disse o monge, abrindo a bolsa que carregava, e tirando uma banana podre de dentro. O viajante demonstra sua perplexidade, e ao pedir explicações recebe uma grande lição de vida: "Esta é a vida que passou e não foi aproveitada no momento certo; agora é tarde demais, não tem qualidade". Em seguida, tirou da bolsa uma banana ainda verde. Mostrou-a, tornou a guardá-la, dizendo: "Esta é a vida que ainda não aconteceu; é preciso esperar o momento certo; deve amadurecer e terá qualidade". Finalmente, tirou uma banana madura, descascou-a e, dividiu-a com o viajante. Disse com voz singela: "Este é o momento presente. Tem qualidade e pode ser desfrutado com satisfação".

Creio que esta seja a resposta adequada às nossas indagações. O passado é banana podre; o futuro é banana verde; o presente: banana madura com qualidade! Que tal usar então os 10 famosos princípios da Qualidade Totalizadora, e implementar ações para que o Final de Ano inaugure uma nova fase de lucros em sua empresa?

### 1. Busque a plena satisfação dos clientes! Considere que:

- o fluxo de clientes aumenta e exige uma readequação da disponibilidade de atendentes;

- todos gostam de poupar dinheiro com a compra de presentes. Logo, preço é um diferencial competitivo importante, bem como as condições e facilidades para pagamento;

- um incremento no mix de produtos disponibilizados, pois clientes gostam de encontrar tudo que desejam comprar num mesmo lugar, evitando aglomerações e trânsito intenso, típicos dessa época;

- valorização de aspectos como embalagem e entregas em domicílio para as compras efetuadas (principalmente as mais volumosas).

Lembre-se: as compras pela Internet já são uma realidade e oferecem estas condições a um toque de dedos. Esteja atento a isto!

### 2. Administre de forma participativa!

Estabeleça um vínculo de parceria entre seus colaboradores, sejam empregados, prestadores de serviço (vitrinistas, moto-boys...) e fornecedores, para que todos estejam comprometidos com ações voltadas ao sucesso da operação.

### 3. Estimule a competência em seu quadro funcional!

Colaboradores temporários podem viabilizar o aumento de demanda. Cuide para que eles estejam bem treinados e integrados aos demais colaboradores. Estimule os 5 aspectos de atendimento valorizados pelos clientes: competência, cortesia, prestação, credibilidade e receptividade.

### 4. Estabeleça propósito claro e bem definido!

Estabeleça um propósito desafiador para seus resultados de fim de ano. Busque envolver, e contagiar, toda empresa com tais propósitos estabelecidos. Acompanhe, diariamente, os resultados obtidos. Faça ajustes e correções imediatamente quando

isto se fizer necessário. Reconheça os resultados atingidos e valorize quem os realizou.

### 5. Melhore continuamente tudo, sempre!

Faça do hábito da melhoria um vício em seu negócio! Coloque-se no lugar de seus clientes e perceba em que ele pode, e deve ser melhorado. Aprenda a ouvir sugestões. Sempre analise, reflita, planeje e atue! Tenha iniciativa, mas com um ponto de chegada! Enxergue as ações para melhorar a qualidade como um investimento, não como uma despesa. Visite atividades semelhantes às suas, e perceba o que pode ser aproveitado como melhoria ao seu negócio.

### 6. Gerencie por processos: veja as partes e enxergue o todo!

Para que as vendas aconteçam, deve haver uma integração adequada entre pedidos, estoques, crédito, atendimento, embalagem e entrega. Se um dos processos falhar, falham os demais! Lembre-se que neste período é comum haver sobrecarga de operações via cartões de crédito, o que pode tornar demorada a transação. Crie alternativa para permitir que seu cliente possa esperar da maneira mais confortável possível.

### 7. Permita autonomia e exija responsabilidade!

Busque trabalhar pessoalmente, mais com as atividades estratégicas que com as operacionais. Exija que seus colaboradores executem, adequadamente, as atividades para as quais foram contratados. Tenha domínio absoluto sobre as atividades que integram a lógica de seu negócio (o que vender, quanto comprar, qual a margem mais adequada...). Estas decisões você não deverá delegar a ninguém.

### 8. Tenha qualidade nas informações!

Cuide para que todos tenham clareza e credibilidade nas informações que divulgam, bem como nas comunicações que estabelecem com os clientes. Zele para que as comunicações não apresentem ruídos (pré-julgamentos, frases inadequadas, abordagens grosseiras, erros de gramática...). É importantíssimo que todos falem a mesma linguagem com os clientes. Prazos prometidos devem ser honrados, pois são informações estratégicas do negócio. Conhecer os produtos e serviços comercializados, além das limitações e restrições quanto à garantia da qualidade é fundamental.

### 9. Garanta a qualidade em tudo!

Tenha, como máxima, que a qualidade é ausência de defeitos. Procure por defeitos na organização e limpeza de toda a área operacional, agilizando ações corretivas eficazes. Tenha em mente que a qualidade é aquela percebida pelos clientes e não necessariamente a planejada pelo empresário. Conheça e divulgue a seus colaboradores os preceitos descritos no Código de Defesa do Consumidor. Cumpra rigorosamente as orientações dos fabricantes quanto à aplicabilidade, funcionalidade e estocagem dos produtos a serem comercializados, evitando gerar defeitos antes das vendas. Equipamentos eletrônicos de apoio (emissores de cupom fiscal, computadores e impressoras, entre outros) serão mais exigidos, assim sendo, reserve especial atenção quanto à manutenção visando operacionalidade permanente. Qualidade pode ainda ser um diferencial competitivo, entretanto devemos encará-la como nossa missão e obrigação rotineira.

### 10. Enxergue os erros e falhas como grande oportunidade para melhoria!

Busque corrigir e evitar a reincidência dos erros, mais que punir os causadores. Ocorrendo uma falha, preserve a todo custo os direitos dos clientes. Ao detectar uma falha, é importante oferecer uma solução no menor tempo possível. Isto, ao menos, aliviará os danos de imagem que foram originados. O alcance da marca do seu negócio é diretamente proporcional à percepção de qualidade que o mercado faz dela.

*Estas são 10 abordagens fundamentais que beneficiam sua operação, não apenas no período natalino, mas também durante toda a nova fase em um Novo Ano que vem logo a seguir. Tenha na lembrança a fábula do monge e da banana. Que esse período seja o momento presente. Saiba vivê-lo com qualidade, alegria e lucros!*

<http://natal.sp.sebrae.com.br>

## Artigos do Dia e Ofertas para toda família

FAÇA SUAS COMPRAS COM O CONFORTO, PRATICIDADE E O ATENDIMENTO QUE VOCÊ MERECE

LOJA 1 Rua 32, Esq. Av. 43

LOJA 3 Rua C-13, 480 / Cristiano Carvalho



Ateliê da Pizza®

A Arte em fazer pizza!

Av. 31 nº 1537 - 34x36 Delivery: 17.3321-2000 | 3322-1067



# Inadimplência

## Manual da Inadimplência: Entenda os consumidores, e veja as providências a tomar

A maioria das empresas sofre com os consumidores inadimplentes, sendo que este é um dos fatores que mais atingem os setores do comércio e de serviços, fazendo com que muitos empresários sintam-se desprotegidos. Mas o que leva os consumidores à inadimplência?

### Vamos elencar alguns dos principais fatores:

- dificuldades financeiras pessoais, que impossibilitam o cumprimento de obrigações; desemprego; falta de controle nos gastos; compras para terceiros; atraso de salário; comprometimento de renda com outras despesas; redução de renda; doenças; uso do dinheiro com outras compras; má fé.

Vale lembrar que a ocorrência da maioria destes fatores é mais comum em tempos de crise. E como lidar com a Inadimplência? É preciso antes conhecê-la bem, sabendo quais os fatores que a ocasionaram. A partir daí, deve-se utilizar práticas preventivas, podendo desta forma controlá-la.

### Dessa maneira, o empresário deve verificar:

- sazonalidade, ou seja, em que épocas do ano a inadimplência é maior ou menor;  
- número de prestações em atraso; valor médio das prestações em atraso; verificação do tempo de abertura da conta corrente. Lembre-se que as contas abertas com menos de um ano, têm maior índice de inadimplência.

Nas empresas dos setores do comércio e de serviços, a inadimplência costuma aumentar nos três primeiros meses do ano, em decorrência das vendas efetuadas no mês de dezembro. E é justamente nestes meses iniciais que também ocorre queda nas atividades destes setores empresariais, deixando assim muitos empresários em dificuldades. Assim, o empresário, ciente do aumento da inadimplência no período após as vendas natalinas, ou seja, janeiro/fevereiro/março, deverá ser mais rigoroso na concessão de financiamentos, parcelamentos e aceitação de cheques.

Uma prática muito usada no mercado é o encurtamento nos prazos de pagamento, isto é, anteriormente o comércio trabalhava com planos de financiamento mais longos, hoje se trabalha com planos de no máximo 03 parcelas. É ideal também, no momento da concessão de crédito, identificar qual o grau de comprometimento da renda do consumidor, assim como o padrão de comportamento de seus pagamentos passados, podendo dessa forma avaliar se a prestação contratada tem chances de vir a ser paga ou não.

### Podemos, então, estabelecer algumas regras preventivas para reduzir a inadimplência:

- exigir a apresentação de documentos pessoais: R.G. e CPF, confirmando a assinatura dos mesmos; não aceitar que o cliente diga o número do R.G. e CPF, mas sim solicitar a apresentação dos documentos na hora da compra à vista - quando paga com cheque - ou parcelada; solicitar comprovante de residência: contas de água, luz, telefone etc.; requerer comprovante de renda: recibo de pagamento, declaração de imposto de renda, carteira de trabalho; após esses procedimentos, efetuar a confirmação de dados do cliente por telefone fixo (confirmação de residência, de emprego ou de uma referência); consulta ao SPC - Serviço de Proteção ao Crédito, Serasa, usecheque, telecheque, entre outros; quando se tratar de cliente antigo, atualizar sempre os dados cadastrais, mantendo a confirmação por telefone; trabalhar com cartões de crédito e de débito, pois as taxas cobradas pelas administradoras são compensadas pela garantia de recebimento dos valores. Há também uma forte tendência no mercado para a popularização do cartão de débito.

Outro grande problema, que o empresário encontra, são as contas bancárias recém-abertas, que apresentam um alto índice de inadimplência. Por lei, o comerciante somente poderá recusar-se a receber pagamentos por meio de cheques ou fazer qualquer outra restrição, se fixar cartaz visível, com as informações ao cliente, como por exemplo: "só aceitamos cheques mediante apresentação de CPF e RG e mediante consulta.

Não aceitamos cheques de terceiro etc.". Nenhum estabelecimento é obrigado a aceitar cheques, mas deverá informar de forma clara ao consumidor que: "não aceitamos pagamento em cheque ou cartão".

O empresário, ao aplicar essas regras preventivas com bom senso, certamente irá reduzir o seu índice de inadimplência, mas ainda estará sujeito a alguns riscos, como o golpe do cheque falso, que não se trata de inadimplência, mas crime de falsificação. Neste caso, o consumidor que teve seu cheque falsificado não tem culpa e a instituição bancária também não. O prejuízo acaba ficando com o empresário. Isto ocorre por que, geralmente, os falsários têm acesso a cadastros comerciais, ou às informações que os próprios empresários, com a finalidade de se resguardarem de uma eventual inadimplência, solicitam ao consumidor emitente do

cheque - por exemplo, a anotação no verso do cheque de seus dados pessoais como: R.G., endereço, telefone, etc. Sugerimos, então, que o empresário mantenha os dados pessoais dos consumidores em cadastro próprio, e não no verso do cheque. Outra alternativa, para diminuir o risco de cheques falsos, é a implantação de um sistema de cartão próprio, que também é uma das formas de adquirir fidelidade do cliente, dando-lhe crédito e alavancando as vendas.

Mas, o empresário, mesmo utilizando-se dessas práticas para reduzir a inadimplência, ainda poderá ter problemas com consumidores inadimplentes. Portanto, deverá seguir algumas regras para a recuperação de seus créditos:

- **cobrança Instantânea:** quanto mais rápida e eficaz a cobrança, menor será a dívida, portanto, deve ser iniciada com 03 ou 10 dias de atraso no pagamento, tornando mais eficaz a recuperação do crédito e reduzindo os índices de inadimplência;

- **cobrança Tradicional Prévia:** é aquela iniciada habitualmente após 30 dias de atraso no pagamento, por equipes treinadas para esse tipo de cobrança e que respeitem as normas contidas no Código de Defesa do Consumidor. Vejamos os procedimentos a seguir:

**1º Passo:** previamente se envia uma Carta de Cobrança com Aviso de Recebimento, informando que o cliente está em débito, dando a ele um prazo de 5 dias em média para que regularize o seu débito. As possibilidades de resultado são:

- surte efeito: o cliente regulariza a situação;

- não surte efeito: deve-se passar para o 2º passo.

**2º Passo:** posteriormente, notifica-se (com Aviso de Recebimento ou pelo Cartório de Registro de Títulos e Documentos) ao devedor que seu nome será protestado e incluído no SPC ou Serasa. Feito isso, emite-se o título ao Cartório de Protestos.

A *Lei Estadual nº 10.710/00* determina que o envio de título a protesto nada custa para o credor. Nem depósito prévio é exigido. Com esta nova lei, o pagamento das despesas é de responsabilidade exclusiva do devedor, no ato do pagamento do título ou quando do cancelamento do protesto. O credor só paga as despesas em casos de sucumbência, tais como: retirada do título sem protesto (desistência), sustação judicial definitiva ou quando ele próprio requer o cancelamento do protesto.

Os títulos ou débitos protestados, ou seja, aqueles intimados pelo cartório e não pagos pelos devedores no prazo legal, são automaticamente comunicados para todos os cadastros de proteção ao crédito e sem qualquer despesa para os credores.

Na busca do recebimento de seu crédito, a utilização do protesto é a decisão mais acertada, tendo em vista a sua legalidade, agilidade, eficácia e ainda, nada custa para o credor. Não é coercitivo e nem causa constrangimento, evitando conflitos quanto ao Código de Defesa do Consumidor.

**DESTACAMOS QUE AS CARTAS DE COBRANÇA OU NOTIFICAÇÃO PRÉVIA SÃO OBRIGATÓRIAS E ESTÃO PREVISTAS NA LEI Nº 8.078 DE 11 DE SETEMBRO DE 1990 - CÓDIGO DE DEFESA E PROTEÇÃO AO CONSUMIDOR, E SÃO EFETIVADAS VIA ECT - EMPRESA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS, POR CARTA REGISTRADA E COM AR - AVISO DE RECEBIMENTO. TODAS ESSAS PROVIDÊNCIAS COMPROVADAMENTE CONTRIBUEM PARA UMA SENSÍVEL REDUÇÃO DOS DÉBITOS JUNTO AOS SETORES DE COMÉRCIO E SERVIÇO.**

Se ainda restar algum consumidor inadimplente após a cobrança prévia, o empresário poderá ainda proceder à Cobrança Judicial. Para isso o empresário deverá contratar um advogado, a fim de propor ação judicial cabível. Sendo Micro Empresa, poderá propor Ação junto ao Juizado Especial Cível, sem a necessidade de contratar um advogado. Entretanto, aconselhamos entrar com as ações judiciais apenas quando os valores forem superiores a R\$ 1.000,00 (Um mil reais).

Quanto aos títulos com valores abaixo de R\$ 1.000,00 (Um mil reais), deverão ser encaminhados ao Cartório de Protestos, após os procedimentos de Cobrança Tradicional Prévia, já mencionado anteriormente. Neste caso, o empresário deverá aguardar o momento em que o devedor irá procurá-lo para "limpar o seu nome" (isso em média demora uns 24 meses). O empresário que não estiver disposto a correr nenhum risco, e não quiser ter qualquer tipo de trabalho referente à recuperação de seus créditos, também poderá optar por não conceder diretamente crédito ao consumidor, utilizando os serviços de uma financeira, ou terceirizar a sua administração de crédito por meio de empresas de prestação de serviços de cobranças especializadas. As informações aqui passadas podem ser utilizadas na elaboração de estratégias para a prevenção e controle da inadimplência, bem como, nas ações de monitoramento dos pagamentos, avaliação dos riscos e seleção final de clientes, que poderão ser executadas de forma mais eficaz. <http://natal.sp.sebrae.com.br>

 **CAIOBÁ**  
REDETA 40  
(17) 3321-5600



Adquira sua "HONDA"  
a partir de :  
**R\$ 72,82 \***  
Mensais

CAIOBÁ - BARRETOS - Rua 20, nº 1375 - Centro - Barretos / SP

\* Plano do Consórcio Nacional Honda de POP 100 em 72 meses



## Fala Diretor



ACIB presta relevantes serviços à cidade de Barretos e região, impulsionando assim o comércio através promoções e eventos. O comércio responde por grande parte dos empregos da cidade, ficando claro que uma entidade atuante e dinâmica, como a Associação Comercial e Industrial de Barretos, tem um papel fundamental no desenvolvimento da cidade. Outro serviço de grande destaque da ACIB são aqueles de cunho social, e aqui gostaria de destacar atuação da ACIB na manutenção da Santa Casa de Barretos, seja diretamente, através de diretores que atuam na administração da Santa Casa, ou indiretamente, por meio de promoções para arrecadação de fundos a serem utilizados na melhoria do atendimento à população.

Na função de diretor da ACIB tenho como meta promover o desenvolvimento do setor de indústria, atraindo e incentivando a implantação de novos negócios, que venham suprir a demanda das indústrias já existentes, já que é muito comum aquisição de matérias-primas em outros polos industriais.

Giovane Barroti  
3º Vice-Presidente

## Fala Associado



A ACIB, além dos serviços ainda prestados atualmente, em seu passado, há mais de 30 anos, oferecia serviços como abertura de empresas. Com o tempo foi acompanhando a modernização das empresas e da prestação de serviços.

Acredito que o empresário que não utiliza dos serviços da ACIB só tem a perder, pois ela é uma grande assessora para todos os assuntos relacionados às empresas.

A ACIB vai além de Instituição e Entidade,

colaborando com cidade, desde as câmeras de monitoramento até a iluminação pública.

Portanto, Barretos não vive sem a ACIB.

Associado José Pedro Domingues Neto  
Escritório Barretos

# DADOS TÉCNICOS DA ACIB

### EMPRESAS QUE MAIS CONSULTARAM EM NOVEMBRO

#### LOJAS DE BARRETOS

- UMA ÚNICA LOJA  
1 - ARLETE MAGAZINE  
2 - KORPO & KOR  
3 - CASA BARONI  
4 - MP SPORT'S  
5 - BROOKSTORE  
6 - KÁTIA GOUVEIA  
7 - ML MODAS  
8 - ARLETE BOUTIQUE  
9 - BIABELAMORE  
10 - LÍDER COMERCIAL  
11 - BAZAR JULINHA  
12 - DURVAL AUTO PEÇAS  
13 - A IMPERIAL  
14 - ÁRUA MODAS  
15 - CAMA DE GATO  
16 - PNEU CENTER  
17 - NOVAARLETE  
18 - 100% VÍDEO  
19 - BBM  
20 - O LOJÃO

#### MAIS DE UMA EMPRESA

- 1 - GRUPO JOIA  
2 - LAVRADORES  
3 - ÓTICAS SANTA LUCÍA  
4 - CISNE  
5 - DROGADADA

#### CASA DE CONSTRUÇÃO

- 1 - CONSTRURIBEIRO  
2 - RIOMAR  
3 - LOJÃO MAT. P/ CONST.  
4 - FORTALEZA  
5 - A CONSTRUTORA

#### CONCESSIONÁRIAS

- 1 - FIAT META VEÍCULOS  
2 - CANNES PEUGEOT  
3 - VOLKS DAHER  
4 - BAVEP  
5 - FORD CABRERA

#### IMOBILIÁRIAS

- 1 - QUEÓPS  
2 - RENATO PEGHIM  
3 - ROCA  
4 - FLAGUI  
5 - DEJAIR VICENTE

### ENTRADA E SAÍDA DE ASSOCIADOS EM NOVEMBRO

#### ENTRADAS DE ASSOCIADOS

- 1 - ALESSANDRO AUTO CENTER  
2 - MINE MERCADO 2T  
3 - WORLD BUSINESS  
4 - ACQUA PLAST  
5 - LESSÔ BARRETOS  
6 - ALIANÇA IMÓVEIS  
7 - MM ESQUADRIAS  
8 - CLÍNICA DE DEPILAÇÃO LISBELLA  
9 - MARIA APARECIDA BIANCHI  
10 - SHALON MODAS  
11 - CAMPOS SEGURO DPVAT  
12 - PIJAMA & CIA  
13 - DI PAULA MODA ÍNTIMA  
14 - CASA DO JARDINEIRO  
15 - FITNESS FASHION  
16 - BRANCO CONVENIENCE  
17 - ESPORAS ARENA BURITI  
18 - BUBA AUTO CENTER

- 19 - ELEGANTE MÓVEIS  
20 - PETROGÁS

#### SAÍDAS DE ASSOCIADOS

- 1 - MAX CARTUCHOS  
2 - ÓTIMA RIMA  
3 - CONFECÇÕES ZAMPERLINE  
4 - LIGUE CHOP GERMÂNIA  
5 - ANTHURIUM CASA E JARDIM  
6 - DR. RESOLVE  
7 - ATENAS EMPREEDIMENTOS IMOBILIÁRIOS  
8 - DONA ONÇA CALÇADOS  
9 - BRUTOS RAÇÕES  
10 - Q MASSA  
11 - DROGARIA REY

#### INCLUSÕES NO SCPC

Novembro / 2012..... 775

#### EXCLUSÕES NO SCPC

Novembro / 2012..... 760



## Móveis São Pedro

Você e sua família merecem todo o conforto!

Avenida 27 1864 | Fone.: 3323-1153



**MB**  
**MULTIMARCAS**  
**BATERIAS**

3325-0333 ou 9601-7566

LINHA COMPLETA DE BATERIAS AUTOMOTIVAS PARA:  
VEÍCULOS E MOTOS NACIONAIS E IMPORTADOS

HELIAIR | BOSCH | VULCANIA | KONDOR | MOURA | REIFOR | LIDER | ROUTE  
YUASA MOTOS | HAZE POWER | DUREX

AUTO PEÇAS: NGK | DAYCO | MTE THONSON | WHALER | DELPHI | ZEN | ZM  
BOSCH | LÂMPADAS PHILIPS E OSRAM | CARREGADORES DE BATERIAS 6 E 12 VOLTS

ACEITAMOS OS CARTÕES:



Av. 43, 482 - BARRETOS - SP

SITE: WWW.MULTIMARCASBATERIAS.COM.BR - EMAIL: MULTIMARCAS@MULTIMARCASBATERIAS.COM.BR





## O que você vai comprar no Natal?



Como também mereço presente de natal, pretendo comprar roupas e sapatos. Tenho em mente algo maior, como meu carro também. Além de brinquedos e cosméticos.  
**Priscila Cardoso**



Ainda não sei ao certo o que comprarei de presente. Mais acredito que perfumes, roupas e farei algumas surpresas também.  
**Valéria Marçal**



Para minha filha, irei comprar uma coleção de óculos. Meu filho, será uma bateria. E para minha esposa farei uma linda surpresa.  
**Mazinho Dias**



Neste Natal, para minha esposa comprarei um celular. E para meu filho a bicicleta que ele tanto queria.  
**Jair Ponciano**



Natal é época de surpreender as pessoas. Então para minha esposa será um presente surpresa. Para minha filha irei comprar um tablet, e meu filho um aparelho de som.  
**Anderson Rodrigues**



## Dicas de Presentes

Montamos uma lista de dicas com alguns presentes para a família, amigo secreto no trabalho, lembrancinha para amigos, etc.

**Agenda** - é um presente ideal para o final de ano, principalmente para as pessoas organizadas.

**Cosméticos** - além de não ser uma coisa muito simples de se dar quando não se conhece muito a pessoa, um creme hidratante é sempre bem vindo para as mulheres. Hidratantes para a mão e sabonetes perfumados também são uma boa escolha.

**DVD** - excelente idéia para para aquele familiar ou amigo que é fã de alguma série ou cantor/banda. Pode-se optar por boxes de seriados ou até mesmo por algum DVD ao vivo.

**Bijoux** - toda mulher gosta de brincos, anéis, pulseiras e colares. Para não errar, busque sempre peças clássicas e discretas.

**Portarretrato ou moldura digital** - presente pra quem adora fotos e relembrar bons momentos.

**Cartão presente** - uma das ideias de quando a gente está em dúvida. O cartão presente facilita muito na hora da escolha. Basta tentar descobrir a loja que mais se parece com a pessoa.

**Livros** - um presente clássico e de fácil acerto. Basta saber sobre os temas que interessam a pessoa.

**Caixa de chocolates/bombons** - todo mundo gosta de chocolate. Além de ser um presente gostoso, a pessoa pode guardar a caixa como lembrança, pois geralmente são muito bonitas.

**PRESENTES UTEÍIS** - Além de outros presentes mais pessoais, como eletrônicos, roupas, sapatos, perfumes, vários brinquedos para crianças, móveis para aqueles que pretendem surpreender alguém, relógios, gravatas, kits para churrasqueira, de bebidas, com utensílios domésticos. Dentre outros, basta você utilizar a criatividade, ver quanto quer gastar, e divirta-se.

# REVEILLON

31 dezembro à partir das 23h

3 ambientes: Salão Nobre, Praça de Eventos, Bar da Ilha

banda Via Nacional, Luiz Waldo Show, DJ Giuliano Capucho, SUPER QUEIMA DE FOGOS, Mesas, COMEMORAÇÃO 50 ANOS DE RECIDAS PEDRAS, Sócios Grátis, ACIB

## CARRO NOVO BAVEP

SEMPRE O MELHOR NEGÓCIO.



# BAVEP

## 3321 3100



Se você ficou sem carro, a Localiza vai com você.



R\$ 39,90\* por dia

Pagamento à vista ou em até 12x sem juros no cartão.

Em Barretos: Av. Pedro Vicentini, 90 Tel.: (17) 3324-4900

Em São Sebastião do Paraíso: Av. Monsenhor Mancini, 1.188 Tel.: (35) 3558-8620



Reservas 24h: 0800 979 2000 www.localiza.com

App Store