



A importância da marca nos negócios

CDL Caxias e SPC
modernizam suas marcas

CPF na nota: bom ou ruim para os lojistas?

Conheça os detalhes do programa do governo do Estado e como o comércio está se adequando a essa obrigatoriedade

Reduza a inadimplência com o Garantia de Cheques

Serviço da CDL oferece mais segurança e assertividade nas vendas

03 EDITORIAL

04 NOVIDADES

CDL promove qualificação para atender necessidades específicas de associados

06 VOLUNTARIADO

Homens na Cozinha 2014 dá show de gastronomia e solidariedade

08 GESTÃO

Como vender mais em ano de Copa do Mundo?

10 MARKETING

A importância da marca nos negócios

12 LEGISLAÇÃO

O que pensam os lojistas sobre o CPF na nota

14 TRIBUTAÇÃO

CDL Jovem realiza Dia da Liberdade de Impostos em Caxias

16 SEGURANÇA

54% dos consumidores já foram vítimas de fraudes

17 PROTEÇÃO

Reduza a inadimplência com o Garantia de Cheques da CDL Caxias

Publicação da Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Caxias do Sul.
Distribuição gratuita.

Rua Sinimbu, 1415 - 4º andar - Centro | Caxias do Sul - RS
Fone: (54)3209.9977
cdl@cdlcaxias.com.br | relacionamento@cdlcaxias.com.br www.cdlcaxias.com.br
Ano 7 - Nº 30

Gestão 2014:

Presidente: Davenir Darci Dreher

1º Vice-Presidente: Analice Carrer

2º Vice-Presidente: Diego Frederico Biglia

Diretoria Eletiva: Ivonei Miguel Pioner (1º Diretor Secretário); Cláudia Barreto Gonçalves Sassi (2ª Diretora Secretária); Renato Spuldaro Corso (1º Diretor Financeiro); Ricardo Regal Comandulli (2º Diretor Financeiro).

Presidente do Conselho Consultivo: Paulo Ricardo Magnani

Presidente do Conselho Fiscal: Valter Minuscoli

Gerente Comercial e Marketing: Cícero Rech

Gerente Administrativo Financeiro: Carlos Alberto Cervieri

Coordenação de Marketing: Rossane Rosanelli

Coordenação Editorial: Vice-Presidente Diego Frederico Biglia, Diretor Fernando Bertotto, Diretora Jordana Trentin, Gerente Comercial e Marketing Cícero Rech, Coordenadora de Marketing Rossane Rosanelli e Assessoria de Imprensa Núcleo Comunicação Organizacional - Jornalista Patrícia Janczak.

Diretorias/Departamentos

CDL Jovem: Mateus Formolo e Sandro Camargo; **Cobrança:** Valmor Concatto e Fabiano Luís Pezzi; **Empregos:** Ângela de Cássia Freire e Carmen Dalcin; **Jurídico, Fiscal e Tributário:**

Julian Bianchini; **Marketing e Eventos:** Jordana Trentin e Fernando Bertotto; **Meio Ambiente**

e Segurança: Jackson Campani, Rui Cassina e Miguel Frederico Fortes; **Patrimônio:** Nelson

Minetto e Vitor de Carvalho; **Produtos e Serviços:** Oscar Angelo Panozzo e Lakchimi Posser;

Qualidade, Pesquisa e Relacionamento: Lucas Generosi e Gustavo Marques dos Santos;

SPC/Tecnologia: Milton Corlatti, Julian Bianchini, Renan Tedesco e Cristiano W. Tesser Pavinatto;

RH: Elizete Denise Isoton; **Turismo:** Gabriele Piccoli e Rodrigo Paglioli.

Projeto Pescar: Ivonei Miguel Pioner e Valtuir Rizzo

Representante junto à FCDL: Renato Spuldaro Corso

Representantes junto aos Conselhos Municipais

CMTT - Victor Hugo Gauer e Renato Luiz Fedrizzi

COMDICA - Sérgio Formolo

COMEC - Julian Bianchini e Ivonei Pioner

COMIC - Cláudia Sassi, Ângela de Cássia Freire e Carmen Dalcin

CMC - Suplente - Cláudia Sassi

COMSEA - Renato Luiz Fedrizzi

COMSEPLAN - Oscar Angelo Panozzo e Analice Carrer

CMDS - Jackson Campani (Presidente do Conselho) e Rui Cassina

COMTUR - Gabriele Piccoli e Rodrigo Paglioli

COMISSÃO PRÓ-SEGURANÇA PÚBLICA - Rui Cassina

CONSELHO DELIBERATIVO DA FUNDAÇÃO CAXIAS - Renato Luiz Fedrizzi e Nadir Vanassi

CAXIAS DO SUL CONVENTIONS, VISITORS BUREAU - Rodrigo Paglioli

COMTCNA - SECRETARIA DO MEIO AMBIENTE - Mário Formolo

CONSELHO ESTRATÉGICO DA LA SALLE BUSINESS SCHOOL CAXIAS DO SUL - Paulo R. Magnani

COMISSÃO DE ENERGIA DA CIC - Vitor de Carvalho

COMITÊ ECOEFICIÊNCIA DA SERRA GAÚCHA - RESÍDUOS SÓLIDOS Fernando Bertotto

CONSEPRO/MOCOVI - Jackson Campani

AUDITOR EXTERNO - Volnei Ferreira de Castilhos

Produção e Execução

Arte Capa e Editoração: Núcleo Comunicação Organizacional

Coordenação: Área de Marketing e Comunicação/CDL: RP Rossane Rosanelli CONRERP - 1083;

Textos: Jornalistas Patrícia Janczak MTB 12771 e Greice Tedesco MTB 14660 - Núcleo Comunicação Organizacional

Impressão: Gráfica São Miguel

Tiragem: 4.500 exemplares



Comércio caxiense em situação de alerta

Os indicadores do termômetro de vendas realizado mensalmente pelo Departamento de Economia e Estatística da CDL Caxias apontam queda de 9,4% do desempenho do comércio no período de janeiro a abril de 2014. Os números negativos indicam o reflexo da instabilidade da economia caxiense e brasileira, onde a expectativa em relação ao crescimento do PIB vem diminuindo, inclusive com reconhecimento do próprio Ministro da Fazenda, Guido Mantega.

Apesar dos resultados positivos

na indústria caxiense até o mês de março, estes não se transferiram para o comércio local. A explicação pode estar na redução do número de trabalhadores na indústria, ainda em dezembro de 2013 – e que não foi repostos até o presente mês –, mas também por questões conjunturais como a inflação que vem deteriorando o poder de compra das famílias, sobretudo nos itens de primeira necessidade como os alimentos. Outro fator que pode estar impactando são os reflexos da redução de horas extras em todos os setores. Ainda podemos colocar nesta lista o alto grau de comprometimento dos orçamentos familiares com dívidas de médio e longo prazo.

O cenário econômico preocupa os empresários. Especialistas temem um agravamento da situação caso os problemas conjunturais persistam, somadas férias coletivas e até demissões no setor industrial da cidade. Nós da CDL Caxias estamos orientando os nossos associados

que aproveitem esse momento de instabilidade e aprimorem a gestão de seus negócios. O que a indústria faz hoje com primazia, o comércio precisa fazer. A qualidade e a excelência no atendimento devem ser as premissas máximas do varejo.

É necessário investir em pessoal, treinamento e tecnologia de processos para baixar os custos de modo geral, a fim de conseguir manter os negócios em dia. Na edição desta revista você vai encontrar dicas de produtos e serviços da entidade que podem garantir a sustentabilidade e aumentar o poder de competitividade de sua empresa.

Estamos aqui para te ajudar. Conte sempre conosco. Boa leitura!

Davenir Darci Dreher
Presidente CDL Caxias

Comitiva da CDL Caxias participa da 6ª Convenção do Comércio de Vacaria



Foto Divulgação CDL

Cerca de 350 pessoas prestigiaram a 6ª Convenção do Comércio de Vacaria, promovida pela CDL Vacaria e realizada no dia 23 de março. Entre eles uma comitiva da CDL Caxias formada pelo Gerente Comercial e de Marketing, Cícero Rech, o Gerente Administrativo Financeiro, Carlos Alberto Cervieri, a Coordenadora de Marketing,

Rossane Rosanelli, a Coordenadora do SPC Adriana Monteiro, e o Coordenador Comercial, Joel Ribeiro. No evento, palestrantes falaram sobre as perspectivas para o futuro do comércio no Rio Grande do Sul e no Brasil.

CDL Caxias participa da 6ª Semana do Microempreendedor Individual

Pelo terceiro ano, a CDL Caxias participou da 6ª Semana do Microempreendedor Individual na Praça Dante Alighieri. A ação do Sebrae/RS, realizada do dia 31 de março ao dia 05 de abril, teve como foco principal a capacitação, desenvolvimento e crescimento de micro e pequenos negócios; assim como orientações para as obrigações legais; serviços de baixa formalização, alteração da empresa; informações sobre o preenchimento da

Declaração Anual; e a impressão dos boletos das atribuições fiscais.

A iniciativa, voltada a microempreendedores individuais e potenciais empresários, teve o apoio da CDL Caxias e no local contou com a presença de uma funcionária, que prestou informações e apresentou produtos e serviços oferecidos pela entidade.



Foto Divulgação CDL

CDL realiza primeiro In Company para associada

A CDL Caxias realizou, no dia 23 de abril, seu primeiro *In Company* para a empresa Karsul. Os funcionários da distribuidora de autopeças participaram do treinamento “Excelência no Atendimento” com a psicóloga Tatiana Andreolla na sede do Palácio do Comércio. O conteúdo do encontro, que é sucesso na entidade, foi adaptado à realidade da empresa e trouxe conhecimentos direcionados ao negócio e perfil de clientes da associada.

O proprietário da Karsul, Gilberto Zulian, ficou bastante satisfeito com o treinamento e acredita que ele vai render bons frutos. “Todas as empresas deveriam fazer esse treinamento. Hoje nossos negócios dependem da qualificação e motivação de nossos funcionários”, afirmou.



Foto: Divulgação CDL

Entidade desenvolve gratuitamente trabalhadores do comércio

Além do recrutamento e seleção às empresas associadas, o Departamento Empregos/RH da CDL Caxias promove desenvolvimento gratuito a trabalhadores para atuarem no comércio. Em 2014, três turmas realizaram o Excelência no Atendimento, uma oportunidade de crescimento pessoal e profissional, ministrado pela psicóloga Tatiana Andreolla.

O treinamento tem duração de três horas, e conta com certificado de participação.



Foto: Divulgação CDL

Lakchimi Posser é a nova diretora da CDL Caxias

Na reunião-almoço do dia 07 de maio, o presidente da CDL Caxias do Sul, Davenir Dreher, empossou a jovem Lakchmi Posser ao cargo de diretora de Produtos e Serviços da entidade. A empresária do ramo da moda passa a integrar a Diretoria Executiva da CDL. Ela assume o posto de Carlos Samuel de Oliveira.



Foto: Gabriel Méndez

Disputa acirrada

Nos últimos anos aconteceu nas organizações um enorme aprimoramento nos processos de busca e manutenção de profissionais. A globalização passou a ser encarada na prática e transformou as relações de trabalho.

As organizações precisaram aprimorar constantemente a gestão de pessoas, tornando os processos de seleção mais criteriosos. Essa nova exigência, no que se refere ao perfil desejado pelas empresas, refletiu diretamente nos profissionais desempregados e, naqueles que, mesmo empregados, buscavam novas oportunidades.

A responsabilidade pela gestão da carreira foi transferida já há algum tempo das organizações para os profissionais. Naquele momento, pareceu ter ficado mais difícil conquistar uma vaga no mercado. Porém, a grande dificuldade sempre esteve relacionada à menor quantidade de vagas ofertadas em relação ao maior número de candidatas.

Os critérios mais apurados na seleção tornaram o processo mais eficaz e isso foi positivo para as organizações e para os profissionais. A disputa exigiu um novo comportamento, levando um grande número de pessoas, de volta aos “bancos escolares” para melhorar sua formação, habilidades, competências, enfim, para melhorar sua empregabilidade. Mas, a mudança na organização é imediata e nas pessoas é um processo mais lento, pois a qualificação requer determinado tempo. Portanto, ao mesmo tempo em que faltavam oportunidades de trabalho, faltava também, mão de obra qualificada.

Atualmente, o mercado de trabalho passa por uma inversão nesse processo, pois agora, sobram oportunidades, falta mão-de-obra qualificada e, mesmo assim, sobram desempregados. A retomada do crescimento da economia tem criado sérios problemas para as organizações, que precisam disputar os profissionais com maior qualificação para suprir suas necessidades.

Quase sessenta por cento das pessoas que procuram trabalho não atendem as exigências das empresas. Em setores isolados esse número ainda é maior. Para enfrentar essa realidade, as organizações estão buscando novas fontes de recrutamento; flexibilizando o nível de exigência quanto ao perfil e aprimorando suas políticas de benefícios, remuneração, carreira, etc, para atrair e manter os profissionais. Além disso, estão investindo mais em qualificação e treinamento para evitar um apagão de mão-de-obra, mas a falta de pessoas qualificadas não é exclusividade do Brasil. A economia mundial vem crescendo e a dificuldade em preencher vagas é sentida em âmbito mundial.

Nosso país precisa preocupar-se mais com a elevação do nível de escolaridade e do preparo profissional. Além de suprir a necessidade de mão-de-obra, é fundamental aumentar a taxa de produtividade que é baixa. Na verdade, precisamos de um modelo capaz de antecipar as demandas futuras de trabalhadores para que a qualificação não ocorra meramente pela oferta de cursos. A disputa continua acirrada, porém, agora, acontece entre as organizações, na busca de profissionais.



Foto: Julio Soares

ARTIGO

Glenio Luiz da Rosa e Silva

*Administrador de empresas,
especialista em Comunicação
Organizacional, professor de
Administração em Recursos
Humanos da Universidade de
Caxias do Sul e Diretor-executivo
da Inovarh*

Homens na Cozinha dá show de gastronomia e solidariedade em 2014



Foto: Alencar Turella

O jantar beneficente *Uomo na Cucina* – Homens na Cozinha tem um formato inovador que cativa os participantes ano após ano. Apenas homens comandam as cozinhas. E não são poucos. São 160 homens divididos em 40 cozinhas. A dinâmica do jantar também é arrojada: o participante se serve por primeiro na cozinha em que adquiriu o ingresso e posteriormente tem direito a provar os pratos de todas as cozinhas.

O mais importante do jantar não é a comida e sim o voluntariado. Quem participa com uma cozinha no evento realiza uma doação tripla. Além de custear todos os ingredientes do cardápio oferecido, servir em média 150 refeições, os cozinheiros também são responsáveis pela venda dos ingressos (40 por cozinha).

A causa é nobre. A renda, descontadas as despesas estruturais do evento, é revertida às entidades assistenciais de Caxias do Sul. Na edição deste ano, realizada no dia 12 de abril, nos pavilhões da Festa da Uva, estiveram presentes cerca de duas mil pessoas. O sucesso de público também refletiu na arrecadação.

CDL destina R\$204 mil para 23 projetos sociais em 2014

A 13ª edição do jantar beneficente destinou R\$204 mil para 23 projetos de entidades assistenciais de Caxias do Sul, totalizando, desde 2002, R\$1.318.000 para 134 projetos.

As entidades selecionadas apresentaram projetos à Fundação Caxias para obter os recursos e receberão repasses, após o dia 15 de

junho. São elas: Apadev, Apae, Associação Criança Feliz, Associação dos Renais Crônicos de Caxias do Sul, Associação Educacional Helen Keller, Associação Mão Amiga, Casa Anjos Voluntários, Centro Assistencial Voluntários Sem Fronteiras, Centro Cultural Espírita Jardelino Ramos, Comunidade Terapêutica Centro Vita, Comdica, Instituto Cidadão Integral,

Cruz Vermelha, Fundação Caxias, Lar da Velhice São Francisco de Assis, Life Made, Lefan, Liga Feminina de Combate ao Câncer, Parceiros Voluntários, Pastoral da Criança, Patna, Rotary Clube Ana Rech, e Sociedade Espírita Amor e Caridade – Escola de Educação Infantil Tia Laura.



Foto: Patrícia Janczak



Saldo positivo

O presidente da CDL Caxias, Davinir Dreher, avalia como positivo o resultado final do tradicional evento de gastronomia e solidariedade da entidade. "O Homens na Cozinha é um evento muito gratificante em todos os sentidos. Ele caiu no gosto do caxiense e já está consolidado no calendário anual da cidade. De modo que a cada edição há um esforço muito grande da CDL e dos cozinhei-

ros para alcançar os resultados. O valor ficou dentro do esperado. Nossa preocupação sempre é contemplar o maior número de entidades possível, porque sabemos da dificuldade que elas têm para se manter e do importante trabalho que realizam. Alegro-me saber que conseguimos isso por mais um ano", opinou.

"O valor ficou dentro do esperado. Nossa preocupação sempre é contemplar o maior número de entidades possível, porque sabemos da dificuldade"

O Lojista News



**Você também
pode anunciar!**

Rodapé: R\$2.000,00 por anúncio (arte final por conta do anunciante);
Pacote: anúncios nas 2 próximas edições de 2014: R\$1.500,00 por anúncio;
Encarte Avulso: R\$2.000,00 por edição (material impresso por conta do anunciante).

Tiragem: 4.500 unidades.

Pagamento em até 2x
(dentro do trimestre correspondente ao anúncio).

Mais informações: (54) 3209.9977 | relacionamento@cdlcaxias.com.br

Copa do Mundo é tema do Cardápio do Comércio de maio

Em evento da CDL Caxias, especialista em Marketing passou dicas e orientações aos associados para emplacar as vendas em 2014

Com o carnaval em março, Copa do Mundo em junho e julho, eleições em outubro, além dos diversos feriados prolongados no primeiro trimestre, espera-se um 2014 ímpar e desafiador para os empresários. Pensando nisso, a CDL Caxias do Sul convidou o especialista em Marketing e Vendas Ricardo Lemos para dar dicas aos empresários do varejo no evento Cardápio do Comércio, realizado no dia 12 de maio, no salão dos Capuchinhos. O evento, que incluía um jantar, reuniu 450 pessoas e foi elogiado pelos participantes. “Embora a Copa do Mundo seja na nossa casa, não podemos ficar apenas na torcida. É hora de aproveitar o tema Copa e atrair o consumidor”, resumiu o palestrante.

Segundo Ricardo Lemos, é importante lembrar do consumidor local e não apenas dos possíveis estrangeiros. “Não adianta se queixar da Copa. Ela é um fato, vai acontecer. Nenhuma marca vai se sobressair a ela. Então, quando a gente não pode com o inimigo a gente se une a ele. Vai vender mais quem utilizar o tema para criar ações que beneficiem e envolvam o cliente”, indicou.



GESTÃO



Confira as seis dicas de Ricardo Lemos para ter sucesso nas vendas:

Foto: Alencar Turella

01

Neutralizar influências

(Copa, eleições, feriados e outros)

02

Inversão cultural através da liderança

03

Estímulo e argumento direcionado

Disciplina

(ter capacidade de dizer não aos diversos estímulos diários e manter o foco no trabalho)

Mais produtividade
(monitoramento diário das vendas)

04

05

Arrancada e velocidade nos negócios

06

A importância da marca nos negócios

Identidade visual representa a imagem da empresa no coração e mente dos consumidores

Muitos tentam, mas é impossível mensurar o valor de uma marca. A identidade visual das empresas é um patrimônio imaterial, e que pode ser determinante para o seu sucesso. De tanta exposição que a marca tem junto à opinião pública, algumas se tornam extremamente familiares e são adoradas pelos consumidores, a ponto de torná-los clientes fiéis e promotores fervorosos da empresa.

Mestre em Comunicação, professora e coordenadora do Curso de Marketing da Faculdade de Tecnologia Brasil (FTEC), Jussania Albé, conta que antigamente as marcas eram usadas apenas como um nome que permitia ao cliente diferenciar uma empresa de seu concorrente. Atualmente,

segundo ela, a marca ganha novas dimensões, traduz a junção de ideias, sentimentos e tem como proposta despertar estímulos no consumidor. “Sem dúvida a marca é algo que reside na mente dos consumidores, representa a identidade da empresa, a sua imagem”, ressaltou.

Jussania explica que as marcas fortes geram confiança e este é um bom alicerce para os negócios. Na opinião dela, elas servem de atalho na hora de uma venda. “Enquanto uma marca desconhecida irá enfrentar muitas barreiras e desconfiança na mente dos consumidores, uma marca lembrada irá ser associada a algo positivo, é como se ela já fosse conhecida de longa data”, justificou.

Existe uma máxima popular que diz: “em time que está ganhando não se mexe”. Para o mercado da comunicação, marketing e publicidade não é bem assim. “Chega o momento em que as empresas precisam tomar uma decisão sobre a revitalização da sua marca. Esta decisão está atrelada a uma série de fatores. Poderia citar aqui a emergência de um cenário mercadológico dinâmico e desafiador, a competitividade, expressa pela concorrência que mostra-se cada vez mais agressiva, e a questão do tempo, fator que pode tornar uma marca ultrapassada. Adequar-se a este mercado competitivo pode ser garantia de sucesso e continuidade do negócio”, argumentou Jussania.

Veja a evolução de algumas das marcas mais famosas do mundo



Devo modernizar a marca da minha empresa?

Para quem ficou interessado em atualizar ou rever a identidade visual de sua empresa, a coordenadora do curso de Marketing da FTEC ressalta a importância de contratar agências de Publicidade e Propaganda, empresas de comunicação ou profissionais especializados nessa área, para estudo, avaliação do logotipo e também em função da segurança e garantia de se obter o melhor resultado. “Qualquer processo de reposicionamento deve ser muito bem estudado e planejado. Para ter êxito deve considerar o claro posicionamento da em-

presa, buscando sempre manter uma identidade diferenciadora.

Outro fator importante a ser considerado é o respeito a história da marca, procurando manter sempre a sua essência. Além disso, é necessário ter foco no futuro, buscando atrair novos públicos, mas sem esquecer daquele que já é fiel a marca. “O desafio é garantir uma representação da empresa de modo simples, de forma que possa ser imediatamente identificável”, alerta Jussania.



Foto: Camilla Valentini

CDL revitaliza sua marca

Para acompanhar as mudanças do segmento de atuação, a CDL está de cara nova. O tradicional logotipo da entidade do comércio caxiense ganhou uma nova versão, mantendo a característica atual, porém, com a imagem da Nau Fenícia, estilizada. O símbolo representa o Movimento Lojista Nacional, utilizado por CNDL, FCDLs e CDLs de todo o Brasil. A história deste emblema faz alusão à ci-

vilização fenícia, que era focada no comércio marítimo e utilizava naus, ou embarcações à vela, para levar suas mercadorias e promover o comércio da sua região.

Os traços vanguardistas do novo logotipo representam o processo contínuo de transformação e desenvolvimento do setor. A mudança faz parte de uma modernização

colocada em prática pelo Sistema CNDL, adequando todas as marcas no Brasil, o que inclui também SPC Brasil e CDL Jovem. Com um visual renovado, os logotipos padronizados trarão mais força para as entidades imprimindo inovação, visibilidade, seriedade, além da consolidação de uma imagem única para o Movimento Lojista.



venda  bem
gestão de lojas

(54) 3223.7701
vendabem.com.br

SISTEMA PARA GESTÃO E INFORMATIZAÇÃO DE LOJAS

- Simples, ágil e completo
- Mais de 20 anos de experiência em sistemas para lojas
- Utilizado em mais de 300 lojas
- Atendimento especializado e plantões para emergências
- Controles de caixas, vendas, estoque, clientes, crediário e cobrança, compras e contas a pagar
- Cupom Fiscal, Cupom Fiscal Eletrônico (NFC-e) e NF-e
- Informações Gerenciais em ambiente WEB
- TEF e PAF-ECF
- SPED FISCAL e SINTEGRA



CPF na nota: saiba como adequar a sua empresa

Conheça os detalhes do programa do Governo do Estado e como o comércio está se adequando a obrigatoriedade

O Nota Fiscal Gaúcha (NFG) é um programa do Governo do Estado do Rio Grande do Sul que visa incentivar os cidadãos a solicitar a inclusão do CPF na emissão do documento fiscal no ato de suas compras, bem como conscientizá-los sobre a importância social do tributo.

Após a inscrição no NFG, as pessoas cadastradas que registrarem seus CPFs nas compras concorrerão a prêmios. Segundo a advogada e especialista em Direito Tributário Fernanda Cardoso Brito, o programa busca fazer com que as empresas se obriguem a emitir nota fiscal, impedindo-as que efetuem operações mercantis informalmente, além de aumentar a arrecadação do ICMS. Ela salienta que por meio do NFG entidades sociais são beneficiadas por repasses de verbas do governo. Todas as regras do programa estão previstas na Lei 14.030, de 25 de junho de 2012 no Decreto nº 49.479, de 16 de agosto de 2012, Decreto nº 50.199, de 4 de abril de 2013 e demais resoluções.



Fernanda informa que a legislação obriga os estabelecimentos fornecedores de mercadorias, bens ou serviços a informar aos consumidores sobre a possibilidade de incluir o número do CPF no documento fiscal durante as operações. Também é obrigatório afixar cartaz informativo ao cidadão acerca dessa possibilidade. “Todas as empresas que atuam no comércio varejista e que tenham inscrição estadual no Estado do Rio Grande do Sul estão obrigadas a participar do programa. Contudo, cumpre esclarecer que incluir o CPF na nota fiscal é uma opção do consumi-

dor, a qual pode ser dispensada por este. As empresas credenciadas no programa devem transmitir os dados à Secretaria da Fazenda a partir da emissão da nota fiscal, sob pena de multa”, explicou.

Na avaliação da advogada existem vantagens e desvantagens para as empresas. “Uma desvantagem é a burocracia e o aumento de obrigações acessórias que as empresas devem cumprir em prazo determinado. A informatização do sistema é vantajosa, visto que reduz a possibilidade de incidir em erros e extravio de documentos, os quais antigamente eram repassados ao Fisco pelo meio físico. Contudo, mostra ao Fisco o espelho da empresa, ou seja, se esta está cumprindo corretamente com suas obrigações tributárias ou não”, observou Fernanda.

Confira depoimentos sobre o Nota Fiscal Gaúcha:

“Para nós não muda nada. O cupom fiscal sai em todas as compras. Preciso tirar a nota porque tenho controle de estoque das mercadorias, então é uma sistemática fazer o registro de entrada e dar baixa dos produtos. Vejo que esse programa é válido para o governo porque vai arrecadar mais impostos. Valeria a pena para a sociedade se esse dinheiro retornasse em investimentos, mas a gente sabe que não é isso que acontece.”

Rivelino Zanetti.

Proprietário da Zanetti materiais elétricos

“Oferecer se a pessoa quer CPF leva 3 a 5 segundos, se ela sabe de cor a compra é rápida, no máximo 20 segundos. Mas se ela vai ter que procurar o documento, o pagamento

pode levar até 2 minutos. Em um dia inteiro, para quem atende um volume grande de pessoas esse tempo se multiplica. Por isso, a meu ver, a medida gera um custo ao lojista. O impacto que isso vai gerar para a sociedade e para o governo é complicado de avaliar agora. Mas para os lojistas com certeza não trará benefício.”

Guilherme Ramos Martinato.

Administrador da Livraria Do Arco da Velha

“Não vejo vantagem nenhuma na obrigatoriedade do CPF na nota. Isso não deve estar na Constituição porque, em princípio, cerceia a liberdade das pessoas. 90% da minha clientela não quer colocar o CPF na nota. Como consumidora eu penso que se a gente paga o imposto de renda porque temos que prestar conta de tudo que gastamos ao governo. Daqui a pouco eles vão saber até que marca de água nós bebemos. Além disso,

como nós, milhares de negócios pequenos tiveram que gastar de dois mil a doze mil reais para implantar esse sistema.”

Ana Maria Barea.

Sócia do Mercado Bareinha

“Ao meu ver a obrigatoriedade em oferecer ao cliente o CPF no cupom fiscal é positiva pelos benefícios que traz ao consumidor, como bonificações e prêmios. O governo mostra ser capaz de ter mais um tipo de controle na arrecadação. Por outro lado, não vemos o retorno disso tudo, tanto na transparência dos gastos, como no investimento em educação, saúde e segurança.”

Cris Lavratti.

Escritora

CDL Jovem recebe homenagem da Câmara de Vereadores pelos seus 15 anos

A CDL Jovem de Caxias do Sul recebeu homenagem, no dia 14 de maio, da Câmara Municipal de Vereadores de Caxias do Sul pela comemoração de seus 15 anos. A solenidade foi realizada durante sessão ordinária na sede do Legislativo.

O reconhecimento foi uma proposição do vereador Guilherme Guila Sebben. Representando o Legislativo, o parlamentar discursou e enal-

teceu o importante trabalho do Departamento no desenvolvimento de jovens lideranças com vocação para o comércio e para a construção de uma sociedade mais humana e fraterna.

O presidente da CDL Jovem, Casiano De David, recebeu uma placa de reconhecimento das mãos do presidente da Câmara, Gustavo Toigo, e agradeceu à CDL, aos atuais e ex-integrantes do Departamento, às

entidades jovens coirmãs, aos vereadores, prefeitura e demais parceiros nos programas e iniciativas que a CDL Jovem promove, dos quais citou: Campanha Não Quero Morrer no Trânsito, Projeto Pescar e Prêmio Jovem Talento Empreendedor. "Gostaria de agradecer a todos que fizeram parte dessa história ao longo desses 15 anos", destacou.



Foto: Luiz Claudio Farias

Stephanie Monareto Brugalli é a representante da CDL no Glamour Girl 2014



Foto: Arquivo Pessoal

As entidades do comércio caxiense – CDL e Sindilojas – participam por mais um ano do concurso *Glamour Girl*, em apoio ao trabalho voluntário da Liga Feminina de Combate ao Câncer de Caxias do Sul. Desta vez a candidata do movimento lojista caxiense é Stephanie Monareto Brugalli.

Estudante do 2º ano do Ensino Médio do Colégio São José, a jovem de 16 anos é filha de Max Brugalli e Marta Regina Monareto. O baile de escolha do *Glamour Girl* 2014 ocorre no dia 12 de julho, no Clube Juvenil.

CDL Jovem realiza Campanha Dia da Liberdade de Impostos em Caxias do Sul

Departamento jovem da entidade promoveu duas ações para conscientização da população contra a alta carga tributária do País

O Brasil é o pior colocado no *ranking* de retorno dos impostos à população, segundo pesquisa com os 30 países que possuem a maior carga tributária do mundo. Estados Unidos, Austrália e Coreia do Sul são as nações que melhor aplicam os tributos arrecadados. Já o Brasil está em último lugar, atrás de vizinhos como Argentina e Uruguai. O País ainda ocupa a 85ª posição no último (2012) *ranking* mundial do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) da Organização das Nações Unidas (ONU). Diante desta realidade, a CDL Jovem de Caxias do Sul se engajou por mais um ano na Campanha Mais Brasil, Menos Impostos da Confederação Nacional da Câmara de Dirigentes Lojistas (CNDL).

Os jovens empresários prepararam duas ações para marcar o Dia da Liberdade de Impostos, comemorado em 25 de maio. No dia 20 de maio, os integrantes visitaram cerca de 200 lojas do comércio da cidade e entregaram kits aos lojistas, que continham cartaz e carta sobre a campanha, bem como um preçário para que os consumidores pudessem identificar o custo real e o preço final dos produtos, incluindo o valor dos tributos.

No dia 22, a CDL Jovem promoveu também um debate na Faculdade da Serra Gaúcha (FSG) sobre o retorno dos impostos para os brasileiros. Estudantes da FSG e caxienses acompanharam o bate-papo com o empresário e presidente do Sindicato das Indústrias de Material Plástico do Nordeste Gaúcho (Simplás), Jaime



Presidente da CDL Jovem, Cassiano De David, e o coordenador da campanha, Lucas Magnani, visitaram lojas da cidade conscientizando sobre o tema

Lorandi; o economista e consultor com especialidade em recuperação de empresas, Cláudio Branchieri; o vice-presidente da Fecomércio e empresário, Ivanir Gasparin; e o advogado e contador, Julian Bianchini.

Inicialmente, os debatedores responderam questionamentos sobre o tema formulados pelo jornalista Alessandro Valim, posteriormente posicionaram-se a partir de perguntas dos participantes.

Foi consenso entre eles que não há um efetivo retorno por parte dos governos dos impostos pagos. Na opinião do empresário Jaime Lorandi, em uma sociedade ética existem cinco áreas prioritárias para o Poder Público: educação, saúde, segurança, assistência (para pessoas em situação de dificuldade) e infraestrutura, o resto é somente adminis-

tração dos impostos. “O Brasil gera três trilhões e setecentos bilhões de riquezas. Esse dinheiro está sendo usado para isso? Sabemos que não. Hoje o investimento está mais na administração dos recursos, ou seja, no custo da máquina pública, do que propriamente nos serviços à população”, pontuou.

O economista Cláudio Branchieri argumentou que não adianta a população querer o padrão de qualidade dos serviços de primeiro mundo, porque o País não produz renda suficiente para isso. “Nosso erro é invertermos as prioridades. Nós queremos saúde, educação e segurança, enquanto deveríamos cobrar eficiência e crescimento. Às vezes é preciso sacrificar uma geração”, afirmou.

O empresário Ivanir Gasparin fez vários desabafo em nome da clas-

Dia da Liberdade de Impostos

O Dia da Liberdade de Impostos é comemorado em todo o Brasil. A data (25 de maio), marca simbolicamente a época do ano em que o contribuinte consegue quitar o pagamento de tributos, taxas e contribuições ao Estado (em

todas as esferas) podendo, a partir de então, usufruir dos seus rendimentos na sua integralidade. É como se, até o dia 25 de maio, tudo o que os brasileiros recebem como remuneração pelo seu trabalho fosse destinado aos governos, para pagar impostos.



se empresarial. Ele declarou que os empresários estão cansados, não apenas pela alta carga tributária, mas também pelo excesso de burocracia, que onera e limita o crescimento dos negócios.

O contador e advogado Julian Bianchini acrescentou que a máquina pública é grande, inchada e se autoalimenta. Para ele, a simplificação dos impostos é vital para a sobrevivência das empresas, porque o excesso de tributação e burocracia gera uma perda de tempo e, conseqüentemente e também de competitividade.

Jaime fez uma breve pesquisa com os participantes do encontro. Após constatar que 60% deles alimentam o desejo de abrir um negócio próprio, o empresário alertou para um impacto social importante da realidade econômica brasileira. “O sistema atual está matando o sonho de vocês. O governo está acabando com o empreendedorismo no Brasil”, lamentou.

Os convidados concordaram que não há perspectivas hoje de redução dos tributos e que a situação tende a se agravar, uma vez que ao invés de gerar um ambiente favorável para a criação de novos negócios com encargos menores, a política econômica da União trabalha com a velha fórmula de aumentar a carga sobre os existentes para ampliar a arrecadação.

Ivanir chamou a atenção para o custo da folha de pagamento do Estado do Rio Grande do Sul. Na visão dele, existem duas castas no Estado: a dos servidores do Estado, com seus



altos salários e prédios luxuosos, e a dos funcionários públicos (professores, brigadianos, etc) com seus baixos salários e estruturas precárias. Cláudio complementou dizendo que o RS corre o risco de se tornar uma Grécia no futuro, porque gasta 70% da arrecadação com salários, esse custo, em sua maioria, é com servidores aposentados.

Todos defenderam a necessidade urgente de uma reforma tributária e política, porém, não acreditam que elas aconteçam, tendo em vista que haverá perdas para a classe política. Na avaliação deles, uma Constituinte Exclusiva poderia ser uma alternativa para os ajustes que o Brasil está precisando em termos de legislação.

Qual é o caminho?

Jaime defendeu que é preciso aumentar a participação da população, de forma pacífica, com liderança e foco para que aconteçam mudanças no longo prazo. Ele acredita que os empresários precisam iniciar esse processo de liderança – não político – partidária, mas de cidadania ética – dentro de suas empresas esclarecendo e informando os funcionários que compõem a classe média, ou seja, que são os principais prejudicados pela alta carga tributária.

Cláudio definiu que não há nada pior do que ceifar o homem de seus sonhos. Para ele, a carga tributária é a ponta da lança. “O empreendedorismo não é bem visto aqui. Por que nós aceitamos isso? Por que a gente pede direitos quando deveria pedir liberdade?”, refletiu.

Ivanir queixou-se da desunião dos empresários e do desinteresse geral da população pela política. Segundo ele, enquanto as pessoas não despertarem, nada vai mudar.

Julian concluiu o debate sinalizando que a omissão é o grande problema do Brasil. “Enquanto os empresários estão dentro de suas empresas assoberbados cumprindo todas as obrigações legais, o Estado e a união são conduzidos por políticos profissionais. Para cobrar com coerência e competência temos que pesquisar e discutir mais esse assunto que interessa a todos nós, enquanto sociedade”, frisou.



54% dos consumidores já foram vítimas de fraude, aponta pesquisa do SPC Brasil

Propaganda enganosa é o golpe mais frequente entre consumidores, com 31% dos casos. Para pesquisadores, maior parte dos brasileiros é descuidada e não se previne contra golpes

Uma pesquisa nacional realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) revela que 54% dos consumidores brasileiros foram vítimas de algum tipo de fraude nos últimos doze meses. De acordo com especialistas das duas entidades, este percentual é alto e representa 5,4 milhões de brasileiros, somente nas capitais do país. O estudo também mapeou os golpes mais frequentes e tentou estabelecer um perfil das vítimas dessas práticas fraudulentas.

Logo de cara os pesquisadores concluíram que muitos brasileiros, mesmo sendo vítimas de golpe, nem sequer possuem plena consciência de que foram enganados. Quando perguntados se já foram vítimas de fato, apenas 28% da amostra disseram que sim, percentual bem menor do que o obtido, quando os pesquisadores fizeram perguntas estimulando as situações de fraude (54%).

Para José Vignoli, educador financeiro do portal Meu Bolso Fe-

liz – uma iniciativa do SPC Brasil –, muitos consumidores não têm conhecimento sobre os próprios direitos e sobre as obrigações que os fornecedores precisam cumprir. “Em muitos casos os consumidores são fraudados e acham que estão lidando com uma situação normal. Esse desconhecimento é grave, porque deixa o golpista impune, estimula novas práticas e dificulta a vida do consumidor na hora de buscar um possível ressarcimento”, avalia.

Golpes mais frequentes

Os pesquisadores procuraram também identificar quais eram as modalidades de fraude mais frequentes entre as vítimas. Para isso, foram classificados 19 tipos diferentes de golpes, comumente encontrados no comércio, no setor de serviços, no sistema bancário e na internet.

O golpe mais citado pelos consumidores pesquisados foi a propaganda enganosa, com um em cada três casos (31%), seguida pela prática de entregar um serviço diferente do que foi inicialmente contratado, com 21% dos casos. Dificuldades de acionar a garantia após a compra de um produto e problemas com combustível adulterado aparecem na sequência

da lista, com 12% e 10% dos casos, respectivamente.

Com um percentual de ocorrência inferior, aparecem as fraudes com cartão de crédito (5%) e o golpe da pirâmide financeira (5%).

Na avaliação de Vignoli, as fraudes do sistema bancário (clonagem de cartão de crédito, de cartão de dé-

bito, roubo de senhas de banco, etc) possuem um forte apelo midiático pelo fato de serem abordadas constantemente na mídia. “Essa superexposição faz surgir um senso comum de que as fraudes bancárias são mais frequentes do que outros golpes que temos na praça, quando os números das pesquisas apontam justamente o contrário”, explica.



Fique atento aos eventos do setor no Brasil e região

16, 17 e 18 de julho

Evento: Semana do Comércio
Quando: 16, 17 e 18 de julho
Onde: Caxias do Sul

14 e 15 de agosto

Evento: Convenção Estadual do Comércio/FCDL
Quando: 14 e 15 agosto
Onde: Bento Gonçalves

7 a 20 setembro

Evento: Convenção Nacional do Comércio Lojista
Quando: de 17 a 20 de setembro
Onde: Costa do Sauípe/Bahia

Reduza a inadimplência com o Garantia de Cheques

Serviço da CDL oferece mais segurança e assertividade nas vendas

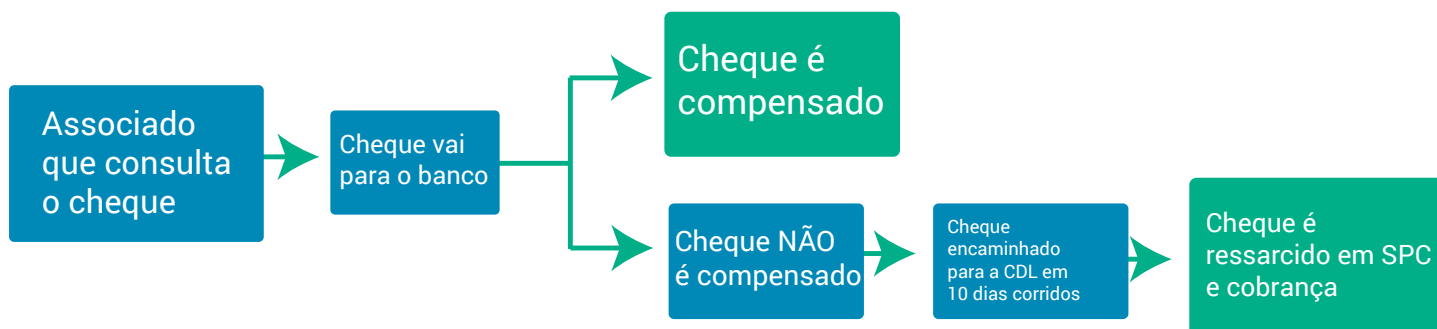
O Garantia de Cheques é um serviço da CDL Caxias, exclusivo para os seus associados, que funciona como um seguro de cheques e garante o recebimento total ou parcial do valor dos cheques devolvidos pelos bancos, respeitadas as condições especificadas em contrato, firmado entre a CDL e o seu associado. Esse serviço considera informações do SPC Brasil e concede o crédito com mais assertividade nas vendas com cheques.

O vice-presidente da CDL Caxias, Diego Biglia, explica que o Garantia

de Cheques reduz a inadimplência; garante o equilíbrio financeiro da empresa; e gera maior segurança e rapidez no recebimento de cheques, permitindo aumento das vendas e dos prazos concedidos. “Outra vantagem ao associado é a certeza de recebimento dos valores dos cheques garantidos pela CDL Caxias. Além da redução de custos e de encargos administrativos, dispensando estruturas próprias de cadastro e cobrança, visto que fica à cargo da CDL Caxias efetuar os registros no SPC Brasil e a cobrança dos créditos”, explica.



Como funciona o Garantia de Cheques:



Confira a avaliação de quem utiliza o serviço:

Associados da CDL avaliam a importância da utilização do Garantia de Cheques na operação dos seus negócios

“Não vejo como trabalhar com cheques sem utilizar o serviço. O sistema é bom e o custo não é oneroso. Hoje eu faço a consulta e vejo: se o cheque é duvidoso eu não pego. Diminuí bastante o índice de cheques devolvidos depois que passei a utilizar o Garantia de Cheques.”

Marcelo Coelho Ferreira.
Diretor da Ludocar

“Para a gente vender mais e com segurança nos associamos a CDL justamente para poder utilizar esse servi-

ço. Com o Garantia de Cheques temos a segurança de saber realmente para quem estamos vendendo. Minha inadimplência foi a zero com o serviço. Isso significa dizer que eu não perco mais nada com as transações em cheque. Recomendo porque é um bom produto. Ele proporciona mais segurança na hora de vender com cheque e elimina toda a estrutura interna de avaliação de crediário e cobrança.”

Rosane Madalosso.
Diretora Administrativo Financeiro da
Porcelana & Cia.



9ª Semana do Comércio e Serviços em Caxias terá foco na motivação e superação de desafios

Evento trará uma das 10 melhores palestras do Brasil, ministrada por Steven Dubner

A Semana do Comércio e Serviços, em Caxias, chega à sua 9ª edição com temática motivacional e foco na superação de desafios. O evento deste ano contará com três palestras, com destaque para Steven Dubner, que trará a conceituada palestra “Não sabendo que era impossível, ele foi lá e fez”.

Os ingressos são limitados, custam 1 quilo de alimento não perecível (exceto sal) ou R\$ 5,00 (cinco reais) e devem ser retirados nas entidades organizadoras.

A Semana é realizada pelas entidades CDL, CIC, Prefeitura de Caxias do Sul, através da Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Trabalho e Emprego, Sebrae, Seprorgs, Sindigêneros, SHRBS, Sindilojas e Sirecom, com apoio institucional do Sistema Fecomércio-RS/Sesc/Senac.



Confira a programação e retire seus ingressos nas entidades realizadoras

16/07 (quarta-feira)

Palestra “Não sabendo que era impossível, ele foi lá e fez”

Palestrante: Steven Dubner – Formado em Educação Física, se especializou nos últimos 33 anos em esporte para as pessoas portadoras de deficiência, no Brasil e nos Estados Unidos. Considerada uma das 10 melhores palestras do Brasil, já ministrou mais de 2 mil no Brasil e exterior.

Horário: 19h30min

Local: Casa da Cultura – Rua Dr. Montauray, 1333 - Centro

17/07 (quinta-feira)

Palestra “O que está acontecendo com o mercado de trabalho?”

Palestrante: Patrícia Palermo – Economista formada com láurea acadêmica na Universidade Federal do Rio Grande do Sul e mestre e doutora em economia aplicada na mesma universidade. É economista-chefe da Assessoria Econômica do Sistema Fecomércio-RS/Sesc/Senac.

Horário: 19h30min

Local: Auditório do SESC – Rua Moreira César, 2462 - Centro

18/07 (sexta-feira)

Palestra “Motivação para vencer novos desafios”

Palestrante: Ricardo Leite – Pós-graduado em Gestão Comercial pela FGV/RJ e Bacharel em Comunicação Social pela PUC-RS. Desde 1995 atua como instrutor e palestrante nas áreas de vendas, liderança, atendimento a clientes e Marketing.

Horário: 19h30min

Local: Auditório da CIC Caxias – Rua Ítalo Bersani, 1134 – Jardim América

CDL Saúde



CONVÊNIOS

Vantagens Exclusivas
para Associados!

PROMOÇÃO ESPECIAL PARA
CONTRATAÇÃO DE PLANOS
DE SAÚDE UNIMED.

Entre em contato com a CDL Caxias
para mais informações!

A Unimed Nordeste-RS, em parceria
com a CDL Caxias, preparou um
pacote de vantagens para você:

**CARÊNCIA
ZERO**
para consultas
e exames simples*

*Exames laboratoriais (exceto
exames de genética)
*Diagnóstico por imagem
(exceto ressonância magnética)

**ISENÇÃO
DA TAXA DE
INSCRIÇÃO**

NÃO PERCA ESTA PROMOÇÃO.
Promoção válida até dia 30/08/2014.



CDL TELEFONIA



Marcamos mais um GOLAÇO para o Associado CDL!

Contratos com vigência mínima de 12 meses e aparelhos em comodato,
com mensalidade complementar durante o período de um ano.

MODELO APARELHO	MENSALIDADE		PACOTE DADOS ILIMITADO	+ CONSUMO Valor minuto local: R\$0,25 Valor SMS: R\$0,39
	FIXA	*COMPLEMENTAR		
Iphone 4s	R\$13,45	R\$25,00	R\$55,93 (2GB)	
Iphone 5s	R\$13,45	R\$100,00	R\$55,93 (2GB)	
Samsung S3	R\$13,45	R\$25,00	R\$14,90 (50MB)	
Samsung S4	R\$13,45	R\$50,00	R\$14,90 (50MB)	
Samsung Trend	R\$13,45	—	R\$14,90 (50MB)	
Nokia 208	R\$13,45	—	—	

*Mensalidade Complementar apenas nos primeiros 12 meses;

*Válido para linhas novas e renovações.

Entre em contato com a CDL Caxias: (54)3209.9977
www.cdlcaxias.com.br

GARANTIA DE CHEQUE

O serviço Garantia de Cheque da CDL Caxias, garante o recebimento de cheques que apresentaram problemas de compensação aos associados, através de contrato específico com a CDL, sejam eles de vendas à vista ou à prazo, recebidos de pessoa física e/ou jurídica.

O serviço proporciona ao associado maior segurança nas vendas, eliminando o custo com estrutura própria de avaliação de risco de crédito e de cobrança.

**Confira mais detalhes desse serviço
que a CDL Caxias oferece,
com vantagens exclusivas
aos seus associados!**

(54) 3209.9993
www.cdlcaxias.com.br

