



TRANSPARÊNCIA

Você está atento ao cumprimento da Lei de Transparência Fiscal? Veja como repassar as informações tributárias aos seus clientes.

TENDÊNCIA

O mercado de locação para festas cresce juntamente com a sofisticação dos eventos sociais. O número de empresas que se especializam no setor vem aumentando nos últimos anos.

PRIVATIZAR

A parceria entre os setores públicos-privados parece ser a solução encontrada pelo Governo Sartori para ultrapassar a crise. Veja na entrevista com o secretário estadual do Trabalho e Desenvolvimento Social, Miki Breier.



EXPEDIENTE

Informativo SINDLOC/RS
Março/2015

Sindicato das Empresas de Locação de Veículos e de bens Móveis do Estado do Rio Grande do Sul

Rua Augusto Severo, 49
Bairro São João
CEP: 90240-480
Porto Alegre -RS
Fone: (51)33432422
Email: Sindloc@sindlocrs.com.br
www.sindlocrs.com.br

Diretoria Executiva

Daniel Schneider da Silva
Adriano Rogério Goettems
Rafael Arreal Magalhães
João Luiz Foresti
Nilo Rui Nora Filho

Suplentes

Ivan Neske
Flávio Tonietto Brugalli
Cesar Henrique Backhaus

Conselho Fiscal

José Carlos Marques Gomes
Marco Rosa Viana
Cláudio Ebert

Suplentes

Flávio Porciuncula de Barros Falcão
Felipe Di Giorgio
Alexandre Bertoncini Fernandes

Delegado junto a Federação Titular

Daniel Schneider da Silva

Suplentes

Adriano Rogério Goettems
João Luiz Foresti



W3GET

WWW.W3GET.COM.BR

Av. Nicolau Becker, 1008, sala 2
Novo Hamburgo, Rio Grande do Sul, Brasil
Telefone 051 3781 0548

Editor Responsável:

Gabriel Hartz

Redação:

Thomas Bauer

Projeto Gráfico:

Thomas Bauer

Revisão:

Elvis Feksa

O mercado está aberto aos “positivistas”

Por Daniel Schneider da Silva
Presidente da SINDLOC/RS



Como as perspectivas apontavam, o ano começou mal para todos os setores da economia. Administrar um negócio é uma tarefa árdua para qualquer empresário em tempos como esses. Entretanto, não adianta ficar lamentando os infortúnios. São nesses períodos que surgem muitas oportunidades para os empreendedores que tiverem uma visão diferente de mercado, enxergando na crise uma chance para crescer. É como diz o velho ditado: “Enquanto alguns choram, outros vendem lenços.”

Ser positivista: essa é a chave. Nessa situação, os grupos empresariais que pleiteiam melhores condições corporativas são imprescindíveis, mas cada executivo precisa ir além dessa atuação e observar com afincamento ainda maior a condução do seu negócio. O que vemos nesse cenário é a tendência de o empresário segurar investimentos – o que é uma situação-padrão em períodos como este, mas talvez não seja o ideal.

Padronizar serviços e custos dentro da empresa, bem como enxugar despesas que são realmente desnecessárias são portos mais confiáveis para esperar a crise passar. Porém, nunca se pode deixar de investir na qualidade de atendimento ao cliente e no marketing da marca para conquistar cada cliente possível em épocas assim. Assegurar todas essas condições e monitorá-las exige bastante empenho, mas gera um retorno incalculável, porque resulta não só na concretização da venda como também no ganho de imagem – algo difícil de mensurar, mas que certamente fará com que a sua empresa ganhe cada vez mais espaço no mercado.

Neste primeiro artigo de 2015 cabe ressaltar também nosso trabalho pelo sindicato neste primeiro ano de mandato. Demos prioridade a uma renovação da casa, para adequar nossos setores à realidade atual e prezar cada vez mais por uma representação de qualidade para todos os associados. Queremos cada vez mais ampliar nosso raio de atuação e nos fortalecer dentro do mercado e para isso contamos com cada um de nossos afiliados, bem como buscaremos novos ramos do setor de locações, para nos tornarmos um sindicato cada vez mais sólido e unificado. Afinal, não é a toa que estamos comemorando nossas bodas de prata, com 25 anos de existência completados neste ano.

SEGURO AUTOMOTIVO

7 motivos para você proteger sua frota

As ruas brasileiras são um verdadeiro caos, devido a grande quantidade de veículos que nelas transitam. Segundo o Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN), a frota de carros de passeio no Brasil chegava, até dezembro de 2014, a 47.946.665 de unidades. Para este ano, mesmo com a retração econômica, a indústria automotiva prevê que sejam vendidos mais 4,5 milhões de veículos em todo o país.

Nesse contexto, é importante planejar o orçamento, uma vez que os gastos vão além do valor bruto do carro. Os empresários que trabalham com uma frota de veículos devem ficar atentos quanto a proteção do seu patrimônio.

Segundo William Nemer Filho, diretor comercial da Segplus, 70% do total de carros seguráveis que circulam nas ruas ainda não estão protegidos. O que muitos desconhecem são as vantagens de contratar uma apólice. Ninguém quer ter de arcar com possíveis prejuízos no futuro”, sugere ele.

Com o mercado em ebulição, crescem as oportunidades de negócios. Atualmente, já é possível contratar um seguro de automóvel diretamente pela internet. “Atualmente pode-se buscar e comprar as coberturas que mais estejam adequadas às suas necessidades de maneira prática e com todo o apoio necessário, tudo isso digitalmente”, explica Nemer.

O profissional lembra que, antes de segurar sua frota, o empresário deve avaliar com atenção a seguradora e escolher aquela que oferecer os serviços que atenderem melhor suas necessidades. “Devem-se observar cuidadosamente todas as condições do seguro antes de fechar negócio”, completa. Veja os 7 motivos para você proteger sua frota.

“A demanda por seguros de automóveis é crescente, já que 70% do total de carros seguráveis que circulam nas ruas ainda não estão protegidos.”

William Nemer Filho,
Diretor Comercial da Segplus



1 - Todos os anos, aproximadamente, um de cada sete veículos envolve-se em algum acidente de trânsito, logo o risco de algum carro da sua frota se envolver num acidente é grande.

2 - Uma média de dois de cada cem veículos são roubados ou furtados todos os anos. Dependendo do modelo do automóvel e da região de circulação, esse número aumenta consideravelmente.

3 - Hoje circulam nas ruas carros de valores muito elevados, muitos dos quais são mais caros que uma casa ou um apartamento. Já imaginou se um locatário bate numa destas “fortunas ambulantes” e você tem de arcar com os prejuízos?

4 - Ter sua frota monitorada 24 horas por dia, 7 dias por semana é um diferencial que algumas seguradoras oferecem. Você pode até mesmo monitorar pela internet por onde andam seus veículos.

5 - Ter a garantia de Comodato também é um diferencial. Desta forma, você tem a certeza de que terá um veículo novo em caso de sofrer alguma baixa na frota, em caso de acidente ou roubo, por exemplo.

6 - Além dos serviços de assistência, os seguros de automóvel das principais companhias oferecem uma série de benefícios extras, como descontos em estacionamento, serviços automotivos, cursos, help desk para seu computador etc.


7 - Uma das formas mais eficientes de proteção do nosso patrimônio é a contratação de um seguro. Mesmo que ao longo dos anos você tenha tido a sorte de não precisar utilizar o seguro, a sensação de segurança proporcionada é muito grande.

Garanta a proteção da sua frota

Com as soluções em seguros do Grupo Segplus.

Cobertura total com preços imbatíveis!

CONFIRA
NOSSAS SOLUÇÕES!

 **Segplus**
0800 024 4900



Parceria público-privada pode ser a solução para crise



Secretário estadual Miki Breier recebeu comitiva da Sindloc-RS para falar sobre o futuro econômico do Estado.

Conhecido por ser um político proativo, Miki Breier terá que ser ainda mais enérgico neste mandato. O deputado estadual recentemente assumiu a Secretária do Trabalho e Desenvolvimento Social do Estado e os desafios nesses tempos de crise são inúmeros. Apesar da taxa de desemprego não ser alarmante – 3,8% na Região Metropolitana de Porto Alegre, segundo o IBGE – os problemas sociais estão sempre à vista. Para Breier, manter e ampliar as políticas de combate à desigualdade social será uma das principais barreiras da serem vencidas pela Secretária. “Precisamos dar a essa parcela da população chances melhores, ajudar realmente a quem precisa”, comenta.

A falta de mão de obra qualificada está sob o olhar atento do secretário, que pretende aliar a formação dos cidadãos com os benefícios sociais. “Nossa ideia é fazer programas como o Bolsa Família e o Pronatec caminharem juntos, não como uma obrigação, mas no sentido de dar uma oportunidade para essas pessoas mudarem suas condições de vida em definitivo”, explica.

Como pilares de sua gestão dentro do Governo Sartori, Breier elenca três pontos fundamentais: Incentivos fiscais, cadeia produtiva e capacitação do mercado e trabalho. Além disso, estudos das potencialidades produtivas de cada região, bem como o desenvolvimento de tecnologia e uma atenção redobrada para agricultura e pecuária deverão ser aspectos

seguidos. “Com isso, queremos elevar o Estado a patamares de referência, como já foi no passado em educação, saúde, segurança e emprego”, afirma.

A migração de empresas do Rio Grande do Sul para outros estados, principalmente do nordeste, é um problema reconhecido pelo secretário. Segundo ele, o Estado perdeu seu status de investimento. “Atualmente estamos avaliados em -5% de capacidade, enquanto outros estados como Pernambuco estão ranqueados em 150% de capacidade de investimentos, fato que se confirma claramente pela quantidade de empresas que lá se instalam”, comenta. Na avaliação de Breier, a cada o governo a economia gaúcha vem perdendo força, sendo que as gestões acabam sobrevivendo para pagar as contas. “Quando foi a última vez que tivemos um novo investimento como a construção rodovia, por exemplo? Desde o Governo Collares entramos em decadência geral de nossas potencialidades”, avalia.

Como solução para esses problemas acentuados pela crise econômica nacional, o secretário acredita na parceria público-privada. “Se temos dificuldades em obter recursos próprios para o estado, precisamos abrir portas para quem quer investir no Rio Grande do Sul. A parceria público-privada pode ser a solução para crise no Estado. O Governo Sartori acredita nisso e está estudando para potencializar esse fator”, enfatiza.

“Queremos que o Estado volte a ser uma referência nacional em desenvolvimento social, elevar os indicadores da educação, segurança, saúde e infraestrutura.”

MIKI BREIER
Secretário Estadual do Trabalho e Desenvolvimento social

Muita atenção com a Lei de Transparência Fiscal

A Lei de Transparência Fiscal tem por objetivo informar aos consumidores sobre o percentual de impostos que compõe o preço final de produtos e serviços. Desta forma, as empresas devem expor esta alíquota tributária nos documentos fiscais emitidos por ocasião da venda ao consumidor de mercadorias e serviços. Há duas formas de divulgar essa informação.

Inclusão no documento fiscal - O contribuinte divulgará as informações no documento fiscal eletrônico ou nota fiscal em campo próprio ou em “informações complementares”. Deverão constar os seguintes tributos: ICMS; ISS; IPI; IOF; PIS/PASEP; COFINS; CIDE, INSS dos empregados e empregadores, Imposto de Importação, PIS/PASEP-Importação e COFINS-Importação. O destaque dos tributos é facultativo para o Microempreendedor Individual (MEI), que pode optar pelo Simples Nacional. As empresas que fizerem esta opção podem informar apenas a alíquota a que se encontram sujeitas nos termos do referido regime, desde que acrescida de percentual ou valor nominal estimado a título de IPI, substituição tributária e outra incidência tributária anterior monofásica eventualmente ocorrida.

Afixação de cartaz - eEssa é outra maneira de tranparrecer os tributos ao cliente. Se entende por isso a colocação de um banner em local visível do estabelecimento ou qualquer outro meio, eletrônico ou impresso de forma a demonstrar o valor ou percentual dos tributos incidentes sobre todas as mercadorias ou serviços postos à venda. O valor aproximado dos tributos poderá ser calculado e fornecido, semestralmente, por instituição de âmbito nacional ou estadual de reconhecido idôneo, voltada principalmente à apuração e análise de dados econômicos.

Cabe lembrar que o descumprimento das normas acarretará a imposição nas penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor.

Cadore & Quadros

advogados associados

Fim de um imposto para locadoras de bens móveis

As locadoras de bens móveis não precisam mais pagar o Imposto Incidente Sobre a Prestação de Serviços (ISSQN). Entende-se por Locação de Bens Móveis aquela em que o locador entrega o bem ao locatário, que poderá fazer o que quiser com o objeto locado, sem a necessidade de o locador operar ou executar qualquer tarefa.

A Lei Federal Complementar nº 116/2003 não alcança a Locação de Bens Móveis, que não mais é considerada como serviço, visto que ele apenas disponibiliza o equipamento.

Em consequência, conforme a Súmula Vinculante nº 31 do Supremo Tribunal Federal (STF), de Fevereiro de 2010, veio sedimentar a posição de que: “é inconstitucional a incidência do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza – ISSQN sobre operações de locação de bens móveis”.

A empresa deverá pagar os demais impostos normalmente, mas o fato de não ter que se pagar o ISSQN alivia um pouco os muitos tributos atribuídos à classe dos Locadores de Bens Móveis, que muitas vezes fazem locações com prejuízos, pois muitos dos locatários não dão a devida manutenção nos equipamentos locados.



euroit
Tecnologia

Smart solutions for
Car Rental business

Notícias do segmento de locação

Blog das Locadoras de Veículos
blogdaslocadoras.com.br

rent a car NEWS
rentacarnews.com.br

E-Rental Sistema de gestão para locadoras de veículos

Gerencie sua locadora
de onde você estiver e quando quiser!

Conheça estas e mais soluções em : www.euroit.com.br / vendas@euroit.com.br



LOCAÇÃO PARA FESTAS

Um mercado ascendente

Cenários e os móveis deste evento foram produzidos pela Empório das Locações. O projeto é da arquiteta Denise Herwig

Foi se o tempo em que os eventos corporativos eram um simples coquetel ou o famoso “churras da firma”. As festas sociais, como casamentos, formaturas e aniversários, também subiram seu padrão de qualidade, se tornando mais sofisticados. O mercado de locação de objetos para decoração e utensílios para festas e eventos está em plena expansão. A cada dia aumenta a procura por pessoas e empresas que buscam criar ambientes diferenciados e únicos para que os momentos fiquem gravados na memória dos convidados.

Há dez anos, identificando uma carência de empresas que oferecessem produtos diferenciados para os clientes, a Empório Locações entrou no ramo. O motivo inicial, e que segue como a principal linha da empresa, é oferecer móveis fora do padrão usual da época. “A partir desta necessidade, incorporamos ao escopo de serviços outros itens que compõem um cenário, oferecendo assim, além da locação e personalização de móveis, os serviços de construção de cenários e toldos sob medida”, comenta a gerente comercial da Empório, Katia Dornemann.

Com bases fortes e solidificadas no setor de locações para eventos, Kátia atribui o sucesso da empório ao atendimento especial e o auxílio na concretização dos sonhos das pessoas. “Vamos muito além do simples ato de ‘tirar o pedido’. Ouvimos o cliente e a organizadora, sugerimos alternativas, criamos produtos, acompanhamos a

execução, sempre disponíveis a auxiliar. E a satisfação de um cliente com sonho realizado leva à indicação de outro novo cliente”, conta.

Apesar de ser um negócio fértil, o setor de festas sempre envolve uma relação complicada com o cliente. As pessoas querem seu imaginativo concretizado com perfeição, o que torna as produções cada vez mais sofisticadas. “Hoje, o perfil consumidor faz com que a atualização tenha que ser constante – o cliente tem acesso a um volume e diversidade de informações e por isso quer muito mais”, explica a gerente.

Montar esses cenários desejados nas mentes e sonhos dos consumidores não é tarefa fácil. “Precisamos pensar em estruturas efêmeras, mas onde o resultado final precisa impactar e surpreender. É fundamental fazer um projeto alinhado às características e viabilidades do local e ao desejo do cliente”, afirma Katia.

Segundo ela, um exemplo disso foi a produção de cenários para um casamento em Farroupilha, ocorrido em fevereiro. Pavilhões da Fenakiwi foram transformados em um grande salão de festas. “Foi um mês de trabalho, com cenários de teto, paredes e piso – uma grande caixa cenográfica. Ainda, produzimos uma grande quantidade e variedade de móveis personalizados e peças de cenografia exclusivas para esta festa. Porém, resultado foi impactante e extremamente realizador” garante.

PARA SE ESPELHAR: Locasul é referência entre as locadoras

Não é por acaso que a Locasul é uma das maiores empresas de locação de veículos do sul do país. O sucesso da empresa começa nos números: são 3000 veículos, entre caminhões, motos, veículos de passeio, executivos blindados e utilitários leves.

Fundada em 1997 na cidade de Santa Rosa, no interior do Estado, o início do empreendimento foi complicado, principalmente pela falta de incentivos. “Lembro-me que na época tomar dinheiro em bancos era muito caro, devido a taxa de juros elevada, o que fez com que eu buscasse uma sociedade, que permanece até os dias atuais”, comenta o proprietário, Luis Alberto Rosa Caetano.

Apesar das dificuldades, a Locasul se tornou uma grande rede de locação de automóveis, com a vinda da sua matriz ainda no ano de 2000 para Porto Alegre e posteriormente as filiais, de Curitiba/São Paulo/Florianópolis e Belo Horizonte.

O segredo do sucesso da empresa dentro de um mercado muito competitivo é a busca incessante pela aumento da qualidade. “Algumas empresas se aventuram com serviços preços abaixo de mercado, mas com



Sede da Locasul em Porto Alegre

um serviço de nível péssimo e com isso muitas delas não renovam seus contratos” avalia Caetano.

Para melhorar seu padrão de serviços, Caetano explica que a Locasul busca agregar ao seus custos um serviço diferenciado, oferecendo aos seus clientes um pós venda que vai desde uma Oficina Móvel que se desloca até a sede do cliente fazendo suas manutenções com mecânicos capacitados, guincho próprio, oficina e lavagem, serviço de leva/traz para clientes. “Nosso

objetivo é sempre fazer com que os clientes se sintam bem atendidos, sempre buscando o diferencial que os surpreenda positivamente”, enfatiza.

Em tempos de crise, o proprietário da Locasul aposta que um empenho redobrado é necessário para manter setor em alta. “Com a economia retraída é necessário que todos trabalhem muito, observem seus preços e planilhas, para que então possamos entregar ao nosso cliente um serviço com qualidade”, observa.

Agenda de eventos

☉ 31 de março – Palestra de apresentação do Sistema EUROIT durante a manhã e Treinamento/Dúvidas à tarde para clientes no sindicato.

☉ 14 de Abril – Curso Preço Justo ABLA na sede do sindicato.

☉ 14/04, 12/05 e 06/06 - Clube Gourmet

Aniversários

Locadora Irigaray (12 anos)
Fronteira Locadora (10 anos)
Polaco (20 anos)
R3 Brasil Locadora (8 anos)
Palmeira (38 anos)
Inconfidencia (13 anos)
R3 Brasil Locadora (8 anos)
Office Locação (2 anos)

Locaway (13 anos)
Car-Well (2 anos)
Locar Car (17 anos)
Locasul (16 anos)
Rentaluga (25 anos)
Davanti (12 anos)
Autosul (13 anos)
Alternativacar (13 anos)

Novos associados

LOCADORA BERTHEM

PANORAMA VEICULOS

ISRAEL MACHADO MADRIL

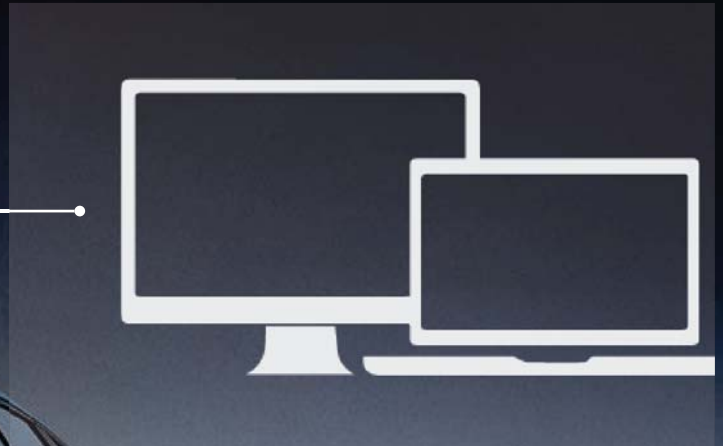


SINDLOC.RS.COM.BR

Confira os destaques online:

Autopeças: 2015 começa com déficit na balança comercial

A balança comercial de autopeças registrou déficit de US\$ 748,15 milhões em janeiro. As importações, de 110 países, totalizaram US\$ 1,25 bilhão, com redução de 25,4% ante o mesmo mês de 2014...



Não passe dos limites na hora de abastecer

Se engana quem pensa que hoje em dia não há mais quem abasteça o tanque do automóvel "até a boca". Seja para arredondar a conta, por hábito do frentista ou para atender a um pedido do motorista...