



CÂMARA DE  
DIRIGENTES  
LOJISTAS DE  
PELOTAS

# VISÃO *Lojista*

BOLETIM INFORMATIVO DA CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS DE PELOTAS

ANO III - Nº29 - JANEIRO 2010

## CDL Pelotas terá nova ferramenta de análise de crédito

*SPC CrediScore oferecerá mais segurança na hora de aprovar o crédito*

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Pelotas - CDL completa 47 anos no mês de janeiro com diversas novidades aos associados. Uma das principais será o novo serviço oferecido pelo Sistema de Proteção ao Crédito - SPC, chamado CrediScore, que tem como objetivo dar mais segurança ao lojista na hora da concessão do crédito.

A nova ferramenta irá indicar o comportamento do cliente no mercado e sua probabilidade de inadimplência. O SPC CrediScore utiliza dados históricos e informará qual a forma de pagamento mais adequada conforme o escore calculado para cada cliente. A classificação por consumidor será em uma escala que vai de zero a cem, representando estimativa de risco do CPF consultado tornar-se inadimplente na empresa. A análise será feita individualmente e estará disponível somente para pessoas físicas e domiciliadas no

Rio Grande do Sul.

De acordo com o Gerente Executivo da CDL Pelotas, Jerri Madruga, o CrediScore complementa a consulta ao SPC, pois além de avaliar se o cliente é inadimplente ou não, o lojista pode ter acesso ao comportamento do consumidor no mercado durante os últimos anos. “Nossos associados poderão obter informações para aumentar a concessão de crédito para clientes de baixo risco e, diminuir para os de alto risco” explica. Desta forma, será possível reduzir a inadimplência sem perder volume de venda.

O CrediScore deverá estar disponível em fevereiro. Mais informações podem ser obtidas no Departamento Comercial da CDL, através do telefone 53.3284.8660, ou ainda pelo email [comercial@cdlpelotas.com.br](mailto:comercial@cdlpelotas.com.br).



## CrediScore

### Consultando o CrediScore, você receberá as seguintes informações:

- **Escore:** É uma pontuação que representa uma estimativa de risco do consumidor tornar-se inadimplente. Quanto maior o escore obtido, menor será o risco.
- **Risco de Operação:** Probabilidade do consumidor registrado no SPC pelo associado.
- **Exposição:** Demonstra o quanto a transação representa de risco em relação ao risco médio do associado.

### Outras novidades:

Para 2010, a CDL Pelotas ainda planeja implantar novas ações e melhorar as já existentes. Na área comercial, novos planos empresariais estão sendo montados para se adequarem às necessidades dos lojistas e também oferecer novos produtos, como sites para lojistas, plano de telefonia celular

e plano de saúde, além de qualificação na infra-estrutura das salas disponíveis para locação.

A Diretoria da CDL ainda pretende intensificar o número de encontros com associados através de reunião almoço e happy hour. A entidade também prepara um calendário de cursos e

treinamentos para os associados

Nos diversos órgãos consultivos e deliberativos da cidade, como no Conselho do Plano Diretor de Pelotas - Conplad, Câmara Setorial, Procon e Secretaria Municipal de Cultura - Secult a CDL representa os interesses da classe lojista.

## Editorial

### Prezado Lojista,

Ao iniciarmos um novo ano, renovamos as expectativas, nossos sonhos e metas. A nossa cidade e região têm demonstrado nesses últimos anos uma recuperação de investimentos que nos fazem crer que poderemos ter um ano promissor nos negócios.

Entretanto, não devemos ficar presos apenas às boas perspectivas, é necessário que estejamos preparados para aproveitar as oportunidades. Planejar, executar e monitorar as ações é o mínimo para que tenhamos êxito em 2010.

Em recente pesquisa realizada pelo jornal Diário Popular, datado de 24 de janeiro, foi abordada a insatisfação do atendimento ao consumidor em Pelotas. Apesar do município ser considerado o centro comercial da região a pesquisa apontou dados que devem servir de reflexão e apuração, no que tange ao atendimento praticado

ao consumidor.

De fato, o consumidor não é mais o mesmo. Atualmente para fidelizar o cliente a uma marca, um produto ou serviço, não bastam apenas diversificar opções de compra, o consumidor quer ser conquistado, deseja obter informações para avaliar diversas alternativas. Outro ponto destacado no texto refere-se aos serviços agregados como cordialidade, estrutura do local, tempo de espera, motivação, imagem, condições de pagamento, prazo e logística da entrega, que também são fatores fundamentais de um bom atendimento.

Não obstante, a pesquisa apresentada pelo jornal vem ao encontro ao que foi debatido recentemente na Convenção do Varejo Mundial em Nova York. O evento reuniu mais de 20 mil varejistas, que foram interagir, trocar experiências e conhecimentos. Como bem citou em mensagem

recente aos lojistas gaúchos, o Presidente da FCDL/RS, Vitor Augusto Koch, “a qualificação no atendimento passou a ser estratégia fundamental para a sobrevivência e saída da recessão destes dois continentes. Não basta mais simplesmente ter uma loja bem localizada, tradicional e especializada em um segmento, mas criar razões e ações com foco na satisfação do cliente”.

Desta forma, a CDL – Pelotas está definindo programação que abrangerá diversos cursos e treinamentos, com o objetivo de qualificar cada vez mais as equipes de colaboradores dos nossos associados.



Por fim desejo a todos vocês saúde e bons negócios.

**Jerri Madruga**  
Gerente Executivo

## Expediente

Visão Lojista é uma publicação mensal da CDL Pelotas. Circulação dirigida entre associados e demais entidades de classe. Todas as opiniões e artigos são de inteira responsabilidade de seus autores.

### Câmara de Dirigentes Lojistas de Pelotas

Rua: Félix da Cunha, 765 - Fone: (53) 3284-8699

CEP: 96010-000 - Centro - Pelotas/RS

Site: [www.cdlpelotas.com.br](http://www.cdlpelotas.com.br)

E-mail: [cdl@cdlpelotas.com.br](mailto:cdl@cdlpelotas.com.br)

#### Presidente

Ênio Lopes

#### Vice-Presidentes

José Luiz de Lima Laitano (Administrativo)

Eliane Sedrez (Financeiro)

Ricardo Jouglard (Eventos)

#### Diretor

Oswaldo Gaspar da Fonseca Neto  
(Serviços e Produtos)

#### Conselho Superior

Mauro Rodrigues Bessa

Paulo Fernando Curi Estima

Sérgio Sias

Cleber Farias Berndsen

Teresa Regina Satta Alam de  
Oliveira

Adilson Lucas Buroxid

Cláudio Monaco Kroeff

Rosemari Quineper

#### Jornalista Responsável

Rita Wirth - MTB 14101

#### Impressão/Tiragem

Seriarte - 1.000 exemplares

## Novos Associados

ANGELUS PAX	01/12/2009
SAÚDE FAMILIAR	03/12/2009
DOCES IMPERIAL	03/12/2009
CANTINA DA NONA	04/12/2009
CHITÁ ATELIE E BOUTIQUE	04/12/2009
LOJA VITÓRIA	05/12/2009
PANVEL	08/12/2009
RELÂMPAGO COMUNICAÇÃO	10/12/2009
BONNACARNE FRIGORIFICO	16/12/2009
ESCOLA DE INF. DATA BRAS	08/01/2010
FERRAGEM MOTTA	14/01/2010
FELUC	14/01/2010
BRASIL FITNESS	14/01/2010
PERFIL STORE	20/01/2010
CENTRO DE TRATAMENTO BUCAL	22/01/2010
PARAFUSOS SANTA RITA	22/01/2010
CLOROPLAST	22/01/2010
OLIVE JÓIAS	22/01/2010
FOCUS PRODUÇÕES	22/01/2010

## Tamanho padronizado

*Roupas infantis terão numeração padronizada baseada no conforto da roupa e tamanho do corpo da criança*

Muitos pais, familiares e amigos encontram dificuldades ao comprar roupas para bebês, crianças e adolescentes. No Brasil, os tamanhos das peças de vestuário do público de zero a 16 anos não são padronizados, já que cada fabricante define os seus tamanhos segundo critérios próprios. Apesar de as idades serem usadas como referência nas etiquetas, elas nem sempre correspondem ao porte físico do público infantil.

Essa grande divergência entre as medidas das roupas infantis acarreta em desperdícios e pedidos de trocas de peças para os lojistas. Para facilitar o atendimento aos consumidores, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), em parceria com a Associação Brasileira de Vestuário (Abravest), desenvolveu a Norma Técnica 15.800. Sylvio Naopoli, gerente de infraestrutura e capacitação tecnológica da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (ABIT), explica que a regra estabelece uma forma de indicação de tamanhos, revelando as medidas corporais de bebês, crianças e adolescentes às quais está destinado o vestuário. De acordo

com ele, todo o conceito foi baseado na vestibilidade, ou seja, no tamanho do corpo e seu conforto, em vez de tamanho por idade.

Publicada no dia 27 de novembro, a medida tem adesão voluntária e não anula as informações oficiais da etiqueta tradicional. Assim como já acontece no segmento de meias, haverá uma etiqueta opcional, fornecendo informações como altura, medida de tórax e de pescoço. Isso significa que caso a empresa opte por adotar a regra, poderá incluir uma etiqueta a mais na roupa. “Esperamos que as empresas do segmento infantil adotem as orientações do documento na produção de suas peças. As medidas de tamanho, que



Fonte: ABIT: [www.abit.org.br](http://www.abit.org.br)

poderão constar na etiqueta, certamente serão úteis no ato da compra, uma vez que não deixarão dúvida a respeito do real tamanho do produto no corpo do usuário”, completa o gerente.

Ao padronizar os tamanhos pelas medidas corporais, a norma técnica da ABNT promete facilitar as vendas no mercado interno e a exportação e importação de roupas para o público infante-juvenil-bebê. Além disso, também espera bene-

ficiar o comércio pela internet desses produtos e reduzir o desperdício de materiais no processo produtivo.

Nos próximos meses, a ABIT orientará as confecções sobre as questões que deixam dúvidas aos empresários, como a não necessidade de aquisição de um selo de certificação, a não obrigatoriedade da adoção da norma e a não punição por fiscais para aqueles que optarem por não adotar as orientações.

## Comércio de Pelotas define horários para 2010



O comércio de Pelotas já está com os horários definidos até dezembro de 2010. Através de acordo fechado entre o Sindicato de Comércio Varejista de Pelotas - Sindilojas e Sindicato dos Empregados no Comércio de Pelotas, as lojas no mês de janeiro e fevereiro abrem aos sábados até às 13h30min. Durante a semana, o horário continua normal, com fechamento previsto até às 19h30.

A partir de março até novembro, o horário permanecerá normal, de segunda-feira a sábado até às 19h30min. A partir de dezembro, de 01 a 04, as lojas poderão funcionar das 7h30min às 20h30min; de 06 a 23 de dezembro, o horário ficará das 7h30 às 21h. No dia 24, os horários de abertura deverão ser das 7h30 às 18h e no dia 31, das 7h30 às 17h. Aos domingos o comércio pelotense poderá abrir somente em duas datas, dias 12 e 19, respeitando a carga horária máxima de seis horas.

Programa-se:

## 2010 terá 13 feriados

Para muitos, o feriado é sinônimo de descanso. Para os lojistas, significa prejuízo. Em 2010, os gaúchos terão 13 feriados, sendo que oito deles cairão entre terça e sexta-feira. A reclamação mais comum dos comerciantes é que feriados, principalmente no meio da semana, geram grande prejuízo, pois diminuem os lucros, quebram o ritmo dos funcionários e causam o chamado “enforcamento” nos dias que antecedem a data.

Em setembro do ano passado, foi aprovado pela Comissão de Constituição e Justiça da Câmara o projeto de lei que antecipa para as segundas os feriados que caem no meio da semana. O texto ainda precisa ser aprovado no Senado e, depois, ser sancionado pelo presidente Lula para virar lei.

O projeto de autoria do deputado Milton Monti (PR-SP) estabelece que os feriados que caírem entre as terças e sextas-feiras serão comemorados por antecipação nas segundas-feiras, exceto os dias 1º de janeiro (Confraternização Universal), Carnaval, Sexta-Feira Santa, 7 de setembro (Independência) e 25 de dezembro (Natal). A proposta também prevê que, havendo mais de um feriado na mesma semana, o segundo passará para a semana seguinte.

Anualmente, cada feriado no Brasil causa prejuízo de R\$ 4,5 bilhões, conforme dados divulgados pela Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan). E em 2009 a Firjan acredita que todos os feriados causaram perdas próximas a R\$ 155 bilhões. Aqui no Rio Grande do Sul, conforme dados da Fecomércio, a perda bruta por dia chega a R\$ 367,470 milhões. Somando todos os feriados de 2009, os lojistas do estado deixaram de arrecadar R\$ 4 bilhões.

Enquanto o projeto do Deputado Monti não vira lei, a melhor opção é se planejar para minimizar os prejuízos que os feriados causam através de promoções especiais em períodos menos movimentados, além de aproveitar o aumento das vendas nas chamadas datas comemorativas com ações especiais.

### FERIADOS 2010

1/01 – Sexta-Feira – Confraternização Universal  
 15/02 – Segunda-Feira – Carnaval  
 16/02 – Terça-feira – Carnaval (facultativo)  
 02/04 – Sexta-Feira - Sexta-feira da Paixão  
 21/04 – Quarta-Feira – Tiradentes  
 01/05 – Sábado – Dia do Trabalhador  
 03/06 – Quinta-feira – Corpus Christi  
 07/09 – Terça-feira – Independência do Brasil  
 20/09 – Segunda-Feira – Dia do Gaúcho  
 12/10 – Terça-Feira – Nossa Senhora Aparecida  
 02/11 – Terça-Feira – Finados  
 15/11 – Segunda-Feira – Proclamação da República  
 25/12 – Sábado - Natal

### DATAS PARA FATURAR

- Fevereiro - Carnaval e volta às aulas
- Março - Páscoa
- Maio - Dia das Mães
- Junho - Dia dos Namorados e Festa junina
- Julho - Festa julina
- Agosto - Dia dos Pais
- Outubro Dia das Crianças e Halloween (Dia das Bruxas)
- Novembro - Finados (floricultura e velas)
- Dezembro - Natal

## COLUNA JURÍDICA

José Inácio Duarte dos Passos  
 Sérgio Vasconcelos Guterres  
 Roberto dos Santos Ramalho

Advocacia Empresarial e Assessoria Jurídica da CDL

## Dívidas com o Fisco Estadual não impedem a emissão de notas fiscais

Com o objetivo de manter o leitor desta coluna sempre atualizado nas mais diversas áreas do campo do direito, nesta edição, buscamos novamente na área tributária interessante notícia, publicada no site [www.espa.govital.com.br](http://www.espa.govital.com.br)

A referida matéria fala sobre a possibilidade de empresa que mantenha débitos pendentes de pagamento perante o fisco, manter o acesso ao talonário de notas fiscais sem a necessidade de pagamento de eventual pendência.

Foi assim que a 3ª Câmara Cível do Tribunal de Justiça ratificou em mandado de segurança, interposto por uma empresa, para que esta, independente de possuir débitos pendentes junto ao fisco, mantenha o direito de emitir Notas

Fiscais. Em sua sentença o Desembargador José Tadeu Cury, embasou sua decisão, na súmula 547 do Supremo Tribunal Federal, a qual assevera: “não é lícito a autoridade proibir que o contribuinte em débito adquira estampilhas, despache mercadorias nas alfândegas e exerça suas atividades profissionais”. Contribui para a decisão do Desembargador, posicionamento idêntico do Tribunal de Justiça do Mato Grosso.

Desta forma, a decisão administrativa da Fazenda Estadual, que proíbe a impressão de Notas Fiscais em razão de débitos fiscais, mostra-se conflitante com a Constituição Federal, devendo o fisco estadual recorrer a outros meios para cobrar seus créditos.