



SINCODIV RJ – SEMPRE PRESENTE EM PROL DO SEGMENTO AUTOMOTIVO

BOLETIM INFORMATIVO SINCODIV-RJ

15/05/2018

DESTAQUES DESTA EDIÇÃO

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO - FORMA LÍCITA DE ECONOMIA TRIBUTÁRIA

É de conhecimento que o nível de tributação no Brasil sobre as empresas e pessoas físicas é absurdo, chegando a inviabilizar certos negócios. Muitas empresas quebram com elevadas dívidas fiscais, e nem mesmo as “renegociações”, como REFIS, PAES e PAEX, trouxeram alguma tranquilidade aos contribuintes. A necessidade de um planejamento tributário já é fato para as grandes empresas e até mesmo as de pequeno e médio porte, visto que este estudo pode simplificar e facilitar o cumprimento das obrigações do empresário e ainda assim, minimizar os custos tributários, sem comprometer o resultado da arrecadação. O planejamento tributário é um conjunto de sistemas legais que

visam diminuir o pagamento dos tributos, e o contribuinte que pretende diminuir estes encargos, poderá fazê-lo legalmente. Se a forma realizada é jurídica e lícita, a fazenda pública deve respeitá-la.

Entre as ações de um Planejamento Tributário está a forma lícita de remunerar seus acionistas, pessoas físicas, utilizando-se o sistema de Juros Sobre Capital Próprio, que por suas características tributárias pode resultar numa bela economia de tributação, em detrimento da distribuição de dividendos.

Além da implantação de um Planejamento Tributário, cada vez mais as médias e grandes empresas estão buscando assessoria para tentar recuperar créditos junto ao Fisco. (CONTINUA...)



A importância do Pós-Vendas na Fidelização do seu Cliente

Nesta edição descubra porque atender bem o seu cliente no pós-vendas tem que ser um “item de série” na sua concessionária, e não um “opcional”.

Seminário de Tributação das Pessoas Jurídicas - Atualização 2018

Continuam abertas as inscrições para participação do nosso seminário. Corra e faça a sua.

Parceria Universidade Estácio e SINCODIV-RJ - Mais e Melhores Benefícios

Veja nesta edição os benefícios que a Universidade Estácio de Sá concede aos associados do SINCODIV-RJ

Dá trabalho, pode demorar, mas, dependendo do caso, vale a pena investir numa revisão tributária. Se chegar à conclusão de que pagou mais impostos do que precisava, é possível rever parte do dinheiro pelas vias administrativa ou judicial.

Em que pese os cuidados necessários para se buscar esses créditos, e eles não podem ser ignorados, as empresas precisam desmistificar que o simples fato de fazer o pedido desses créditos vai despertar um interesse da Receita Federal e atrair a fiscalização.

Com a automatização crescente da Receita, não será um questionamento administrativo ou judicial que vai atrair a atenção dos auditores. O Fisco hoje tem condições de fiscalizar todos, a qualquer momento, sem nem ao menos ter que visitar a empresa.

Neste particular, o SINCODIV-RJ está atento às possibilidades de recuperação de créditos tributários para seus filiados. A perversidade do nosso sistema tributário, com características quase confiscatórias, não combina com o conservadorismo

exacerbado de algumas empresas. Se é lícito e tem amparo legal, podemos sim buscar nossos direitos, seja por via administrativa, seja por via judicial.

É a forma de fazermos “justiça tributária com as próprias mãos”. Sempre com responsabilidade, legalidade e segurança.

Bons negócios!!

Sebastião Pedrazzi
Presidente



A importância do pós-venda na fidelização dos clientes da sua concessionária

A concorrência no ramo das concessionárias é grande e a queda na venda de veículos novos é inegável. Com isso, a briga pelo cliente cresce ainda mais. Conquistá-lo e fidelizá-lo é cada vez mais importante para o crescimento e a manutenção do negócio. Para isso, regras básicas como bom atendimento, promoção de um ambiente agradável e prestação de serviço ágil já são realizadas pelas maiorias das lojas de automóveis. Resta ao empreendedor encontrar um diferencial, como caprichar no pós-venda.

Mudança do consumidor e suas exigências

Aquele consumidor que tinha que comprar o que tinha na loja que estava aberta não existe mais. O século XXI é marcado pela variedade de produtos, de opções, de lojas, de atendimento e por um consumidor bem

informado e atento aos seus direitos.

Ninguém chegará à sua loja sem ter pesquisado muito sobre o carro, conversado com proprietários e conferido os preços nos mais variados lugares. Se o consumidor gostar do seu atendimento, o próximo passo é saber sobre a sua concessionária. Como ela é vista por quem já fez compras com você? Como eles foram atendidos no pós-venda? Se as respostas para essas perguntas forem negativas, ele não vai hesitar em descartar você e partir para a concorrência. Entendeu a importância de um pós-venda bem feito?

A tendência a um bom pós-venda

Com o objetivo de fidelizar o cliente à marca e à loja, a tendência atual é, além de todos os cuidados na hora da venda, focar também no pós-venda. Vale ressaltar que não adianta apenas um pós-venda eficiente, é necessário que ele seja mais um item em um conjunto que conta com bom atendimento e boa prestação de serviços.

Isso pode ser feito das mais diversas maneiras. Algumas marcas premium, por exemplo, já contam com um serviço de concierge totalmente gratuito para os seus clientes. Eles têm acesso a reservas de hotéis, compra de ingressos para shows

e eventos, reservas em restaurantes, tudo com atendimento personalizado. Essa foi a maneira encontrada pelas marcas para entrar na vida do seu consumidor, para que nunca seja esquecida por ele e para que ele tenha sempre uma imagem positiva destas marcas.

Caso você não tenha como oferecer um serviço tão completo, não precisa se preocupar. Uma ligação para saber sobre a satisfação com o produto, um e-mail de feliz aniversário ou um brinde enviado pelo correio no final de ano também são ações eficientes de pós-venda. Outra dica interessante é ter uma lista com data da compra e com uma previsão de troca de veículo, para que perto da data, a sua loja entre em contato com o cliente e ofereça novos modelos ou o chame para uma visita.

A resolução de problemas é o ponto essencial. Pode ser que o consumidor tenha algum problema após comprar o veículo ou precise de uma informação extra. A equipe precisa estar capacitada para atendê-lo bem e resolver a questão com rapidez e eficiência. Além disso, deve usar essas reclamações posteriores à compra para melhorar o seu serviço e evitar que os contratemplos voltem a acontecer.

Boas vendas. E ótimos pós-vendas!!



Seminário Tributação das Pessoas Jurídicas - Atualização 2018

As inscrições para o Seminário Tributação das Pessoas Jurídicas continuam abertas.

Aproveite essa oportunidade de capacitar os profissionais da área para cumprimento desta importante obrigação acessória de sua empresa.

Além da reciclagem e atualização das novidades no preenchimento desta obrigação, os profissionais têm a oportunidade única de trocar informações com seus pares, esclarecendo dúvidas das mais diversas que surgem no momento de prestar contas à Receita Federal.

Para conduzir o evento, o SINCODIV-RJ conta mais uma

vez com a experiência e conhecimento da Dr^a TERCIA MARIA MACIEL GOMES, advogada tributarista, contabilista, especialista em tributos federais e planejamento tributário. Autora de cursos, vídeos, manuais e publicações técnicas. Conferencista. Consultora e assessora de empresas. Professora de Direito Tributário. Sócia Titular da LUTER Treinamento, Consultoria e Editora Ltda.

O evento será realizado no Centro Empresarial Rio, na Praia de Botafogo, 228 – 2º andar – Ala A – Centro de Convenções - Botafogo – RJ, no dia 22/05/2018, no horário de 08:30h às 18:00h.

Lembramos que aos associados, com mensalidades em dia, é concedida a ISENÇÃO da taxa de inscrição, sendo limitada a inscrição de até 03 (três) participantes por estabelecimento (matriz e filial).

Para os não associados, o valor da inscrição é de R\$ 500,00 (quinhentos reais) por

participante, sem limites de inscrições.

Aos associados que tenham interesse de enviar mais de 03 participantes, poderá fazê-lo mediante o pagamento da taxa de inscrição por participante extra.

No valor da taxa está incluso: curso, material didático, certificado, almoço e coffee-break, e as inscrições podem ser feitas através da Ficha de Inscrição enviada anteriormente, que deverá ser preenchida e enviada para o e-mail contato@sincodiv-rj.com.br.

Maiores informações poderão ser obtidas com nossa Gestora Administrativa, a Sra. Marcia Araújo, pelo telefone (21)2431-1483.

Não perca esta oportunidade de atualização profissional, tendo sempre em mente que o desconhecimento da forma de preenchimento dessa e de outras obrigações acessórias podem causar grandes transtornos para sua empresa, além de pesadas multas.



UNIVERSIDADE
Estácio de Sá

Parceria Universidade Estácio

Sempre preocupado com a capacitação profissional dos funcionários dos nossos filiados,

o SINCODIV-RJ está em negociação com a Universidade Estácio de Sá, buscando os seguintes benefícios:

- Isenção de taxa de matrícula
- Bolsa de até 40% (quarenta por cento) para nossos funcionários.
- Possibilidade de matrícula no próprio local de trabalho.

- FIES – Programa de Financiamento Estudantil.
- Material Didático sem custo.

Estaremos divulgando oportunamente o início desta nova parceria.

Aguardem!!!

Vem coisa boa aí.

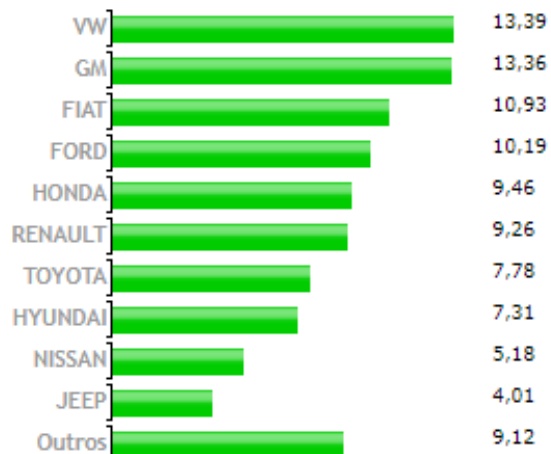
DADOS DE MERCADO - RIO DE JANEIRO - ABRIL/2018

Dados Referentes ao estado de: RJ

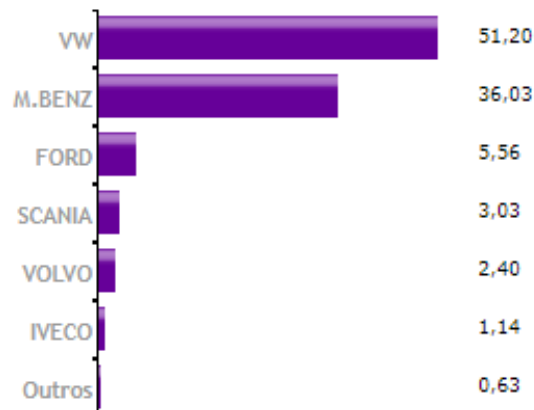
Segmentos	2018			2017		Variação %			Part. % Acumul.	
	Abr (A)	Mar (B)	Acumul. (C)	Abr (D)	Acumul. (E)	(A/B)	(A/D)	(C/E)	2018	2017
(A)Auto	10902	11229	40152	8771	35821	-2,91	24,30	12,09	65,39	63,73
(B)Comercial Leve	839	847	2986	632	2967	-0,94	32,75	0,64	4,86	5,28
(A+B)	11741	12076	43138	9403	38788	-2,77	24,86	11,21	70,26	69,01
(C)Caminhão	206	229	791	164	491	-10,04	25,61	61,10	1,29	0,87
(D)Ônibus	164	165	661	206	488	-0,61	-20,39	35,45	1,08	0,87
(C+D)	370	394	1452	370	979	-6,09	0,00	48,31	2,36	1,74
(E)Moto	3977	3980	14658	3541	14552	-0,08	12,31	0,73	23,87	25,89
(F)Implemento Rodoviário	20	20	89	15	45	0,00	33,33	97,78	0,14	0,08
Outros	542	506	2065	433	1843	7,11	25,17	12,05	3,36	3,28
TOTAL	16650	16976	61402	13762	56207	-1,92	20,99	9,24	100,00	100,00



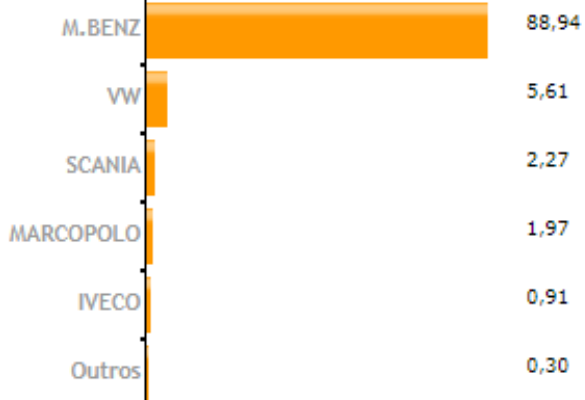
Autos e Comerciais



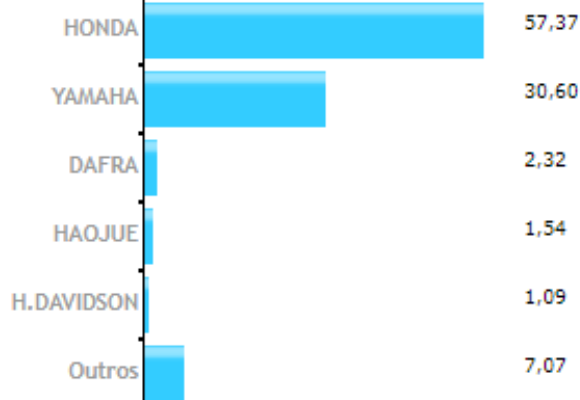
Caminhões



Ônibus



Motos



DADOS DE MERCADO RIO DE JANEIRO - ABRIL/2018

Automóveis

Município	Qtde	Part.
RIO DE JANEIRO	6309	57,87%
NITEROI	687	6,30%
NOVA IGUACU	300	2,75%
DUQUE DE CAXIAS	263	2,41%
SAO GONCALO	248	2,27%
PETROPOLIS	211	1,94%
CABO FRIO	191	1,75%
CAMPOS DOS GOITACAZES	188	1,72%
MACAE	156	1,43%
VOLTA REDONDA	151	1,39%

Dados referentes à Abr/2018

Comerciais Leves

Município	Qtde	Part.
RIO DE JANEIRO	325	38,74%
NITEROI	37	4,41%
DUQUE DE CAXIAS	29	3,46%
CAMPOS DOS GOITACAZES	22	2,62%
NOVA IGUACU	22	2,62%
PETROPOLIS	21	2,50%
SAO GONCALO	20	2,38%
CABO FRIO	18	2,15%
MACAE	16	1,91%
VOLTA REDONDA	16	1,91%

Dados referentes à Abr/2018

Caminhões

Município	Qtde	Part.
RIO DE JANEIRO	90	43,69%
DUQUE DE CAXIAS	28	13,59%
TERESOPOLIS	11	5,34%
BARRA DO PIRAI	10	4,85%
NOVA IGUACU	6	2,91%
NITEROI	5	2,43%
RESENDE	4	1,94%
ANGRA DOS REIS	3	1,46%
GUAPIMIRIM	3	1,46%
ITAPERUNA	3	1,46%

Dados referentes à Abr/2018

Motos

Município	Qtde	Part.
RIO DE JANEIRO	1520	38,22%
SAO GONCALO	175	4,40%
NOVA IGUACU	154	3,87%
NITEROI	141	3,55%
DUQUE DE CAXIAS	106	2,67%
PETROPOLIS	99	2,49%
CABO FRIO	97	2,44%
CAMPOS DOS GOITACAZES	95	2,39%
MACAE	78	1,96%
SAO JOAO DE MERITI	78	1,96%

Dados referentes à Abr/2018