INFORMATIVO SCS

Ano 10, nº 014
21 de Janeiro de 2016

Informativo da Secretaria de Comércio e Serviços – SCS
Nº 014 – Ano 10 – Brasília, 21 de Janeiro de 2016

Sumário

1. MDIC 3

SCS/MDIC DIVULGA OS AVANÇOS E DESAFIOS DO SETOR DE COMÉRCIO E SERVIÇOS NO MERCADO DOMÉSTICO E EXTERNO 3

SECRETÁRIO DE COMÉRCIO E SERVIÇOS SE REÚNE COM EMPRESÁRIOS VAREJISTAS PARA DEBATER AÇÕES DE FOMENTO AO SETOR 4

2. CRÉDITO E FINANCIAMENTO 5

PROCURA POR CRÉDITO POR EMPRESAS TEM A MAIOR QUEDA DESDE 2013 5

3. SERVIÇOS 6

SPC BRASIL LANÇA SERVIÇO PARA AGILIZAR ENTREGA DE DOCUMENTOS NO PAÍS ... 6

4. SERVIÇOS - BANCOS 7

BANCOS BRASILEIROS CORREM PARA ENFRENTAR EMPRESAS DE TECNOLOGIA EM SERVIÇOS FINANCEIROS 7

5. SERVIÇOS – MEIOS DE PAGAMENTO 9

VALOR MÉDIO DE COMPRAS EM CHEQUE CRESCE 12% EM 2015 9

6. SERVIÇOS - TELECOMUNICAÇÕES 10

MINISTÉRIO RECEBE 915 SUGESTÕES PARA MUDAR REGRAS DE TELECOMUNICAÇÕES 10

7. COMÉRCIO ELETRÔNICO 11

PEQUENOS VAREJISTAS DIZEM QUE VÃO SUBIR PREÇOS APÓS NOVO ICMS 11

COMÉRCIO ONLINE CRESCE 15% 13

8. CURTAS 14

AZUL LANÇARÁ NOVOS VOOS SEM ESCALAS ENTRE SÃO PAULO E FORTALEZA 14

VENDAS DE LIVROS CRESCEM EM 2015, MAS FATURAMENTO CAI, MOSTRA PESQUISA 14

9. FEIRAS 15

1. MDIC

SCS/MDIC divulga os avanços e desafios do setor de Comércio e Serviços no Mercado Doméstico e Externo

20 de janeiro de 2016
Fonte: MDIC

Iniciativas para Comércio e Serviço no Mercado Doméstico

Os setores de comércio e serviços tiveram significativo crescimento nos últimos anos no Brasil. Mesmo com a desaceleração recente, devem continuar como setores fundamentais na economia brasileira. Neste contexto, a Secretaria de Comércio e Serviços tem desenvolvido intenso trabalho de articulação com o setor privado para o encaminhamento de temas prioritários na busca de uma agenda convergente e efetiva.

[saiba mais].

Iniciativas para o Comércio Exterior de Serviços a partir do SISCOSERV

Em resposta aos desafios enfrentados pelo setor de serviços brasileiro e seu potencial de inserção na economia mundial, a Secretaria de Comércio e Serviços conta com diversas iniciativas para aperfeiçoar a formulação e o monitoramento de políticas públicas voltadas ao setor, bem como para contribuir com a inteligência comercial das empresas do setor terciário. Ao considerarmos que comércio exterior de serviços é medida inequívoca da competitividade do setor terciário brasileiro, a utilidade e a importância de dados fidedignos vão além das iniciativas de incremento das exportações brasileiras e conferem às Estatísticas do Comércio Exterior de Serviços o potencial de orientar políticas destinadas a todo o setor e não somente ao segmento exportador.

Em 2015, foram divulgadas oficialmente as Estatísticas do Comércio Exterior de Serviços a partir dos registros efetuados no Sistema Integrado de Comércio Exterior de Serviços e Intangíveis (Siscoserv).

[saiba mais].

http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=4&menu=5287

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

Secretário de Comércio e Serviços se reúne com empresários varejistas para debater ações de fomento ao setor

20 de Janeiro de 2016
Fonte: MDIC

O Secretário de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), Marcelo Maia, participou de diversas reuniões nos últimos três dias com empresários varejistas durante a realização da NRF Big Show, maior feira de varejo do mundo.

Segundo Marcelo Maia, a participação de uma delegação tão destacada de empresários brasileiros, cerca de 1.100, mostra como o setor está se preparando para ser ainda mais competitivo e voltar a crescer contribuindo fortemente para a recuperação da economia. "O varejo é o principal empregador no país hoje, representa mais de 10% do PIB e gera uma grande quantidade de impostos municipais, estaduais e federais. É muito importante que ele se mantenha forte para ajudar a economia brasileira no processo de recuperação", avalia.

Durante suas palestras e discursos, Maia destacou a necessidade das empresas brasileiras buscarem novas ferramentas e tecnologias para aumentar a produtividade e a eficiência do setor. "O MDIC veio para a NRF para ver de perto o que os varejistas dos mais diferentes setores estão buscando para construir projetos que sejam transversais para o setor. Nós, enquanto governo, vamos trabalhar para entender cada um dos setores que compõem o varejo brasileiro para desenvolver as políticas públicas em linha com as demandas do setor. Temos que criar uma estratégia para reforçar a agenda voltada para a retomada do crescimento".

Marcelo destacou também a atuação do Fórum de Competitividade do Varejo, criado em 2015 pelo MDIC, como o ambiente mais importante de aproximação da Secretaria de Comércio e Serviços com o setor a fim de debater e construir conjuntamente ações alinhadas com as principais demandas do varejo.

O secretário de Comércio e Serviços ainda informou aos empresários que o MDIC iniciou um diálogo direto com o Departamento do Comércio dos Estados Unidos para debater as experiências americanas com o varejo na retomada do crescimento pós crise de 2008.

Os encontros envolveram executivos e representantes de entidades como a Associação Brasileira de Franchising (ABF), Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV), Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), entre outras.

http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=4&noticia=14282

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

2. Crédito e Financiamento

Procura por crédito por empresas tem a maior queda desde 2013

20 de Janeiro de 2016
Fonte: Monitor Mercantil

Depois de apresentar aumento de 5% em 2014, a procura de crédito por parte das empresas diminuiu 1,9%, no ano passado, no pior resultado dos últimos três anos, segundo o Indicador Serasa Experian de Demanda das Empresas por Crédito. Em 2013, a demanda tinha ficado estável.

A maior queda, de 19,3%, ocorreu no segmento das empresas de médio porte, seguido pelas grandes empresas com recuo de 14,3%.

Já nas micro e pequenas empresas, a queda foi bem mais branda, de apenas 0,7%. A Serasa Experian atribuiu essa diminuição em nível mais baixo do que nas demais faixas empresariais aos avanços no processo de formalização e ampliação do número de microempreendedores individuais (MEIs).

Por setor, a indústria foi o que mais encolheu a procura por crédito (-7,8%). No comércio, a busca foi 2,5% menor do que em 2014 e o setor de serviços foi o único a registrar alta, com crescimento de 0,4%.

Na análise por região, foi detectado aumento apenas no Norte do país, onde a demanda cresceu 0,6%. No Sul, a procura caiu 0,2%; no Sudeste, 3,6% e no Centro-Oeste, 3,7%. O Nordeste apresentou a maior queda, de 4,6%.

Os economistas da Serasa Experian avaliaram que “a recessão econômica, a queda dos níveis de confiança dos empresários e o custo do crédito cada vez mais caro determinaram a retração da procura das empresas”.

http://www.monitormercantil.com.br/index.php?pagina=Noticias&Noticia=180575&Categoria=CONJUNTURA

Voltar ao índice

“As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.”

3. Serviços

SPC Brasil lança serviço para agilizar entrega de documentos no país

20 de Janeiro de 2016
Fonte: Monitor Mercantil

O Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) lança mais um serviço para facilitar a vida dos consumidores de todo o Brasil. Com o SPC Brasil Cartórios, todo o trabalho de solicitar documentos oficiais nesses órgãos e outras instituições é facilitado, com o pedido podendo ser realizado pela internet. São 60 tipos de documentos disponibilizados, como histórico escolar, tradução juramentada, certidão de nascimento, casamento e batismo, reconhecimento de firma, certidão de protesto, matrícula de imóveis.

Alguns dados, como por exemplo a segunda via da certidão de nascimento, só são possíveis se a solicitação for feita no mesmo cartório onde o documento foi emitido. Para o presidente do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Júnior, uma das principais facilidades e utilidades do novo serviço é o consumidor conseguir documentos emitidos em outras localidades. "Pela internet ou no balcão da CDL (Câmara de Dirigente Lojista) da cidade, será possível fazer esse tipo de solicitação e receber onde quiser, com total comodidade, evitando processos burocráticos e altos custos com transporte e logística", diz.

O presidente explica que o SPC Brasil inicia o serviço com mais de 2.000 pontos de contato e uma plataforma online. "Os consumidores interessados terão, ainda, diversas opções de pagamento pelos documentos, com preços competitivos e atendimento qualificado, seja online ou presencial", conta Pellizzaro. "O SPC Brasil Cartórios, então, emitirá a segunda via de origem de qualquer localidade do País e entregará no endereço informado."

http://www.monitormercantil.com.br/index.php?pagina=Noticias&Noticia=180560&Categoria=CONJUNTURA

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

4. Serviços - Bancos

Bancos brasileiros correm para enfrentar empresas de tecnologia em serviços financeiros

20 de Janeiro de 2016
Fonte: Reuters

Os grandes bancos brasileiros estão se apressando a desenvolver inovações internamente para enfrentar a rápida multiplicação de empresas de tecnologia que prestam serviços financeiros, as chamadas fintechs.

Na esteira de um movimento global dessas empresas, Banco do Brasil, Bradesco e Itaú Unibanco preferiram não assistir passivamente à entrada dessas companhias em nichos valiosos do mercado brasileiro e já estão testando soluções criadas em seus próprios laboratórios.

O Banco do Brasil criou uma diretoria de negócios digitais, responsável por colher, desenvolver e premiar ideias de empregados para novos serviços com uso de tecnologia. O Bradesco está em fase avançada de testes para dois projetos concebidos dentro de seu programa InovaBra. E o Itaú Unibanco montou um espaço para startups em parceria com o fundo de capital empreendedor da Redpoint, o Cubo.

Em apresentações recentes a investidores, Bradesco e BB tomaram a maior parte do tempo normalmente usado para apresentar suas inovações tecnológicas para mostrar suas iniciativas para desenvolver ou cooptar fintechs.

Apesar do Itaú não ver as fintechs como ameaça, a superintendente de Gestão de Tecnologia da Informação do Itaú Unibanco, Erica Jannini, afirma que os bancos ainda não têm clareza sobre qual o melhor modelo para lidar com elas.

"Reproduzir em escala a experiência positiva que os clientes têm com as fintechs é a resposta de 1 bilhão de dólares", resume Erica.

Por ora, um dos foco dos bancos no Brasil tem sido as ferramentas de renegociação online de dívidas. O serviço do BB criado para esse fim já movimentou cerca de 2 bilhões de reais em pouco mais de um ano. O Bradesco está em fase avançada de testes para um produto parecido.

"Uma vantagem desse sistema é evitar o constrangimento do cliente ter que ir até a agência (para renegociar dívida). Ele faz isso sozinho", disse o vice-presidente de Controles Internos e Gestão de Riscos do Banco do Brasil, Walter Malieni Júnior.

O interesse maior em ferramentas como renegociação faz sentido. Algumas das fintechs que estão ganhando terreno mais rápido, como a Geru e a Lendico, se concentram na oferta de crédito pessoal com juros mais baixos do que os do setor bancário. A Lendico afirma que pratica taxas de juro entre 2,79 e 5,26 por cento ao mês (algo entre 39 e 85 por cento ao ano), enquanto na Geru as taxas são de 25 a 80 por cento ano.

"Boa parte dos que nos procuram querem empréstimo para pagar cartão de crédito e cheque especial de bancos de varejo", disse Sandro Reiss, um dos quatro sócios-fundadores da fintech Geru, lançada no ano passado.

Num momento em que o spread bancário --a diferença entre a taxa paga pelos bancos para captar recursos e a cobrada de clientes-- beira o pico em duas

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

décadas, ofertas de taxas que chegam a ser a metade das praticadas no mercado têm sido um canto da sereia para pessoas com alto endividamento.

Mas se os bancos têm os próprios canais de refinanciamento, com taxas menores, por que as pessoas procurariam as fintechs?

"Não é só juro, tem também a agilidade", diz Marcelo Ciampolini, presidente da Lendico, portal também concentrado em empréstimo pessoal. Criado na Alemanha, esta fintech começou a operar no Brasil em julho passado.

Segundo Ciampolini, o uso intenso de modelos matemáticos para seleção dos clientes, permite às fintechs pinçarem os tomadores menos arriscados, o que explica os juros mais baixos. Segundo Ciampolini, em 400 operações, apenas duas tiveram atrasos acima de 90 dias.

Tarifas menores ou inexistentes são outro atrativo. O brasileiro Nubank, por exemplo, oferece cartão de crédito sem tarifa, em parceria com a MasterCard. A plataforma já recebeu 1,6 milhão de pedidos e tem uma lista de espera de 300 mil pessoas.

"Os bancos subindo tarifas e taxas estão sendo uma oportunidade pra gente", disse David Vélez, presidente-executivo e um dos sócios do Nubank, que tem empréstimo rotativo que cobra juro de 7,75 por cento ao mês.

INVESTIMENTOS

Segundo levantamento da consultoria CB Insights, bancos internacionais têm gradativamente investido eles mesmos no capital dessas startups financeiras. Bank of America, Citi, Goldman Sachs, JPMorgan Chase, Morgan Stanley e Wells Fargo fizeram investimentos estratégicos em 30 fintechs desde 2009.

Seguem o exemplo de grandes fundos de private equity globais, que vêm investindo volumes cada vez mais robustos nessas companhias. Segundo um levantamento da Accenture, o volume captado globalmente para aplicar no setor triplicou entre 2013 e 2014, para 12,2 bilhões de dólares.

Das fintechs citadas nessa matéria, o Nubank concluiu neste mês a terceira rodada de captação de investimentos, de 208 milhões de dólares, incluindo recursos dos fundos Sequoia, Tiger Global e Kaszek Ventures. A Lendico recebeu 20 milhões de euros da Rocket Internet. A Geru ainda não tem investidor financeiro.

Para operar no Brasil, as fintechs trabalham como uma espécie de correspondente de uma instituição financeira autorizada a operar pelo Banco Central. O Geru tem parceria com o AndBank, que no passado operou no país sob o nome LemonBank. A Lendico opera com o BMG.

O BC já emitiu quatro circulares e uma resolução após a Lei 12.865, de 2013, o marco regulatório dos arranjos e das instituições de pagamento. A expectativa de especialistas do setor é de que o crescimento das fintechs vai trazer apertos maiores na regulação do setor no país.

"Quando começar a incomodar de verdade, vai ter pressão por regulação maior", diz Ciampolini, da Lendico.

http://br.reuters.com/article/internetNews/idBRKCN0UY2O6?pageNumber=3&virtualBrandChannel=0

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

5. Serviços – Meios de Pagamento

Valor médio de compras em cheque cresce 12% em 2015

20 de Janeiro de 2016
Fonte: Monitor mercantil

Valor médio de compras em cheque cresce 12% em 2015

O valor médio de compras feitas em cheque no Brasil cresceu 12%, em 2015, passando de R$ 870, em 2014, para R$ 990, no ano passado, de acordo com a Pesquisa Nacional sobre Liquidação de Cheques da TeleCheque, serviço da MultiCrédito.

A pesquisa mostra também que caiu o índice de cheques honrados no ano passado. O índice foi de 97,04%, uma variação de 0,17 ponto na comparação com o indicador de 2014, que atingiu 97,21%. O maior número de cheques honrados por faixa etária ficou entre os consumidores com mais de 60 anos, com índice de 98,75%, o que representa 1,71% a mais do que a média geral.

Na análise de bons pagadores por sexo, o estudo da TeleCheque mostra que as mulheres e os homens foram cuidadosos nos pagamentos com cheque, visto que o índice de adimplência entre os homens em 2015 foi 96,97%, ante 96,96% entre as mulheres.

A pesquisa é feita com base nos valores das transações em reais monitorados pelo serviço TeleCheque em diversos segmentos, como alimentação, automotivo, calçados, combustíveis, educação, eletroeletrônicos, joalheria e bijuterias, magazines e lojas de departamentos, máquinas e peças, material de construção, móveis, decoração e artigos para o lar, produtos, saúde, serviços, turismo, entretenimento e vestuário. São monitorados aproximadamente 10 mil pontos de venda distribuídos em 890 municípios do País, com exceção dos Estados do Acre, Rondônia, Amapá, Roraima e Tocantins.

http://www.monitormercantil.com.br/index.php?pagina=Noticias&Noticia=180582&Categoria=CONJUNTURA

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

6. Serviços - Telecomunicações

Ministério recebe 915 sugestões para mudar regras de telecomunicações

20 de Janeiro de 2016
Fonte: EBC

O Ministério das Comunicações recebeu 915 contribuições em consulta pública sobre novo marco regulatório do setor, entre elas sugestões de entidades do setor de telecomunicações e de informática.

Para a Federação Brasileira de Telecomunicações, a Federação Nacional das Empresas de Informática e a Associação Brasileira de Telecomunicações, é preciso um marco legal e regulatório que incentive investimentos no setor.

"A visão das entidades é que somente com mais e melhores investimentos o país continuará a alcançar avanços importantes para a universalização da banda larga", diz o comunicado das três entidades.

As organizações defendem maior segurança jurídica, regras de concessão do setor de telefonia fixa mais leves e uso integral do Fundo de Universalização dos Serviços de Telecomunicações (Fust) para infraestrutura do setor.

A Proteste Associação de Consumidores enviou contribuições, defendendo a inclusão da banda larga no regime público, com a possibilidade de imposição de metas de universalização e continuidade por meio da liberação do Fust.

Segundo a entidade, a banda larga é essencial, especialmente as redes de acesso e transporte para o serviço de comunicação de dados e, de acordo com a Lei Geral das Telecomunicações, deveria ser prestada no regime público.

De acordo com o ministério, as contribuições vão auxiliar na elaboração de um relatório do grupo criado para discutir o tema, que apresentará um conjunto de propostas para embasar a decisão do governo.

A revisão das regras para o setor são necessárias porque, quando a Lei Geral de Telecomunicações foi aprovada, em 1997, as ações de universalização da telefonia fixa eram a prioridade da legislação.

Atualmente, o acesso à internet tem sido mais demandado pelos consumidores, mas a telefonia fixa continua sendo o único serviço prestado em regime público. Os serviços de internet fixa e móvel são prestados em regime privado, sem exigências de universalização e continuidade.

O governo quer discutir como devem ser as políticas públicas para o setor quando as atuais concessões vencerem, em 2025.

http://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2016-01/ministerio-recebe-915-sugestoes-mudar-regras-de-telecomunicacoes

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

7. Comércio Eletrônico

Pequenos varejistas dizem que vão subir preços após novo ICMS

20 de Janeiro de 2016
Fonte: G1

Empresários deslocaram funcionários para emitir guias individualmente.
Nova regra partilha o imposto entre os estados de origem e destino.

Pequenos varejistas contam ao G1 que vão subir os preços das mercadorias para compensar os custos gerados pela nova regra de partilha do ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços) entre os estados, em vigor desde o começo do ano.

Pela nova regra, quem vender um produto para consumidores fora de seu estado precisa agora dividir a arrecadação do imposto com o estado que recebe a mercadoria. A mudança quer tornar mais justa a partilha dos impostos entre os estados, para acabar com a chamada "guerra fiscal".

A cada compra fora de seu estado, as empresas incluídas no Simples Nacional – com faturamento de até R$ 3,6 milhões – precisam emitir um guia separado para recolher o imposto extra, além do ICMS que já recolhiam de forma unificada. Também precisam calcular, uma a uma, a alíquota devida para cada estado.

A nova regra também obriga o empresário a se cadastrar nas secretarias da Fazenda de cada um dos 26 estados ou Distrito Federal para onde vai vender.

Microempresários consultados pelo G1 contam que vão repassar o custo gerado pela nova regra para os preços dos produtos comprados em outros estados.

Sofia Hernandez, sócia da Mims Bags, uma loja virtual de bolsas de couro sob encomenda, estuda aumentar os preços dos pedidos em pelo menos 10% para compensar o aumento da carga tributária.

“Nem nosso contador sabe nos orientar direito sobre quais são as alíquotas a pagar. Pelo que entendemos, o imposto que era de 6% no Simples vai mais que dobrar. Estamos perdidos”, diz a empresária de 26 anos.

A loja virtual, que surgiu no ano passado, tem duas sócias e um estagiário. Com 60% dos pedidos feitos em outros estados, Sofia estima que vai ter bastante trabalho para emitir os guias, já que recebe entre 100 e 200 pedidos por mês.

“O estagiário vai ter que parar o que está fazendo para emitir os guias das notas fiscais. Não temos estrutura que consiga absorver toda essa burocracia”, lamenta Sofia.

Com lojas físicas em pelo menos 10 estados, a Nação Verde, que vende produtos naturais, tem poucas entregas entre os estados, já que os pedidos virtuais são redirecionados para os estabelecimentos locais.

“As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.”

Mesmo com poucas transações do tipo, o CEO da empresa, Ricardo Cruz, acredita que a nova regra do ICMS vai atrapalhar o negócio. O problema maior será nos estados onde já menos lojas físicas, no Nordeste.

"Afetou muito. Vamos ter que pegar um dos cargos da empresa e direcionar uma pessoa só para essa função", diz Cruz. O empresário também planeja repassar o custo extra para os preços dos produtos.

O empresário Robert Roman, dono da loja virtual Kamari, que vende produtos de cama, mesa e banho, diz que vai aumentar em média de 6% a 7% os preços das mercadorias. "Não temos opção, fomos tributados duas vezes e quem vai pagar a conta é o consumidor".

80% das vendas da loja é para outros estados, especialmente São Paulo, que responde por 40% dos pedidos online, conta o empresário. Com cerca de 20 pedidos por dia, Roman pensa em contratar um funcionário só para emitir os guias para cada estado.

"O trabalho aumentou violentamente. Vamos ter que escolher os estados para onde vendemos mais e o quanto vai impactar em cada um", diz.

Motivo da partilha

Alguns estados com menos lojas de comércio eletrônico, especialmente no Norte e Nordeste, passaram a reclamar que a arrecadação do ICMS caiu devido à concorrência das empresas virtuais de outros estados, criando a chamada "guerra fiscal". O quadro se agravou com o boom de vendas online nos últimos anos.

A regra só vale para empresas que vendem para o consumidor final. Ou seja, pessoas físicas ou empresas prestadoras de serviços, como escolas e órgãos públicos, que não vão revender o produto que adquiriram.

O ICMS é cobrado sobre tudo o que se consome no país. É um dos que mais pesam no bolso do consumidor. Ele incide sobre produtos e serviços considerados essenciais, como telefonia e telecomunicações, e também os supérfluos, como cosméticos, bebidas alcoólicas e cigarro. O consumidor paga o ICMS embutido no preço do que compra.

http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2016/01/pequenos-varejistas-dizem-que-vao-subir-precos-apos-novo-icms.html

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

Comércio online cresce 15%

20 de Janeiro de 2016
Fonte: Correio do Estado

Apesar da queda de vendas no varejo, os negócios pela internet cresceram 15% em 2015. Foram mais de 100 milhões de pedidos, com valores médios de quase R$ 400.

Em geral, as vendas através de sites garantem 90% do faturamento das empresas.

Segundo a especialista em marketing digital Claudete Tavares, para quem quer apostar no 'e-commerce' é necessário focar em nichos específicos de mercado. Outro ponto importante é respeitar o prazo de entrega, além de ter redes sociais sempre ativas e atualizadas.

Para os clientes, os grandes atrativos das lojas online são a boa comunicação e a possibilidade de devolução do produto até sete dias após a entrega. O chamado 'direito de arrependimento' é lei e vale tanto para compras virtuais como para as feitas pelo telefone.

http://www.correiodoestado.com.br/economia/comercio-online-cresce-15/268536/

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

8. Curtas

Azul lançará novos voos sem escalas entre São Paulo e Fortaleza

20 de Janeiro de 2016
Fonte: Brasil Turis

A Azul reforçará sua presença em Fortaleza (CE) a partir da segunda quinzena de março. Respectivamente, a partir dos dias 19 e 26, a companhia estreará seu primeiro voo com saída de São Paulo (Guarulhos) e ampliará para duas as frequências semanais com partida de Campinas (SP). Ambos os voos serão operados apenas aos sábados. A empresa já encaminhou os pedidos à Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

"Fomentar o turismo é a proposta da Azul e da Azul Viagens com estas novidades para Fortaleza. A capital cearense é um dos destinos mais procurados pelos nossos clientes, no que diz respeito também a regiões próximas, como Jericoacoara, por exemplo. Apostamos no sucesso destas operações, que aproximarão ainda mais Fortaleza e todas as regiões do Brasil", afirmou o diretor da Azul Viagens, Marcelo Bento.

Atualmente, a Azul opera um voo regular diário de Campinas para Fortaleza. Na alta temporada, a companhia conta com ligações extras para a capital cearense a partir de ambos os terminais paulistas. Durante este mês, o jato A330, de 272 assentos, está escalado para voos com destino a Fortaleza partindo de Campinas.

As passagens para as novas operações, assim como os roteiros da Azul Viagens com saídas de Campinas e Guarulhos, serão colocados à venda assim que a companhia receber aprovação da Anac. Ainda que sejam ligações dedicadas à operadora de turismo da Azul, clientes que não viajarão por meio de pacotes poderão emitir bilhetes para estas rotas. Com a conectividade da Azul em Campinas e Guarulhos, viajantes de todo o Brasil chegarão a Fortaleza com ainda mais opções de voos, e vice-versa.

As frequências serão operadas pelos modernos jatos Embraer 195, equipados com 118 assentos e TV ao vivo, e com E190, de 106 lugares.

Vendas de livros crescem em 2015, mas faturamento cai, mostra pesquisa

21 de Janeiro de 2016
Fonte: G1

Descontada a inflação, faturamento recuou 7%.
Número de exemplares vendidos no Natal teve queda de 7,5%.

As vendas de livros não tiveram um bom ano em 2015, segundo pesquisa divulgada nesta quinta-feira (21) pela Nielsen. As vendas do setor tiveram alta de 2,52% em número de exemplares no ano passado, na comparação com 2014. O faturamento, no entanto, teve uma queda real de 7%, descontada a inflação.

No Natal, houve queda também nas vendas em número de exemplares, de 7,5%. Já o faturamento recuou 4,5%, apesar da alta média de 3,2% nos preços. Os números têm como base o resultado de Nielsen BookScan Brasil, que apura as vendas das principais livrarias e supermercados.

"Obviamente o mercado editorial não é imune à crise, no entanto foram vendidos 1 milhão de livros a mais em 2015. (...) Os números indicam que os varejistas enfrentaram a crise cedendo menos descontos. As editoras sentiram mais a crise, já que o preço médio se manteve praticamente paralisado", afirma, em nota, Ismael Borges, da Nielsen.

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

9. Feiras

19/01/2016 até 21/01/2016 - MODACALCE
Setor: Coureiro / Calçadista - Calçados e Artefatos, Máquinas e Componentes
Local: Complexo de Eventos Tabajara
Cidade: Chapecó – SC

19/01/2016 até 21/01/2016 - FEIRA DA MODA DE GRAMADO
Setor: Têxtil, Confecção e Vestuário
Local: Serra Park
Cidade: Gramado – RS

20/01/2016 até 22/01/2016 - SHOWTEC
Setor: Agronegócio
Local: Fundação MS para Pesquisa e Difusão de Tecnologias Agropecuárias
Cidade: Maracaju – MS

22/01/2016 até 25/01/2016 - EXPO NOIVAS & FESTAS SP 2016 -EDIÇÃO IMIGRANTES
Setor: Multisetores
Local: São Paulo Expo (Imigrantes)
Cidade: São Paulo – SP

27/01/2016 até 30/01/2016 - FIOSP
Setor: Saúde
Local: Pavilhões de Exposições do Expo Center Norte
Cidade: São Paulo – SP

01/02/2016 até 05/02/2016 - SHOW RURAL COOPAVEL
Setor: Agronegócio
Local: Show rural Coopavel
Cidade: Cascavel – PR

16/02/2016 até 19/02/2016 - ABIMAD
Setor: Madeira e Móveis
Local: Expo Center Norte
Cidade: São Paulo – SP

16/02/2016 até 19/02/2016 - BURDA EXPO 2016
Setor: Artesanato, Artes e Coleções
Local: Centro de Eventos São Luís
Cidade: São Paulo – SP

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

16/02/2016 até 19/02/2016 - VITÓRIA STONE FAIR / MARMOMACC LATIN AMERICA
Setor: Mineração
Local: Carapina Centro de Eventos
Cidade: Serra – ES

17/02/2016 até 18/02/2016 – BIJOIAS
Setor: Joias, Bijuterias, Pedras e Metais Preciosos
Local: Centro de Convenções Frei Caneca
Cidade: São Paulo – SP

23/02/2016 até 25/02/2016 - SUPERSHOWROOM 2016
Setor: Madeira e Móveis
Local: Expominas
Cidade: Belo Horizonte – MG

27/02/2016 até 01/03/2016 - CRAFT DESIGN
Setor: Utilidades do Lar
Local: Centro de Convenções Frei Caneca
Cidade: São Paulo – SP

29/02/2016 até 03/03/2016 - D.A.D.
Setor: Artesanato, Artes e Coleções
Local: Expo Center Norte
Cidade: São Paulo – SP

02/03/2016 até 06/03/2016 - SALÃO IMOBILIÁRIO DE PERNAMBUCO
Setor: Engenharia e Arquitetura
Local: Centro de Convenções de Pernambuco
Cidade: Olinda – PE

04/03/2016 até 13/03/2016 - EXPOPARANAVAÍ
Setor: Agronegócio
Local: Parque de Exposições Presidente Arthur da Costa e Silva
Cidade: Paranavaí- PR

04/03/2016 até 13/03/2016 - FEIARTE
Setor: Artesanato, Artes e Coleções
Local: CEPUC - Centro de Eventos da PUC/RS
Cidade: Porto Alegre - RS

O Calendário Brasileiro de Exposições e Feiras está disponível no **site**

Voltar ao índice

"As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores e podem não refletir a opinião da Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior."

Secretaria de
Comércio e Serviços

Ministério do
Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PÁTRIA EDUCADORA