

**Economia**

TRIBUTOS

MARCELO G. RIBEIRO/JC

# Lojistas defendem proposta de parcelamento da Difa

Presidente da CDL-POA quer saída que contemple governo e empresas

Adriana Lampert

adriana@jornaldocomercio.com.br

O Movimento Chega de Mordida deve enviar proposta ao Executivo estadual para a implementação de um Refis que viabilize parcelamento da dívida de empresas gaúchas referente à cobrança do Diferencial de Alíquota (Difa) do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) sobre produtos interestaduais no Rio Grande do Sul. De acordo com o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre (CDL-POA), Gustavo Schifino, esta seria a única alternativa para micro e pequenos empresários do varejo manterem seus negócios, até que se encontre uma solução para a polêmica.

A proposta sugere ainda que

o percentual pago seja menor que o de 5% (taxa da Difa). “Se por um lado, há compressão das contas públicas, por outro, um Refis atende a todos, gerando saldo positivo para o Estado em 2015”, defende o dirigente. “É uma forma de desenvolver o varejo e a indústria, e gerar mais dinheiro para os cofres estaduais.” Além da CDL-POA, a Associação Gaúcha para o Desenvolvimento do Varejo (AGV), o Sindicato dos Lojistas (Sindilojas) de Porto Alegre e a Federasul, e diversas entidades do Interior do Estado formam o Movimento Chega de Mordida. Segundo Schifino, outras duas frentes, uma no Supremo Tribunal Federal, outra na Assembléia Legislativa, trabalham soluções para o tema.

Já tramita na Secretaria da Fazenda um texto elaborado

pelo Fórum de Estudos sobre Imposto de Fronteira no Estado (que trata dos impactos da Difa), que reúne as considerações das Federações representativas de empresas gaúchas. “Agora que há uma unidade das organizações de varejo e indústria, queremos um posicionamento efetivo do Executivo”, avisa Schifino. O dirigente palestrou ontem durante a reunião almoço Tá Na Mesa, promovida pela Federasul, sobre iniciativas necessárias do varejo na era do compartilhamento. “É tempo de otimizar e oferecer produtos que façam sentido aos olhos das consumidores, que sofrem influência direta da geração Z (de 13 a 18 anos), conectada à Internet”, afirmou o presidente da CDL-POA.

Segundo o dirigente, se fazem necessárias ações de comunicação,



Gustavo Schifino propõe um percentual pago menor do que o de 5%

de marketing e promocionais para que as pessoas utilizem os aplicativos das organizações de varejo, permitindo serem reconhecidas assim que entram nas lojas. Estas tecnologias fazem conexão via Wi-Fi ou bluetooth, para enviar mensagens aos consumidores,

atraindo a atenção para produtos relacionados com o perfil de cada um. “Mudaram os valores, e o comportamento de consumo, e até 2022 o varejo deverá se reinventar para encantar os consumidores desta nova geração”, destacou Schifino.

Na compra do Office 365 Home ou Personal



GANHE um Mouse Wireless Mobile



Promoção válida até 30 de julho de 2015 ou enquanto durarem os estoques. Consulte.



Rede de Lojas:  
Porto Alegre - Canoas - São Leopoldo - Novo Hamburgo  
www.digimer.com.br - Televendas: 51 3287.2400

