

GESTÃO

Como controlar os gastos e aumentar a lucratividade

PÁGINA 3

CURTAS

Logística Reversa:
220 toneladas de pilhas e baterias

PÁGINA 5

ARTIGO

Dicas para contratar bem e evitar a rotatividade

PÁGINA 6

TRIBUTOS

Empresas optantes pelo Simples Nacional têm até 9 de julho para aderir ao Refis e regularizar débitos tributários

PÁGINA 2



Fique atento aos prazos de adesão ao Refis

TRIBUTOS · Optantes do Simples Nacional têm até 9 de julho para regularizar débitos tributários pelo programa de parcelamento

Os donos de negócios de pequeno porte, incluindo o microempreendedor individual (MEI), com débitos tributários têm uma boa oportunidade de regularizar a situação. Para isso, basta aderir ao Parcelamento Especial de Regularização Tributária das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte optantes pelo Simples Nacional (Pert/SN), também conhecido como “Refis”, até as 21 horas do dia 9 de julho, pelo site da Receita Federal e Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN).

O programa foi criado pelo Projeto de Lei n.º 164/2017, aprovado pela Câmara dos Deputados e o Senado. Entretanto, em janeiro, a proposta foi vetada pelo presidente Michel Temer e retornou ao Congresso, que, em abril, derrubou o veto nos termos da Lei Complementar n.º 162, de 2018.

Antes disso, a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), por meio de seu Conselho de Assuntos Tributários (CAT), enviou ofícios contestando o veto presidencial para todos os líderes da Câmara dos Deputados e do Senado. No documento, a Entidade ressalta a falta de isonomia tributária, uma vez que, em 2017, foi aprovado o parcelamento para as grandes empresas (Lei n.º 13.496).

Para a FecomercioSP, na maioria dos casos, o parcelamento das optantes pelo Simples Nacional contribui para que a empresa possa resolver seu passivo tributário e obter crédito. Entretanto, antes

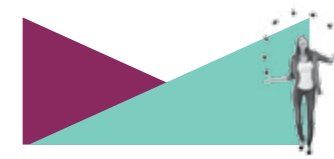
PERT-SN 2018	Desconto nos juros de mora	Desconto nas multas de mora, de ofício ou isoladas	Desconto nos demais encargos e honorários advocatícios
Pagamento à vista	90%	70%	100%
Pagamento em até 145	80%	50%	100%
Pagamento em até 175	50%	25%	100%

de aderir ao programa, convém fazer um bom planejamento para avaliar os riscos e os benefícios que estão sendo concedidos pelo governo federal. Vale lembrar que a adesão ao parcelamento implica a confissão dos débitos fiscais, além disso, o contribuinte deverá manifestar expressamente sua renúncia a qualquer defesa ou recurso administrativo ou judicial em andamento.

Para orientar melhor os interessados no parcelamento, a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN) oferece em seu site (www.pgfn.fazenda.gov.br) as ferramentas “simulador”, “passo a passo” e “página de orientações”. Para participar do programa, é necessário fazer um pagamento mínimo de 5% do valor da dívida consolidada até a competência do mês de novembro de 2017, sem reduções, em cinco parcelas mensais e sucessivas. Feito isso, o contribuinte poderá parcelar o restante do débito em até 175 vezes com os devidos descontos [veja a tabela]. ●

PARA MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE

<http://www.pgfn.fazenda.gov.br/noticias/2018/fique-por-dentro-simulador-e-passo-a-passo-sobre-o-perto-do-simples-nacional-estao-disponiveis/view>



Como controlar os gastos e aumentar a lucratividade

GESTÃO · Diferenciar custos e despesas e usar ferramentas certas são as bases para um bom gerenciamento

Em tempos difíceis, um dos grandes desafios é fechar o caixa sem ficar com saldo negativo. Nesse cenário, rever as despesas é uma ação importante. Para começar, é preciso separar custos e despesas:

Custos: estão relacionados à aquisição ou operação/comercialização de produtos e serviços; podem ser diretos (matéria-prima ou estoque, insumos, mão de obra) ou indiretos (manutenção, almoxarifado).

Despesas: valores ligados à manutenção e ao funcionamento das áreas de infraestrutura, administrativo, marketing, financeiro, comercial; podem ser fixas (aluguel, seguros) ou variáveis (comissões, despesas financeiras).

Visto isso, para cortar gastos com eficiência, podem ser utilizadas algumas ferramentas:

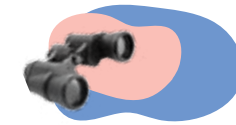
Demonstração dos Resultados do Exercício (DRE): documento contábil que mostra o resultado financeiro da empresa durante um período e permite analisar o impacto de cada gasto sobre o resultado. Na hora dos cortes, é indispensável avaliar a viabilidade da redução de gastos para evitar problemas com falhas na qualidade ou com o alcance dos objetivos inicialmente definidos.

Limite seus gastos: com base no resultado que deseja obter, faça uma reestruturação dos gastos, de modo que os limites não sejam ultrapassados. Comece pelas despesas administrativas (telefonia, viagens, treinamentos) e depois avalie os custos variáveis (matéria-prima, processos etc.), na tentativa de encontrar alternativas menos onerosas.

Orçamento zero: permite priorizar custos identificando gastos essenciais ao funcionamento do negócio. Considera apenas diretrizes estratégicas e vê o empreendimento como se estivesse em estágio inicial, sem analisar históricos.

Orçamento matricial: considera metas e estrutura de gastos de cada unidade de negócio, nomeando um responsável da área que fará a gestão desse orçamento.

Por fim, vale destacar que a solução para cortar gastos nem sempre está na demissão de funcionários. Afinal, pessoas engajadas e motivadas podem contribuir para a reversão de resultados negativos. ●



Indicadores econômicos orientam decisões

PLANEJAMENTO · Pesquisas da FecomercioSP ajudam empresário a traçar estratégias

A FecomercioSP sempre investiu e foi reconhecida por sua capacidade de produção de pesquisas e análises conjunturais e estruturais da economia brasileira e do Estado de São Paulo. Isso porque entende que ter acesso a um arsenal de informações sobre o setor varejista, regional e setorial, como os que produz, é fundamental para que o empreendedor possa entender o andamento do seu mercado e traçar estratégias comerciais para melhorar a sua competitividade com o aumento das vendas.

Por meio da projeção de faturamento para a sua região, com a utilização das informações geradas pela Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista (PCCV) e o acompanhamento do Índice de Confiança do Consumidor (ICC) e da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência das Famílias (PEIC), por exemplo, o empresário consegue controlar o estoque de maneira mais eficiente e estipular o ritmo de vendas adequadas para acompanhar o que se espera, programando o nível de estoque e a política de comercialização.

As projeções realizadas pela assessoria econômica da FecomercioSP vêm sendo muito assertivas nos últimos anos, refletindo a realidade das empresas diante das mudanças nos cenários econômico e político brasileiros. A realização adequada de um planejamento estratégico com a utilização dos indicadores é de extrema importância para que as empresas possam crescer de forma sustentável.

● PARA SABER MAIS

www.fecomercio.com.br/pesquisas



Para um desenvolvimento equilibrado e sustentável

BOAS PRÁTICAS · Além do meio ambiente, os empreendimentos também podem ganhar investindo na sustentabilidade

A promoção dos desenvolvimentos ambiental, social e econômico de forma equilibrada deve fazer parte das estratégias dos negócios, pois certamente torna as empresas mais responsáveis e rentáveis. Mas não apenas isso. Uma gestão sustentável gera oportunidades de novas empresas e empregos, vitais para o nosso País. Além disso, reduz despesas operacionais e ajuda a conservar o meio ambiente saudável e a economizar recursos naturais. Medidas simples podem ter grandes efeitos. Confira algumas sugestões:

- Para economizar água e diminuir a conta, recorra aos redutores de pressão e/ou vazão nas torneiras e à instalação de sistema de captação e uso de água de chuva para fins não potáveis (como nas descargas ou rega de plantas).
- Trocar os equipamentos antigos, como as lâmpadas convencionais, por modelos mais eficientes ou pelas do tipo LED, que contribuem para poupar energia elétrica e diminuir gastos com a conta.
- No dia a dia da empresa, outras ideias evitam desperdício, como distribuir *squeezes* aos funcionários, para diminuir

o consumo de copos descartáveis; imprimir somente o necessário, no modo econômico e sempre em ambas as faces do papel; promover o uso consciente de embalagens, reduzindo o uso de sacolas plásticas.

- Estimular os clientes a adotar ações sustentáveis em troca de benefício. Exemplo: as lavanderias podem fazer promoções para o cliente que levar de volta os cabides, evitando o custo com a aquisição de novos e lojas podem dar desconto aos clientes que optarem por usar sacolas retornáveis.
- Nesse processo, a comunicação das práticas sustentáveis implantadas aos colaboradores, fornecedores e clientes é essencial. Além de promover o engajamento de todos, a medida pode contribuir para que sejam replicadas.

Para mais ideias, inspire-se nos vencedores do 6º Prêmio Fecomercio de Sustentabilidade, no link: <http://www.fecomercio.com.br/premio/sustentabilidade/noticia/conheca-os-ganhadores-do-6o-premio-de-sustentabilidade-da-fecomerciosp>. ●

Contratação de aprendizes e pessoas com deficiência

EMPREGO · Projeto quer que sindicatos profissionais fiscalizem se as empresas cumprem cotas

Apresentado pelo deputado Roberto Sales (PRB/RJ), o Projeto de Lei (PL) n.º 9.030/2017 pretende transferir para os sindicatos a responsabilidade de

fiscalizar se as empresas estão cumprindo a obrigação legal de contratar aprendizes e pessoas com deficiência. A proposta do parlamentar é que a entidade sindical peça essa comprovação ao empregador durante a negociação coletiva.

De acordo com as regras estabelecidas pelo PL, após apresentada a documentação que comprova a contratação de aprendizes e pessoas com deficiência, caso verifique que a empresa não observa os dispositivos legais, o sindicato profissional “tomará as providências administrativas e processuais cabíveis para proteger os direitos dos trabalhadores e, consequentemente, da sociedade”.

Para a FecomercioSP, a proposta vai contra o que conceitua o artigo 78 do Có-

digo Tributário Nacional (CTN), segundo o qual o poder de polícia deve ser exercido pela administração pública. Vale lembrar também que a tutela dos direitos dos trabalhadores é de competência do Ministério Público do Trabalho, a quem cabe promover ação civil pública no âmbito da Justiça do Trabalho em defesa de interesses coletivos, quando desrespeitados os direitos sociais constitucionalmente garantidos (artigo 83 da Lei Complementar n.º 75/1993).

Por esses motivos, a FecomercioSP aguarda a designação do relator do PL na Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público (CTASP) para encaminhar ofício manifestando posicionamento contrário à aprovação da proposta. ●

Curtas



Balanço da coleta de pilhas e baterias portáteis supera meta

Com 699 pontos de coleta espalhados pelo Estado de São Paulo, o termo de compromisso para Logística Reversa de pilhas e baterias portáteis divulgou o balanço do primeiro ano de operação: foram recolhidas 220 toneladas de material, aumento de 200% em relação ao ano anterior, quando a FecomercioSP não participava do sistema. A meta inicial do termo, firmado pela FecomercioSP, a Secretaria do Meio Ambiente do Estado, a Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb), e a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), era instalar a coleta em 76 municípios. Hoje, já chegou a 108, graças a adesão de 68 Sindicatos filiados à FecomercioSP.

SAIBA MAIS EM: <http://www.fecomercio.com.br/projeto-especial/logistica-reversa>



Logística Reversa no licenciamento ambiental

De acordo com a Decisão de Diretoria (DD) n.º 076/2018/C da Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb), a emissão ou renovação da licença ambiental de operação será condicionada à demonstração de que estão sendo cumpridas as determinações legais de estruturação e implementação de sistema de Logística Reversa. A medida atinge empreendimentos sujeitos a licenciamento ambiental pela Cetesb que fabriquem, importem, distribuam ou comercializem os produtos objeto de Logística Reversa (Resolução SMA n.º 45/2015), como pilhas, baterias, eletroeletrônicos, entre outros.



Mudanças no prazo de compensação de cheques

Estabelecidos pela Circular n.º 3.859 do Banco Central, publicada em novembro, os novos prazos para compensação de cheques estão em vigor desde abril. Cheques de até R\$ 299,99 agora são compensados em um dia útil (antes, demorava dois dias). Não existem mais faixas, e a segregação permitirá redução de custos e ganhos de eficiência e segurança ao sistema. Segundo a Febraban, essa alteração só foi possível graças à redução drástica no número dessas operações no País: em 2017, foram compensados 494 milhões de cheques, queda de 85% no comparativo a 1995.

Os impactos do acordo entre Mercosul e União Europeia

A ampliação das negociações do Mercosul com atores de diferentes quadrantes é a grande novidade de 2018. O acordo comercial com a União Europeia terá grande impacto para a economia brasileira, ao conferir uma nova dimensão de relacionamento com esse bloco. O alinhamento proporcionado por essa aproximação ampliará o acesso a ambos os mercados. Os empresários brasileiros terão, portanto, de conviver com novos concorrentes e disputar terceiros mercados com mais inovação e mais diferenciais do que a oferta brasileira.

Como contratar a pessoa certa e evitar rotatividade



O primeiro passo é definir o “perfil ideal da vaga”: se você trabalha no varejo, precisa montar uma equipe de vendas mais extrovertida, que converse bem e possa atender o cliente rápido. Se o produto é mais complexo, talvez precise de um colaborador com alguma formação específica. Sua equipe precisa transmitir conhecimento do segmento e paixão pelo que faz.

Não analise apenas o perfil acadêmico e as experiências anteriores. Para fechar o perfil ideal, determine quais conhecimentos, habilidades, comportamentos e atitudes o colaborador precisa ter.

Escolha as fontes de recrutamento: sites, jornais, redes sociais, indicações, sindicatos, associações comerciais e empresariais etc. Outra dica é manter uma fonte de recrutamento constante, assim, poderá manter um banco de currículos com o perfil da vaga, caso precise trocar o colaborador ou ampliar a equipe.

A seleção é outro passo importante. Primeiro, faça a triagem dos currículos dentro do perfil. Depois, organize uma dinâmica de grupo (no Google existem várias técnicas desse tipo de atividade para seleção). Caso detecte vários candidatos dentro do perfil, chame cerca de dez profissionais com potencial para a vaga. Conte com um observador com quem possa trocar ideias, não decida sozinho. Você e o observador precisam anotar a aparência e a roupa do candidato (caso não tenham uma foto, assim, podem se lembrar), o que falaram, como agiram, a postura, a iniciativa e como se portaram. É importante analisar fatores como: se

falam bem, se conseguem construir bem as suas ideias, liderança, educação, trabalho em equipe etc.

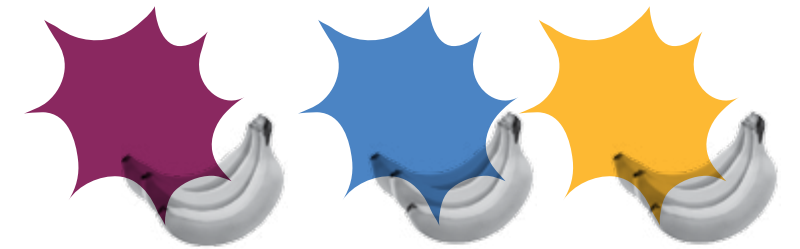
Para a entrevista individual, elabore um roteiro (no Google também há modelos). Hoje, usa-se mais a entrevista por competências. Para isso, a empresa deve determinar as competências do cargo (CHA), as competências técnicas e as competências comportamentais. Avise ao candidato que fará anotações sobre as respostas. Ao fim, agradeça e fale da próxima fase do processo, se houver. A entrevista final, normalmente feita com pelo menos dois candidatos, deve ser realizada por um gestor da área dentro da empresa.

Finalmente, não se esqueça de dar o feedback ao participante em cada fase do processo, explicando que analisarão os candidatos e em quanto tempo darão um retorno.

Após a contratação, não se esqueça de manter seus profissionais atualizados e treinados, começando pela integração. Apresente a empresa, explique como ela trabalha e seu código de conduta, fale dos produtos ou serviços, técnicas etc. Faça acompanhamento diário da equipe e adote rotinas diferenciadas. Exemplo: um café da manhã com o líder para ele acompanhar de perto todo o processo. ●

ANDRÉA NISTA RICHTER, gerente de Relacionamento do Sincomavi

Fazer promoção é sempre uma boa ideia?



Liquidar é do jogo, faz parte do negócio do varejista. No Brasil, alguns setores possuem bons resultados com a “queima de estoques”, a exemplo de promoções tradicionais – como aquelas após o Natal. Um dos segmentos que aderem fortemente a esse movimento é o de eletroeletrônicos e eletrodomésticos, claro, acompanhados por vestuário e até alimentos. A questão é saber quando as promoções devem ser feitas e quais seus custos e benefícios. Nem sempre o resultado é o esperado. Outras

vezes, os resultados de curto prazo comprometem a operação de varejo no longo prazo. Mais um detalhe: a empresa que faz promoções pressiona outras a seguir a mesma trilha, gerando um resultado geral negativo para o setor. Uma promoção tem dois objetivos – ajustar estoque, fazendo caixa, e expor o estabelecimento para atrair novos clientes e um fluxo maior de pessoas. É essencial seguir essas finalidades de forma clara e objetiva, e dizer “não” à promoção sem planejamento. ●

FÁBIO AUGUSTO LUIZ PINA, Assessor econômico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)

CURSOS EAD SENAC

- Cursos Livres
- Cursos Técnicos
- Graduação
- Pós-graduação
- Extensão Universitária

www.ead.senac.br

Senac
O MELHOR ENSINO
A DISTÂNCIA DO PAÍS.

SETOR DE SERVIÇOS EM FRANCA RECUPERAÇÃO

R\$ 30,4 bi

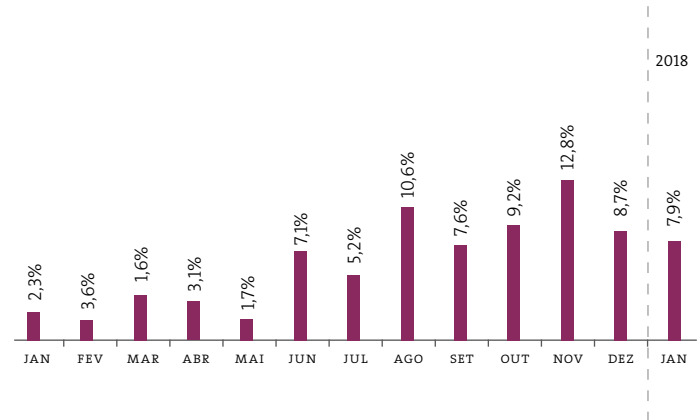
de faturamento registrado em janeiro no município de São Paulo é a maior cifra mensal da série histórica, iniciada em 2010

6,7%

foi a elevação registrada em 12 meses (jan/2017 – jan/2018)

PESQUISA CONJUNTURAL DO SETOR DE SERVIÇOS (PCSS) MUNICÍPIO DE SÃO PAULO

variação do faturamento real em relação ao mesmo mês do ano anterior



FONTE: Secretaria da Fazenda do Município de São Paulo
METODOLOGIA E CÁLCULOS: FecomercioSP

ÁREA TAMBÉM ESTÁ EMPREGANDO MAIS

Em março, foram abertas 31.076 novas vagas no Estado de São Paulo; veja segmentos que mais contrataram

Atividades	Estoque mar/2018	Saldo em mar/2018 (diferença entre admissões e desligamentos)
Transporte e armazenagem	747.128	5.869
Alojamento e alimentação	570.839	- 549
Informação e comunicação	335.817	1.174
Financeiras e de seguros	348.288	71
Imobiliárias	45.906	206
Profissionais, científicas e técnicas	355.175	405
Administrativas e serviços complementares	1.556.027	12.169
Adm. pública, defesa e seguridade social	1.699.121	1.869
Educação	530.280	5.322
Médicos, odontológicos e serviços sociais	779.615	3.446
Artes, cultura e esportes	76.483	143
Outros atividades e serviços	336.188	951
TOTAL	7.380.867	31.076

FONTE: Ministério do Trabalho ELABORAÇÃO E CÁLCULOS: FecomercioSP

presidente Abram Szajman
superintendente Antonio Carlos Borges
colaboração assessoria técnica
coordenação editorial e produção TUTU
diretor de conteúdo André Rocha
editora Iracy Paulina

fale com a gente
publicacoes@fecomercio.com.br
R. Dr. Plínio Barreto, 285 – Bela Vista
CEP 01313-020 | São Paulo – SP
www.fecomercio.com.br

Senac | Sesc | **FECOMERCIO** SP
AQUI TEM A FORÇA DO COMÉRCIO