

INVESTIR CERTO

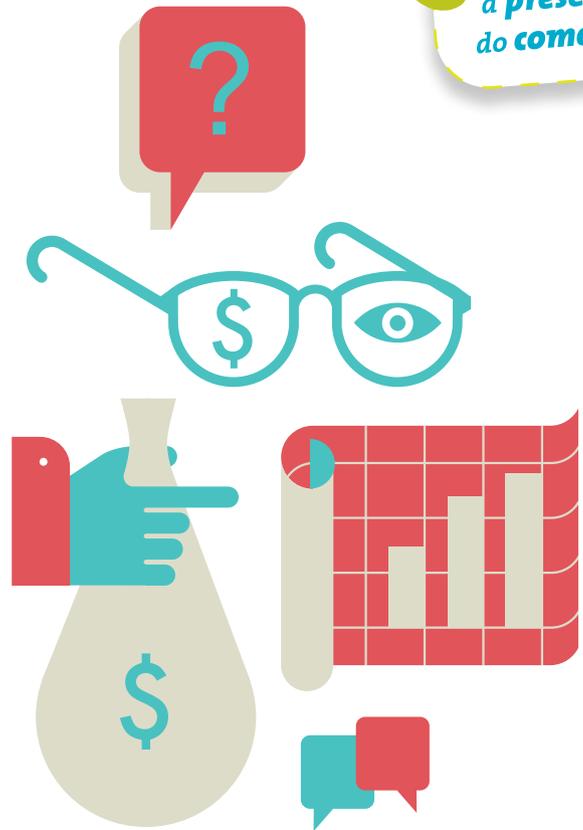
GOVERNO PROMOVE INVESTIMENTO NA INDÚSTRIA, MAS RESULTADOS NÃO ACOMPANHAM

O governo tem sido determinado em seu esforço para ao menos minimizar os efeitos da crise internacional sobre a economia brasileira. Empenho e persistência não têm faltado na busca do crescimento econômico, haja vista os sucessivos pacotes, desde 2011, no âmbito do Plano Brasil Maior.

Como prova incontestável, agora somam oito as iniciativas implementadas visando recuperar e dar competitividade à indústria nacional, em particular a setores específicos, por meio de estímulos fiscais, juros reduzidos e ampla oferta de crédito, direcionados sobretudo ao consumo. Mas, na verdade, mesmo reconhecendo o mérito desse amplo esforço, alguns indicadores já consolidam resultados não tão alentadores, como a projeção para 2012 de um PIB com expansão bem inferior a 4%, expectativa das autoridades econômicas até há pouco.

Em outras palavras, com a opção governamental baseada em estímulos fiscais e creditícios na sustentação ao crescimento econômico, via consumo, parece ampliar-se a percepção de que tais medidas começam a revelar os seus limites, a partir do quais, pela insistência, tendem a tornar-se ainda mais inócuas em seus efeitos e custosas ao País.

Afinal, há que considerar o maciço volume de recursos (renúncia fiscal) direcionado para sua implementação, em detrimento, por um lado, da maioria dos setores da indústria – sem falar no comércio e nos serviços, mantidos à margem dos benefícios concedidos – e, por outro, como agravante às projeções para a arrecadação tributária federal que, embora elevada, apresenta indícios de desaceleração.



pág. **02**

SEGURANÇA

Operações com cheques requerem cuidados contra crimes e golpes



pág. **03**

INCLUSÃO

Comércio precisa se preparar para atender o cliente com deficiência



pág. **04**

FINANÇAS

Como aplicar seu dinheiro com a Selic desvalorizando rendimentos



AO USAR O CHEQUE, TODO CUIDADO É POUÇO

SEGURANÇA É IMPRESCINDÍVEL PARA PROTEGER ESTE TIPO DE OPERAÇÃO

Sempre despertam grande interesse matérias versando sobre o “cheque”, que ainda mantém-se como o mais tradicional dentre os instrumentos de pagamento presentes nas economias. Por outro lado, é óbvio que não se ignora – o que seria um equívoco imperdoável – toda a dinâmica que o avanço tecnológico e a inovação têm proporcionado na criação de novos instrumentos de pagamento – que, nas últimas décadas, são exemplos exitosos os cartões de débito e de crédito, opções cuja participação relativa tem aumentado no conjunto das transações econômicas, pelas vantagens que asseguram a seus usuários. Há indicadores o suficiente para se comprovar tal avanço, o que, contudo, é desnecessário.

Cabe esclarecer que não se objetiva aqui qualquer comparação entre o cheque e os cartões, até porque apresentam natureza e característica diversas, seja quanto ao regramento, à tecnologia ou à operacionalidade, além de vantagens e desvantagens. Da mesma forma, ainda que relevante pelo motivo de sua maior ou menor aceitação por empresas, consumidores e usuários em geral, também não se coloca em evidência a preferência por uma dessas opções.

Intencionalmente, como propósito, o interesse apenas é o de direcionar o foco da questão para uma parcela do segmento de microempresas, de diferentes ramos de atividade, um contingente caracterizado por frágil estrutura, carência de capital e inviabilidade de acesso a certas opções de mercado que envolvem “custos elevados”, incompatíveis com sua realidade financeira.

Não bastasse a grande concorrência que enfrentam, sem falar na burocracia e carga tributária a que estão sujeitas, o que as equipara, em “tratamento”, a empresas maiores ou mais organizadas, essas empresas em larga escala, mais por necessidade do que por conveniência, acabam muitas vezes por optar pela utilização do cheque, sobretudo os pré-datados, na viabilização de suas vendas. Isso, independentemente da vontade ou preferência do consumidor em realizar seus pagamentos por outros meios, como os cartões.



Mas essa opção, se menos onerosa e mais compatível sob o ponto de vista dos custos operacionais, acaba por impor a esses pequenos negócios maior vulnerabilidade. A venda por meio do cheque, quando praticada como única opção de pagamento apresentada ao consumidor, sempre é cercada de maior risco.

Em que pese toda a legislação, com dispositivos e fiscalização dos órgãos competentes visando a transparência e a segurança nas operações com cheques, a própria natureza do instrumento, sobretudo quanto ao seu adequado uso, pode sujeitar o credor a ocorrências diversas, da falta involuntária ou não, praticada pelo titular, a outras situações como extravios, clonagens, adulterações e demais práticas fraudulentas cometidas por terceiros.

Nesse rol estão os casos de “cheques devolvidos por falta de fundos”, cuja importância e interesse justificam a periódica

divulgação de indicadores como o do Sersa, que aponta o mais alto nível para maio desde 2009, registrando crescimento de 6,0% em relação a abril e de 21% sobre maio de 2011. São números terríveis para as microempresas que, não podendo rejeitar sua aceitação, devem ao menos organizar-se de modo a minimizar seus riscos e prejuízos.

Esses são fatos, portanto, que servem como alerta às microempresas. Mais do que isso, explicam porque a vulnerabilidade e o risco muitas vezes decorrem ou estão associados ao próprio comportamento do empresário: por necessidade de caixa, no afã de vender mais, é levado naturalmente ao afrouxamento de seus controles, fechando os olhos, deixando de lado a seletividade dos clientes, abrindo mão de certas práticas preventivas como as consultas aos serviços de proteção ao crédito, etc., que poderiam reduzir os riscos inerentes à própria aceitação do cheque.



O DESAFIO DO VAREJO INCLUSIVO

COMÉRCIO PRECISA APERFEIÇOAR O ATENDIMENTO AO CLIENTE COM NECESSIDADES ESPECIAIS

O poder político das pessoas portadoras de deficiência no Brasil aumentou sensivelmente na última década após conquistas sociais (educação em escolas normais) e legais (Lei de Cotas, que obriga empresas com mais de 100 funcionários a reservarem um percentual de vagas para pessoas nessas condições).

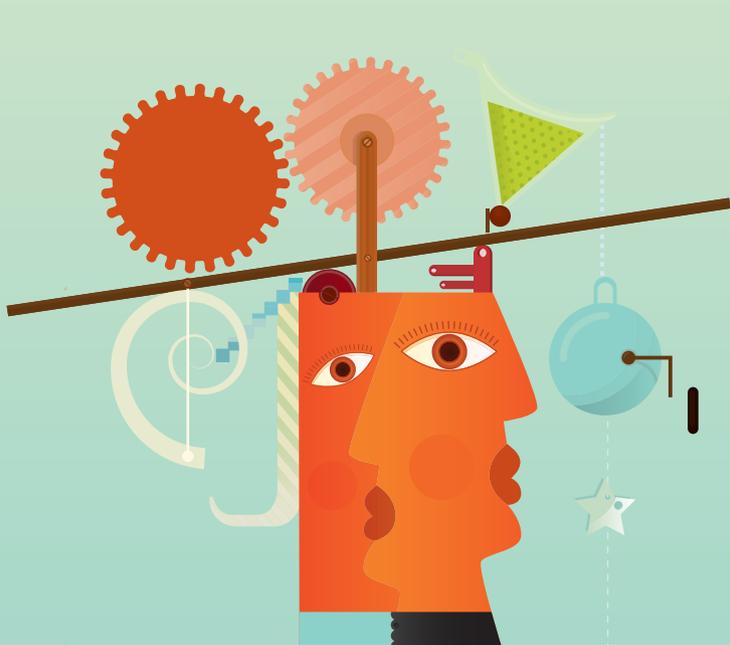
Dados do Censo divulgado pelo IBGE mostram que a população deficiente cresceu vertiginosamente nos últimos anos, saltando de 14,5% (24,6 milhões) em 2000 para quase 24% (45,6 milhões) em 2010 e o mercado de traba-

lho passou a absorver mais essa mão de obra. Dos 44,1 milhões de vínculos empregatícios ativos em 2010, de acordo com a Relação Anual de Informações Sociais (Rais), 306 mil foram preenchidos por pessoas com deficiência, uma elevação de 6% em relação à Rais de 2009.

Nesse sentido, o mercado de produtos e serviços para pessoas com algum tipo de deficiência tem grande espaço para crescer no País. A tarefa de conquista e fidelização de clientes que já é difícil no varejo por conta de um consumidor mais exigente em busca tam-

bém de atendimento diferenciado fica ainda mais árdua quando o consumidor apresenta algum tipo de deficiência, a começar pela falta de acessibilidade na maioria das lojas (sem rampas de acesso e provadores pequenos), bem como despreparo dos vendedores.

Por isso, é preciso ações que estimulem os empresários a adotarem soluções para melhorar o atendimento a esse público, bem como promover o consumo inclusivo. No ano passado, estima-se que o setor de reabilitação movimentou cerca de R\$ 1,5 bilhão.



3º PRÊMIO
FECOMERCIO
de sustentabilidade

TUTU

O MUNDO PRECISA
DE NOVAS IDEIAS.
VOCÊ TEM ALGUMA?



FECOMERCIO SP
Representa muito para você.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL

FDC CDSV

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO
DA SUSTENTABILIDADE NO VAREJO

Para mudar hábitos e impactar a sociedade, a economia e o meio ambiente de maneira positiva, precisamos colocar novas ideias em prática. Se você pensa dessa maneira, participe do 3º Prêmio Fecomercio de Sustentabilidade, que vai destacar práticas e projetos realmente inovadores.

Inscrições abertas. Para mais informações, acesse: www.fecomercio.com.br/sustentabilidade

