

SALÁRIOS

Novos pisos salariais
no Estado de São Paulo

PÁGINA 4

ARTIGO

Cadastro positivo: crédito
para bons pagadores

PÁGINA 6

PERGUNTE AO CONSULTOR

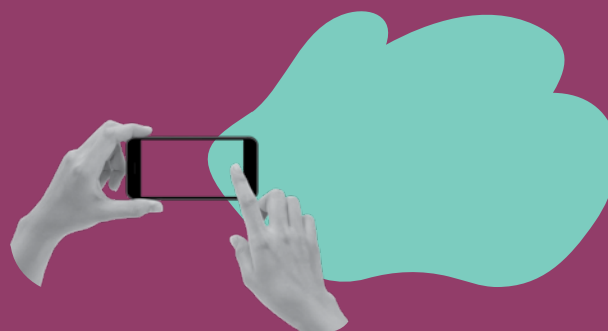
Todo empresário é obrigado
a declarar imposto de renda?

PÁGINA 7

INOVAÇÃO

Aplicativos para smartphones
ajudam a ordenar as planilhas,
otimizando o controle da empresa

PÁGINA 2



Tecnologia é aliada para melhorar gestão

INOVAÇÃO · Aplicativos para smartphones ajudam a ordenar as planilhas, otimizando o controle da empresa

A rotina dos pequenos e médios empreendedores é escassa de tempo livre, em razão das muitas obrigações ligadas à gestão da empresa. Uma vez que os smartphones estão sempre presentes nas vidas das pessoas, o empresário pode tirar proveito da tecnologia para melhorar a produtividade de negócio. Há aplicativos específicos para ajudar a organizar o controle dos fluxos de caixa e as vendas, dar mais segurança na concessão de crédito por meio de consulta de CPF e pôr ordem nas áreas financeira, tributária, contábil e de estoques, além de gerenciadores de recursos humanos, marketing, entre outros.

O QuickBooks Zeropaper, por exemplo, é um aplicativo gerenciador de finanças para se fazer o fluxo de caixa, organizar contas a pagar e receber, armazenar comprovantes, importar dados bancários, gerar relação de fornecedores, entre outras funcionalidades. É útil para autônomos, profissionais liberais, microempreendedores individuais (MEIs) e microempresas. Tanto a versão do aplicativo quanto a online (desktop) oferecem teste gratuito por 30 dias: <https://quickbooks.intuit.com/br/>. Segundo os desenvolvedores, já foram feitos mais de 2 milhões de downloads desde junho de 2014.

Para incrementar as vendas, o Smart Pos permite os controles de estoque, pedidos e vendas, além de auxiliar na gestão e dar mobilidade aos vendedores. Lançado no fim de 2016, o aplicativo já foi adotado por 100 mil pessoas. Há uma versão gratuita. O app funciona como um ponto de venda (PDV) para microempresas, MEIs e profissionais autônomos. O compartilhamento com o WhatsApp facilita para quem já utiliza a sua versão business e quer trocar informações com os clientes, como envio de recibos de vendas. Na prática, permite a interligação do CRM via WhatsApp Business, com a gestão de vendas também via celular. O aplicativo está disponível apenas para celulares com sistema operacional Android: <https://www.smartpos.net.br/>.

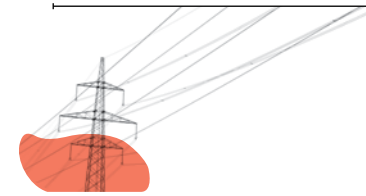
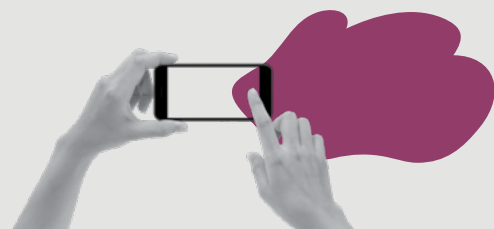
Com mais de 50 mil downloads, o app Decisor Serasa promete uma consulta ao CPF ou CNPJ para tomada de decisão no momento de realizar uma venda: à vista ou a prazo. É praticamente uma antecipação – simplificada, claro – do cadastro positivo [veja artigo sobre o assunto na página 6 deste boletim]. Para obter acesso, além de baixar o app, a empresa deve ser cliente da Serasa Experian. ●

APLICATIVOS ÚTEIS

GERENCIAR FINANÇAS
quickbooks.intuit.com/br/

CONTROLAR ESTOQUES
smartpos.net.br/

CONSULTAR CADASTROS
serasaexperian.com.br/



Mercado livre de energia derruba preços em até 42%

ELETRICIDADE · Empresas com demanda acima de 2,5 mil kW poderão comprar de fonte convencional

Os gastos com energia elétrica podem impactar o lucro da empresa. Assim, são válidos muitos recursos para economizar na conta. Um deles é o mercado livre de energia, que funciona fora do ambiente cativo – no qual está a maioria dos consumidores, que recebem energia das concessionárias de distribuição às quais estão ligados.

No mercado livre, as condições e valores são negociados a cada compra. Segundo a Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abraceel), nesse mercado a redução de preço na energia chega a 42%. A tarifa média de energia das distribuidoras é de R\$ 275/MWh (megavatt/hora); o preço de longo prazo no mercado livre cai para R\$ 160/MWh.

De acordo com a assessora técnica do Conselho de Sustentabilidade da FecomercioSP Cristiane Cortez, empresas cuja demanda seja igual ou superior a 2,5 mil kW, poderão adquirir energia de fonte convencional a partir de 1º de julho. A partir de 1º de janeiro de 2020, os consumidores com carga superior ou igual a 2 mil kW também poderão comprar. A Abraceel e a FecomercioSP mantêm expectativas de que o mercado seja ampliado futuramente, chegando a consumidores de menor porte.

Para tomar a decisão de mudança, convém que a empresa contrate uma consultoria especializada. O empresário que se interessar pelo sistema deve ter em mente ainda os custos de implantação, que incluem o pagamento da taxa de R\$ 6 mil à Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE), órgão que regula o mercado livre, e a troca do medidor, que custa a partir de R\$ 20 mil. ●



PARA MAIS
INFORMAÇÕES
ACESSE



PARA MAIS
INFORMAÇÕES
ACESSE

Franquias ou negócio próprio?

NEGÓCIOS · Como escolher o modelo mais adequado para o seu perfil de empreendedor

Escolher um modelo de negócios para investir demanda coleta de muita informação e planejamento, seja marca própria, seja microfranquia (investimento inicial de até R\$ 90 mil), seja nanofranquia (R\$ 25 mil), para não entrar na estatística dos 23,4% pequenos negócios (MEI, ME, EPP) que encerram as atividades com até dois anos de constituição, segundo o Sebrae.

Em 2018, foram abertas 2,6 milhões de novas empresas no País, quantidade 14% maior do que em 2017, segundo a Boa Vista Serviços. Desse total, 77,3% são microempreendedores individuais (MEIs). Esse crescimento reflete o chamado “empreendedorismo por necessidade”, fenômeno no qual a atividade empreendedora acaba sendo uma alternativa para ocupação e renda. Atualmente, o número de MEIs no Brasil está em 8 milhões.

Há mais chance de sucesso no “empreendedorismo por oportunidade”, modalidade na qual os empreendedores estão atentos às demandas dos consumidores e, ao enxergar a carência de determinado produto ou serviço, resolvem implementá-lo. A boa notícia é que o empreendedorismo por necessidade vem caindo no País, passando de 43% em 2015 para 37% em 2018. No mesmo período, o empreendedorismo por oportunidade aumentou, passando de 56% para 61%, de acordo com pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Tanto para quem pretende abrir um negócio próprio quanto para quem quer adquirir uma franquia, planejar é fundamental antes de investir, levando em consideração o tipo de negócio, o prazo de retorno (nas franquias, apontado pelo franqueador, entre 24 e 60 meses), entre outras características do negócio. ●



Contratos vantajosos com fornecedores são decisivos

NEGOCIAÇÃO · Uma boa política de preços da empresa, fator determinante para o sucesso, depende da negociação racional com os fornecedores

Como parte de uma gestão moderna e racional, uma negociação bem-feita com os fornecedores pode ser decisiva para o sucesso do seu negócio, pois ela determinará a política de preços de uma empresa. A negociação deve ser entendida como um processo em três fases: antes, durante e após a conclusão do negócio.

Antes de começar, o empresário deve se planejar para entender suas reais necessidades de compras, por itens e respectivas quantidades, estabelecendo, *a priori*, um piso e um teto de gastos para elas, com o objetivo de evitar sempre o

endividamento excessivo e/ou estoques desnecessários. Também é necessária uma pesquisa sobre preços, prazos e ofertas disponíveis. Mesmo que tenha intenção de manter os fornecedores fidelizados, é importante dar-lhes argumentos para melhorar os contratos.

Na verdade, uma boa negociação é aquela em que o consenso é o vencedor e que ambos saiam satisfeitos com o acordo, afinal, o fornecedor não é um inimigo ou concorrente, ele também negocia melhores preços e condições com outros fornecedores e indústrias. A cordialidade e a flexi-

bilidade devem dar o tom da negociação. O empresário deve apresentar alternativas e sugestões para melhorar as condições, com argumentos lógicos e demonstrando que está interessado em fechar o negócio, mesmo deixando claros seus limites, mas nunca apelando para o lado emocional ou demonstrando ansiedade.

Após a conclusão da negociação, é importante formalizar todos os termos firmados em contrato ou por e-mail. O empresário deve procurar cumprir à risca suas obrigações quanto às datas de pagamento e das providências para retirada ou forma de recepção dos produtos comprados, assim como o fornecedor deve cumprir sua parte no acordo. Uma negociação de sucesso só será plena quando todas as partes concluírem seus compromissos. ●



PARA MAIS
INFORMAÇÕES
ACESSE



Novos pisos salariais no Estado de São Paulo

SALÁRIOS · Empresas devem observar o novo piso a partir de abril e, havendo norma coletiva, prevalece o valor do maior piso

Em 1º de abril, entraram em vigor no Estado de São Paulo os novos pisos salariais estaduais. Estabelecidos pela Lei n.º 16.953/19, são divididos em duas faixas. A primeira, cujo valor é de R\$1.163,55, abrange, entre outros, profissionais como mensageiros e trabalhadores de serviços de limpeza, conservação, manutenção de áreas verdes e de logradouros públicos, ascensoristas, motoboys, trabalhadores de movimentação e manipulação de merca-

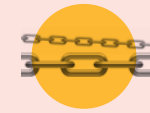
dorias e materiais, barbeiros, cabeleireiros, manicures e pedicures, vendedores e trabalhadores de confecção e de papel e papelão, além de profissionais de serviços de turismo e hospedagem, telefonistas e operadores de telefone e de telemarketing.

O valor da segunda faixa é de R\$1.183,33, direcionada aos salários de administradores agropecuários e florestais, trabalhadores de serviços de higiene e saúde, chefes de serviços de transportes e de

comunicações, supervisores de compras e de vendas, agentes técnicos em vendas e representantes comerciais e operadores de estação de rádio e de estação de televisão, de equipamentos de sonorização e de projeção cinematográficas.

Grande parte dos trabalhadores afetados já é representada por sindicatos profissionais do comércio ou por sindicatos profissionais de categorias que adotam normas coletivas. Diante disso, a assessoria jurídica da FecomercioSP orienta os empresários a analisar os acordos e convenções coletivas de trabalho, a fim de conferir se o piso negociado não ficou, em razão da publicação da nova lei, abaixo do piso regional. Até que venha a ser pactuada nova norma coletiva ou aditamentos, é recomendável pagar ao empregado o valor do maior piso. ●

Curtas



Mercadorias não podem ser apreendidas por falta de pagamento de tributo

Mesmo com a jurisprudência sendo unânime quanto à proibição da apreensão de mercadorias por falta de recolhimento de tributos, ainda é comum ver o Fisco estadual condicionar a liberação de mercadoria ao pagamento do imposto que identifica como devido, principalmente em operações interestaduais, em decorrência da conhecida guerra fiscal. A chamada “sanção política” é ilegal, pois afronta direitos fundamentais do contribuinte, como livre-iniciativa, livre exercício profissional e devido processo legal, assegurados pela Constituição Federal.



Mudança nos certificados para exportações à Argentina

As empresas que exportam artigos para a Argentina devem ficar atentas: a partir do dia 8 de abril, apenas serão aceitos Certificados de Origem Digitais (CODs) para as exportações destinadas ao país realizadas no âmbito dos acordos de complementação econômica n.º 14 e n.º 18 (ACE 14 e ACE 18). Para solicitar o COD, o exportador deve possuir um certificado digital (assinatura digital) do tipo A1 ou A3 (e-CPF), emitido sob a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil). Não é permitido o uso de assinaturas digitais empresariais. A FecomercioSP oferece o serviço no site <http://certificados.fecomercio.com.br>. Mais informações pelos telefones (11) 3254-1652/1654 ou pelo e-mail certificado@fecomercio.com.br.



Jornada de trabalho especial pode aumentar produtividade

Escolher jornadas de trabalho adequadas ao perfil da empresa garante aumento da produtividade. Os empregadores geralmente contratam funcionários na jornada regular de trabalho de até 8 horas diárias e 44 horas semanais, mas essa não é a única opção. A escolha da jornada de trabalho deve levar em conta a atividade da empresa, a necessidade de mão de obra e a demanda dos produtos ou serviços. Outras jornadas de trabalho foram regulamentadas recentemente pela Reforma Trabalhista, como o trabalho intermitente e o teletrabalho. Também é possível explorar outras modalidades de acordo com as necessidades de produção e o atendimento do negócio. Dependendo da categoria profissional, é possível implementar as jornadas 12x36, parcial, reduzida, entre outras, desde que exista acordo individual escrito, acordo coletivo ou convenção coletiva de trabalho.



PARA MAIS
INFORMAÇÕES
ACESSE



Crédito para bons pagadores

Quem já tentou tomar crédito nas instituições financeiras sabe do tamanho da dificuldade. Isso porque os bancos se protegem contra os maus pagadores, elevando juros e dificultando o acesso a recursos. Para melhorar essa relação, foi criado o Cadastro Positivo. Em vigor desde 2013, é uma espécie de “currículo do consumidor”, no qual quem paga as contas em dia pode pedir sua inclusão em um banco de dados que fica disponível para consulta do mercado, facilitando a negociação de prazos e o acesso ao crédito.

Entretanto, diante da pouca adesão, foi proposta uma alteração na legislação, com o Projeto de Lei Complementar n.º 441/2017, que está para sanção do Presidente da República e pretende alterar a dinâmica do Cadastro Positivo, tornando compulsória a inclusão de todas as pessoas físicas e jurídicas que preenchem os requisitos. A FecomercioSP acredita que a mudança pode trazer vantagens tanto para credores – que terão mais garantia de recebimento de seus empréstimos – como para consumidores, que terão acesso a juros mais baixos e crédito facilitado. De imediato, a taxa média de empréstimos pode cair, no limite, quase 15 pontos percentuais, com efeitos muito positivos sobre a capacidade de consumo das famílias, reduzindo a transferência de recursos do setor produtivo para o setor financeiro.

Segundo os mais recentes estudos do Banco Central, a inadimplência responde por aproximadamente 37% do *spread* bancário (diferença entre o custo do dinheiro para os bancos e o custo final que eles co-

bram do consumidor). O custo médio de captação no Brasil hoje é de 8% ao ano. Se a taxa média de empréstimo da pessoa física (PF) é de 49% ao ano (considerando seu patamar mínimo no fim de 2018), o *spread* total é de 41 pontos percentuais (p.p.) ao ano. Pelos cálculos do Banco Central, nos últimos anos, quase um 1/3 dos juros pagos nas operações de crédito livre foi decorrente do risco da operação (inadimplência). O Cadastro Positivo, portanto, tende a beneficiar os bons pagadores.

De forma simplificada, hoje o volume de crédito à PF com recursos livres supera R\$ 800 bilhões. O custo anual de juros dessas carteiras é, portanto, superior a R\$ 390 bilhões (49% de R\$ 800 bilhões). Se a taxa média à PF caísse para 34% – com *spread* de 26 p.p. e não mais de 41 p.p. –, o custo de juros das PF cairia para perto de R\$ 270 bilhões: uma economia potencial de mais de R\$ 120 bilhões ao ano, que provavelmente seria aportado ao consumo.

Esse é o modelo mais adequado para premiar o bom pagador e estimular as vendas: aumenta o grau de informação para bancos e lojas ao mesmo tempo que reduz o custo do financiamento de quem sempre foi bom pagador. ●

ANA PAULA LOCOSELLI,
assessora jurídica na FecomercioSP

ALTAMIRO CARVALHO,
assessor econômico na FecomercioSP

Todo empresário é obrigado a entregar a declaração de imposto de renda?



Em anos anteriores, o simples fato de ser sócio de uma empresa obrigava o contribuinte (pessoa física) a entregar a declaração de imposto de renda. Agora, isso mudou. Do contribuinte microempreendedor individual (MEI) ao participante de quadro societário de sociedade anônima, só precisa apresentar a declaração de ajuste anual o contribuinte que esteja enquadrado em outra hipótese de obrigatoriedade, como os demais.

Em relação ao preenchimento da declaração, são pontos importantes: informar a aquisição em participação societária realizada em 2018, se ela for igual ou superior a R\$ 1 mil, na ficha de “Bens e direitos”. E o pró-labore, rendimento tributável que deve ser informado na ficha “Rendimentos tributáveis recebidos de pessoa jurídica pelo titular”, na qual será necessário listar o nome e o CNPJ da fonte pagadora, valor do rendimento

e valores de contribuição previdenciária e IRRF, se houver. ●



PARA MAIS
INFORMAÇÕES
ACESSE

SARINA MANATA,
assessora jurídica na FecomercioSP

SOU SENAC EAD

CURSOS SENAC EAD:

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

Quer ficar completo para o mercado de trabalho?
Acesse ead.senac.br e saiba mais.

[/SenacEADoficial](https://www.facebook.com/SenacEADoficial) [@senaceadoficial](https://www.instagram.com/senaceadoficial)

Senac
O MELHOR ENSINO A DISTÂNCIA DO PAÍS.

BENS DURÁVEIS PUXAM ALTA

O comércio de bens duráveis cresceu 7% e puxou a alta do varejo em dezembro de 2018. No geral, as vendas do comércio varejista no Estado de São Paulo atingiram R\$ 69,8 bilhões em dezembro, registrando a maior cifra para o mês desde o começo da série histórica, em 2008. O crescimento foi de 4% em relação ao mesmo período de 2017.

5,3%

foi o aumento de faturamento real de 2018. As 16 regiões do Estado apresentaram índices de crescimento anual de vendas.

12,9%

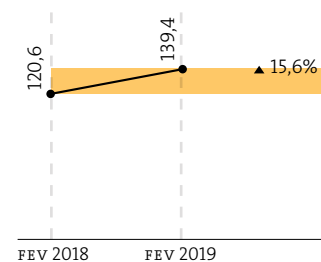
foi o aumento nas vendas das lojas de móveis e decoração, segmento com maior incremento entre os analisados.

FONTES: FecomercioSP

CONFIANÇA NO FUTURO

O Índice de Confiança do Consumidor (ICC) paulistano avançou pelo sétimo mês consecutivo, atingindo 139,4 pontos em fevereiro, o maior patamar desde junho de 2013. A assessoria técnica da FecomercioSP recomenda que os varejistas estejam preparados para um cenário de bom movimento nas vendas e mantenham o estoque alinhado e em condições de competitividade nos próximos meses, já que o índice de expectativas registrou 157,5 pontos, numa escala que vai de 0 a 200. O dado aponta a propensão dos consumidores paulistanos para o consumo de bens duráveis, aqueles ligados ao crédito.

ÍNDICE DE CONFIANÇA DO CONSUMIDOR (em pontos)



ÍNDICES E SEGMENTAÇÕES (em pontos)	FEV 2019	JAN 2019	FEV 2018	VARIAÇÃO MENSAL	VARIAÇÃO FEV 18/FEV 19
Índice de Confiança do Consumidor	139,4	128,6	120,6	8,4%	15,6%
Índice das Condições Econômicas Atuais	112,2	96,3	99,1	16,6%	13,3%
Índice de Expectativas do Consumidor	157,5	150,2	134,9	4,8%	16,8%

presidente Abram Szajman **superintendente** Antonio Carlos Borges **assessoria técnica** Altamiro Carvalho, Ana Paula Locoselli, Cristiane Cortez, Juliana D. R. Motta Oses, Júlia Ximenes, Kelly Carvalho, Paula Galhardo e Sarina Sasaki Manata **coordenação editorial e produção** TUTU **diretor de conteúdo** Fernando Sacco **editor** Lucas Mota **editora-assistente** Lúcia Helena de Camargo **diretores de arte** Clara Voegeli e Demian Russo **editora de arte** Carolina Lusser **designers** Laís Brevilheri e Paula Seco **assistentes de arte** Pedro Silvério e Tiago Araujo **revisão** Flávia Marques **colaboraram nesta edição** Ana Maria Ribeiro, Filipe Lopes e Raíza Dias

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
AQUI TEM A FORÇA DO COMÉRCIO

FECOMERCIO SP

