

FINANCIAMENTO

Governo do Estado oferece crédito para pequenos negócios

PÁGINA 3

SIMPLIFICAÇÃO

Acesso facilitado ao certificado digital na junta comercial

PÁGINA 4

ARTIGO

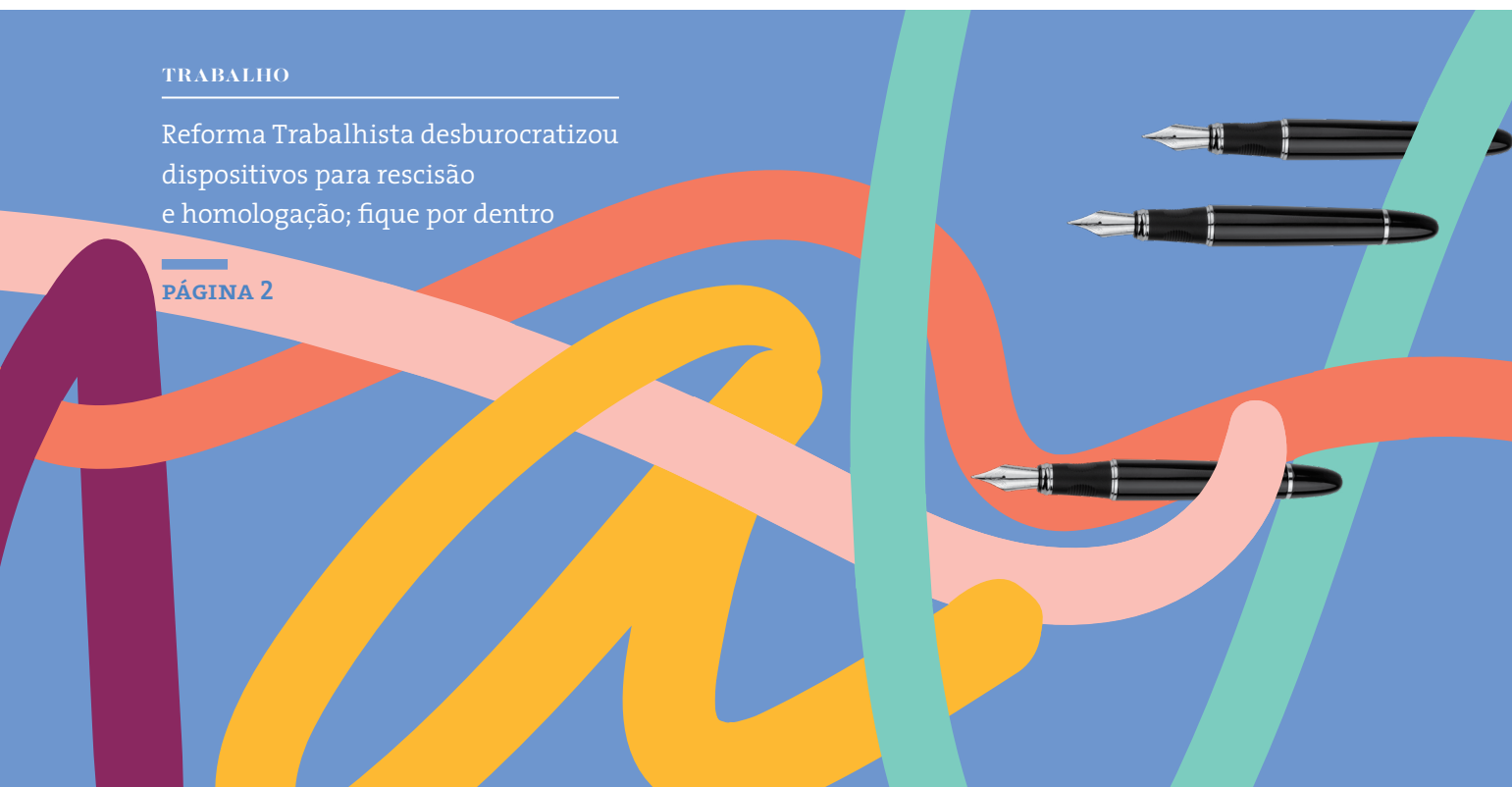
Eventos temáticos rendem negócios e impulsionam economia

PÁGINA 6

TRABALHO

Reforma Trabalhista desburocratizou dispositivos para rescisão e homologação; fique por dentro

PÁGINA 2



Menos burocracia na rescisão contratual

TRABALHO · Reforma Trabalhista tornou a homologação facultativa; empresa deve seguir convenção coletiva de trabalho da categoria

O momento da rescisão contratual é delicado tanto para empresas quanto para funcionários. E com as novas regras estabelecidas pela Reforma Trabalhista, em 2017, é preciso atenção redobrada em relação às obrigações e isenções trazidas pela nova lei, para que o término do contrato de trabalho e o acerto de contas ocorram da melhor maneira possível para ambas as partes, sem geração de pendências futuras.

Todas as formas de rescisão previstas antes da Reforma Trabalhista (por justa causa, sem justa causa, iniciativa do empregado, fim de contrato temporário ou com prazo determinado, rescisão indireta ou por culpa recíproca e Plano de Demissão Voluntária – PDV) continuam em vigor. Entretanto, a nova lei trouxe a possibilidade de acordo entre empregado e empregador quanto ao fim da relação de trabalho. Nesse caso, a empresa deve pagar somente as metades do aviso-prévio, se for indenizado, e da multa sobre o saldo do FGTS (20% em vez de 40%). As demais verbas devem ser pagas integralmente. Nesse tipo de demissão, o saque do FGTS fica limitado a 80% dos valores depositados e não há direito a seguro-desemprego.

O empresário tem até dez dias corridos depois do término do contrato de trabalho para efetuar o pagamento dos valores ao ex-colaborador. É importante lembrar que o contrato de trabalho é en-

cerrado após o aviso-prévio. Se esse período não for trabalhado, os dez dias contam a partir da notificação da demissão.

COMO FUNCIONA

A homologação, que consiste no comparecimento do funcionário ao sindicato da sua categoria profissional para assinar a documentação referente à rescisão do contrato de trabalho, tornou-se facultativa com a Reforma Trabalhista (2017) – desde que não seja obrigatória pela Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) da categoria.

A vantagem da rescisão contratual realizada na empresa é tornar a demissão mais célere, eliminando a burocratização. Convém reforçar a importância de o empreendedor seguir rigorosamente as regras da CCT da categoria profissional, a fim de evitar eventuais penalidades relacionadas a erros de cálculos nas verbas rescisórias.

A legislação determina ainda que, ao fim do contrato laboral, o empregador providencie a anotação na Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) do funcionário e comunique o desligamento aos órgãos competentes.

Quer saber mais sobre rescisão contratual e jornadas de trabalho? A FecomercioSP produziu um conteúdo especial, bem detalhado e didático, sobre as jornadas especiais de trabalho e todas as alterações trazidas pela Reforma Trabalhista. ●

DESLIGAMENTO COM ACORDO

50%

do aviso prévio, se for indenizado

20%

da multa sobre o saldo do FGTS



SAIBA MAIS SOBRE AS JORNADAS ESPECIAIS

Financiamento sem complicação

CRÉDITO · Pouco conhecida, linha de financiamentos DesenvolveSP oferece vários programas e fundos voltados aos empresários, de forma rápida e online

São raras as ofertas de crédito dos grandes bancos voltadas a micros e pequenas empresas, que têm dificuldades em oferecer as garantias requeridas. Apesar disso, existe um programa pouco conhecido pela maioria dos empreendedores. O DesenvolveSP, do Governo do Estado de São Paulo, pode ser uma saída para os pequenos conquistarem crédito sem burocracia. As linhas de crédito abrangem áreas diversas de varejo, turismo, franquias, tecnologia, sustentabilidade, comércio exterior, entre outras.

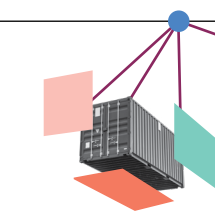
No setor de turismo, há o FungeTur (Fundo Geral do Turismo) que conta com recursos do Ministério do Turismo para captação entre R\$ 20 mil e R\$ 30 milhões. Para investimento na área de turismo, o programa oferece financiamento de até 80% dos recursos necessários para a concepção do negócio, com taxa de juros de 0,49% ao mês e prazo de pagamento em até 120 meses (já inclusos os 60 meses de carência). As únicas obrigações: a empresa deve ser sediada no Estado de São Paulo e constar no Cadastro de Prestadores de Serviços Turísticos (Cadastur).

A linha de crédito destinada à concepção de franquias oferece recursos para a abertura da empresa (até R\$ 600 mil), com juros mensais de 0,33% + taxa Selic; e prazo de pagamento em até 60 meses, incluindo os 12 meses de carência.

Para reforma, compra de equipamentos e modernização das empresas, a taxa de juros é de 0,41% ao mês, com prazo de pagamento em até 60 meses, também já inclusa a carência de 12 meses.

A título de comparação, no mercado financeiro, os juros do empréstimo com garantia de investimentos superam 1% ao mês. ●

LINHA DE CRÉDITO	JUROS MENSAIS	PRAZO PARA PAGAMENTO
REFORMA E COMPRA DE EQUIPAMENTOS	0,41%	60 MESES
FRANQUIAS	0,33% + TAXA SELIC	60 MESES
TURISMO	0,49%	120 MESES



Conhecer legislação local é diferencial na exportação para os EUA

INTERNACIONAL · Diferentemente do Brasil, regras norte-americanas são estaduais

A aproximação dos governos do Brasil e dos Estados Unidos cria a expectativa de que o fluxo comercial entre ambos cresça. Embora o mercado norte-americano já seja o segundo principal destino das exportações brasileiras, especialistas ressaltam que há bastante espaço para pequenas e médias empresas internacionalizarem seus negócios no maior país da América do Norte.

Ao contrário do Brasil, boa parte da legislação norte-americana varia conforme o Estado. “Entender as normas do local onde se entra é fundamental. Por isso, quando se trata de Estados Unidos, o empreendedor deve buscar um escritório de advocacia do Estado para o qual vai internacionalizar o seu negócio ou produto”, recomenda o head da Boston Innovation Gateway, braço de internacionalização da consultoria de inovação IXL Center no Brasil, Fernando Ribeiro.

Ribeiro indica que, nos EUA, o empresário comece por Estados menos visados, em vez de encarar a alta concorrência de Nova York e Califórnia. O CEO da consultoria contábil e jurídica Drummond Advisors, Pedro Drummond, alerta que negócios internacionais acarretam implicações tributárias no exterior e no território de origem da empresa. “O empreendedor tem de buscar uma consultoria que olhe os dois países, para auxiliar contábil e juridicamente”, diz. ●

PARA MAIS INFORMAÇÕES:

internacional@fecomercio.com.br | (11) 3254-1761



SAIBA COMO IDENTIFICAR POTENCIAIS MERCADOS NO EXTERIOR

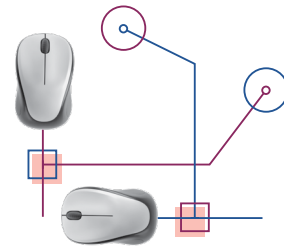
Mais agilidade na certificação digital

DESBUROCRATIZAÇÃO · Expectativa é que medida facilite o registro de empresas e reduza custos para empresários

Desde 27 de março, quando foi publicada no Diário Oficial da União a Instrução Normativa n.º 57, da Secretaria Especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital, os empresários estão autorizados a utilizar qualquer tipo de certificação digital para a assinatura de atos perante as juntas comerciais. Segundo o Ministério da Economia, a medida pode facilitar o registro de empresas e reduzir custos para empresários.

A instrução substitui a exigência do tipo A3 (disponível em *tokens* ou cartões, com validade de um a três anos). O custo entre os diversos tipos de certificação digital varia, essencialmente, em função do armazenamento – na nuvem, no computador ou no aparelho celular, ou em dispositivos específicos, como *tokens* e cartões inteligentes – e do prazo de validade, que pode ser de um a cinco anos.

Outra novidade da IN n.º 57 é a permissão do envio pela internet de documentos digitalizados, desde que acompanhados de declaração de autenticidade. O envio de documentos por meio eletrônico torna o processo de abertura de empresas mais rápido e contribui para um ambiente mais favorável a empreendedores e investidores no Brasil, pois dispensa protocolos físicos, evita duplicidade de procedimentos e reduz deslocamentos. ●



Curtas

3 Folha de pagamento no eSocial

O eSocial entrará, em julho, na fase 3 para o grupo 3, que integra micros e pequenas empresas do Simples Nacional, empregadores pessoas físicas (exceto domésticos), produtor rural pessoa física e entidades sem fins lucrativos. Até 10 de julho as empresas desse grupo são obrigadas a enviar informações relativas à folha de pagamento (eventos periódicos), S-1200.



PARA MAIS
INFORMAÇÕES SOBRE
O E-SOCIAL, ACESSE

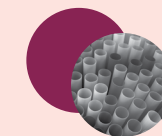


Fique atento aos preços

Para que uma empresa se mantenha competitiva no mercado, um dos diferenciais é uma formação de preços dos produtos adequada ao negócio. Para isso, o comerciante deve ter o conhecimento completo dos gastos e das despesas operacionais. É preciso se atentar aos custos diretos (mão de obra e fornecedores), aos fixos (salários, impostos, entre outros) e aos indiretos (manutenção de equipamentos, horas extras, etc). Depois disso, o empresário deve descontar esses gastos da receita gerada para definir quanto cada produto ou serviço deve custar para cobrir as despesas fixas e obter lucro.



PARA MAIS INFORMAÇÕES
SOBRE FORMAÇÃO DE
PREÇOS, ACESSE



Proibição de canudos plásticos em SP

A Câmara Municipal de São Paulo aprovou em abril o projeto de lei (PL 99/2018) que proíbe o fornecimento de canudos de plástico por hotéis, restaurantes, bares, padarias, entre outros estabelecimentos comerciais, inclusive casas noturnas e eventos musicais de qualquer espécie. No momento, o projeto aguarda sanção do Executivo Municipal, e, se aprovado, os empresários terão 180 dias para se adaptarem à norma. Mesmo que os clientes solicitem, os estabelecimentos não podem oferecer canudos de plástico. Para não sofrer com multas, o empresário deve acompanhar a tramitação da lei e atendê-la. Opcionalmente, a recomendação da FecomercioSP é que, no lugar de descartáveis, o empresário tenha, para ofertar aos clientes, canudos da linha de bens duráveis (aço inox, bambu, vidro etc.), que devem ser higienizados após cada uso.



MAIS INFORMAÇÕES SOBRE
O ASSUNTO NO PORTAL
FECOMERCIO-SP

SOU SENAC EAD

CURSOS SENAC EAD:

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

publicis



O MELHOR ENSINO A DISTÂNCIA DO PAÍS.

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

Eventos temáticos podem render bons negócios

O Estado São Paulo é reconhecido pelo turismo de negócios. De acordo com dados da Embratur, 80% das grandes feiras, convenções e congressos realizados no Brasil ocorrem em terras paulistas. Além disso, os eventos temáticos – culturais, esportivos e gastronômicos – atraem pessoas de todas as regiões para a capital, impulsionando a economia local e estimulando a competitividade das empresas. A Beauty Week e a Restaurant Week são dois grandes exemplos.

Esses eventos oferecem combos de serviços aos clientes a preços menores do que os praticados normalmente, proporcionando ao consumidor a possibilidade de conhecer estabelecimentos aos quais talvez não fosse em condições normais. Essa é a grande oportunidade para fidelizar a clientela e ganhar visibilidade no mercado. Ao oferecer produtos de qualidade e excelência no atendimento, o empreendedor aumenta suas chances de sucesso. Segundo os organizadores dos eventos, o fluxo de clientes chega a aumentar cerca de 30% nos estabelecimentos participantes.

E ganha não somente o negócio que participa do evento, mas outros serviços ligados à atividade também são impactados de forma positiva – como os estacionamento, produtores e prestadores de serviços locais –; ou seja, toda cadeia produtiva é beneficiada.

Todos os portes de empresas podem participar de determinado evento temático (que esteja ligado à sua atividade). Para tanto, é preciso fazer um cadastro no site dos organizadores dos respectivos

eventos, informando dados da empresa, tíquete médio, entre outras informações. Também é importante um planejamento para identificar o que pode oferecer de atrativo para o cliente nos respectivos combos e capacitar os seus colaboradores para prestar um atendimento excelente ao consumidor, aumentando, assim, as perspectivas de fidelização.

A expectativa é de que esses eventos se expandam ao longo dos anos, inclusive para determinados nichos de mercado (moda *plus size*, produtos para cabelos afro, veganos, terceira idade, entre outros). Dessa forma, é preciso identificar uma necessidade do cliente e empreender com criatividade numa perspectiva coletiva.

A realização de eventos temáticos também tem impacto positivo para a arrecadação do governo, considerando que há aumento no fluxo de turistas na cidade, movimentando a economia local como um todo. Tal iniciativa deve ser estimulada em outros municípios do Estado como forma de promover a cultura local e a competitividade das empresas, gerando emprego e renda. ●

KELLY CARVALHO,
assessora econômica da
FecomercioSP

Como funciona uma franquia em home office?



Com baixo custo, flexibilidade de horários, rápido início da operação e redução de despesas, o empreendedor precisa apenas ter acesso a internet, telefone e computador para exercer o seu trabalho. Geralmente, esse modelo de franquia está inserido no universo dos Microempreendedores Individuais (MEIs). No entanto, apesar da praticidade e do conforto, no home office é necessário ter disciplina e planejamento constante para se manter focado no negócio. A opção pela franquia de menor porte

acaba sendo boa para quem quer empreender, uma vez que não exige alto valor de investimento e já tem uma marca consolidada no mercado. Mas é preciso estudar a franquia que pretende adquirir e solicitar um estudo de viabilidade ao franqueador. O prazo de retorno de um investimento em micro ou nanofranquia acaba sendo menor do que em uma empresa independente, variando entre 24 e 60 meses, uma vez que o suporte da franqueadora amadurece o negócio em um tempo menor. ●

KELLY CARVALHO,
assessora econômica da FecomercioSP



SAIBA MAIS
SOBRE FRANQUIAS

eSocial, PCMSO e PPRA: vamos simplificar?

Chegou a hora de facilitar a sua vida na hora de obter os exames exigidos pelo PCMSO e pelo PPRA e ainda cumprir as obrigações do eSocial com praticidade e eficiência. Para isso, a FecomercioSP firmou uma parceria com uma das empresas mais bem-conceituadas do segmento.

DÁ SÓ UMA OLHADA NA NOSSA SOLUÇÃO:

- médicos altamente qualificados;
- clínicas próximas à sua empresa;
- contratação avulsa ou de pacotes, de acordo com a sua necessidade.



Evite complicações com o eSocial, garanta o bem-estar do seu funcionário e tenha uma solução completa para sua empresa, independentemente do porte.

Ligue agora para (11) 3254-1700 ou envie um e-mail para negocios@fecomercio.com.br

ATENÇÃO AOS ESTOQUES

A freada no otimismo dos empresários em relação às vendas futuras levou a uma pausa na reposição de estoque. Ainda assim, o Índice de Estoques (IE) avançou 1,5%, ao passar de 119,5 pontos em março para 121,3 pontos em abril. No atual período de incertezas, a FecomercioSP não recomenda que o comerciante aumente o estoque com receio da inflação, pois esse cenário eleva juros, encarecendo a manutenção e reduzindo o capital de giro da empresa

5,9%

foi o crescimento do índice de estoques em relação ao mesmo período do ano passado

MOMENTO PARA PROMOÇÕES E DESCONTOS

A maioria das famílias paulistanas (58,6%) acredita que não é um bom momento para compra de itens de maior valor e que necessitem de financiamento com cartão de crédito, carnês e outras modalidades de pagamento em longo e médio prazos. Com isso, o Índice de Consumo das Famílias (ICF) recuou 3,5% em abril e voltou à área de insatisfação, ao atingir 99,8 pontos. Para contornar o problema, a indicação da FecomercioSP é que o comerciante lance mão de promoções e descontos, mesmo que seja necessário diminuir a margem de lucro.

INTENÇÃO DE CONSUMO DAS FAMÍLIAS	ABR-18	MAR-19	ABR-19	ABR/MAR (%)	ABR/ABR (%)
EMPREGO ATUAL	112,0	122,4	119,0	-2,8%	6,3%
PERSPECTIVA PROFISSIONAL	114,6	123,9	121,2	-2,2%	5,7%
RENDA ATUAL	103,1	113,1	113,1	0,0%	9,7%
ACESSO AO CRÉDITO	94,0	101,9	99,4	-2,5%	5,7%
NÍVEL DE CONSUMO ATUAL	61,7	69,0	67,7	-1,9%	9,7%
PERSPECTIVA DE CONSUMO	96,5	112,1	104,3	-7,0%	8,0%
MOMENTO PARA DURÁVEIS	68,1	81,8	74,2	-9,3%	9,0%
ICF	92,9	103,5	99,8	-3,5%	7,5%

presidente Abram Szajman **superintendente** Antonio Carlos Borges **assessoria técnica** Ana Paula Locoselli, Aleksandra Ricci, Cristiane Cortez, Edilene Soares, Juliana Motta, Júlia Ximenes, Kelly Carvalho, Natália Tafarello, Paula Moura, Paula Tateishi e Thiago Freitas **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** Paula Seco, Pedro Silvério e Tiago Araujo **revisão** Flávia Marques e Bruna Baldini **colaboraram nesta edição** 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