

## TRIBUTOS

Reoneração da folha de  
salário para 39 setores

**PÁGINA 3**

## GESTÃO

CRMs gratuitos para gerenciar  
relação com clientes

**PÁGINA 4**

## CURTAS

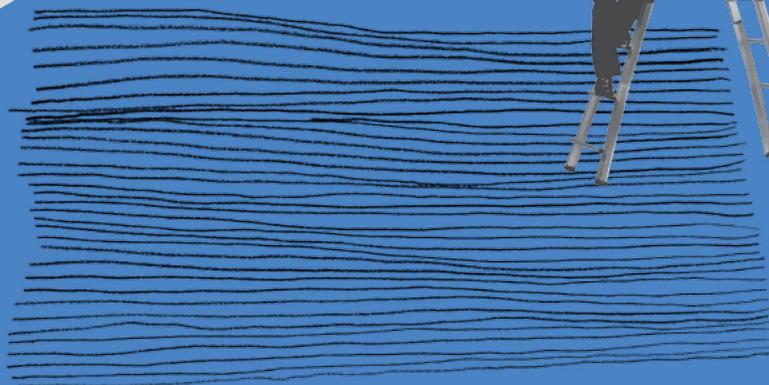
Confira as mudanças no  
cronograma do eSocial

**PÁGINA 5**

## FISCALIZAÇÃO

Programa “Nos Conformes”  
pretende fomentar ambiente  
de confiança entre contribuinte  
e Fisco paulista

**PÁGINA 2**



# Regularidade com Fisco terá benefícios

FISCALIZAÇÃO · Programa “Nos Conformes” fomenta ambiente de confiança entre contribuinte e administração tributária



Em vigor desde 7 de abril, o Programa de Estímulo à Conformidade Tributária (Lei Complementar n.º 1.320/18), batizado de “Nos Conformes”, foi criado pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo (Sefaz-SP) com o objetivo de construir um ambiente de confiança recíproca entre o contribuinte e a administração tributária.

Com o programa, o Estado pretende melhorar a cobrança de impostos, atuando para a simplificação tributária, a uniformidade e a coerência na aplicação da legislação e para o desenvolvimento e aperfeiçoamento de sistemas de informação e melhoria da tecnologia aplicada aos processos, além da revisão destes com foco no aprimoramento dos serviços e na integração das funções do Fisco com demais áreas da Sefaz-SP, entre outras medidas.

Em outra frente, o programa investirá na transparência e melhoria do relacionamento entre o contribuinte e o Fisco estadual, que terá uma postura menos punitiva e mais orientadora. O novo sistema conseguirá identificar irregularidades e notificará o contribuinte para que regularize sua situação, antes de partir para a autuação.

Para orientar esse novo conceito de relacionamento, a Sefaz-SP está classificando os contribuintes de acordo com o perfil de risco, com base em três critérios: adimplência ou inadimplência com o Fisco paulista; inconsistência

entre as emissões de notas fiscais e as declarações prestadas; e regularidade tributária de seus fornecedores.

Foram criadas as faixas de risco A+, A, B, C, D e E, além de NC (“não classificado”). Nessa escala, o perfil de menor risco de desconformidade fiscal é o “A+”, e o de maior risco, o “E”. Com base nessa classificação, a ideia do Estado é simplificar o dia a dia daqueles que cumprem com suas obrigações tributárias e orientar os que têm dificuldade, mas tentam cumprir. Para esses “bons pagadores”, o sistema prevê uma série de benefícios, estimulando a adesão ao programa. Para os classificados na base dos perfis de riscos, ou seja, aqueles que descumprem as obrigações tributárias, especialmente os devedores contumazes, que ferem a justa concorrência, a Sefaz-SP reserva uma postura mais rigorosa com o objetivo de incentivá-los a entrar em conformidade.

O programa será implementado de forma gradual até o fim deste ano. Toda a execução do “Nos Conformes” deve ser acompanhada pelo Conselho Estadual de Defesa do Contribuinte (Codecon), do qual a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) faz parte.

O conselho receberá relatório semestral sobre as providências adotadas no âmbito do programa e poderá sugerir aprimoramentos e oferecer apoio à divulgação dos resultados. ●

## 80%

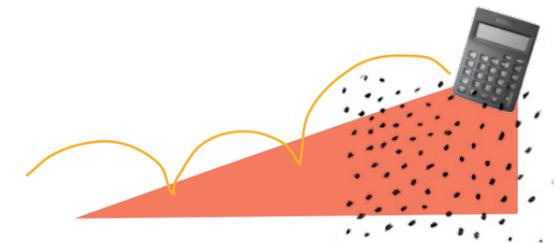
dos contribuintes paulistas devem integrar os perfis de menor risco de desconformidade fiscal (A+, A, B e C), criados pela Sefaz-SP

## 4 mil

servidores, na primeira etapa do programa farão gestão do sistema, governança, autorregularão, cobrança e orientação, com metas mensais e relatórios semestrais, a serem publicados pela Sefaz-SP

# A conta do imposto vai ficar mais alta

TRIBUTOS · Lei da Reoneração da folha de salário atinge 70% dos setores que podiam se beneficiar de subsídio



Com entrada em vigor prevista para 1º de setembro, a Lei da Reoneração da Folha de Salário (Lei n.º 13.670/2018) atinge 70% dos setores da economia que eram beneficiados pela legislação anterior (Lei n.º 12.546/2011, alterada pela Lei n.º 13.161/2015).

Com essa mudança, apenas as empresas dos setores de calçados, call center, comunicação, confecção/vestuário, construção civil, de construção e obras de infraestrutura, couro, fabricação de

veículos e carrocerias, máquinas e equipamentos, proteína animal, têxtil, tecnologia da informação, tecnologia de comunicação, projeto de circuitos integrados, transporte metroferroviário de passageiros, transporte rodoviário coletivo e transporte rodoviário de cargas podem ainda recolher o imposto com alíquotas de 2,5% a 4,5% sobre o valor da receita bruta até o fim de 2020.

Outros 39 setores da economia perderam o benefício e voltarão a contribuir para

o INSS sobre a folha de salário com alíquota de 20% mensal a partir de 1º de setembro. Para os que continuam tendo direito ao benefício, vale observar que a alíquota de 4,5% sobre a receita bruta só é vantajosa se a folha de pagamento representar acima de 22,5% do faturamento. Já no caso da alíquota de 2,5%, passa a ser uma opção atraente apenas se a folha de pagamento representar acima de 12,5% do faturamento, de acordo com o Informe n.º 151/2015 da FecomercioSP, enviada aos sindicatos filiados. ●

# Fique de olho em nova norma da Cetesb

SUSTENTABILIDADE · Precisa de licença de operação? Verifique se sua empresa deve ter sistema de Logística Reversa

Começa a valer a partir de 3 de outubro a nova regra da Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb) que obriga empresas que fabricam, importam, distribuem ou comercializam certos produtos a comprovar a participação em sistema de Logística Reversa para obter ou renovar a licença ambiental de operação. Entram nessa exigência produtos como bateria automotiva; embalagens de agro-

tóxico, de óleo lubrificante automotivo e de tinta imobiliária (com filme seco de tinta em seu interior, sem acúmulo de resíduo de tinta líquida); lâmpadas fluorescentes, de vapor de sódio e mercúrio e de luz mista; óleo lubrificante usado e contaminado; pilha e bateria portátil; e pneus.

Alguns produtos e áreas inferiores a 10 mil metros quadrados têm mais tempo para adaptação. São os casos de embalagem de alimento, de bebida, de produto de higiene pessoal, perfumaria e cosmético, de produto de limpeza e afins; filtro de óleo lubrificante automotivo; medicamento de uso humano, vencidos ou em desuso; óleo comestível; e produtos eletrodomésticos e seus componentes com tensão até 240 Volts.

A empresa pode aderir a um sistema de Logística Reversa com termo de com-

promisso (TC) vigente, com obrigações e responsabilidades já instituídas; ou estruturar, implementar e operacionalizar um novo sistema, individual ou coletivo. A FecomercioSP aderiu a três TCs: pilhas e baterias portáteis, baterias de chumbo-ácido e produtos eletroeletrônicos ( <http://www.fecomercio.com.br/projeto-especial/logistica-reversa>). Veja a relação completa de TCs vigentes no Estado de São Paulo no link: <http://cetesb.sp.gov.br/logisticareversa/termos-de-compromisso-de-logistica-reversa/fase-2-termos-de-compromisso-para-a-logistica-reversa-de-residuos-pos-consumo-2015-em-andamento/>.

Vale lembrar que os sistemas de Logística Reversa são autônomos, isto é, cada tipo de produto tem o seu. Assim, há empresas que devem aderir a vários TCs ou ter inúmeros sistemas de Logística Reversa. ●



## Aliado valioso para fidelizar a clientela

GESTÃO · Opções de CRMs, ferramentas de gerenciamento de relacionamento com o cliente, que não pesam no bolso

Os CRMs (Customer Relationship Management) são ferramentas de marketing que capturam e conectam dados cadastrais e de hábitos de consumo das pessoas que orbitam canais disponíveis do seu estabelecimento (redes sociais, site, WhatsApp, visita à loja física, etc.). Cruzando essas informações, é possível qualificar contatos, antecipar desejos e necessidades do consumidor e direcionar campanhas de marketing. E o melhor é que existe um número considerável de plataformas gratuitas para implementar a gestão de relacionamento com clientes. Veja algumas opções:

**Hubspot** (em português) – Permite armazenamento de dados e até 1 milhão de contatos. Gerencia contatos, rastreia oportunidades e pode até fechar vendas (<https://br.hubspot.com/>).

**Bitrix24** (em português) – Até 12 usuários e 5 GB de armazenamento. Permite gerenciamento de projetos, de tempo e de tarefas. É possível compartilhar conteúdos e mensagens, facilitando a comunicação e o agendamento de próximas oportunidades (<https://br24.io/bitrix24/>).

**Zoho CRM** (em português) – Até três usuários, 1 GB de armazenamento e 25 mil contatos. Gerencia contatos e projetos de vendas; emite notificações em tempo real e possui ferramenta para automação de vendas (<https://www.zoho.com>).

O marketing digital pode ser decisivo. Não perca a chance de conhecer melhor esse universo e conte com a assessoria técnica da FecomercioSP para ajudar no que for preciso. ●



## Tecnologia impulsiona novos modelos de negócios

INOVAÇÃO · As mudanças estão na forma de vender, comprar, trocar, apresentar o produto e planejar vendas, entre outras

No mundo dos negócios, a internet tem permitido inovações, facilidades e a disseminação de novas ideias, criando tendências e comportamentos diferentes. As mudanças estão na forma de vender e comprar, na maneira de apresentar o produto, no sistema de trocas, na programação das vendas. As mídias sociais se tornaram instrumentos de grande importância na estratégia de divulgação e permitem publicações personalizadas, observando o nível de renda ou idade, em regiões específicas. Empresas varejistas aderiram à demanda e oferecem aos consumidores alternativas como a de comprar na internet e retirar o produto na loja.

Mais que isso, essa tecnologia está, em grande parte, possibilitando a formação de novos negócios. Com os aplicativos, por exemplo, surgem empresas que se valorizam rapidamente, nem sempre seguindo os moldes tradicionais, com estrutura física, horário de trabalho específico e funcionário registrado. O empregador pode estar em uma localidade diferente da dos funcionários, trabalhando em regime home office.

Sem barreiras regionais, o mundo pode virar seu cliente. A demanda se expande quando o produto é de interesse geral, independentemente do público e dos hábitos locais. Um curso virtual pode ser oferecido em várias regiões, que muitas vezes não teriam acesso ao conteúdo, ou até mesmo em outros países. Estudar online é uma prática que está ganhando novos adeptos a cada dia, tanto pela comodidade e praticidade como pelo custo.

No universo da economia colaborativa, aplicativos sugerem serviços nunca antes ofertados. Exemplos de modelos inovadores não faltam: Netflix, que desmoronou as locadoras de vídeo; o Dropbox, com teste seguido de assinatura; a proposta *on demand*, base de empresas de transporte, como a Uber; o sistema *market-place*, utilizado pelo Mercado Livre, com grande variedade de produtos/serviços, facilitando transações comerciais; e de acesso à propriedade, casos do Airbnb e do Zipcar, entre outros.

Muitas novidades ainda estão por vir. Portanto, o empresário precisa estar atento às mudanças e buscar formas de se adaptar a essa nova realidade. ●

## Curtas

### Afixação de placas nos estabelecimentos



Em junho, duas novas placas passaram a ser obrigatórias nos estabelecimentos. A Lei Estadual n.º 16.762/2018 estipula a afixação de cartaz com os seguintes dizeres: “Lei Estadual n.º 14.187/2000 pune administrativamente os atos de discriminação racial no Estado de São Paulo. Denuncie”. A Lei Estadual n.º 16.756/2018 define a inclusão do símbolo mundial da conscientização sobre o transtorno do

espectro autista (fita “quebra-cabeça”) nas placas de atendimento prioritário. Com essas, atualmente os estabelecimentos são obrigados a afixar um total de 17 placas. Confira a lista completa no portal da FecomercioSP: <http://www.fecomercio.com.br/noticia/fecomerciosp-orienta-empresarios-sobre-principais-placas-e-cartazes-obrigatorios-para-o-comercio-1>.

### Confira mudanças no cronograma do eSocial

Diante das dificuldades enfrentadas principalmente pelas pequenas empresas, as ME, EPP e MEI, que fazem parte do segundo grupo, agora podem, facultativamente, implantar a primeira e a segunda fases (previstas para iniciar em julho e setembro, respectivamente)

a partir de 1º de novembro, junto com a terceira fase. Contudo, dada a complexidade de dados envolvidos, o empresário deve ponderar com cautela para evitar acúmulo de informações a serem enviadas em novembro. Confira o cronograma completo na tabela.

FASE	EVENTOS	1ª GRUPO	2ª GRUPO	2ª GRUPO	3ª GRUPO	4ª GRUPO
		Empresas com faturamento superior a R\$ 78 milhões	Demais empregadores e contribuintes (exceto MEI, ME e EPP)	MEI, ME e EPP	Administração pública	Segurado especial e pequeno produtor rural pessoa física
1ª	Informações sobre empregador (cadastros do contribuinte e tabelas) – S-1000 a S-1080 exceto S-1060 e S-1065	8/1/2018 e atualizados desde então	16/7/2018 e atualizados desde então	16/7/2018 e atualizados desde então ou 1º/11/2018	14/1/2019 e atualizados desde então	14/1/2019 e atualizados desde então ou 1º/5/2019
2ª	Informações sobre trabalhadores e vínculos com os empregadores (eventos não periódicos) – S-2190 a S-3000 exceto 2210, S-2220, S-2240 e S-2245	1º/3/2018	1º/9/2018	1º/9/2018 ou 1º/11/2018	1º/3/2019	1º/3/2019 ou 1º/5/2019
3ª	Envio da folha de pagamento (eventos periódicos) – S-1200 a S-1300	1º/5/2018, referentes aos fatos ocorridos a partir dessa data	1º/11/2018, referentes aos fatos ocorridos a partir dessa data	1º/11/2018, referentes aos fatos ocorridos a partir dessa data	1º/5/2019, referentes aos fatos ocorridos a partir dessa data	1º/5/2019, referentes aos fatos ocorridos a partir dessa data
4ª	Informações de segurança e saúde do trabalhador (eventos S-1060, S-1065, S-2210, S-2220, S-2240 e S-2245) Substituição da GFIP	Janeiro/2019	Janeiro/2019	Janeiro/2019	Julho/2019	Julho/2019

## A Reforma Tributária possível

**I**nfelizmente, neste momento da vida política brasileira, não há espaço para uma Reforma Tributária como seria necessária para o País crescer em níveis desejados e muito menos se deve esperar uma redução na atual carga tributária. Essa foi a conclusão de recente encontro sobre as necessidades e possíveis reformas a serem levadas a efeito pelo atual governo.

A boa notícia é que, nos próximos meses, também não haverá espaço para novos impostos nem o retorno de alguns tributos antigos, como ainda defendem alguns técnicos do governo. O Estado terá de buscar outros mecanismos para enfrentar gastos públicos e economizar nas despesas.

Diante desse cenário, fica a pergunta: qual Reforma Tributária será possível? A resposta está na simplificação do sistema de arrecadação fiscal. Reduzir a burocracia e o tempo gasto nas obrigações acessórias já será um grande ganho para o bolso do contribuinte.

Hoje, o contribuinte enfrenta a burocracia fiscal nas três esferas de governo: União, Estados e municípios. Significa dizer que a simplificação do sistema evitaria a redundância das informações exigidas pelas várias instâncias fiscais. O sistema eletrônico introduzido pelo Sped fiscal pode contribuir para essa simplificação. Isso porque ele permite que a informação fiscal enviada para uma instância da máquina governamental possa ser compartilhada com outras instâncias fiscais, sem a necessidade da intervenção direta do contribuinte.

Hoje, pela falta de visão do Estado fiscalista, o contribuinte está obrigado a repercutir a mesma informação para vários entes de controle fiscal. Ora, com a implantação do Sped, essa informação é encaminhada para uma central, que pode compartilhá-la pelo próprio sistema, sem que o contribuinte precise intervir e gastar tempo e dinheiro para o cumprimento dessa obrigação acessória. Só essa simplificação do sistema já será um ganho para a Reforma Tributária possível, sem a necessidade de mexer na Constituição Federal. Talvez seja necessário, no máximo, alguma legislação ordinária; quando não, apenas normas regulamentadoras.

Isso já seria um ganho enorme para o sistema tributário e uma economia para as empresas, hoje obrigadas a arcar com custos adicionais para cumprir a burocracia fiscal existente.

Essa simplificação tributária já é possível, neste momento, conforme amplo estudo coordenado pelo professor Everardo Maciel e assinado por várias entidades de classe, entre as quais, a FecomercioSP. A economia burocrática seria um bom motivo para se corrigir o caos tributário, que na expressão do professor Fernando Resende, da FGV, deixou de ser sistema para ser uma “colcha de retalhos”. ●

ROBERTO MATEUS ORDINE,  
assessor jurídico do Sincomaco

## Como profissionalizar uma empresa familiar?



Esse é um caminho essencial para as empresas que nascem de iniciativas empreendedoras em núcleos familiares. A profissionalização é a saída para evitar rupturas ou prejuízos. O primeiro passo é identificar todos os processos e definir cargos, determinando a estrutura de cada função e salários, incluindo a previsão de níveis de evolução e critérios para a troca de faixa. Em seguida, identifique as vocações de cada membro da família envolvido no negócio, bem como inaptidões, para colocá-los nos

cargos em que mais poderão contribuir. Faça um planejamento para as funções de cada área, defina metas, trace planos de avaliação de desempenho e adote a meritocracia. Para garantir o desenvolvimento profissional da equipe, implante um programa de treinamento, com metas para cumprimento das etapas dos cursos. Vale lembrar que contar com uma consultoria especializada para elaborar e realizar todo esse processo pode ser decisivo para garantir neutralidade e sucesso da transição. ●

FERNANDA DELLA ROSA,  
assessora econômica da FecomercioSP

## CURSOS EAD SENAC

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

[www.ead.senac.br](http://www.ead.senac.br)

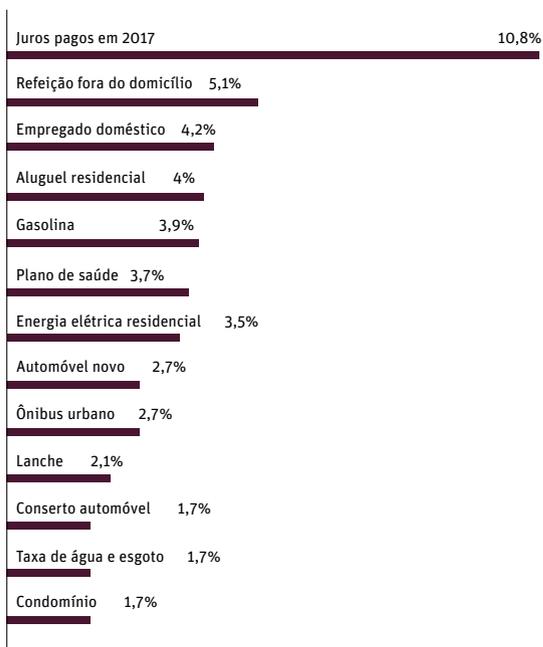
**Senac**  
O MELHOR ENSINO  
A DISTÂNCIA DO PAÍS.

## BRASILEIRO GASTA MAIS COM JUROS DO QUE COM PLANO DE SAÚDE

É o que indica estudo dos impactos recentes do crédito sobre as empresas e famílias no Brasil, realizado pela FecomercioSP. A despesa com juros consome uma fatia grande do orçamento familiar, como mostra o gráfico ao lado.

**R\$ 354,8 bi**  
foi quanto as famílias brasileiras pagaram em juros em 2017

## PARTICIPAÇÃO NA RENDA DAS FAMÍLIAS – EM %



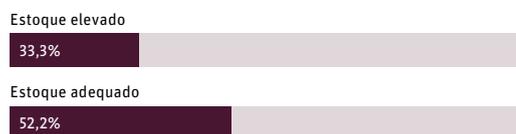
## ATENÇÃO REDOBRADA COM O ESTOQUE

O Índice de Estoques (IE) do varejo paulistano caiu pelo terceiro mês consecutivo, passando de 107,1 (junho) para 105 pontos (julho), sinalizando que a realidade relatada pelos empresários entrevistados para a elaboração do indicador está longe do ideal [veja gráfico]. Considerando que no início do segundo semestre o movimento é mais fraco, é recomendável cautela na definição das metas de venda e, portanto, na aquisição de mercadorias.

## IDEAL



## REALIDADE (dados de julho/2018)



**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](http://www.fecomercio.com.br)

**Senac** | **Sesc**

AQUI TEM A FORÇA DO COMÉRCIO

**FECOMERCIO SP**