

SUSTENTABILIDADE

Adaptação da empresa à economia de baixo carbono

PÁGINA 4

VAREJO

Consumidor nem sempre tem direito à troca de produtos

PÁGINA 3

PERGUNTE AO CONSULTOR

Entenda as normas para concessão de férias coletivas

PÁGINA 7

VENDAS

As compras de Natal e as liquidações de janeiro oferecem ao varejista oportunidade de promover o equilíbrio do estoque

PÁGINA 2



Momento ideal para promover equilíbrio do estoque

VENDAS · Temporada de compras do Natal e as liquidações de janeiro oferecem janela de oportunidade para melhorar gestão

Apesar de receber menos ênfase do que merece, a gestão dos estoques é de extrema importância para a saúde financeira das empresas, por afetar diretamente o capital de giro. Ter uma quantidade adequada de mercadorias armazenadas evita prejuízos nas operações e garante sustentabilidade dos resultados. Esse cenário é ressaltado no Brasil, país que historicamente tem as maiores taxas de juros à pessoa jurídica no mundo.

Em outubro, 54,3% dos varejistas paulistanos consideravam seu nível de estoques adequado, alta de 2,3 pontos percentuais em relação a setembro. Já a parcela de empresários que declararam ter excesso de mercadorias nas prateleiras atingiu 33,1%, leve recuo de 0,2 ponto percentual na comparação mensal e 1,1 ponto percentual acima do apurado em outubro de 2017.

Tais indicadores estão longe do patamar pré-crise, de 60% e 25%, respectivamente, considerado ideal pela FecomercioSP. A administração adequada de um estoque permite ao lojista planejar bem seus recursos financeiros, resultando em um volume ideal de mercadorias. Com isso, ele não peca nem pela falta nem pelo excesso de itens.

Para quem está precisando ajustar esse balanço, o Natal e o período de liquidações de janeiro oferecem uma boa oportunidade de entrar em 2019 com o nível de estoques equilibrado.

Vale lembrar que o varejo, tão marcado pelas sazonalidades das datas espe-

ciais, vive daqui para frente seu melhor momento para as vendas. O espírito natalino e a injeção do décimo terceiro salário fortalecem a demanda. Basta dizer que o varejo paulista vende até 30% a mais em dezembro do que a média dos outros meses. Um movimento que se espalha para janeiro, época dos clássicos feirões de saldos. Por isso o Natal é uma data tão importante para o comércio como um todo e convém montar estratégias seguras.

Em suma, é a oportunidade para fechar negócios, adaptar estoques, fortalecer o caixa, honrar com compromissos e começar 2019 com as finanças mais equilibradas. Nesse sentido, é essencial planejar muito bem a quantidade adequada de compra de mercadorias e formas de precificação de promoções.

Toda mercadoria possui um ciclo de vida. É preciso girá-lo, ainda que seja por um preço menor. Entretanto, é preciso ter cuidado ao fazer essa redução. Para estipular o preço de venda promocional de forma correta, leve em consideração valor de custo da mercadoria, impostos, despesas fixas, como aluguel e salários; gastos variáveis (água, energia, horas extras, fretes) e o lucro pretendido. É esse último tópico que pode ser reduzido para garantir preço mais competitivo. Em alguns momentos, é preferível girar a mercadoria, com preços menores, sacrificando parte do lucro, a não conseguir desovar o estoque. ●

INDICADORES
DE OUTUBRO

54,3%

dos varejistas paulistanos consideravam seu nível de estoques adequado

33,1%

foi a parcela de empresários que declararam ter excesso de mercadorias nas prateleiras

FONTE: FecomercioSP



Trocas de produtos: regras, direitos e deveres

VAREJO · Pela lei, a política de trocas é uma opção da empresa; comerciante precisa ficar atento ao contrato verbal, que deve ser cumprido

A temporada de fim de ano, com as festas e presentes, costuma gerar às empresas, na sequência, muitos pedidos de troca de produtos. Mas nem sempre o consumidor tem direito à troca. O importante é que as lojas cumpram o Código de Defesa do Consumidor (CDC), que estabelece que as mercadorias devem ser trocadas quando apresentam problemas que as tornem impróprias ou inadequadas ao uso ao qual se destinam. Nesse caso, o consumidor poderá exigir a reparação do vício existente na mercadoria, e os fornecedores têm um prazo de até 30 dias para realizar o reparo.

Se após esse período o problema não for resolvido, o consumidor pode optar pela substituição do produto, restituição da quantia paga ou abatimento do valor na compra de outro artigo. Já no caso de artigos de uso essencial, como medicamentos ou alimentos, o consumidor deve receber imediatamente outro em substituição ou a devolução da quantia paga.

Além das regras do CDC, os varejistas costumam estabelecer ainda uma política de trocas para fidelização dos clientes, possibilitando a substituição de produtos por outros de tamanhos, cores ou modelos diferentes, em determinado período de tempo. Uma vez divulgada, a política funciona como uma espécie de contrato verbal, razão pela qual o cumprimento torna-se obrigatório.

No e-commerce, as regras são as mesmas, com adição do “direito de arrependimento”, que prevê prazo de até sete dias para que o consumidor devolva o produto comprado fora do estabelecimento comercial, ou seja, via internet, telefone ou em domicílio e receba de volta o valor pago, simplesmente porque se arrependeu da compra. Mas os produtos devolvidos não devem conter violações que os inutilizem ou impossibilitem a revenda. ●

O risco da inadimplência para as empresas

FINANÇAS · Redução da capacidade de pagamento das famílias gera preocupação aos empresários; saiba como amenizar os impactos

A Pesquisa de Endividamento e Inadimplência das famílias paulistanas (PEIC), realizada mensalmente pela FecomercioSP, mostra que, entre janeiro de 2012 e setembro de 2018, o percentual de famílias endividadas cresceu de 42,4% para 54,5%; o número de inadimplentes dobrou de 10,5% para 20,6%; e a quantidade de famílias que declaram não ter condições de honrar com seus débitos triplicou de 3,1% para 9,8%.

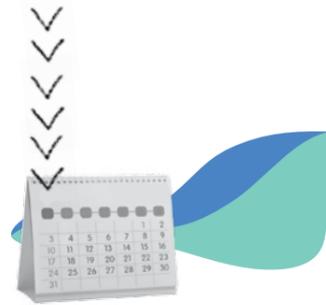
O ambiente de fragilização das finanças pessoais do consumidor serve de alerta para os empresários avaliarem com mais critério o perfil de crédito dos seus clientes. Há risco de se efetuar uma venda e não receber por ela. Isso desregula fluxo de caixa, cria necessidade de capital de giro e influencia no grau de endividamento da própria empresa. Não cuidar dos impactos da inadimplência dos clientes pode trazer sérias consequências à empresa. Veja sugestões de medidas para ajudar a enfrentar esse problema:

- Calcular mensalmente a quantidade de clientes inadimplentes, tempo de dívida e sua proporção ao total de negócios fechados;
- Criar perfil do cliente e suas preferências, formas de pagamento e contagem de atrasos;
- Medir a inadimplência por semana e por mês, para criar um “calendário” de momentos de maior frequência de vendas não pagas;
- Ter canal direto com clientes para cobrar e entender os motivos da inadimplência;
- Dar preferência a vendas por cartões de débito ou crédito;
- Criar tabela com período de atrasos e valor total dos débitos;
- Treinar equipe para realizar negociações;
- Contratar empresas especializadas em cobrança;
- Utilizar serviço de banco de dados de avaliação de crédito;
- Pedir documentos pessoais e comprovantes de endereço e renda nas vendas a prazo. ●



Normas para trabalho aos domingos e feriados

LEGISLAÇÃO · Legislação vigente permite a abertura do comércio aos domingos e feriados, com observância das normas previstas na Convenção Coletiva da respectiva categoria econômica



O trabalho aos domingos e feriados, para o comércio, é autorizado pela convenção coletiva de trabalho celebrada pela FecomercioSP e pela legislação vigente, com exceção dos dias 25 de dezembro (Natal) e 1º de janeiro (Confraternização Universal), e deve seguir regras conforme a modalidade adotada. O descanso pode ocorrer em domingos alternados (sistema 1x1); a cada dois domingos trabalhados (2x1); ou, a cada dois domingos trabalhados, corresponderá o mesmo número de domingos de descanso (2x2). Contudo, convém observar que

o descanso semanal remunerado (DSR) deve ser concedido até o sexto dia consecutivo de trabalho.

O empregador deverá ressarcir as despesas com transporte de ida e volta, sem nenhum ônus ou desconto para o empregado; e, aos domingos, deverá remunerar a hora extra com 60% quando a jornada exceder a carga horária normal de trabalho (vedada a compensação, nos termos da convenção coletiva); aos feriados, a remuneração da hora extra é de 100%. Quando a jornada de trabalho for de seis ou mais horas, as empresas devem fornecer refeição

aos empregados em refeitório próprio. Não existindo refeitório, pagarão ao empregado o valor estabelecido na norma coletiva ou concederão vale-refeição, não sendo permitida a concessão de “marmitex”.

É necessário, ainda, que a empresa informe ao sindicato patronal, com antecedência de sete dias, sobre a intenção de funcionamento e trabalho e que o empregado manifeste, por escrito, a concordância em trabalhar na data. Quando o feriado ocorrer no domingo, prevalece o convencionado para o feriado, sem prejuízo do DSR. ●

Empresa deve se adaptar à economia de baixo carbono

SUSTENTABILIDADE · Medida é essencial ao cumprimento do Acordo de Paris, que reúne metas de redução da emissão de gases do efeito estufa

O excesso de dióxido de carbono (CO₂) na atmosfera contribui para o aquecimento global, afetando negativamente o bem-estar de todos. Por meio do Acordo de Paris, assinado em 2015, países se comprometeram com metas para reduzir a emissão de gases do efeito estufa (GEE), com o objetivo de assegurar que o aumento da temperatura global não ultrapasse 2 °C.

Os setores público e privado, bem como a sociedade civil, têm responsabili-

dade na construção de uma economia de baixo carbono, que diminua as emissões de GEE, nas fases de extração de matéria-primas, uso de insumos (água e energia), produção, transporte e consumo final.

Um instrumento relevante é a precificação do carbono, que atribui um custo aos impactos gerados pelo aumento de gases de GEE. O Carbon Pricing Leadership Coalition, uma iniciativa do Banco Mundial, aponta 16 empresas brasileiras

que precificam o carbono. A estimativa é que, em 2019, sejam mais de 40 no Brasil e cerca de 800 no mundo. As empresas vêm adotando cinco principais estratégias: redução do desmatamento, bioeconomia, economia circular, transição energética e redirecionamento dos recursos a investimentos de baixo carbono.

Em relação à economia circular, o setor do comércio exerce papel fundamental, por meio da instalação de pontos de entrega em sistemas de logística reversa, permitindo que produtos pós-consumo possam ser reciclados e reutilizados como matéria-prima e reduzindo emissões de GEE. As empresas também precisam atuar na transição energética: eliminar os combustíveis fósseis de suas matrizes e realocar recursos em investimentos verdes. ●

Curtas



Micros e pequenas já podem optar pela adesão ao Simples

As micros e pequenas empresas que pretendem optar pelo regime do Simples Nacional em 2019 já podem efetuar o agendamento, processo que teve início em novembro e vai até o penúltimo dia útil de dezembro. Já as empresas em início de atividade devem solicitar a inclusão no regime até o último dia de janeiro. Mais informações no portal <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Default.aspx>. Para ter acesso ao sistema, o contribuinte deverá utilizar o certificado digital ou o código de acesso gerado pelo portal do Simples Nacional.



Nova fase do eSocial para empresas do grupo 2

No dia 10 de janeiro começa a terceira fase de implantação do sistema eSocial para as empresas do grupo 2, aquelas com faturamento anual inferior a R\$ 78 milhões e não optantes pelo Simples Nacional. Torna-se obrigatório o envio das folhas de pagamento de todos os trabalhadores, tanto aqueles em regime CLT quanto autônomos e estagiários.

SAIBA MAIS no portal da FecomercioSP (<http://www.fecomercio.com.br/noticia/fases-do-esocial-exigem-atencao-de-empresarios-e-contadores-entenda-cada-etapa>)

População quer mais rigor no combate à pirataria e ao contrabando

O Dia Nacional de Combate à Pirataria, comemorado em 3 de dezembro, completa 13 anos, mas o problema continua ameaçando a ordem econômica e causando prejuízos à sociedade. Segundo pesquisa do Datafolha patrocinada pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO) em 2018, a maioria dos brasileiros deseja que o presidente eleito trate de forma mais rigorosa o combate ao contrabando.

SAIBA MAIS sobre essas e outras informações na cartilha da FecomercioSP sobre o tema: http://www.fecomercio.com.br/upload/file/2017/06/21/cartilha_combatepirataria.pdf.

Desconhecimento da gravidez pelo empregador não afasta direito de estabilidade

Reforçando entendimento já consolidado pelo Tribunal Superior do Trabalho (TST) na Súmula n.º 244, o Supremo Tribunal Federal (STF) decidiu, em 10 de outubro de 2018, que o fato de a empresa desconhecer a gravidez de empregada demitida sem justa causa não afasta a necessidade do pagamento de indenização decorrente do direito à estabilidade no emprego. O julgamento teve reconhecimento de repercussão geral e irá orientar vários processos que tratam do mesmo tema e estavam suspensos aguardando decisão final da corte.

Bolsonaro eleito: falta confirmar a política econômica



Com a eleição de Jair Bolsonaro, que tinha a preferência de mercados e investidores em razão de suas propostas para a redução do papel do Estado na economia, era natural que o mercado de ações tivesse bom desempenho, enquanto a opção por dólares vai se tornando menos atrativa. A FecomercioSP acredita que a confirmação de vitória de um candidato com propostas econômicas mais liberais abre perspectivas de crescimento.

A FecomercioSP vinha antecipando que, ao fim das eleições, as possibilidades de investimento se tornariam mais claras diante dos cenários desenhados. Essa vitória, que, em tese, favorece o ajuste fiscal e, com isso, reduz o risco de investimento no Brasil, deve manter o fluxo de capitais positivo e aumentar as perspectivas de investimento doméstico. Muitos planos serão desengavetados. As principais expectativas dos investidores são quanto aos processos de Reforma da Previdência e de privatizações e concessões. A Entidade espera que se confirme esse viés pró-mercado e que, com isso, o otimismo agora depositado (e já evidente em Bolsa e dólares) contagie toda a economia. Certamente, tudo mais correndo dentro da normalidade, a tendência do Natal será de melhoria no ambiente de negócios e controle de contas públicas.

Um ambiente econômico mais liberal significa mais flexibilidade nas relações contratuais de trabalho, adaptando a demanda à oferta de mão de obra. Portanto, se fica mais fácil contratar,

fica mais fácil de se conseguir um emprego. Por mais óbvio que isso pareça, nem sempre o assunto é assim tratado. Na sociedade mais liberal que se espera agora, também é mais consistente o arcabouço legal, o que minimiza incertezas de investidores. Sem dúvida, muitos empresários vão tirar projetos da gaveta e voltar gradativamente a expandir seus negócios. O círculo virtuoso de mais investimentos, mais empregos; e mais empregos, mais investimentos pode ter início antes da posse: basta o humor de consumidores e empresários melhorar diante das perspectivas que a roda começa a girar antes mesmo de as reformas serem apresentadas ou de maiores detalhes das políticas a serem implementadas. O Natal será um bom termômetro a medir as expectativas. Quem sabe a mudança anunciada já acorde o “espírito animal” dos empresários e consumidores brasileiros.

A FecomercioSP sabe que Bolsonaro terá de aprovar no Congresso boa parte das medidas que defende em todos os campos, principalmente econômicos. Ou seja, ainda há algumas etapas pela frente, que serão monitoradas pelos mercados, mas os primeiros sinais são efetivamente positivos e já trarão efeitos imediatos por antecipação. ●

FÁBIO PINA,
assessor econômico da FecomercioSP

Quais os requisitos para concessão de férias coletivas?



As férias coletivas, conforme as regras da CLT, são aquelas concedidas de forma simultânea a todos os empregados de uma empresa ou a determinados estabelecimentos ou setores da empresa. Podem ser gozadas na época fixada em acordo ou convenção coletiva de trabalho e em dois períodos anuais, desde que nenhum deles seja inferior a dez dias corridos. Não havendo previsão na norma coletiva, cabe ao empregador a adoção do regime e a determinação da época de sua concessão. Sobre o assunto, é importante

sempre consultar as convenções coletivas de trabalho das respectivas categorias.

Com exceção das microempresas e empresas de pequeno porte, as demais devem comunicar as férias coletivas ao órgão local do Ministério do Trabalho e Emprego com antecedência de 15 dias, enviando cópia da comunicação aos sindicatos representativos da respectiva categoria profissional e afixando cópia de aviso nos locais de trabalho. A ausência de comunicação pode levar à aplicação de multa administrativa. ●

PAULA TATEISHI,
assessora jurídica da 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.

PRECAUÇÃO COM OTIMISMO

Os consumidores estão cautelosos em relação às condições econômicas do momento, mas já mostram certo otimismo quanto ao futuro. Essas são as conclusões do Índice de Confiança do Consumidor (ICC) paulistano, que avançou pelo terceiro mês consecutivo em outubro. O ICC teve alta de 1,1%, ao passar de 106,8 pontos em setembro para 107,9 pontos no mês seguinte.

ÍNDICE DE CONFIANÇA DO CONSUMIDOR out/18

ÍNDICES E SEGMENTAÇÕES	Pontos			Variações	
	out-18	set-18	out-17	mensal	mesmo mês ano anterior
Índice de Confiança do Consumidor (ICC)	107,9	106,8	102,8	1,1%	5,0%
* Índice das Condições Econômicas Atuais	78,7	80,4	73,0	-2,0%	7,9%
* Índice de Expectativas do Consumidor	127,4	124,4	122,7	2,4%	3,8%

5%

é quanto avançou o ICC paulistano em outubro em relação ao mesmo período de 2017

FONTE: FecomercioSP

FOCO NA RECUPERAÇÃO

Incertezas políticas influenciaram a confiança dos empresários do comércio, causando, em outubro, queda (-0,3%) pelo quinto mês consecutivo no quesito “Índice de investimento”, que compõe o Índice de Confiança do Empresário do Comércio no Município de São Paulo (ICEC). Já as sondagens de condições atuais e de expectativa registraram altas de 3,2% e 0,3% respectivamente. Os avanços estão associados ao comportamento positivo de fundamentos macroeconômicos decisivos para expansão do comércio.

ICEC OUTUBRO-2018

	PONTOS	VAR % t/t-1
Índice das Condições Atuais do Empresário do Comércio – ICAEC	73,0	3,2
Índice de Expectativa do Empresário do Comércio – IEEC	145,2	0,3
Índice de Investimento do Empresário do Comércio – IIEC	89,5	-0,3
Índice de Confiança do Empresário do Comércio – ICEC	102,6	0,8

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

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