

#62 | maio/junho 2019

**comércio
& serviços**

ENTREVISTA

O futuro do varejo pelo
CEO do Magazine Luiza,
Frederico Trajano

LEGISLAÇÃO

É preciso reformar
a Lei de Falências e
Recuperação de Empresas

Simplificar

COMO MELHORAR O AMBIENTE
DE NEGÓCIOS NO BRASIL

R\$ 7,90



CENTRO UNIVERSITÁRIO SENAC
SANTO AMARO

publicis



SEM
DÚVIDA,
VIDA
UNIVERSITÁRIA
É NO SENAC.

VESTIBULAR 2019
2º SEMESTRE

INSCREVA-SE | SP.SENAC.BR/VESTIBULAR

É PRECISO DESTRAVAR AS PORTAS

NA MÃO DO EMPRESÁRIO, um molho de chaves. À sua frente, portas acorrentadas. Assim podemos metaforizar a burocracia e o modelo tributário corrosivo do País. No meio do intrincado caminho, o empreendedor brasileiro precisa se reerguer todos os dias para sobreviver no mercado.

A necessidade premente de sistemas fiscais e processuais simplificados expõe a fragilidade do ambiente de negócios no Brasil – amparado por leis anacrônicas que há muito não condizem com a evolução das relações comerciais. O tema ganha espaço nesta edição da **C&S**. E, nesse contexto, a FecomercioSP tem buscado soluções viáveis com o Poder Público. Entre as ações da Entidade, estão a formulação de 12 anteprojetos voltados à simplificação tributária. O documento foi elaborado pelo jurista e presidente do Conselho Superior de Direito da FecomercioSP, Ives Gandra Martins, e pelo ex-secretário da Receita Federal Everardo Maciel.

O desperdício de tempo e dinheiro pelo empresário com obrigações tributárias também é uma realidade nos ramos do comércio exterior e online. No primeiro caso, o que deveria ser uma alternativa para o aumento da competitividade se transformou em uma empreitada dolorosa, em razão dos entraves nos procedimentos aduaneiros. Já o segundo, tornou-se refém de uma legislação que não atende às demandas atuais. A edição mostra ainda os percalços que muitas empresas têm de enfrentar em casos de falência e recuperação judicial.

A revista traz também uma entrevista com o CEO do Magazine Luiza, Frederico Trajano, que comenta sobre as dificuldades da rede para desatar nós que dificultam a inovação. Como se vê nas páginas a seguir, a desburocratização não é apenas importante para o setor empresarial, mas uma condição sem a qual o Brasil não conseguirá destravar as portas para o verdadeiro – e merecido – crescimento.

ABRAM SZAJMAN, presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), entidade que administra o Sesc e o Senac no Estado

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo

PRESIDENTE Abram Szajman

SUPERINTENDENTE Antonio Carlos Borges

CONSELHO EDITORIAL

Ives Gandra Martins, José Goldemberg, José Pastore, Pedro Guasti e Antonio Carlos Borges

ASSESSORIA TÉCNICA

Alecsandro Araújo de Souza, Cristiane Cortez, Janaína Mesquita, Juliana Motta, Kelly Carvalho, Natália Tafarello e Paula Moura

EDITORA



DIRETOR DE COMUNICAÇÃO André Rocha

DIRETOR DE CONTEÚDO Fernando Sacco

GERENTE DE CONTEÚDO Elisa Klabunde

EDITOR E JORNALISTA RESPONSÁVEL

Lucas Mota MTB 46597/SP

EDITORA ASSISTENTE Lúcia Helena de Camargo

REPÓRTER Filipe Lopes

FOTÓGRAFO Chistian Parente

ESTAGIÁRIA Gabriela Henrique

DIRETORES DE ARTE

Clara Voegeli e Demian Russo

EDITORA DE ARTE Carolina Lusser

DESIGNERS Paula Seco, Cintia Funchal, Tiago Araujo e Pedro Silvério

CAPA Joélson Bugila

REVISÃO Flávia Marques e Bruna Baldini

COLABORAM NESTA EDIÇÃO

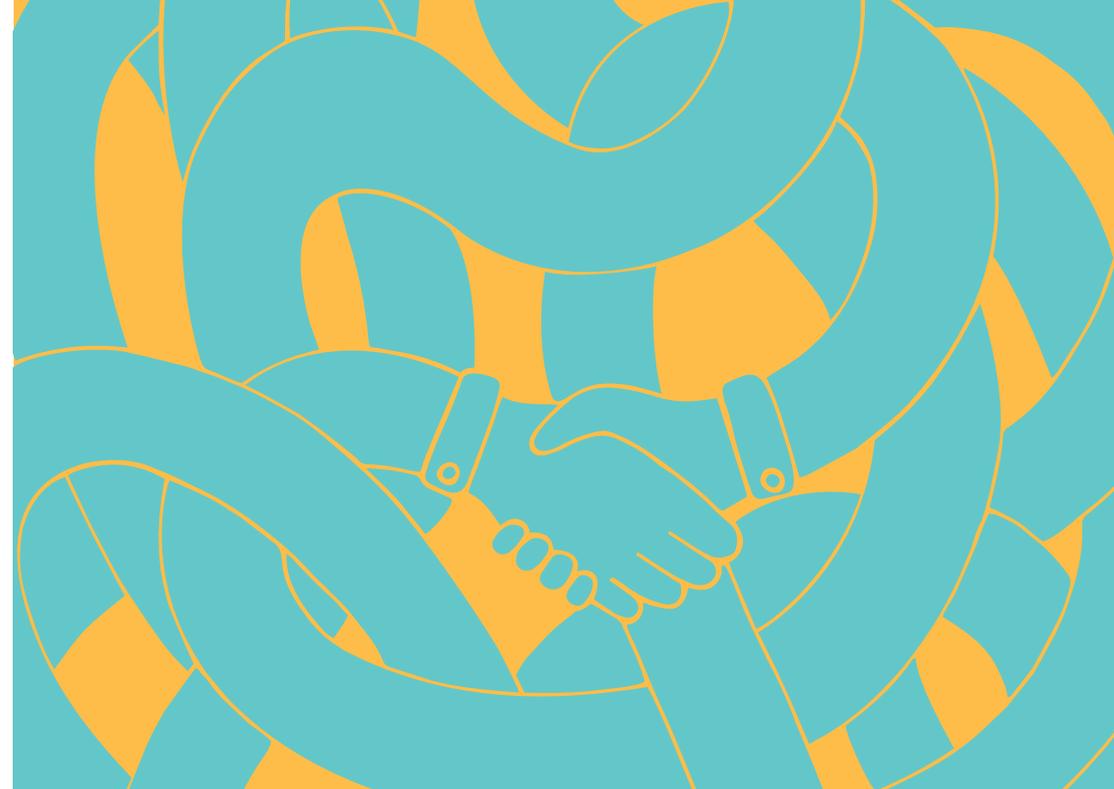
Aline Carvalho, Barbara Oliveira, Guilherme Meirelles, Karina Fusco, Leda Rosa, Patrícia Büll e Raíza Dias

REDAÇÃO

Rua Santa Cruz, 722, 5º andar
Vila Mariana - CEP 04122-000
São Paulo/SP | Tel.: (11) 3170 1571
Fale com a gente
publicacoes@fecomercio.com.br

IMPRESSÃO Gráfica Eskenazi

TIRAGEM 10.200 exemplares



C&S | EDIÇÃO 62 – MAI/JUN 2019

8 Entrevista

Frederico Trajano,
CEO do Magazine Luiza

14 Matéria de capa

Como melhorar
o ambiente de
negócios no Brasil

22 E-commerce

Os gargalos do
comércio eletrônico

28 Legislação I

Reforma na Lei de
Falências e Recuperação
de Empresas

34 Legislação II

A necessária
simplificação
tributária

40 Artigo

Os impactos
da Reforma da
Previdência

42 Comércio exterior

Mais agilidade
nos portos

46 Sustentabilidade

O mercado de
energia livre

50 Artigo

A isenção de vistos
e os benefícios
para o turismo

UM BRASIL



SOMOS LEVADOS
A PENSAR QUE
O CRESCIMENTO
É UM PRODUTO
DO GASTO DO
GOVERNO. NÃO É.”

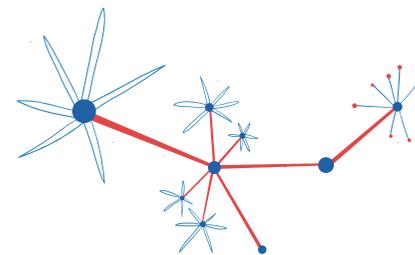
GUSTAVO FRANCO

Economista, sócio-fundador da Rio Bravo Investimentos e ex-presidente do Banco Central do Brasil (BCB). Confira essa e outras entrevistas em www.umbrasil.com.

Foto: Christian Parente

• NOTAS •

C&S



INOVAÇÃO

VENDAS EM TODOS OS CANAIS

O formato linear de comércio (físico ou virtual) está com os dias contados. A nova tendência mundial para o varejo é o *omnichannel*, ou seja, a empresa deve estar em todos os lugares, onde o consumidor estiver – independentemente de ser na loja de rua, online via computador, tablet, celular ou outros aparelhos – de forma cem por cento interligada. Além disso, o empresário deve oferecer produtos e serviços que possam ser personalizados e moldados à vontade do cliente.



Conheça as ideias do “guru da inovação”, Hitendra Patel

CADASTRO POSITIVO

MUDANÇA NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

Após a sanção da lei complementar (n.º 166/2019) que altera as regras do Cadastro Positivo, consumidores em todo o País serão incluídos em bancos de dados sem precisar de autorização expressa. Com isso, as instituições de crédito autorizadas pelo Banco Central (BC) terão 90 dias para fornecer informações de seus clientes aos bancos de dados em funcionamento. Criado em 2011 com o intuito de que bons pagadores tivessem acesso a juros mais baixos, o cadastro positivo poderá ser consultado por todas as pessoas, físicas e jurídicas, gratuita e instantaneamente.

NEGÓCIOS

DISPENSA NA PUBLICAÇÃO DE BALANÇO

Em um cenário de carga elevada de impostos e burocracia excessiva que torna o ambiente de negócios pouco favorável no País, uma importante conquista da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) permite que empresas economizem até 80% do valor gasto com a publicação do seu balanço anual. Com o Balanço Livre, desde 2018 as empresas com ativos superiores a R\$ 240 milhões ou receita bruta anual acima de R\$ 300 milhões estão dispensadas de publicar, anualmente, a depender da data-base, suas demonstrações financeiras no Diário Oficial e/ou em jornal de grande circulação.

Ficou interessado?

Mais informações em





Foto: Divulgação

ENTREVISTA • com Frederico Trajano

O pulso do varejo

Há 19 anos construindo um projeto de transformação de uma empresa tradicional em uma plataforma digital com ponto físico e calor humano, o CEO do Magazine Luiza, Frederico Trajano, defende que o futuro do varejo inclui a venda do estoque dos concorrentes

texto KARINA FUSCO

Frederico Trajano

Nascido em família de varejistas e com memórias das férias na infância entre os balcões da primeira loja do Magazine Luiza, em Franca, interior de São Paulo, Frederico Trajano, de 43 anos, até esboçou outro caminho profissional. Cursou administração de empresas na Fundação Getulio Vargas (FGV) com o objetivo de seguir carreira política, mas acabou se identificando com a área de finanças. No primeiro emprego, em uma instituição financeira, atuou como analista de ações de empresas de varejo e depois foi trabalhar para um fundo de *private equity*, no qual aprendeu muito sobre tecnologia. No fim da década de 1990, acompanhando a movimentação do mercado e acreditando que a internet tornaria o negócio mais relevante, decidiu voltar para o Magazine Luiza. “Não queria que nossa empresa perdesse o bonde do futuro”, diz. Da primeira missão, em 2000 – a implantação do e-commerce –, até os dias recentes quando firmou acordo para comprar a Netshoes, como CEO da companhia, *Fred*, como é chamado, coleciona feitos e vê os números da empresa ascenderem. Em entrevista à **C&S**, ele fala sobre estratégias de crescimento, e melhorias que a Reforma Tributária pode trazer ao varejo.



Foto: Divulgação

Qual foi sua estratégia para obter sucesso com o e-commerce?

Na época, poucas empresas apostaram no digital. Fomos a única que optou pela integração com a loja física, o que permitia ao cliente comprar no site e retirar ou devolver na loja. O e-commerce cresceu em cima de uma infraestrutura que já tínhamos para a loja. Apostamos também em uma mesma marca. Na ocasião, eram mais comuns as operações separadas. O Pão de Açúcar tinha a Amélia, as Lojas Americanas tinham o Submarino. Além disso, desde o início montei um time muito competente e especializado em negócios online. Hoje, somos o único e-commerce que dá lucro no mercado e também o que mais cresce.

Quanto o e-commerce representa hoje no negócio?

No primeiro ano, representava o tamanho de uma loja. Hoje, representa 40% do faturamento da companhia e segue rumo a ser mais da metade, gerando em torno de R\$ 7 bilhões. Tem crescido em média 60% ao ano e é de suma importância para o desenvolvimento geral da companhia. Mas eu considero o Magazine Luiza uma empresa digital, pois esses 60% que vendo em loja são por meio de plataforma digital. Todos os nossos vendedores das lojas físicas foram treinados e trabalham com o Vendas Mobile, um aplicativo que desenvolvemos para permi-

“

O varejo tem que entender que o cliente pode preferir buscar o produto na loja ou receber em casa rapidamente. Por isso, é preciso investir em processos logísticos.

tir compras mais rápidas, no qual o próprio vendedor resolve tudo com poucos cliques.

Como você vê o futuro da inovação para o varejo brasileiro?

A evolução da plataforma é uma das questões mais importantes. O varejo que eu conheci é aquele no qual cada empresa vendia o próprio produto. Mas, no varejo do futuro, a empresa é uma plataforma digital e, além do seu estoque, vai comercializar o estoque dos outros, ou seja, vai abrir sua plataforma para que outras empresas, inclusive concorrentes, possam vender para os seus clientes. Hoje, nós

temos uma plataforma aberta, e mais de 5 mil empresas vendem para os nossos 17 milhões de clientes. O segundo ponto é inteligência artificial. É preciso colocar máquinas para tomar decisões de negócios e para otimizar campanhas e rotas de entrega. O dado é o novo petróleo. Precisamos ter sistemas que tratem os dados e gerem recomendações de negócios de maneira rápida. E o que eu acho mais básico é a logística. O varejo tem que entender que o cliente pode preferir buscar o produto na loja ou receber em casa rapidamente. Por isso, é preciso investir em processos logísticos.

Qual será o papel da loja física?

Ela tem valor dentro de um todo, mas não pode ser o único canal de venda. Como o consumidor está conectado e pode comprar em casa, as lojas devem se tornar centros de distribuição de vendas e pontos de experiência, onde é possível experimentar os produtos. Se for apenas um ponto de venda, o negócio ficará obsoleto. O Magazine Luiza abriu cerca de cem lojas no ano passado, um recorde, pois elas agregam valor ao e-commerce e também são um belo canal para vender produtos financeiros, como crédito e seguros. Com novos significados, elas ficam mais resilientes.

Qual é sua opinião sobre a necessidade de desburocratizar para que a economia avance e o varejo cresça?

Do ponto de vista do varejo, temos grandes batalhas pela frente. A primeira é a Reforma Tributária. Para se ter uma ideia, para poder fazer com que o cliente pudesse pagar sua compra pelo celular do vendedor, sem ter de ir até o caixa, tivemos que negociar com 18 Estados brasileiros. Cada Estado tem uma regulamentação de ICMS diferente. Uma empresa do tamanho do Magazine Luiza consegue fazer isso, mas o pequeno varejo que está expandindo tem uma dificuldade enorme para implantar tecnologia e aumentar a produtividade. Precisamos da simplificação tributária e de redução das alterações porque, nos últimos três anos, foram mais de mil entre novas alíquotas e impostos. A redução da carga tributária também é superimportante para o varejo, porque pagamos muito imposto.

Você defende também a questão da regulamentação?

Sim. A questão da regulamentação também me preocupa nesse mundo online. Hoje, companhias sérias que vendem para seus clientes fisicamente estão concorrendo com empresas que vendem sem nota no ambiente digital. Tem marketplace que vende 80%

“

As lojas devem se tornar centros de distribuição de vendas e pontos de experiência, onde é possível experimentar os produtos. Se for apenas um ponto de venda, o negócio ficará obsoleto.

de seus produtos sem nota. É muito difícil para o varejo formal concorrer com o informal. Sou a favor de desburocratizar, mas é preciso ter o mínimo de regras para não virar uma bagunça e para que os competidores online não tenham uma vantagem desleal sobre os competidores offline.

Qual é sua opinião sobre a Reforma Trabalhista?

Foi muito positiva, pois gerou mais empregos. Em nosso caso, passamos de 25 mil funcionários para quase 30 mil, porque a lei permite contratar pessoas justamente quando a empresa precisa delas. Também deu mais flexibilidade e possibilidade de fazer acordos quando o funcionário sair.

Quais serão os próximos passos do Magazine Luiza?

Estamos otimistas com o País. A aprovação da Reforma da Previdência deve trazer quase um milagre econômico, que nos possibilitará crescer muito mais do que nas duas últimas décadas. No Magazine Luiza, queremos fazer crescer nossa base de clientes, aumentando investimento no e-commerce, abrindo mais lojas físicas e expandindo categorias como livros e confecção. Também estamos investindo bastante no aplicativo para que, além de comprar todo tipo de produto, o consumidor possa ter acesso a serviços, pagar contas e ter seu cartão. Outras frentes em que investimos são logística e dados. Conseguimos enfrentar bem a crise, estamos com o balanço sólido e otimismo em relação ao novo momento econômico. —

Para “destravar” o Brasil

Melhorar o ambiente de negócios no País exige o esforço em conjunto de sociedade, governo e entidades representativas. A FecomercioSP desenvolveu uma série de propostas cujo objetivo é implementar desburocratização, reformas consistentes e melhoria de processos

texto LÚCIA HELENA DE CAMARGO • ilustração JOÉLSON BUGILA

É CONSENSO QUE O BRASIL PRECISA MELHORAR seu ambiente de negócios para conseguir crescer e gerar emprego e renda. De acordo com o relatório Doing Business 2019, publicado pelo Banco Mundial, o País ocupa atualmente a 109ª posição entre 190 economias avaliadas no quesito “facilidade de fazer negócios”. O levantamento aponta que estamos aquém de países como Chile (56ª posição), México (54ª posição) e China (46ª posição). O esforço conjunto entre Poder Público e órgãos de representação da sociedade passa por desburocratização, reformas e fomento de iniciativas para potencializar o empreendedorismo.

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), que atua na defesa dos empresários do comércio varejista e serviços, apresentou em abril seus principais pleitos sobre o assunto à Frente Parlamentar Mista para a Defesa e Fomento do Livre Mercado. Ao encontro, ocorrido em Brasília (DF), a Entidade levou uma série de propostas que têm por objetivo construir um novo ambiente de negócios nacional, entre elas a simplificação do pagamento de impostos, o tratamento diferenciado para micros e pequenas empresas no eSocial e a indicação de que seja compulsório o reajuste anual dos valo-

res das faixas da tabela do Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), entre outras.

As maiores urgências, de acordo com o copresidente do Conselho de Economia, Sociologia e Política (Cesp) da FecomercioSP, Antonio Lanzana, são a elevação da taxa de investimento e o aumento da produtividade da economia. Entre as providências necessárias para alcançar essas metas, ele lista, em primeiro lugar, o combate à burocracia. “A medida envolve fixação de prazos para a resposta de órgãos públicos, compatíveis com a elevação da eficiência exigida para ampliação dos investimentos, e simplificação do processo de abertura e fechamento de empresas, com a criação, por exemplo, de um guichê único que centralizaria as demandas necessárias à constituição de uma empresa, tudo feito eletronicamente”, sugere.

Lanzana acredita que o esforço de desburocratizar o País passa ainda pela aceleração dos procedimentos de comércio exterior, com a redução do número de órgãos envolvidos na política de exportação e importação e constante aperfeiçoamento do Portal Único do Comércio Exterior. E, ainda, a redução no número de emissão de normas tributárias. “É inadmissível que sejam emitidas cerca de 800 normas tributárias por dia útil no Brasil! São instruções normativas, emendas constitucionais, decretos, portarias, atos declaratórios etc.”, ressalta. “A simplificação do sistema tributário contribuiria muito nesse sentido. Mas, enquanto isso não acontece, poderia ser adotado procedimento semelhante ao do governo americano, que, para cada norma ou lei editada, outras duas são suspensas”, diz o copresidente do Cesp.

Foto: Divulgação



“

É INADMISSÍVEL QUE SEJAM EMITIDAS CERCA DE 800 NORMAS TRIBUTÁRIAS POR DIA ÚTIL NO BRASIL!

Antonio Lanzana,
copresidente do Conselho de Economia,
Sociologia e Política da FecomercioSP

PROPOSTAS DA FECOMERCIO-SP PARA MELHORAR O AMBIENTE DE NEGÓCIOS

1. AMPLIAÇÃO DO POUPEMPO DO EMPREENDEDOR PARA TODO O ESTADO DE SÃO PAULO

Desburocratizar os procedimentos de licenciamento de empresas consideradas de baixo risco em até 72 horas.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?

Aumenta o acesso ao empreendedorismo e a formalização de negócios, beneficiando empresas de todos os municípios. São Paulo tem 645 municípios – o sistema está presente em apenas 270.

2. CRIAÇÃO DO DOCUMENTO ÚNICO DA EMPRESA (“CERTIDÃO DE NASCIMENTO”)

Reduzir a burocracia frente aos órgãos públicos, com a eliminação de documentos a serem apresentados

QUAL PROBLEMA RESOLVE?

Aceito nas esferas federal, estadual e municipal, facilita e simplifica o processo de abertura de empresas e de outros trâmites no Poder Público.

A Federação, visando à simplificação do ambiente tributário nacional, apresentou um conjunto de 12 anteprojetos de lei, formulados pelo jurista e presidente do Conselho Superior de Direito da FecomercioSP, Ives Gandra Martins, e pelo ex-secretário da Receita Federal Everardo Maciel. Entre os principais pleitos estão a compensação universal de tributos; a equivalência entre os encargos aplicáveis às restituições e aos ressarcimentos; e a imputação de responsabilidade tributária e critérios para retenção em malha e prazo máximo para solução de consultas [veja matéria sobre o assunto na página 34].

EXCESSO DE REGULAÇÕES

A assessoria técnica da subsecretaria de Desenvolvimento de Comércio e Serviços da Secretaria Especial de Produtividade, Emprego e Competitividade (Sepec), do Ministério da Economia, reconhece que o excesso de regulações e barreiras protecionistas da administração nacional são entraves ao crescimento. O órgão governamental, no entanto, defende que o arcabouço regulatório é resultado de medidas paliativas que foram adotadas para que o setor produtivo brasileiro pudesse competir de forma justa, embora sem condições adequadas. O Ministério garante estar empenhado na busca de soluções, com implementação de medidas para a melhoria efetiva do ambiente de negócios no Brasil. O órgão governamental aponta a necessidade da existência de “um círculo virtuoso”, com continuidade à agenda de reformas. E ressalta ainda a necessidade de investimento constante na formação dos profis-

3. FLEXIBILIZAÇÃO DAS EXIGÊNCIAS DE CONCESSÃO DA LICENÇA AMBIENTAL

Otimizar procedimentos morosos e de difícil entendimento sobre os critérios técnicos exigidos pelos órgãos ambientais.
QUAL PROBLEMA RESOLVE?
Regras mais claras agilizam o cumprimento das exigências, reduzindo atrasos na concessão das licenças. Isso melhora as condições para implantação de negócios e atração de investimentos até que todo o processo seja finalizado.

4. COMBATE À PIRATARIA E ÀS FEIRAS ITINERANTES

Banir os negócios que geram concorrência desleal aos empresários que atuam legalmente, pagando impostos e se submetendo às obrigações legais.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?
Fortalecimento das empresas legalmente formalizadas, desenvolvimento econômico e geração de emprego e renda.

5. DIGITALIZAÇÃO DE DOCUMENTOS – ADOÇÃO DE PROCEDIMENTOS ELETRÔNICOS

Reduzir a burocracia, facilitando a vida

dos empresários e modernização do Estado.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?
Economia de recursos, como os relacionados ao elevado número de cópias reprográficas realizadas mensalmente pelo governo do Estado. Facilita a comunicação entre os órgãos públicos, agilizando análises, diminuindo extravios e gerando economia de papel. Também reduz o tempo de resposta do governo ao empresário.

6. AMPLIAÇÃO DO CRÉDITO PARA AS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS POR INTERMÉDIO DO BANCO DO POVO PAULISTA

Aumentar o limite máximo de crédito, hoje estipulado em R\$ 20 mil, bem como dar publicidade às linhas disponíveis para os pequenos negócios.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?
Os pequenos negócios passam a se beneficiar com uma linha de crédito com taxas de juros menores e prazos de pagamento atrativos a fim de obter recursos para capital de giro e para investimentos. Isso colabora para o fortalecimento da empresa e gera emprego e renda.

7. REVISÃO DA LEI N.º 12.685/2007 PARA ADAPTAÇÃO DO VALOR DAS MULTAS AO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR (CDC)

Reduzir a rigidez na aplicação de multas relativas às notificações relacionadas às notas fiscais emitidas, e, assim, estabelece uma graduação na sua aplicabilidade tendo em vista a gravidade da infração, vantagem auferida e condição econômica do fornecedor.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?
Padronização dos critérios de proporcionalidade do valor das multas de acordo com o CDC. Hoje, estas são totalmente desproporcionais e confiscatórias.

8. REFIS FEDERAL (IPI) OU ESTADUAL (ICMS)

Aprovar novo pacote de refinanciamento de débitos tributários conhecido como “Refis”.
QUAL PROBLEMA RESOLVE?
Possibilita ganho de liquidez aos pequenos negócios, que dispõem de poucas alternativas de financiamentos.

9. AJUSTES NA LEI DA ENTREGA AGENDADA – APROVAÇÃO DO PROJETO DE LEI FEDERAL N.º 8.450/2017

Normalizar as entregas do e-commerce, oferecendo ao consumidor, no ato da compra, relação de datas e turnos disponíveis para o agendamento da entrega. Os custos das despesas necessárias para o agendamento serão explicitados pelo fornecedor no ato da contratação.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?

Desoneração das entregas, com repasse dos custos do agendamento aos consumidores, e facilitação na logística quando ocorrer em locais de difícil acesso.

10. FIM DA SUBSTITUIÇÃO TRIBUTÁRIA (ST)

Por meio da nota fiscal eletrônica e de outros mecanismos, pode-se eliminar a necessidade da ST, tendo em vista que, com a utilização deles, o Fisco já receberia todas as informações e operações fiscais em tempo real.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?

Desobrigação de recolher tributos antecipadamente e eliminação da necessidade de efetuar pedido de ressarcimento do ICMS pago a maior a título de substituição tributária.

Foto: Christian Parente



sionais que integram o mercado, com capacitação do capital humano.

De acordo com o Ministério da Economia, as principais frentes de atuação do órgão, em ordem de urgência, em termos de macroeconomia, estão a Reforma da Previdência, as privatizações e concessões e a Reforma Tributária. Já no sentido da “microeconomia”, as prioridades listadas passam por uma agenda para retirar as amarras das empresas, simplificar processos, reduzir burocracias e melhorar o dia a dia do setor produtivo em geral. O governo declara necessitar do apoio do setor privado para implementar as mudanças que podem aumentar o investimento e a geração de emprego e renda.

“

DESBUROCRATIZAR NÃO É REDUZIR O ESTADO. É CORTAR O QUE NÃO FUNCIONA E AMPLIAR O QUE FUNCIONA BEM.

Daniel Bogéa,
diretor-executivo do Instituto Desburocratizar (iDESB)

Aos pleitos de destravar o ambiente de negócios, fazem coro diversos atores do mercado, como o advogado, cientista político e diretor-executivo do Instituto Desburocratizar (iDESB), Daniel Bogéa, que em entrevista ao canal UM BRASIL diz: “O Estado precisa ser amigável, simples e fácil. Desburocratizar não é reduzir o Estado. É cortar o que não funciona e ampliar o que funciona bem”.



Assista à entrevista com Daniel Bogéa no canal UM BRASIL

11. IMPLANTAÇÃO DO EMPREGA FÁCIL

O programa cria uma linha de crédito via Agência de Desenvolvimento Paulista – Desenvolve SP para estimular a contratação de novos empregados pelos estabelecimentos varejistas de micro e pequeno portes que atuam no Estado de São Paulo. O financiamento será destinado exclusivamente à contratação de novos funcionários (limitada a dois), com valor máximo equivalente ao salário bruto de registro em carteira do empregado – até o teto de 150% do salário mínimo vigente – mais 75%, destinados ao pagamento de encargos trabalhistas. O valor total do financiamento será de um ano.

QUAL PROBLEMA RESOLVE?

Oferece crédito para que os pequenos negócios possam investir na contratação de mão de obra, mantendo-os competitivos no mercado.

E-commerce ainda tem muitos gargalos

Excessos de documentação e de exigências fiscais na logística reversa, roubo de cargas e banda larga lenta dificultam, mas não travam, o comércio eletrônico brasileiro

texto BARBARA OLIVEIRA • ilustração TIAGO ARAUJO

LOGÍSTICA DE DEVOLUÇÃO E TROCA com excesso de burocracia e exigências fiscais; roubo de cargas nas estradas e cidades brasileiras; banda larga lenta e pouco abrangente; sistema tributário complexo; e a forte concorrência com varejistas norte-americanos e chineses. O comércio eletrônico brasileiro, que completa 25 anos no País em 2020, convive diariamente com esses gargalos. E está vivo.

Com todos esses entraves e conjuntura econômica desfavorável, o e-commerce conseguiu, em 2018, recuperar os dois dígitos de crescimento, 12% nominais comparados a 2017, e aumento de pedidos (11%) e de consumidores (8%). O valor das vendas online

atingiu R\$ 53,2 bilhões – conforme relatório Webshoppers divulgado pela Ebit|Nielsen em fevereiro. Se nada mais atrapalhar, a previsão é de chegar a 15% de expansão neste ano.

A logística reversa (quando há troca ou desistência da compra) é um desses casos em que o varejista precisa ser eficiente para não perder o cliente. Hoje, entre as principais categorias do e-commerce estão perfumaria/cosméticos/saúde; moda/acessórios; e esporte e lazer, isso porque o celular se tornou o principal dispositivo para essas compras, facilitando muito o acesso às lojas. São produtos de menor valor, mas sujeitos a mais trocas e ao direito ao arrependimento do consumidor.



Foto: Divulgação

TOTAL EXPRESS

atendimento em 2,3 mil municípios e encomendas de no máximo 10 quilos na coleta

O presidente do Conselho de Comércio Eletrônico da FecomercioSP, Pedro Guasti, lembra que, nesse caso, o varejista arca com os custos e depende da capilaridade dos Correios (que chega em 5,57 mil municípios e a regiões de risco aonde os serviços de transporte privado não vão). Algumas grandes redes até têm criado estruturas próprias, mas a maioria das pequenas lojas virtuais depende ainda dos Correios e das transportadoras para chegar à última milha (casa do consumidor).

Em março, os Correios reajustaram em 8,3% o valor dos fretes. Isso impacta diretamente o setor, observa Guasti. “Haverá um custo total adicional aproximado de R\$ 150 milhões ao comércio online, sendo que as

micros e pequenas empresas, que detêm de 10% a 15% do setor, terão o maior ônus, pois dependem só dos Correios, não possuindo escala para contratar serviços de outras empresas de logística”, diz.

COMPRA ONLINE E RETIRA NA LOJA FÍSICA

Parte da logística de entregas nas grandes cidades também conta com a integração de canais on e offline para facilitar a vida do consumidor, agregando conveniência para o caso de ele não ter disponibilidade para receber o produto na data e no período oferecido pelo varejista virtual (previsto na Lei de Entrega, de 2009). Se o cliente compra um celular online, por exemplo, e queira retirar na loja física do mesmo varejista horas depois, nem sempre será possível. Caso a loja física pertença ao mesmo grupo econômico, mas com CNPJs diferentes, ele precisará esperar o produto sair do CD do comerciante para chegar à loja. Mas muitos marketplaces já permitem essa facilidade, listando no site quais produtos podem ser retirados na loja física quando estão no estoque local.

O Carrefour criou, em 2018, o Click&Retire para a coleta de itens não alimentares comprados no site. O serviço já funciona em 60 hipermercados. A rede expandirá, neste ano, outro serviço: o Retire de Carro, em que o cliente compra online e agenda um horário

DESAFIOS E PROBLEMAS DO COMÉRCIO ELETRÔNICO

- ▶ Interface com navegação simples e ágil.
- ▶ Sortimento diferenciado e diversidade de meios de pagamento.
- ▶ Reputação positiva (da intenção da compra até o pós-venda).
- ▶ Integração de canais físicos + online (*omnichannel*) e uso de *lockers* em locais estratégicos para retirada do produto pelo cliente.
- ▶ Conectividade banda larga instável, três vezes mais lenta do que a média global e pouco abrangente.
- ▶ *Mobile commerce* representa 42,8% das vendas do e-commerce; é preciso se preparar para agilizar compras de quem tem smartphones como único dispositivo.
- ▶ Roubo de cargas – em 2017, 27 mil roubos foram registrados no País com prejuízos de R\$ 1,5 bilhão. Consumidor, lojista e transportadora saem perdendo.
- ▶ Concorrência do *cross-border* – 23 milhões de brasileiros compraram em sites internacionais em 2018. As lojas internacionais oferecem prazos cada vez mais curtos e preços atraentes.
- ▶ Monopólio dos Correios/concorrência com Compra Fora (consumidor compra em sites dos EUA, cria uma caixa postal no aeroporto de Miami e os Correios entregam em território nacional).

Fontes: Ebit/Nielsen, Associação Nacional de Transporte Rodoviário de Cargas e Logística

MARKETPLACES TERÃO REGRAS DE BANCOS

Desde março, os marketplaces passaram a atender às exigências do Banco Central para que as liquidações das transações feitas por cartão de crédito sejam regidas pelas mesmas regras de bancos e centralizadas na Câmara Interbancária de Pagamentos (CIP). Isso porque o Banco Central (Bacen) entende que os portais de varejo com fluxo financeiro entre comprador e vendedor são facilitadores ou intermediadores de pagamentos (a empresa de cartão processa a transação e deposita na conta do marketplace e ele repassa a seus vendedores). Portanto, precisa se submeter à CIP.

A FecomercioSP conseguiu, junto com o Bacen, uma ampliação do prazo de um ano e meio para adaptação dessas plataformas – de outubro de 2017 para março deste ano. A nova regulamentação passou a valer para empresas que faturam acima de R\$ 500 milhões, como Uber, B2W e Via Varejo. Outros players que futuramente atingirem esse faturamento também deverão se enquadrar até agosto. A FecomercioSP está orientando seus associados para o cumprimento das exigências do Bacen. Quem não se adaptar ficará proibido de processar transações com cartões de crédito.

para retirar na loja, já disponível em dez hipermercados em São Paulo. O portal de moda Dafiti tem o Retira Fácil, com mais de 6 mil pontos no Brasil para justamente atender a essa demanda do consumidor. Mas toda a logística reversa da Dafiti é feita pelos Correios.

As operações de trocas e devoluções têm legislação mais rígida. Se o consumidor optar por devolver apenas uma das três mercadorias que comprou online, não poderá fazer isso na loja física porque o e-commerce terá

de emitir uma nota fiscal diferente da emitida anteriormente e com o lote de três produtos. “É preciso anular toda a operação, porque esta não existe parcelada, do ponto de vista fiscal essa é uma exigência”, explica o advogado tributarista Alessandro Borges.

Na Alemanha, segundo Guasti, as empresas só emitem nota fiscal e recolhem imposto no momento em que a pessoa aceita a mercadoria. “No Brasil, ao vendermos online já emitimos a nota e recolhemos imposto,

por isso é mais complicado”, explica Guasti. O diretor de e-commerce do Carrefour, Luiz Escobar, defende uma regulamentação mais ágil para essa logística reversa. “Se meu cliente desistir da compra feita no virtual, não poderá levar até a loja mais próxima do Carrefour, precisará esperar a transportadora, e isso causa lentidão em todo o processo”, diz Escobar. O Carrefour ganhou o selo máximo da Ebit|Nielsen como melhor loja online de 2018 com pouco mais de dois anos de operação.

EXCESSO DE DOCUMENTOS

Na logística reversa existe, também, o excesso de documentos que acompanham a mercadoria. Embora as secretarias de Fazenda estejam empenhadas em agilizar as operações ampliando a digitalização de processos, a média de quatro impressos para acompanharem a encomenda persiste, informa o diretor-geral da Total Express, umas das pioneiras no transporte do e-commerce, Ariel Herszenhorn. A Total atende a 2,3 mil municípios e trabalha com encomendas de no máximo 10 quilos na coleta e entrega na última milha – para isso, conta com dez hubs e cem pontos de distribuição no País.

“Até chegar à casa de alguém, uma caixa de vinhos passou por quatro ou cinco documentos”, relata. A nota fiscal eletrônica, com dados do cliente; o Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e), que é o documento de transporte propriamente dito; a etiqueta

“

SE MEU CLIENTE DESISTIR DA COMPRA FEITA NO VIRTUAL, NÃO PODERÁ LEVAR ATÉ A LOJA MAIS PRÓXIMA DO CARREFOUR, PRECISARÁ ESPERAR A TRANSPORTADORA E ISSO CAUSA LENTIDÃO EM TODO O PROCESSO.

Luiz Escobar,
diretor de e-commerce
do Carrefour

na caixa; e os documentos auxiliares do CT-e e da NF-e impressos. “O ideal é a simplificação de processos e papeis, com logística mais ágil e a integração de clientes com os transportadores em cada etapa da cadeia produtiva”, destaca Herszenhorn. “Há casos em que temos de lidar com 14 tipos de impressos.” —



Para mais informações sobre e-commerce, acesse

Fôlego para voltar à saúde

Governo estuda mudanças para modernizar legislação, mas, na avaliação da FecomercioSP, ainda falta muito para realmente atingir seu objetivo: dar condições apropriadas às empresas em recuperação judicial para que consigam sair da crise

texto **PATRICIA BÜLL**

NO MOMENTO EM QUE O PAÍS começa a engatar os passos para sair da severa crise econômica dos últimos anos, as discussões sobre a reforma da Lei de Falências e Recuperação de Empresas é de extrema importância. Criada em 2005, a Lei n.º 11.101/05 trouxe muito mais do que a possibilidade de conferir fôlego às empresas que passam por dificuldades para que consigam se estruturar e continuar operando. A lei reconhece a função social das empresas como geradoras de emprego e renda, fatores indispensáveis para fazer a roda da economia voltar a girar.

Assessora jurídica na FecomercioSP, Juliana Motta explica que o instituto da recuperação judicial foi instituído pela lei com a finalidade de

possibilitar a reorganização financeira das empresas em crise, permitindo uma negociação viável com os credores, criando também um plano de recuperação, de forma a evitar falências e garantir a manutenção da fonte produtora e dos empregos. “Isso é o que deveria ocorrer. Mas, passados quase 14 anos da edição da lei, o recurso ainda é mal utilizado no Brasil. A legislação também requer aperfeiçoamento”, destaca Juliana.

No ano passado, foram feitos 1.408 pedidos de recuperação judicial, de acordo com o Indicador Serasa Experian de Falências e Recuperações. Pode parecer muito, mas é um número bastante baixo quando comparado ao total de empresas que fecham as portas todos os anos.

MICROS E PEQUENAS: TRATAMENTO ESPECIAL

Quando se fala em recuperação judicial, a imagem que vem à mente é a de grandes empresas que ganham os noticiários. Mas há uma infinidade de pequenas empresas anônimas que passam por dificuldades e poderiam usar a recuperação judicial como caminho para continuar operando e manter empregos. Em 2018, por exemplo, dos 1.408 pedidos de recuperação judicial registrados pelo Indicador Serasa Experian de Falências e Recuperações, 871 (62%) eram de micros e pequenas empresas. A FecomercioSP entende que o plano especial de recuperação para as micros e pequenas é extremamente engessado e defende uma reforma ampla. O Projeto de Lei n.º 10.220/18, que busca modernizar a atual legislação, propôs a ampliação do prazo para parcelamento dos débitos de 36 para 60 meses, e do pagamento da primeira parcela de 30 para 180 dias, além de liberar às partes a negociação de juros, antes fixados pela Selic. A FecomercioSP entende que a lei não precisa regular questões negociais, mas viabilizar condições para a adesão dessas empresas, concedendo mais acesso ao crédito e condições diferenciadas para o pagamento dos débitos fiscais, com redução de juros e multas. De qualquer forma, seja qual for o tamanho da empresa, ela precisa ser economicamente viável para se utilizar da recuperação judicial. Precisa ter a possibilidade de se manter funcionando e sair da crise. A empresa em recuperação permanece pelo período de dois anos em uma espécie de “fiscalização judicial”. Se durante esse período houver o descumprimento de qualquer obrigação prevista no plano, a recuperação pode ser convertida em falências.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), entre 2013 e 2016 (dado mais recente), 341,6 mil empresas deixaram de atuar. Pelos dados da Serasa Experian, no mesmo período foram requeridos 3.978 pedidos de recuperação judicial, o que corresponde a pouco mais de 1,15% do total de empresas que deixaram de existir.

É fato que nem todas essas empresas eram economicamente viáveis para aderir a um plano de recuperação judicial. Mas, para Juliana, talvez as estatísticas não seriam tão baixas se os critérios para adesão fossem mais vantajosos, e o Poder Judiciário, mais ágil e especializado. “Muitas empresas não conseguem avançar porque o plano de recuperação não é realista e não prevê condições para melhoria da gestão nos curto e longo prazos. Isso aliado a escassez de crédito, altos juros e morosidade da Justiça são, muitas vezes, os fatores que determinam o insucesso do instituto”, alerta Juliana.

MODERNIZAR A LEI

Com objetivo de beneficiar mais empresas, a FecomercioSP propõe medidas para modernizar a atual legislação, cuja reforma tramita no Congresso Nacional desde maio de 2018, quando foi apresentado um projeto de lei (n.º 10.220/18) propondo ampla mudança. A Federação, entretanto, considera que as principais alterações na legislação não foram contempladas no projeto de lei. Entre elas, pontua a necessidade de inclusão dos débitos fiscais e

“

**MUITAS EMPRESAS NÃO
CONSEGUEM AVANÇAR PORQUE
O PLANO DE RECUPERAÇÃO
NÃO É REALISTA E NÃO PREVÊ
CONDIÇÕES PARA MELHORIA
DA GESTÃO NOS CURTO
E LONGO PRAZOS.**

Juliana Motta,
assessora jurídica FecomercioSP

previdenciários das empresas no plano de recuperação judicial.

Um dos entraves é que o projeto inclui a manutenção da exigência de apresentação de certidões negativas de débitos tributários, que ainda permite que o Fisco possa requerer a constrição e alienação de bens e direitos da empresa sem passar pelo juízo da recuperação judicial. Afinal, se a empresa chegou ao ponto de pedir recuperação judicial, dificilmente terá recursos para quitar dívidas fiscais. “A má gestão e a falta de planejamento são os principais motivos que levam as empresas a enfrentar situações de emergência. Mas também é verdade que o ambiente de negócios no Brasil colabora (e muito) para essa situação. Por isso, consideramos um retrocesso manter a exigência de certidões de regularidade fiscal sem criar

condições adequadas ao pagamento dos débitos tributários, além de privilegiar a insegurança jurídica, contrariando decisões judiciais já consolidadas ao longo desses 14 anos de vigência da lei”, afirma Juliana.

Os créditos decorrentes de financiamento bancário com garantia fiduciária e os decorrentes de arrendamento mercantil não entram no plano de recuperação judicial, outro contrassenso, apontado por Juliana, que o projeto de lei em tramitação na Câmara dos Deputados não corrige. A FecomercioSP propõe ainda que a empresa possa manter ativos e bens essenciais ao desenvolvimento de seu trabalho. “A manutenção da atividade empresarial é inviável se o empresário tiver os bens penhorados durante o processo.”

A FecomercioSP defende ainda a revisão do plano de recuperação especial criado pela legislação para as micros e pequenas empresas [veja box] e o incentivo aos métodos alternativos de resolução de conflitos, como a conciliação e a mediação, regulamentados pela legislação.

CEM DIAS E TUDO IGUAL

A equipe do presidente Jair Bolsonaro elencou o Projeto de Lei n.º 10.220/18 como uma das iniciativas com potencial para destravar ou ao menos melhorar o ambiente de negócios no País. Por isso, incluiu-o na agenda de prioridades do Poder Legislativo. Mas, passados cem dias de governo, nada aconteceu. —



Menos horas e mais produtividade? Como assim?

Nem sempre o número de horas trabalhadas representa mais rendimento na sua empresa. Muitas vezes, seu pessoal fica ocioso; em outros momentos, falta equipe. E aí você acaba perdendo tempo e desperdiçando recursos.

Mas, com as **Jornadas Especiais de Trabalho**, é possível reverter essa situação. Tanto que a FecomercioSP produziu um material completo e muito prático para você conhecer as jornadas, saber qual é a ideal para o seu negócio e ainda ficar por dentro de tudo o que precisa para fazer a sua adesão.

E então, vamos valorizar o seu tempo de verdade e produzir melhor?

ACESSE WWW.FECOMERCIO.COM.BR/JORNADAS
E CONFIRA.

Atalhos para o labirinto tributário

Diminuir impostos no Brasil é desejo quase utópico, uma vez que todas as tentativas de reforma resultaram em mais tributos. Nesse contexto, a simplificação tributária ganha força como alternativa rápida e imediata ao caos

texto **FILIFE LOPES**

“**TEMPO É DINHEIRO.**” Se fosse possível contabilizar com exatidão o tempo, como proposto na célebre frase de Benjamin Franklin, quanto valeria o tempo do empresário brasileiro, em especial o dos micros e pequenos que exercem múltiplas funções? Certamente vale muito dinheiro. E quando são analisadas as horas gastas no cumprimento das obrigações tributárias, tem-se uma noção de quanto o empresariado deixa de ganhar por ano. Segundo levantamento do projeto

Doing Business 2018, do Banco Mundial, o empresário brasileiro gasta, em média, 2 mil horas por ano na apuração e no pagamento de tributos – nos países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), são consumidas, em média, apenas 160 horas anuais.

A carga tributária brasileira é uma das mais elevadas do mundo, representando 33,5% do Produto Interno Bruto (PIB), segundo projeções do Tesouro Nacional para 2018,

ao passo que em países como Coreia do Sul (26,3%), Estados Unidos (26%) e Chile (20,4%), os tributos têm menos peso. Isso obriga os brasileiros a trabalhar o equivalente a cinco meses e dois dias para pagar impostos, de acordo com estudo feito pelo Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT).

Esse cenário não apenas exige mais empenho dos trabalhadores e empresários como ceifa a capacidade produtiva das empresas, destinando mais recursos para manter equipes voltadas exclusivamente a lidar com o Fisco, diminuindo o consumo das famílias e dificultando o aporte de investimentos em inovação e tecnologia para tornar os negócios mais eficientes.

Segundo o ex-secretário de política econômica e ex-secretário-executivo do Ministério da Fazenda e diretor do Centro de Cidadania Fiscal (CCif), Bernard Appy, o sistema tributário brasileiro tem muitos problemas, principalmente nos impostos indiretos sobre bens e serviços, que incidem sobre toda a cadeia produtiva. “Tudo o que a empresa compra para produzir um produto – como componentes, insumos, água e energia elétrica – é tributado durante a produção, e o valor é recuperado em forma de crédito no momento da venda, o que limita o investimento”, aponta Appy.

O economista defende a adoção de um imposto único, que agregaria ICMS, PIS, Cofins, ISS e IPI. Isso faria, segundo as projeções

do CCif, o País crescer cerca de 10% a mais nos próximos dez anos. “Com um imposto único, o consumidor é quem paga o valor diretamente no momento da compra, com o valor do tributo discriminado na nota fiscal. Isso aumentaria a transparência entre Fisco e contribuintes, mas principalmente desoneraria o investimento e a exportação, elevando a capacidade produtiva das empresas”, conclui.

JOGOS POLÍTICOS

A necessidade de Reforma Tributária é unânime, inclusive estava presente na maioria dos planos de governo dos candidatos à Presidência da República (esquerda, direita e liberal) em 2018. Entretanto, também é de compreensão geral que a dificuldade de aprová-la em curto prazo é grande, haja vista que exige alterações na Constituição Federal (via emenda constitucional), portanto, é necessária intensa costura política, além de mexer com uma gama de interesses envolvidos: Estados endividados (a maioria dos entes federativos) não poderiam abrir mão de recursos para resolver a questão tributária.

“As propostas de Reforma Tributária discutidas nos últimos anos são muito boas, como a criação de um Imposto sobre Valor Agregado (IVA), que elimina 16 tributos e acaba com a guerra fiscal, como sugerido na PEC do ex-deputado Luiz Carlos Hauly, ou o

Imposto Sobre Bens e Serviços (IBS), proposto por Bernard Appy, que condensa os impostos sobre consumo e tributo no destino. Mas todas elas dependem de alteração constitucional que exige quórum qualificado, o que dificulta a tramitação e a aprovação”, aponta o jurista e presidente do Conselho Superior de Direito da FecomercioSP, Ives Gandra Martins.

Ainda segundo Martins, as simplificações de obrigações acessórias, de emissão de documentos fiscais e de relacionamento com os fiscos são mais urgentes que a própria Reforma Tributária para que se consiga ampliar investimentos, atrair empresas e aquecer a economia brasileira em curto prazo.

SAÍDA EM CURTO PRAZO

Visando a escapar dos jogos políticos que uma emenda constitucional exige, a pedido da FecomercioSP, o jurista e o ex-secretário da Receita Federal Everardo Maciel, elencaram 12 anteprojatos que alteram o sistema tributário por meio de leis complementares e ordinárias, podendo ser implementadas imediatamente.

Unificação cadastral entre União, Estados e municípios, informação prévia dos critérios para a retenção na malha-fina, estabelecimento de prazo para o Fisco responder às consultas e previsibilidade das obrigações acessórias (que teriam de ser divulgadas no ano anterior) são algumas das

**DESDE 1988,
QUANDO A
CONSTITUIÇÃO
FEDERAL PARTILHOU
OS IMPOSTOS ENTRE
UNIÃO, ESTADOS
E MUNICÍPIOS, O
SISTEMA TRIBUTÁRIO
BRASILEIRO SOFREU
73 MUDANÇAS**



SIMPLIFICAÇÃO TRIBUTÁRIA

Conheça os 12 anteprojetos contidos na proposta de simplificação tributária da FecomercioSP, elaborada pelo jurista Ives Gandra Martins e pelo ex-secretário da Receita Federal Everardo Maciel, que visam a melhorar o ambiente de negócios brasileiro:

1. Compensação universal de tributos (União, Estados, municípios).
2. Equivalência entre os encargos aplicáveis às restituições e aos ressarcimentos (contribuintes e Estado).
3. Regras para imputação de responsabilidade tributária.
4. Critérios para retenção em malha.
5. Prazo máximo para consultas.
6. Justificação para a ineficácia de consultas e regulamentação do procedimento de consulta no caso de perda de prazo.
7. Justa causa e mandado específico nos procedimentos de fiscalização.
8. Limita a instituição de obrigações acessórias.
9. Vedação da utilização de certidão negativa como sanção política.
10. Unificação cadastral.
11. Fixar sanções ao ente federado que não consolidar anualmente sua legislação tributária.
12. Vedação do uso de medidas provisórias em matéria tributária e instituição do princípio da anterioridade plena.



Veja detalhes sobre os 12 anteprojetos no site da FecomercioSP



Foto: Divulgação

“

A SIMPLIFICAÇÃO É UMA TENTATIVA MAIS FÁCIL DE APROVAR, ALÉM DE EVITAR A CORRUPÇÃO E OS DESCAMINHOS QUE OCORREM NAS DISCUSSÕES POLÍTICAS.

Ives Gandra Martins,

jurista e presidente do Conselho Superior de Direito da FecomercioSP

propostas apresentadas com o objetivo de facilitar a vida do contribuinte.

Outra iniciativa é vedar a utilização de certidão negativa de débitos fiscais como sanção política, que ocorre quando a empresa fica impedida de participar de processos licitatórios e dificulta ainda mais suas chances de quitar as dívidas. Também está prevista a equivalência de critérios, pois o contribuinte devedor é penalizado com multas e juros, e isso não acontece com as restituições e os ressarcimentos devidos pelo Estado.

De acordo com Everardo Maciel, não existe sistema tributário perfeito. “É inevitável a imperfeição dos sistemas tributários, gerada em ambientes legislativos em que prevalecem conflitos de razão e de interesse. Por causa de tal complexidade, a obsolescência dos sistemas tributários pode não ser integral, mas apenas de alguns setores: não há uma ‘reforma tributária’, mas ‘reformas tributárias’ necessárias e permanentes”, aponta.

Diante disso, a proposta pretende simplificar as obrigações acessórias, a emissão de documentos fiscais e o relacionamento com os fiscos – ações emergenciais para melhorar o ambiente de negócios no Brasil. A Federação enviou o documento com as propostas para o secretário especial da Receita Federal, Marcos Cintra, e aguarda posicionamento do governo.

Impactos da Reforma da Previdência

KELLY CARVALHO,
assessora econômica
da FecomercioSP

HÁ MUITO TEMPO O DEBATE sobre a Reforma da Previdência está em pauta. Com o aumento da expectativa de vida da população brasileira e a queda na taxa de natalidade aliada ao crescente déficit previdenciário, a reforma se tornou ainda mais necessária e urgente como forma de garantir a sustentabilidade do sistema no longo prazo, além de assegurar as aposentadorias dos atuais jovens que estão no mercado de trabalho e das futuras gerações.

O Ministério da Economia afirma que o impacto da Proposta de Emenda à Constituição da chamada “Nova Previdência” será de R\$ 1,072 trilhão em dez anos. Considerando também o efeito de R\$ 92,3 bilhões gerado pelas mudanças previstas na aposentadoria dos militares, o impacto da reforma chegará a R\$ 1,164 trilhão no período.

A proposta da Nova Previdência reduz as generosidades do atual modelo para as faixas de renda mais altas, que acabam se aposentando mais cedo, e para a previdência do

funcionalismo público, que paga o benefício integral. A concentração da renda, com a aprovação da reforma, tende a diminuir ao longo dos anos.

Outro efeito importante da reforma diz respeito ao estímulo da poupança interna. Com regras mais rígidas, o País poderá ter mais recursos para financiar investimentos produtivos.

O impacto da Reforma da Previdência para o setor de comércio e serviços será positivo, uma vez que, com a recuperação consolidada da economia, a confiança dos consumidores será retomada, fazendo com que o consumo seja estimulado. Além disso, com a redução da taxa de juros, os empresários terão condições de realizar investimentos no seu próprio negócio como forma de atrair consumidores, exercendo uma influência positiva sobre as suas vendas.

Também é fato de que, com o passar dos anos, a expectativa de envelhecimento da população brasileira tende a aumentar,

abrindo espaço para que surjam novas oportunidades de negócios para atender à terceira idade. A elaboração de um plano de negócios pela empresa pode ajudar a identificar as reais necessidades desses consumidores.

Evidentemente que o tema da Reforma da Previdência é polêmico, ainda mais porque gera uma grande insegurança nos setores da população brasileira, que terão que trabalhar mais para se aposentar. Além disso, com receio de que sejam implementadas regras mais severas, muitos já se anteciparam, realizando o pedido de aposentadoria. No entanto, é importante analisar o contexto como um todo, uma vez que o déficit da Previdência tende a crescer, e se nada for feito, a economia brasileira se estagnarará, e as aposentadorias das atuais e futuras gerações ficarão comprometidas.

Por fim, o embate político para aprovação da proposta será longo, fazendo com que o texto apresentado recentemente pelo novo governo sofra algumas alterações. No entanto, mesmo que não seja aprovado na íntegra, uma reforma mínima precisa ser realizada no sistema previdenciário brasileiro sob pena de entrar em um verdadeiro colapso. —————



Assista à
entrevista sobre
o assunto, com
Sarina Manata

Mais eficiência nos portos

Por meio de ações inovadoras, o programa Portal Único de Comércio Exterior tem conseguido reduzir a exigência de documentos, o que gera melhores resultados em menor tempo de armazenagem e consequentes ganhos operacionais para os agentes que atuam no mercado externo

texto GUILHERME MEIRELLES

EM 2017, o tempo médio entre a chegada de uma carga no porto até a sua liberação para o embarque durava 13 dias. A demora se dava principalmente em virtude da excessiva burocracia, que chegava ao ponto da obrigatoriedade dos mesmos documentos serem apresentados em formato físico e no meio digital, o que ocasionava mais tempo de armazenagem nos galpões e maiores custos para o exportador. Com a entrada em vigor do novo modelo do programa Portal Único de Comércio Exportador, que centralizou a apresentação de documentos em uma única plataforma digital, o tempo médio caiu para 6,9 dias. Até 2020, a expectativa é

implantar o mesmo sistema para as importações, o que deverá propiciar uma redução dos atuais 17 dias entre a chegada da carga e sua liberação para dez dias.

De acordo com estudo do economista norte-americano David Hummels, publicado na obra *Time as a Trade Barrier*, a economia gerada pela redução de um dia de armazenagem nos portos gira entre 0,6% e 2%, conforme o valor da mercadoria. Com base nesse estudo, segundo o gerente do programa Portal Único do Comércio Exterior, Alexandre Zambrano, os exportadores brasileiros obtiveram uma economia superior a US\$ 40 bilhões em 2018, consideran-

PINGUE-PONGUE

A consolidação do Portal Único é um passo importante para o Brasil se tornar um país relevante na exportação de manufaturados, mas há necessidade de outras transformações, afirma o presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), José Augusto de Castro.

#1. QUAIS AS PRINCIPAIS REIVINDICAÇÕES DO SETOR?

O principal gargalo é a falta de uniformidade na cobrança do ICMS nos Estados. O custo tributário é muito alto. Em algumas situações, os custos chegam a quase cem por cento do valor da mercadoria importada, o que reflete no produto exportado, já que muitas vezes se trata de matérias-primas.

#2. E NO CASO DOS PORTOS?

Os custos de armazenagem são altos. Defendemos que sejam cobrados pelo tempo de permanência nos armazéns, e não por período, como é hoje.

#3.
QUAIS AS PERSPECTIVAS?
Notamos que algumas companhias de transporte marítimo estão atuando nas concessões dos portos, o que pode gerar uma redução de custos. Mas há o risco dessa verticalização inibir os menores armadores.

do que as exportações nacionais atingiram US\$ 239,88 bilhões. “Em dezembro de 2017, foram exigidos 875 mil documentos para processar as exportações. Com o surgimento da Declaração Única de Exportação (DU-E), no ano passado, foram necessários 145 mil documentos, ou seja 85% a menos, sendo que, em 2018, houve um aumento nas exportações”, afirma Zambrano.

O novo modelo permitiu que a quantidade de informações prestadas pelos despachantes aduaneiros caísse de 98 para 38 campos. “Houve ainda a integração entre o Portal Único e o Sistema Público de Escrituração Digital (Sped). Hoje, a declaração de exportação é gerada com base na nota fiscal de exportação, o que automatizou uma série de conferências que não são mais necessárias”, afirma Zambrano. Antes, a cada exportação realizada, o despachante aduaneiro precisava levar o comprovante até o posto estadual da Fazenda para comprovar a operação. Esse documento, conhecido como “Memorando de Exportação”, foi extinto com os novos procedimentos.

Segundo o presidente da Federação Nacional dos Despachantes Aduaneiros (Feduanheiros), Nívio Perez dos Santos, já é possível perceber uma significativa agilidade no trâmite da documentação. “A redução de 60% no preenchimento de dados eliminou a redundância na informação e garantiu a integridade dos dados em um único processo, simples e flexível, para todos os tipos de exportação e modais de transporte”, afirma. Pelo Portal Único, é possível integrar a participação de todos os órgãos intervenientes

no processo logístico de exportação. Os tributos comuns em todas as operações são: Imposto de Importação, PIS e Cofins, ICMS, taxa Siscomex e as taxas dos órgãos anuentes (em um total de 22), que são aqueles específicos para cada tipo de mercadoria, como Anvisa (no caso de alimentos), Aneel, Ibama e até mesmo o Comando do Exército, quando estão envolvidas armas e munições para o exterior.

Para o presidente do Conselho de Relações Internacionais da FecomercioSP, Rubens Medrano, as medidas de desburocratização tendem a ser benéficas para as pequenas e médias empresas, ainda pouco presentes no comércio exterior. “A FecomercioSP e a Confederação Nacional do Comércio (CNC) estão empenhadas em capacitar as pequenas e médias para atuar no mercado internacional”, destaca. Segundo Medrano, as oportunidades mais promissoras estão nos países do Mercosul, principalmente nos ramos alimentício, têxtil e de cosméticos.

Até 2020, o Portal Único deve integrar os sistemas de importação, o que deverá nivelar o Brasil aos principais centros do mercado internacional. “Já somos vistos como referência no compartilhamento de dados entre aduanas”, diz Zambrano. Com a entrada da Declaração Única de Importação (Duimp), haverá as substituições da Declaração de Importação (DI), da Declaração Simplificada de Importação (DSI) e da Licença de Importação (LI) por um único documento. Assim, conforme prevê a Organização Mundial do Comércio (OMC), haverá o registro antecipado da carga no embarque do país de ori-

NOS TRÊS PRIMEIROS MESES DE 2019, AS TRANSAÇÕES CORRENTES (EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES) ATINGIRAM US\$ 94,792 BILHÕES, GERANDO UM SALDO POSITIVO DE US\$ 10,9 BILHÕES, 11% INFERIOR AO RESULTADO DO MESMO PERÍODO DE 2018

gem, e não mais na chegada da mercadoria – como acontece hoje.

Outra medida relevante será o estímulo à adesão dos agentes ao programa Operador Econômico Autorizado. O programa tem a finalidade de integrar os operadores do comércio internacional por meio de acordos de reconhecimento mútuo, o que permitirá mais competitividade para o Brasil. Atualmente, já existem acordos firmados com o México e o Uruguai e avançados entendimentos com os Estados Unidos. —————

Economia, liberdade e riscos

Mercado de energia livre traz a possibilidade de negociação a cada compra, com preços melhores e rápido retorno do investimento. Entretanto, é crucial contratar um estudo de viabilidade

texto LÚCIA HELENA DE CAMARGO e PRISCILA TRINDADE • ilustração DÉBORA FARIA

NA BUSCA DO EMPRESÁRIO POR OTIMIZAÇÃO em todas as etapas do negócio, o mercado de energia livre se revela uma opção para economizar. Segundo a Associação Brasileira dos Comercializadores de Energia (Abra-ceel), no mercado livre de energia a redução de preço da eletricidade pode chegar a 42%. A tarifa média de energia elétrica das distribuidoras é de R\$ 275 por MWh (megawatt/hora); o preço de longo prazo no mercado livre cai para R\$ 160 por MWh. A economia ocorre porque a empresa escolhe de quem comprar e o preço costuma ser menor do que o da distribuidora local. Ademais, como se compra geralmente em grande quantidade, a empresa consegue negociar e pagar menos pela energia elétrica. Mas há riscos a serem considerados, e é preciso fazer um estudo prévio de viabilidade.

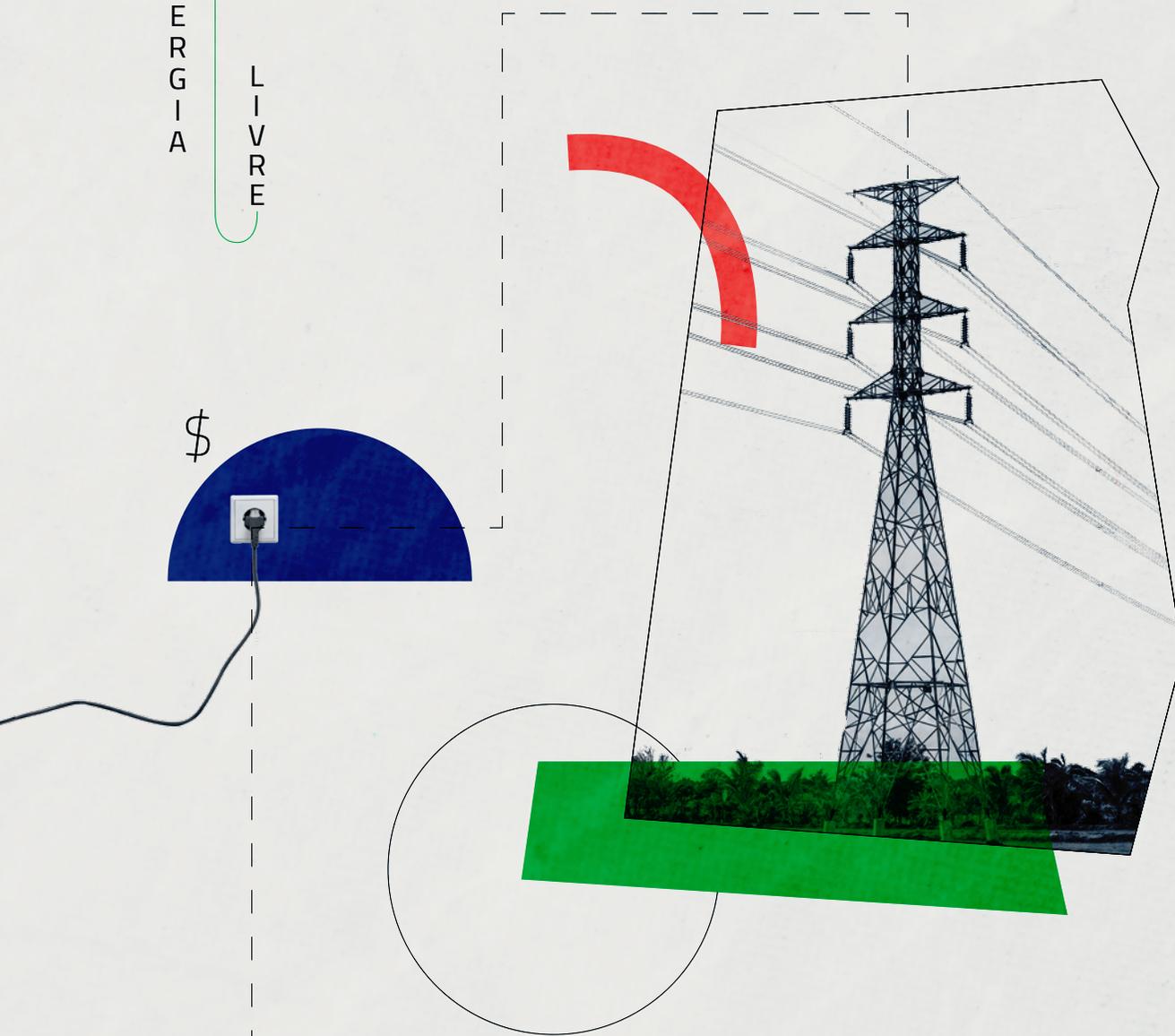
Os consumidores do mercado livre são divididos em duas categorias: o “especial”, que é aquele com demanda de 500 a 3.000 kW quilowatts – como pequenas e médias indústrias, redes de lojas, shoppings e supermercados –, e o consumidor livre, chamado também de “tradicional”, com carga superior a 3.000 kW.

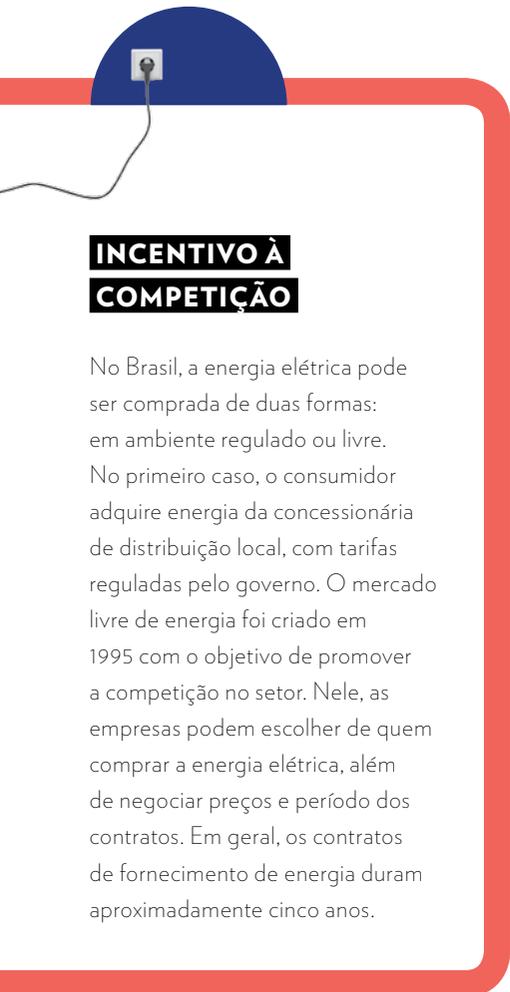
A boa notícia é que o Ministério de Minas e Energia (MME) ampliou o acesso ao mercado livre de energia de fontes convencionais, os chamados “consumidores livres”, ao diminuir o limite de carga para contratação de energia elétrica por parte desses consumidores. As mudanças entram em vigor em duas datas: a partir de 1º de julho de 2019, as empresas com carga igual ou superior a 2.500 kW (quilowatts), atendidas em qualquer tensão, poderão optar pela compra de

E
N
E
R
G
I
A

L
I
V
R
E

\$





INCENTIVO À COMPETIÇÃO

No Brasil, a energia elétrica pode ser comprada de duas formas: em ambiente regulado ou livre. No primeiro caso, o consumidor adquire energia da concessionária de distribuição local, com tarifas reguladas pelo governo. O mercado livre de energia foi criado em 1995 com o objetivo de promover a competição no setor. Nele, as empresas podem escolher de quem comprar a energia elétrica, além de negociar preços e período dos contratos. Em geral, os contratos de fornecimento de energia duram aproximadamente cinco anos.

energia elétrica de qualquer concessionário, permissionário ou autorizado de energia elétrica do Sistema Interligado Nacional (SIN); a partir de 1º de janeiro de 2020, a medida será estendida para aqueles com carga igual ou superior a 2.000 kW.

De acordo com a Abraceel, a fatura mensal média do consumidor especial é de R\$ 150 mil. Esse perfil pode contratar a energia no mercado livre do tipo incentiva-

da, proveniente de fontes renováveis, como Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs), eólica, solar e de biomassa.

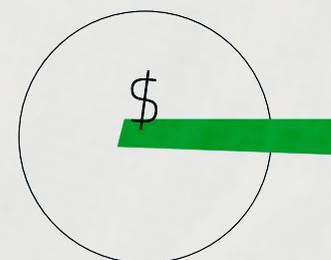
No caso dos que têm demanda de mais de 3.000 kW, a fatura média é de R\$ 850 mil. Esse grupo é formado pelas grandes indústrias, como montadoras de veículo e siderúrgicas. Em razão do grande volume, podem contratar no mercado livre qualquer tipo de geração de energia.

A decisão a respeito da contratação da energia no mercado livre, no entanto, precisa ser tomada sobre bases sólidas. O Conselho de Sustentabilidade da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) recomenda que a empresa contrate uma consultoria especializada com o objetivo de fazer um estudo para analisar a importância de energia para a operação e o perfil de consumo, os reais benefícios da eventual mudança, além das equações entre os custos dos insumos, a rentabilidade do negócio, as projeções para o futuro, a implementação de projetos de eficiência e como a perspectiva do consumo pode ser reduzida ou ampliada.

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 viabiliza as atividades de compra e venda de energia em todo o País, e a troca do medidor, que custa a partir de R\$ 20 mil.

RETORNO RÁPIDO DO INVESTIMENTO

A Esfera Energia, que atende tanto geradores quanto consumidores, assessora seus clientes na relação com órgãos reguladores do setor. A empresa ainda elabora estudos de viabilidade e estrutura e operacionaliza a migração para o mercado livre, quando vantajosa. “Além de realizar toda gestão operacional dos contratos de energia dos nossos clientes, a Esfera atua no âmbito da estratégia, inteligência e mitigação dos riscos mercadológicos associados à geração e ao consumo de energia no mercado livre”, afirma o diretor comercial da empresa, Mauricio Moraes. Embora não estime os custos médios de implantação – já que diferem de empresa para empresa a depender de porte, quantidade de unidades e consumo –, ele afirma que o retorno do investimento ocorre rapidamente. “O *payback*, no caso de ingresso no mercado livre, vem já nos primeiros meses de contratação, principalmente se o consumo for alto”, indica.



A busca por economia na conta levou a rede de materiais de construção Leroy Merlin a incluir todas as 41 unidades espalhadas pelo País no mercado livre. A migração foi iniciada em abril. “Dentro das possibilidades de cada concessionária, as novas unidades nascerão nessa modalidade”, afirma o gerente de Patrimônio Imobiliário da Leroy Merlin, Rajko Vojvodic.

Levantamento feito pela Abraceel em 2018 mostra que o mercado livre de energia brasileiro gerou, entre 2003 e 2017, uma economia de R\$ 83 bilhões aos seus consumidores. A associação estima que a abertura total do mercado livre de energia poderia propiciar uma redução de R\$ 12 bilhões por ano na conta de eletricidade para mais de 80 milhões de consumidores (incluindo pequenas empresas e consumidores residenciais).

O presidente do Conselho de Sustentabilidade da FecomercioSP, José Goldemberg, acredita que as alterações vão estimular os empresários a repensar seus contratos de energia. “A economia mensal feita nas contas de eletricidade pode fazer diferença, permitindo mais investimento em estoque, recurso para fluxo de caixa, melhorias na infraestrutura e contratação de pessoal.”



Para mais
informações
sobre energia
livre, acesse

Isenção de vistos e os benefícios para o turismo

MARIANA ALDRIGUI,
presidente do Conselho de
Turismo da FecomercioSP

AS MANIFESTAÇÕES RECENTES sobre a isenção unilateral de vistos de entrada para nacionalidades de quatro países – Estados Unidos, Canadá, Japão e Austrália – se caracterizam pela profusão de elogios e críticas, fundamentadas em diferentes pontos de vista.

As relações internacionais bilaterais são um tema bastante complexo, e discuti-las não é algo para a superficialidade das mesas de bar. Entre os diversos interesses em jogo, o estímulo ao desenvolvimento econômico é um deles – e, talvez, um dos mais importantes.

Muito embora o tema “turismo” pareça algo menos importante, há de se destacar que todo o comércio internacional tem uma parte significativa realizada por meio do contato presencial entre pessoas – ao que os teóricos denominam “turismo de negócios”. O estabelecimento de parcerias não acontece apenas por meio de carta de intenções, mas envolve visitas, inspeções, avaliação de cenário e contexto, seleção de fornecedores, avaliação das possibilidades logísticas e assim por diante.

No momento em que uma nação reconhece a importância da facilitação dos trâmites para a entrada regular de turistas – por

exemplo, flexibilizando a exigência de vistos, concedendo vistos nos portões de entrada ou eliminando sua necessidade –, é possível entender que há uma sinalização concreta para diferentes mercados, que esse é um país que espera mais visitas e que tem reais interesses em acolher o visitante em função de diferentes propósitos, do mais óbvio turismo de lazer e fruição das belezas naturais até a mais elaborada formação de redes para ampliação do comércio internacional.

Ainda que o brasileiro saiba do valor e da beleza de seus recursos naturais e culturais, o consumidor residente em outros países, especialmente no Hemisfério Norte, não tem suficiente informação para diferenciar as praias do Brasil e do Caribe e, ao se confrontar com a burocracia e o custo para a emissão de vistos, pode descartar a viagem em função de um destino mais próximo, mais barato ou de mais fácil entrada.

A isenção unilateral dos vistos é um passo importante para o Brasil, especialmente para o turismo de negócios. Terá consequências positivas também para o turismo de lazer, com especial reflexo nas decisões tomadas por impulso, em resposta a promoções de companhias aéreas. Mas não prescindir de um plano concreto de investimentos na infraestrutura de aeroportos, conectividade e acolhimento dos visitantes estrangeiros. E do real engajamento dos empresários do turismo na constante qualificação de seus serviços e produtos.

COM A QUALICORP VOCÊ PODE

Empregador do Comércio: graças à parceria da Qualicorp com a FECOMERCIO-SP e mais de 500 entidades de classe, você pode escolher um plano de saúde ideal para as suas necessidades.

Planos de saúde
a partir de

R\$ **240**¹



CONFIRA AS VANTAGENS E ESCOLHA SEU PLANO AGORA.

0800 799 3003
qualicorp.com.br/anuncio

 **Qualicorp**
Sempre do seu lado.

SulAmérica:
ANS nº 006246

Amil:
ANS nº 326305

Central Nacional Unimed:
ANS nº 339679

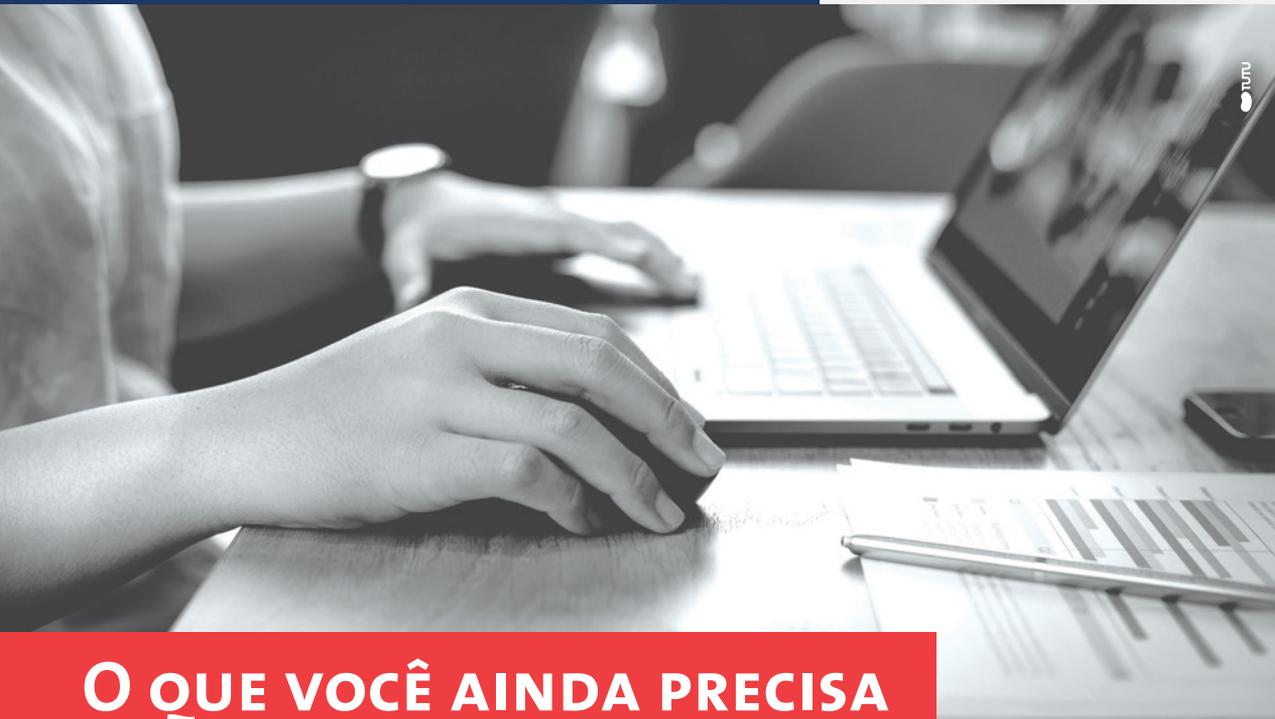
Bradesco Saúde:
ANS nº 005711

Qualicorp
Adm. de Benefícios:
ANS nº 417173

¹R\$ 239,36 - Adesão Participativo Básico - ADM (registro na ANS nº 478.639/17-4), da Central Nacional Unimed, faixa etária até 18 anos, com coparticipação e acomodação coletiva (tabela de setembro/2018 - SP). A área de abrangência deste plano restringe-se ao estado de São Paulo. Planos de saúde coletivos por adesão, conforme as regras da ANS. Informações resumidas. A comercialização dos planos respeita a área de abrangência das respectivas operadoras de saúde, bem como a disponibilidade para cada entidade de classe. Os preços e as redes estão sujeitos a alterações, por parte das respectivas operadoras de saúde, respeitadas as disposições contratuais e legais (Lei nº 9.656/98). Condições contratuais disponíveis para análise. Abril/2019.

Siga a Qualicorp:





O QUE VOCÊ AINDA PRECISA SABER SOBRE O eSOCIAL?

Pode acreditar, com o eSocial, sempre existe uma atualização ou algum detalhe que você pode deixar passar. O sistema é complexo e envolve a prestação de muitas informações, além de obrigações inéditas. Nós conhecemos bem a situação porque acompanhamos o sistema há oito anos e mobilizamos nossos especialistas para orientar milhares de empresários. Produzimos eventos, webinários, e-books, vídeos e, agora, reunimos todo esse material em uma *landing page* exclusiva, com:

- Tabela de datas
- Manual passo a passo
- Cartilha *Saúde e segurança no trabalho*
- Vídeo do segundo encontro eSocial

Além de bônus essenciais que você precisa conferir.

SAIBA TUDO SOBRE O eSOCIAL!

Acesse gratuitamente:

https://representa.fecomercio.com.br/esocial_sindical.