

NOVAS REGRAS PARA CÁLCULO DA APOSENTADORIA

MEDIDA PROVISÓRIA Nº 676 ACABA COM FATOR PREVIDENCIÁRIO E INSTITUI A REGRA 85/95, COM SOMATÓRIA DE IDADE E TEMPO DE CONTRIBUIÇÃO

Com o objetivo de equilibrar as contas da Previdência Social, a presidente Dilma Rousseff adotou recentemente a Medida Provisória (MP) nº 676, que trata da alteração das regras de cálculo da aposentadoria.

Esses novos preceitos já estão em vigor, apesar de ainda poder ser alterada pelo Congresso Nacional. A MP prevê uma fórmula progressiva para o cálculo das aposentadorias como alternativa ao Fator Previdenciário, uma fórmula matemática que reduz os benefícios de quem se aposenta antes da idade mínima de 60 anos para mulheres e de 65 anos para homens.

Com a nova regra, o contribuinte poderá se aposentar com 100% dos benefícios, uma vez que levará em conta a somatória da idade com o tempo de contribuição. Assim, a somatória para os homens deverá

totalizar 95 pontos, e para as mulheres, 85 pontos. No entanto, em razão da regra de progressividade, a somatória dos pontos será maior com o decorrer dos anos.

Apesar de o modelo anterior que utiliza o Fator Previdenciário não resolver o problema do déficit da Previdência Social, ele o minimiza e faz com que o sistema economize recursos.

A FecomercioSP entende ser necessária a alteração dos requisitos por tempo de contribuição. A proposta da Federação é a de equiparar o regime geral da Previdência Social às regras até então aplicáveis aos servidores públicos, instituindo um critério de idade mínima de 60 anos de idade e 35 anos de contribuição para os homens, e 55 anos de idade e 30 anos de contribuição para as mulheres. [8]

TABELA PROGRESSIVA POR TEMPO DE CONTRIBUIÇÃO E IDADE

anos	homens	mulheres
2017	96	86
2018	96	86
2019	97	87
2020	98	88
2021	99	89
2022	100	90

Fonte – Previdência Social

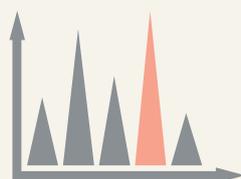
pág. 02 GESTÃO

Conheça vantagens e desvantagens das empresas familiares



pág. 03 INVESTIMENTO

Com a inflação e a Selic em alta, a melhor aposta é em renda fixa



pág. 04 ADMINISTRAÇÃO

Fique atento às tarifas que os bancos não podem cobrar dos clientes



DESAFIOS E VANTAGENS DAS EMPRESAS FAMILIARES

MAIORIA NO SETOR VAREJISTAS, MUITAS DELAS ENFRENTAM PROBLEMAS DE GESTÃO EM DECORRÊNCIA DA ESTREITA LIGAÇÃO ENTRE ATIVIDADE FAMILIAR E VIDA EMPRESARIAL



A empresa familiar pode ser definida como aquela em que dois ou mais membros de uma mesma família exercem o controle administrativo do negócio e detêm parcela da propriedade de seu capital.

Segundo levantamento realizado pela consultoria KPMG e pelo Grupo Padrão, 67% das empresas varejistas brasileiras são familiares. Desse grupo, 71% dos cargos executivos são ocupados por membros da família proprietária.

O levantamento também demonstrou que em 81% das empresas varejistas existem relações familiares dos conselheiros com pessoas da companhia ou do próprio conselho.

Em geral, as empresas familiares enfrentam problemas de gestão por causa da estreita ligação entre a atividade familiar e a vida empresarial, com algumas dificuldades adicionais em relação às empresas que estão organizadas profissionalmente. Outro ponto a se analisar diz respeito à sucessão familiar, assunto nem sempre prioritário na pauta dessas empresas, mas que causa muito transtorno se não houver um planejamento adequado.

Dada a complexidade desses fatores, é recomendável que essas empresas busquem

assessoria especializada ou cursos especialmente preparados para orientação, tanto para a gestão empresarial quanto para a sucessão familiar. Nesse sentido, destacam-se, a seguir, algumas vantagens e desvantagens de uma empresa familiar.

VANTAGENS

Interesses comuns: nas empresas familiares, os laços afetivos entre as pessoas e a harmonia dos gostos e das formas de atuar geram interesses comuns entre os membros da família que trabalham na empresa. Isso facilita em algumas atividades na gestão do negócio.

Confiança mútua: a autoridade definida e reconhecida nas empresas familiares eleva o clima de confiança entre os membros da família, o que reduz a competitividade interna pelo poder.

Flexibilidade: a maior simplicidade da estrutura da organização contribui para a atribuição de responsabilidades e definição de funções, com simplificação dos sistemas de informação e de controle, tornando a empresa menos burocrática.

Cultura e valores: nas empresas familiares, os valores e a cultura são bem defini-

dos pelo seu fundador. A personalidade e os hábitos do proprietário funcionam como um exemplo a seguir por gestores e colaboradores.

DESVANTAGENS

Capacidade de gerenciamento: muitas vezes, a família não dispõe de expertise em liderança. Além disso, a composição do quadro de funcionários, em geral, tem base em contatos pessoais ou mesmo relações de parentesco, e isso prejudica a profissionalização da empresa.

Laços familiares e profissionais: alguns gestores de empresas familiares apresentam um estilo de gestão paternalista em relação aos seus empregados, perturbando o ambiente da empresa.

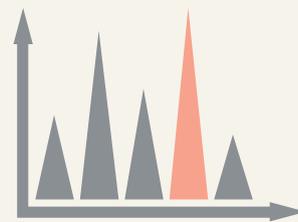
Sucessão: depois de anos no comando dos negócios, a saída é uma das decisões mais difíceis para o dirigente de uma empresa familiar. A falta de planejamento ou de um sucessor pode comprometer o êxito da empresa no momento da saída de seu fundador.

Clareza nos processos: nas empresas familiares, são habituais menos controle e fiscalização das atividades. Assim, essas companhias são mais propensas a eventuais irregularidades.

Problemas familiares: os conflitos nas empresas familiares, muitas vezes, ultrapassam os limites profissionais e atingem as relações pessoais. Existe uma grande dificuldade em separar a vida profissional da pessoal.

Essas situações são delicadas, mas não devem ser impeditivas nem desmotivadoras. Existem muitas empresas familiares que crescem rapidamente e ocupam importante papel na economia, uma grande contribuição para o crescimento do País e para a geração de empregos. O que se recomenda na organização e profissionalização desses negócios pode evitar possíveis rupturas e proporcionar um ciclo de vida maior e virtuoso para as empresas familiares. [E]

INVESTIDOR MIGRA PARA RENDA FIXA



DIFICILMENTE A APOSTA EM RENDA FIXA COM PRAZOS DE DOIS A CINCO ANOS, FEITAS NO SEGUNDO SEMESTRE DE 2015, SERÃO BATIDAS POR OUTRAS APLICAÇÕES CONSERVADORAS

A Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia), também conhecida como taxa básica de juros, deve voltar a subir nas próximas reuniões do Comitê de Política Monetária do Banco Central (Copom) e pode facilmente ficar ao redor de 15% neste ano. Com a inflação acima de 12% ao ano nos últimos meses (anualizado, a inflação de janeiro a maio, fica acima de 12%; e acumulada em 12 meses, acima de 9%), uma taxa de 15% ao ano passa a ser praticamente o piso necessário. Com isso, o aplicador conservador se manterá na renda fixa. O muito conservador deve deixar a poupança e ir

para CDBs de bancos sólidos. Não há muito como mudar essa realidade, já antecipada por meses neste boletim.

Com a inflação ao redor de 9% e a Selic em 15%, ao fim de 2015 é provável que, em média, o rendimento real das aplicações chegue a quase 0,5% ao mês. Ao descontar IR e custos – algo como 0,35% ao mês. Esse patamar de rendimentos já é elevado (mais de 4% ao ano real líquido), e tende a ficar muito mais alto no fim deste ano/começo de 2016, quando a inflação deve caminhar para os patamares de 5% a 6% ao ano.

A tendência é de que a Selic permaneça elevada por mais tempo, mesmo quando a inflação começar a refluir. Ou seja, de hoje até o final do ano, a janela de oportunidades é excepcional para quem quer apostar em títulos de renda fixa.

Assim, dificilmente a aposta neste tipo de aplicação, com prazos de dois a cinco anos, feita no segundo semestre deste ano, serão batidas por outros investimentos conservadores – talvez por ações, mas, como se nota, este ainda é um mercado muito incerto, com oscilações e de pouca liquidez no País. [&]

PROGRAMA APRENDIZAGEM GRATUITO NO SENAC.

EMPRESA, FAÇA PARTE DO PROGRAMA APRENDIZAGEM NO SENAC E ESCOLHA MUDAR A VIDA DE MUITOS JOVENS.

Além de cumprir a lei, você ajuda a preparar os jovens para o mercado de trabalho. Uma ótima escolha para a empresa e para esta **futura geração de profissionais.**



Empresário, entre em contato com o Senac e informe-se sobre as turmas do Programa Aprendizagem com inscrições abertas.
www.sp.senac.br/cursosgratuitos - 0800 883 2000

TARIFAS QUE OS BANCOS NÃO PODÊM COBRAR

O BANCO CENTRAL REGULAMENTOU AS TARIFAS BANCÁRIAS, MAS ALGUNS BANCOS CONTINUAM A PRATICAR COBRANÇAS INDEVIDAS

No passado, quando a economia brasileira apresentava índices elevados de inflação, os bancos tinham no mercado financeiro sua principal fonte de receita. Após a estabilização da economia, as instituições financeiras buscaram novas formas de aumentar suas receitas e, assim, voltaram os olhos à cobrança de tarifas bancárias.

Diante deste novo cenário, em que empresários e consumidores se queixam da cobrança abusiva de taxas pelos bancos, o Banco Central estabeleceu, em 2007, uma nova regulamentação para a cobrança dos serviços bancários.

A Resolução nº 3.518/2007 trouxe grandes benefícios, com padronização das tarifas bancárias e maior transparência para a escolha dos serviços. Em 2009, a Resolução nº 3.693/2009 alterou o Art. 1º da Resolução nº 3.518/07, que vedou a cobrança de despesas para emissão de boletos.

Essas duas resoluções (nº 3.518/2007 e nº 3.693/2009) foram revogadas pela Resolução nº 3.919/2010, porém, em seu texto original as normas estabelecidas anteriormente foram mantidas. Além disso, a Resolução nº 3.919/10 trouxe novos ajustes às tarifas bancárias e regulamentou as operações com cartões de crédito no País.

Segundo o Banco Central, nos últimos dez meses foram relatados 7.046 reclamações de cobrança irregular de tarifas, das quais 2.307 foram consideradas procedentes. Assim, para orientar o empresário do comércio sobre a legalidade das cobranças, destacamos algumas tarifas bancárias que não podem ser cobradas pelos bancos:

Tarifa de liquidação antecipada

Tarifa cobrada quando o consumidor deseja quitar um financiamento ou empréstimo contratado. A não cobrança dessa tarifa é garantida pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC), mas alguns bancos insistem em cobrá-la.

Tarifa de emissão de carnês e boletos (TEC)

O Banco Central proíbe essa prática. A tarifa de emissão de carnês e boletos deve ser cobrada de quem emite o boleto e não de quem o recebe.

Tarifa de abertura de crédito (TAC)

Segundo o Banco Central, a TAC só pode ser cobrada quando o consumidor não tiver conta corrente na instituição, caso contrário, essa taxa é proibida. Entretanto, no momento da contratação de um financiamento ou empréstimo, algumas instituições usam outro nome para fazer a cobrança indevida.

Tarifa de atualização de cadastro

Essa tarifa só pode ser cobrada para a pesquisa em serviços de proteção ao crédito, de abertura de conta corrente ou poupança ou de contratação de crédito e arrendamento mercantil. Caso contrário, essa cobrança é considerada abusiva. Além disso, essa taxa não pode ser cobrada de forma cumulativa.

Taxa de manutenção sobre contas inativas

Quando a conta corrente fica inativa, o banco deve notificar o consumidor e encerrar a conta após seis meses sem movimentação. Após esse período, o banco é proibido de cobrar tarifas de manutenção.



Pacote de serviços com valor superior ao saldo da conta corrente

Segundo o Banco Central, o débito referente à cobrança de tarifa em conta corrente não pode ser superior ao saldo disponível.

Cobrança de segunda via de cartão

O banco não pode cobrar tarifa caso envie novos cartões para o cliente sem a sua solicitação. A cobrança de segunda via de cartão é permitida em casos de perda, roubo, furto ou dano.

De uma forma geral, a regulamentação das tarifas bancárias pelo Banco Central foi positiva, porém, alguns pontos ainda precisam ser corrigidos para não trazer prejuízos aos empresários.

Observa-se também que as grandes empresas, que movimentam volumes elevados, têm maior poder de barganha nas negociações das tarifas com os bancos. Já no caso das pequenas e médias empresas, além de se depararem com a falta de crédito e os juros altos, as tarifas bancárias têm um peso maior. [8]



Senac Sesc FECOMERCIO SP

Aqui tem a força do comércio

PUBLICAÇÃO DA FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO

PRESIDENTE ABRAM SZAJMAN • DIRETOR-EXECUTIVO ANTONIO CARLOS BORGES • COLABORAÇÃO ASSESSORIA TÉCNICA • COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO TUTU • DIRETOR DE CONTEÚDO ANDRÉ ROCHA • EDITOR CARLOS OSSAMU • FALE COM A GENTE PUBLICACOES@FECOMERCIO.COM.BR RUA DOUTOR PLÍNIO BARRETO, 285 • BELA VISTA • 01313-020 • SÃO PAULO – SP • www.fecomercio.com.br