

## SEM TRANSPARÊNCIA, AJUSTE ACIRRA GUERRA FISCAL

GOVERNO FEDERAL PRECISA EXPLICITAR MELHORES AÇÕES,  
PARÂMETROS E METAS DO AJUSTE FISCAL EM CURSO

*Os cenários econômico e político adversos, tendo ao centro a deterioração das contas públicas e a crise fiscal, acirram a voracidade de tecnocratas a serviço dos entes da Federação, muitos deles personagens da guerra fiscal sem fim. Tudo começa com o governo federal que, sem controlar seus gastos, aumenta alíquotas ou cria novos tributos para elevar a receita.*

*A velha defasagem (de 72,2% entre 1996 e 2015, segundo o Sindifisco) forjada na Tabela do Imposto de Renda Pessoa Física empurra detentores de rendas cada vez menores para dentro da base de contribuição, elevando a carga tributária e penalizando o trabalho assalariado.*

*Aumentos de tributos estão em curso ou sendo ensaiados, envolvendo impostos como o IPI, o de Importação e o IOF, além de con-*

*tribuições como a Cide, a CSLL, o PIS-Cofins e até mesmo a indesejada CPMF. Com esse arsenal, já se pode esperar por maior carga de tributos e mais pressões inflacionárias.*

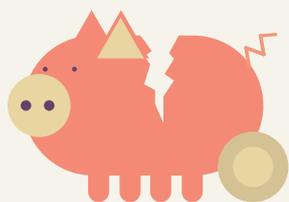
*Com queda de arrecadação, diversos Estados já recorrem ao aumento do ICMS de produtos e serviços, como bebidas, cosméticos e cigarros, além de combustíveis, energia elétrica e comunicações, com forte impacto sobre os índices de preços, pelo peso que representam no orçamento dos consumidores.*

*Assim, cresce o entendimento de que o governo deve explicitar ações e parâmetros para o ajuste fiscal em curso, com previsões e metas, dando um norte para os agentes públicos e privados, sem criar as pressões inflacionárias que impedem o País de sair do quadro econômico recessivo. [&]*



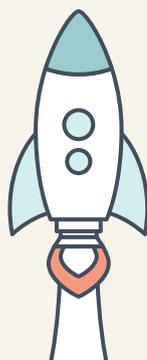
### pág. **02** CRISE

Comércio e serviços devem se preparar para ano difícil



### pág. **03** NEGÓCIO

Portal facilita abertura de empresas



### pág. **04** EMPREENDEDORISMO

Comprar empresa exige alguns cuidados



# ANO DIFÍCIL PARA OS SETORES DO COMÉRCIO E SERVIÇOS

COM EMPREGO E RENDA EM QUEDA E CRÉDITO CARO E ESCASSO, AS FAMÍLIAS MUDAM OS HÁBITOS E GASTAM MENOS



Difícilmente o setor que mais resistiu à crise, tendo desempenho relativamente positivo até meados de 2014, vai conseguir escapar de mais um ano de perdas. O setor de comércio e serviços depende fortemente da demanda ativa no presente. Isso quer dizer que, um pouco diferente do que acontece com a indústria, o segmento depende de como a economia está e não tanto das perspectivas – claro que o setor também depende de expectativas e confiança, porém, o peso maior está em renda, emprego e crédito. E esses são os problemas básicos que a FecomercioSP antecipa para o ano de 2016.

A seguir, um resumo do que se espera de cada um dos principais motores do consumo das famílias:

## 1. Emprego

Foram cortadas mais de 1,5 milhão de vagas de trabalho no Brasil no ano passado. Para 2016, as estimativas da FecomercioSP são de que haja perda de 2,5 milhões de empregos;

## 2. Renda

Mesmo quem estiver empregado terá dificuldades de manter a renda. Não só o salário médio de entrada foi reduzido (empresas estão cortando seus custos, inclusive o de mão de obra), como a inflação, elevada e resistente, está corroendo o poder de compra dos trabalhadores;

## 3. Crédito

O volume de crédito está caindo, seja para empresas, seja para pessoas físicas. Bancos e financeiras temem um aumento da inadimplência e sabem que o crescimento do desemprego, quase inevitável, vai prejudicar os retornos das carteiras de empréstimos. Assim, tendem a ser muito mais conservadores com elevação de juros (já estratosféricos), redução de prazos e maiores exigências.

Esse quadro, de forma geral, impede a FecomercioSP de ser otimista quanto ao desempenho do faturamento real do varejo

ou de serviços. No varejo, novamente, setores como o de automóveis e bens duráveis tendem a ter um ano de perdas significativas – salvam-se apenas supermercados e farmácias e perfumarias por dois motivos: essencialidade e aumento dos preços de alimentos acima da inflação (no caso de supermercados). De qualquer forma, o desempenho esperado para esses setores é positivo, porém, muito modesto. As margens devem estar mais apertadas para todos os setores, inclusive para os que ainda podem ter algum desempenho positivo em termos de faturamento.

O setor de serviços também vai ter outro ano ruim. A FecomercioSP, já em 2014, apontava que esse segmento seria muito afetado pelo recuo do poder de compra das famílias e pelo aperto do orçamento doméstico. De fato, em 2015 as famílias já começaram a mudar de planos de celular e de TV a cabo, reduziram os pacotes de serviços, mudaram hábitos de consumo nas ruas e nos restaurantes, e até mesmo os planos de saúde sentiram esse downgrade forçado. Neste ano, a tendência é que isso se mantenha.

Anedoticamente, há um setor de serviços que pode melhorar seu desempenho neste ano: o turismo interno. Com o dólar ao redor de R\$ 4 e o aumento das restrições a compras externas (impostos e taxas adicionais), já há queda nos gastos de brasileiros no exterior. Essa redução (que chega a 40% ou 50% quando comparada com períodos anteriores) será em parte direcionada para o turismo interno. Portanto, muitos brasileiros deixarão de viajar para fora e escolherão alguns destinos aqui mesmo. Também alguns estrangeiros, em que pese toda a falta de infraestrutura e os maus momentos político e econômico, irão optar por visitar o País em razão da valorização de suas moedas diante do real. O Brasil está ficando barato. Talvez, no momento, esse seja o único efeito positivo diante da crise, da inflação, do desemprego e da desvalorização da moeda. [6]

# VIA RÁPIDA FACILITA ABERTURA DE EMPRESAS

PARA AS ATIVIDADES CONSIDERADAS DE BAIXO RISCO, O ESTABELECIMENTO PODE SER ABERTO EM ATÉ CINCO DIAS, TUDO PELA INTERNET

O Via Rápida Empresa é um módulo estadual de licenciamento que veio facilitar a vida do empresário. Ele integra o Cadastro Web e o SIL (Sistema Integrado de Licenciamento) para coleta de dados para registro empresarial, consulta prévia de viabilidade de localização e licenças para o exercício de atividades econômicas.

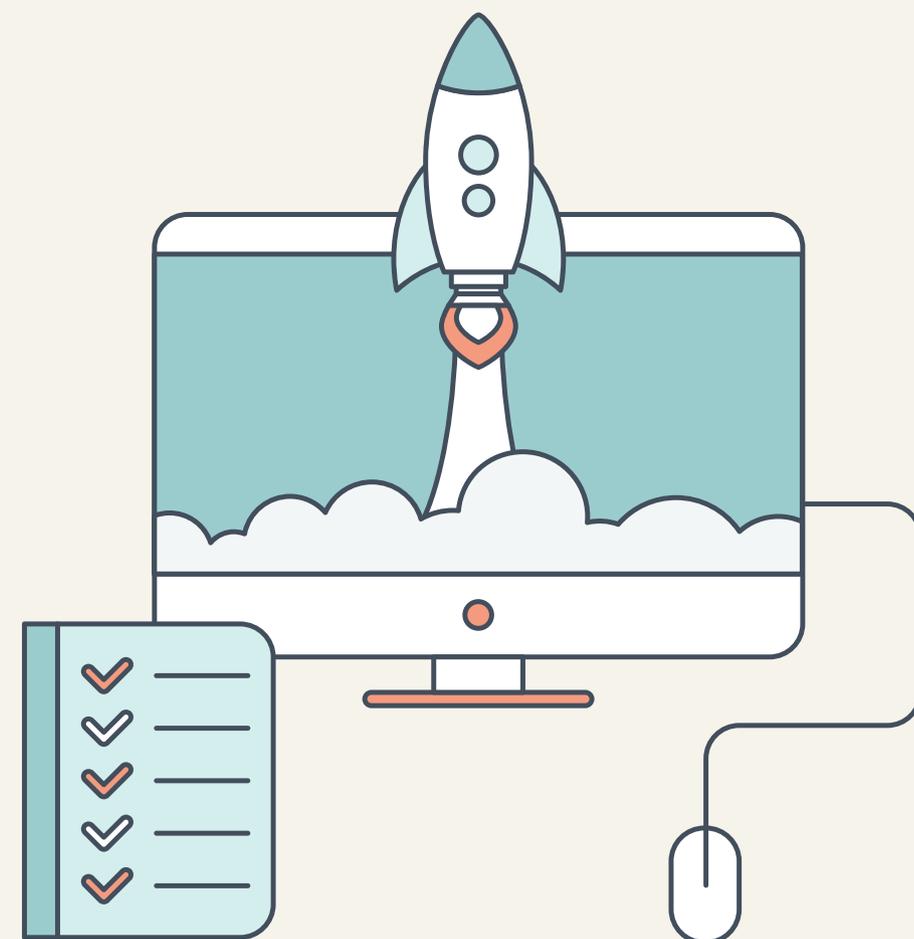
A consulta prévia de viabilidade da localização do negócio está disponível apenas para os municípios conveniados ao Via Rápida. Atualmente, são apenas 98 municípios conveniados ao programa do Governo do Estado de São Paulo.

No que diz respeito às licenças para o exercício das atividades econômicas, o município pode ou não ser conveniado, envolvendo os seguintes órgãos estaduais responsáveis pelo licenciamento: vigilância sanitária (Centro de Vigilância Sanitária), meio ambiente (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo – Cetesb) e Corpo de Bombeiros.

Para as atividades consideradas de baixo risco, as empresas podem ser abertas em até cinco dias. São consideradas atividades de baixo risco aquelas que recebem tratamento diferenciado e favorecido e dispensadas de procedimentos de natureza presencial, substituindo requerimentos, documentos e vistorias prévias por declarações do titular ou responsável mediante assinatura digital. Dessa forma, o processo é realizado inteiramente pela internet, resultando na emissão do certificado de licenciamento integrado.

Os empresários podem realizar o procedimento de licenciamento pelo portal do Via Rápida Empresa ([www.jucesp.sp.gov.br](http://www.jucesp.sp.gov.br)). Para obter o licenciamento, é requisitado pelo sistema o certificado digital dos sócios ou do responsável pelo cadastro da empresa na Receita Federal do Brasil.

Ao entrar no sistema com o certificado digital, o empreendedor escolhe a atividade empresarial na qual vai atuar e opta pelo município onde a empresa estará sediada. O próprio portal dispõe de informações atu-



alizadas sobre os municípios conveniados ao sistema para a obtenção da consulta prévia de viabilidade da localização do negócio.

O empresário poderá imprimir o contrato social padrão que é gerado pelo sistema, e com o certificado digital poderá assiná-lo eletronicamente. Caso prefira, o empresário também pode fazer um upload do contrato elaborado especificamente para a empresa. Deverão ser realizados os pagamentos do Dare e do Darf, que são gerados pelo sistema. Após o pagamento, o empresário envia todos os dados eletronicamente ou de forma presencial nos escritórios regionais da Jucesp.

Por fim, o sistema Via Rápida Empresa é um programa que tem a capacidade de reduzir significativamente a atual burocracia para a obtenção de licenças, principalmente para as atividades consideradas de baixo risco, como é o caso de grande parte das empresas do comércio varejista. É preciso que os prefeitos e os gestores municipais, cujos municípios ainda não são conveniados, realizem a adesão ao programa. O processo facilita a vida dos empreendedores que querem se formalizar, impactando positivamente no desenvolvimento local e na geração de emprego e renda. [ & ]

# DICAS PARA COMPRAR UMA EMPRESA (PARTE 1)

EM VEZ DE PARTIR DO ZERO, UMA BOA OPÇÃO É ADQUIRIR UM NEGÓCIO JÁ CONSOLIDADO, MAS É PRECISO MUITA CAUTELA

Para muitos empreendedores que desejam ter o próprio negócio, comprar uma empresa que já está em funcionamento pode ser uma excelente oportunidade. Mas, como em todo negócio, essa é uma alternativa que traz vantagens e desvantagens.

Entre as vantagens de se comprar uma empresa em funcionamento, podemos destacar a ideia de não iniciar o negócio do ponto zero, aproveitando um empreendimento que já foi testado pelo mercado e que possui uma carteira de clientes ativa.

Vale, contudo, observar os fatores que tenham motivado o antigo dono a se desfazer do negócio. Portanto, antes de decidir sobre a compra de uma empresa em funcionamento, é preciso ter alguns cuidados.

Para o pequeno empreendedor, que não dispõe de tantos recursos para contratar uma equipe de consultores especialistas, é importante verificar alguns pontos essenciais e que poderão contribuir para uma boa aquisição.

## Perfil do empreendedor

O primeiro item a se avaliar é o conhecimento prévio do comprador sobre o setor no qual deseja atuar e a sua experiência no ramo. Dessa forma, será mais fácil encontrar oportunidade de negócios que sejam adequadas ao seu perfil empreendedor.

## Prospecção de empresas à venda

De acordo com o seu perfil, realize uma pesquisa detalhada à procura de empresas desse ramo que apresentem boas oportunidades de negócios, priorizando setores que sintam menos os efeitos da crise econômica atual.



## Conheça o segmento de atuação

Procure obter o máximo de informações sobre o segmento de atuação da empresa, como o crescimento do setor nos últimos anos, os períodos de sazonalidade durante o ano e as leis e regulamentações governamentais que poderão impactar nas atividades da empresa.

## Visite o estabelecimento

Procure visitar o estabelecimento em diversos dias e horários da semana e verifique o fluxo de consumidores, o atendimento dos funcionários, a localização do imóvel e os acessos a estacionamento e ao transporte público. Na medida do possível, tente conversar com outros consumidores e realize uma pesquisa de opinião sobre a empresa.

## Concorrentes

Tente avaliar os concorrentes que estão próximos ao empreendimento para descobrir oportunidades e ameaças que eles podem oferecer em relação ao negócio que deseja comprar. Verifique os produtos comerciali-

zados, como é feita a divulgação, o perfil dos consumidores atendidos pelos concorrentes e as possíveis oportunidades que não estão sendo exploradas por eles.

## Contato com o proprietário

Após selecionar o negócio e analisar o mercado de atuação, entre em contato com o proprietário da empresa e procure entender o motivo de sua desistência. Tendo em vista essas informações, avalie se o ponto comercial é adequado para aquele tipo de atividade e se o produto vendido é bem aceito pelo mercado local. A assinatura de um termo de compromisso e confidencialidade garante exclusividade ao comprador no processo e acesso a informações importantes sobre a empresa.

Esses são alguns dos aspectos que devem ser considerados antes de comprar uma empresa em funcionamento. No próximo número serão destacadas importantes dicas sobre o potencial do negócio, o valor da empresa e os investimentos. [8]