

SINAIS POSITIVOS DO NOVO GOVERNO

DISCURSOS E INTENÇÕES VOLTAM A APONTAR PARA AS GRANDES REFORMAS NO PAÍS E AMPLIAM PERCEÇÃO DE REVERSÃO DA CRISE

Aos poucos, amplia-se a percepção de indícios de reversão do longo período de tormenta econômico-política pelo qual o País passou, embora ainda haja muito trabalho e perseverança à espera do novo governo. Mesmo sem a definição de matérias mais polêmicas e complexas, dependentes de aprovação pelo Congresso Nacional, alguns ensaios e medidas já surgem no plano administrativo e começam a produzir efeitos em algumas frentes, indicando aos agentes privados o posicionamento do governo em relação a importantes temas de interesse do setor produtivo.

Valiosas declarações de autoridades da área econômica do governo têm repercutido favoravelmente, enaltecendo a importância do setor privado e a salutar concorrência baseada na eficiência e na produtividade, requisitos indispensáveis na busca da mo-

dernidade e da competitividade das empresas nos mercados doméstico e externo.

Mais do que isso, autoridades têm reconhecido as limitações e os excessos que dominam o setor público e explicam sua estrutura inchada, onerosa e burocrática, além de sujeita à ideologia e aos interesses corporativos, um grande obstáculo às ações e demandas do setor particular da economia, das famílias e das empresas, o que justifica mudanças no aparelhamento estatal.

Num momento em que discursos e intenções voltam a apontar grandes reformas no País, oxalá governantes e classe política se sensibilizem para refletir sobre uma nova relação entre agentes públicos e privados mais justa, cooperativa e produtiva, o que implica necessidade de repensar o papel e funções do Estado. [6]



pág. 02 NEGÓCIOS

Confira as principais mudanças do Simples Nacional



pág. 03 OPORTUNIDADE

Moda plus size é segmento em plena expansão



pág. 04 TECNOLOGIA

Dicas para escolher software de gestão para o varejo



MUDANÇAS NO SIMPLES NACIONAL

AMPLIAÇÃO DO LIMITE DE ENQUADRAMENTO NO REGIME É UM DOS ITENS APROVADOS PELO SENADO QUE ENTRAM EM VIGOR EM JANEIRO



Aprovado por unanimidade no dia 4 de outubro, o substitutivo do Senado ao Projeto de Lei Complementar (PLC) nº 25/2007 altera as regras do Simples Nacional. As medidas entram em vigor em 1º de janeiro de 2018. Confira as principais medidas aprovadas:

1. Ampliação do limite de enquadramento no regime do Simples Nacional de R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões – É moderada, mas permite que as microempresas e empresas de pequeno porte consigam expandir as atividades. A FecomercioSP sempre defendeu que a atualização das faixas de faturamento ocorresse de forma automática e anual, corrigida pelo IPCA, o que não foi contemplado no projeto de lei em questão. Isso pode implicar nova defasagem de valores e dificuldade de crescimento para os pequenos negócios.

2. Estabelecimento da progressividade de alíquotas de tributação e redução do número de faixas para enquadramento – Com as 20 faixas de enquadramento atuais, os pequenos negócios têm receio de expandir as atividades. Isso porque, ao mudarem de faixa, acabam pagando uma alíquota maior e desproporcional de imposto. A progressi-

vidade de alíquotas e a redução do número de faixas de faturamento para seis visam a mitigar os fatores que desestimulam o crescimento e a competitividade.

3. Alteração de enquadramento dos vários setores nas tabelas de serviços – Com essa medida, as empresas com potencial para a geração de empregos serão enquadradas na tabela cuja tributação seja mais favorável. Para isso, é necessário investir pelo menos 28% da receita bruta anual com a folha de salários.

4. Dupla visita nas relações de consumo – Pleito da FecomercioSP contemplado na legislação, é uma grande vitória para os pequenos negócios. Muitas empresas eram autuadas de forma arbitrária na primeira visita no que diz respeito às relações de consumo. Agora, os fiscais deverão antes de tudo orientar os empresários sobre a adaptação necessária até a próxima visita de fiscalização. Até então, o artigo 55 da LC 147/2014 previa a dupla visita sob os seguintes aspectos: trabalhista, metrológico, sanitário, ambiental, segurança e uso e ocupação do solo.

5. Aumento do prazo de parcelamento das dívidas tributárias de 60 para 120 meses –

Medida oportuna diante do atual cenário de crise, com muitas empresas encerrando atividades sem condições de se manterem no mercado e ampliando o desemprego.

6. Aumento do teto do faturamento bruto anual para os MEIS, dos atuais R\$ 60 mil para R\$ 80 mil – Incentivo à formalização e ao crescimento do microempreendedor, para que tenha acesso a benefícios (auxílio-maternidade, auxílio-doença, aposentadoria, acesso ao crédito, entre outros) e possa expandir e gerar empregos.

7. Regulamentação da figura do investidor-anjo – São pessoas que financiam as empresas em início de atividade, com recursos próprios, sem ser considerado sócio ou ter direito a gerência ou voto na administração da empresa. Eles deverão ser remunerados por seus aportes nos termos do contrato de participação.

8. Criação da empresa simples de crédito (ESC) – Medida visa a ampliar as ofertas de crédito para as micros e pequenas empresas. Permite que o cidadão se formalize como empresa que poderá emprestar recursos próprios apenas para as pessoas jurídicas do respectivo município. Os juros deverão ser mais baixos do que os praticados no mercado. [&]

OPORTUNIDADES DE NICHOS EM EXPANSÃO

SEGMENTO DE MODA PLUS SIZE DEVE ENCERRAR O ANO COM 10% DE CRESCIMENTO. VEJA DICAS PARA EXPLORAR ESSE FILÃO



Segundo dados da Associação Brasileira de Vestuário (Abravest), o mercado de moda plus size (termo inglês que significa “tamanho grande”), faturou R\$ 5 bilhões em 2015, crescimento de 6% em relação ao ano anterior. A expectativa é encerrar 2016 com expansão de 10%. A alta se deve à demanda de uma clientela variada (homens, mulheres, adultos e jovens) que deseja peças para o seu manequim que sigam as tendências da moda. Trata-se, portanto, de um segmento que oferece boas oportunidades. A seguir, algumas dicas para auxiliar os interessados em explorar esse filão promissor.

DIVERSIDADE DE PRODUTOS – Procure oferecer produtos diferenciados e dentro das tendências da moda. Invista em peças com bom caimento, charmosas, confortáveis e que escondam imperfeições, principalmente em moda feminina.

TREINAMENTO DOS VENDEDORES – Mantenha o time bem treinado para prestar um atendimento cordial. Crie estratégias para deixar o cliente à vontade no estabelecimento e, assim, aumente o ticket médio de compra na loja.

NOVAS TENDÊNCIAS DA MODA – Mantenha-se atualizado quanto às tendências da moda plus size por meio de revistas especializadas

no segmento, blogs e sites de referência, além das redes sociais. Vale também conferir o Fashion Weekend Plus Size, evento especializado no segmento que reúne grandes marcas e que acontece anualmente na capital paulista.

E-COMMERCE – Alternativa interessante para abordar aqueles clientes que têm receio em realizar compras em locais físicos. Como não há possibilidade de experimentar antes, é necessário investir em uma política de troca eficiente. Nessa modalidade, a logística é essencial para o bom andamento do negócio, já que o consumidor quer ter certeza de que irá receber seu produto no prazo determinado. [&]

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

FERRAMENTAS PARA UMA BOA ADMINISTRAÇÃO

VEJA COMO ESCOLHER O SOFTWARE DE GESTÃO MAIS ADEQUADO PARA AS NECESSIDADES DE SEU NEGÓCIO

No dia a dia do empresário do varejo, fazer uma boa gestão da empresa é a chave para o sucesso do negócio. Isso requer controlar e checar diversos itens, o que nem sempre é fácil para os donos de pequenas empresas, que, muitas vezes, também precisam atuar na operação do empreendimento.

Nesses casos, adotar um software de gestão é um diferencial que poderá auxiliar tanto na sobrevivência no mercado quanto no crescimento das receitas. Além disso, evitará que o empresário fique muito sobrecarregado com todas as atividades que envolvem a gestão do negócio.

Com a evolução tecnológica, nos últimos anos surgiram diversas empresas e tipos de software que contribuem para a melhoria da gestão dos negócios. Entretanto, é preciso saber escolher o que melhor atende às necessidades específicas de seu negócio. Para ajudar nessa seleção, destacamos a seguir alguns itens importantes que o empresário do varejo precisa observar:

DEFINA O OBJETIVO DA EMPRESA – Antes de começar a pesquisar os softwares, o empresário deve fazer uma análise interna para definir os objetivos da empresa. Existem diversos tipos de programas para variadas atividades que são muito úteis para definir a melhor opção.

LISTA DE FUNCIONALIDADES – Crie uma lista de funcionalidades básicas que deseja obter com a instalação do software. Alguns programas oferecidos poderão atender a determinada função, mas outras, não. Por exemplo, alguns softwares de controle de estoque não terão funcionalidades de finanças. Assim, será necessária a contra-



tação de mais um software para atender às necessidades adicionais.

DEMONSTRAÇÕES E TESTES – Solicite ao fornecedor do software de gestão que realize algumas demonstrações de como o programa poderá ajudar a empresa no dia a dia. Peça também um período para testes durante as operações da empresa, assim, será possível avaliar se o sistema atenderá a todas as necessidades da companhia, além de eliminar dúvidas sobre o funcionamento da ferramenta.

SUORTE E ATENDIMENTO – Antes de contratar o software de gestão, é preciso avaliar também o suporte e o atendimento oferecido pela empresa responsável pelo programa. Em caso de problemas ou falhas na utilização do sistema, a solução deve ficar disponível e de fácil acesso, evitando maiores prejuízos. Não ter certeza de como funciona o suporte pode colocar sua empresa em dificuldades no momento em que ela mais precisar.

TREINAMENTO DOS USUÁRIOS – Para programas mais completos, com diversas fun-

cionalidades e que serão utilizados pelos funcionários, verifique se a prestadora de serviço fornece treinamentos aos principais usuários do sistema. Ter um programa que necessita de muitos cliques e o cadastro de várias informações para concretizar uma transação poderá afetar a produtividade da equipe. Nesse caso, será necessário mais investimento em capacitação e treinamento, principalmente no caso de contratação de novos funcionários.

Esses são alguns pontos principais que o empresário do varejo deve verificar antes de escolher o software de gestão a ser adotado em seu negócio. Cabe observar que pedir referência antes de contratar o serviço é outra forma de dar mais segurança para fazer a escolha certa. Entre em contato com outras empresas que já trabalham com esse fornecedor e busque o máximo de informações. Dessa forma, selecionar o software de gestão do seu negócio será um passo essencial para que a empresa possa ser mais produtiva e alcance melhores resultados nas suas atividades. [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 • SUPERINTENDENTE ANTONIO CARLOS BORGES • COLABORAÇÃO ASSESSORIA TÉCNICA • COORDENAÇÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO TUTU • DIRETOR DE CONTEÚDO ANDRÉ ROCHA • EDITORA IRACY PAULINA • FALE COM A GENTE PUBLICACOES@FECOMERCIO.COM.BR RUA DOUTOR PLÍNIO BARRETO, 285 • BELA VISTA • 01313-020 • SÃO PAULO – SP • www.fecomercio.com.br