

PALAVRA DA PRESIDENTE

Atuação do sindicato vai muito além dos benefícios

O setor empresarial, especificamente o varejista, é constantemente atingido por mudanças impostas pelos governos federal, estadual e municipal. Nos últimos anos, uma série de alterações mudou para o formato digital documentos contábeis e tributários. Também houve, em pouco tempo, a obrigação da descrição de impostos na Nota Fiscal, fazendo com que os empresários corressem atrás de novos equipamentos para evitarem multas – muitos deles pequenos e sem condições de arcar com o custo de toda a alteração.

E agora, mais uma vez, o comércio se vê obrigado a correr para implantar novo software para emissão da NFe, já que o Estado vai cancelar o que fornece.

O setor não é contra estas alterações e modernização. Porém, acredita que isso deveria ser feito ouvindo a opinião dos empresários. Infelizmente, não é o que está acontecendo. Estão criando apenas obrigações e mais obrigações! E os principais interessados continuam ignorados.

Com base nesse cenário, fica ainda mais evidente que o setor precisa se unir para mudar essa realidade.

Já demos alguns passos nessa direção. Temos hoje o presidente do Conselho de Assuntos Tributários da FecomercioSP, Márcio Olívio, como nosso representante em discussões que interferem nas empresas. Por meio dele fazemos pressão na esfera governamental para aprovar ou derrubar medidas impostas. Muitas vezes essas ações do sindicato passam despercebidas porque estamos agindo nos bastidores.

Também ganhamos um reforço da Associação Brasileira de Automação para o Comércio (Afrac), que se uniu à nossa representatividade para reivindicarmos com mais força os assuntos referentes ao nosso setor. Junto com eles está a Associação Brasileira das Empresas de Software (Abes), que desenvolve os sistemas impostos. Essa união é um grande passo para que sejamos ouvidos e possamos mudar as ações contrárias ao nosso desenvolvimento.

Contamos com você, contador, para repassar essas ações ao empresário que muitas vezes não reconhece a nossa atuação. E isso inclui também as microempresas que sempre têm a nossa representação em defesa dos seus interesses e de todos inclusos no Simples Nacional.

Sanae Murayama Saito
Presidente do SindiVarejista de Campinas e Região



De olho na etiqueta



Contador, seu cliente sabe especificar preço dos produtos?

Pág. 2

Anote na agenda

Segunda parcela da Contribuição Assistencial vence em 31 de agosto

Pág. 2

Software gratuito será cancelado



Emissão de NF-e, só pagando

Pág. 3

Contador, alerte o empresário a tomar cuidado na hora de informar o preço com desconto

Descuido acontece principalmente em preços promocionais. Varejistas esquecem de colocar valor original do produto

O cuidado na hora de informar o preço dos produtos deve ser prioridade dos empresários e gerentes de lojas. Irregularidades no valor, principalmente quando há descontos e promoções, são motivos de reclamações ao Procon Campinas. De acordo com o órgão, de janeiro a maio, foram feitas 259 queixas contra 195 em relação ao mesmo período de 2015 – aumento de 35%.

Por isso, contador, ressaltamos a importância de orientar seus clientes sobre a necessidade de buscar informações de como fazer corretamente. A multa por irregularidades é, no mínimo, de R\$ 620,00.

A dica principal do Procon é responder a perguntas-chaves, colocando-se na condição de consumidor, por exemplo, estou entendendo tudo o que preciso para comprar este produto? “A informação sobre preço precisa ser clara e transparente”, afirmou o assessor do Procon, Francisco Togni.

Ele explica que o consumidor não deve ter de buscar nenhum tipo de apoio para tirar dúvidas, seja recorrendo ao vendedor ou a calculadora. Dessa forma, alerta, que as informações devem ser entendidas e visualizadas com facilidade, além de terem letras legíveis e próximas ao produto. Quando existe promoção é preciso informar o preço anterior ao desconto e o novo preço. A famosa etiqueta “De” “Por” precisa estar anexada. “Falta informação aos empresários. O Procon tem atuado fortemente na prevenção. É preciso que o comerciante busque informações para evitar, mais do que multas, a indisposição e perda do cliente”, afirmou.



CONFIRA ALGUMAS REGRAS

AFIXAÇÃO DE PREÇO> deve ser feita no produto; quando há código de barras, deve haver equipamento de leitura disponível;

PARCELAMENTO> discriminar preço total à vista e o valor total a ser pago com o parcelamento, número de parcelas, valores das prestações e o período de quitação das mesmas, juros, além de outros encargos cobrados;

PROMOÇÕES> devem deixar claro ao consumidor o preço original do produto, e qual o preço promocional, além da vantagem, para que o consumidor possa avaliar;

DESCONTO> o primeiro preço deve também ser informado para que se possa ter a confirmação de que de fato a oferta ocorreu.

Contribuição Assistencial: 2ª parcela vence em 31 de agosto

Contador, a segunda parcela da Contribuição Assistencial vence em 31 de agosto. Pedimos o apoio de vocês para que conscientize seus clientes, empresários do varejo, para que estejam em dia com o pagamento.

Neste ano, além dos benefícios oferecidos pelo SindiVarejista, nossa prioridade é garantir uma eficiente representação nas negociações coletivas que já começaram. Em um ano de recessão precisamos garantir uma Convenção Coletiva de Trabalho que seja justa para a empresa e colaborador.

Com a contribuição, conseguimos manter uma assessoria jurídica com condições técnicas para negociar com os sindicatos profissionais e estabelecer um diálogo eficiente. Em 2015, firmamos uma CCT equilibrada com todos os sindicatos. “A intenção é fazer com que o setor continue forte e um importante impulsionador da economia local”, afirmou a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito.

Dúvidas: entre em contato com a equipe do sindicato pelo email: atendimento@sindivarejistacampinas.org.br



Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 - Campinas - SP
Tel/Fax (19) 3775-5560
sindivarejistacampinas.org.br
Facebook: fb.com/sindivarejistacampinas
Youtube: youtube.com/sindivarejistacps

NOSSO VAREJO especial contador

Presidente: Sanae Murayama Saito
Jornalista Responsável: Luciana Félix / MTB 51.251
Reportagens: Bruna Mozer / MTB 63.067
Fotos: Adriano Rosa / Banco de imagens interno
Ilustrações: Roni / Editoração: Neo Arte Design
Tiragem: 2 mil

Prazo para emissão de NF-e gratuita termina em janeiro

Contador verifique com seu cliente do varejo qual software ele utiliza. A mudança deve ocorrer antes do final do ano

Contador, alerte seu cliente varejista sobre o fim do uso de aplicativos gratuitos para a emissão de nota fiscal eletrônica (NF-e). A Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo (Sefaz-SP) anunciou que, a partir de janeiro de 2017, desativará todos os softwares gratuitos disponíveis online. Com isso, os contribuintes do ICMS só poderão emitir documentos fiscais se tiverem um software próprio. Isso inclui também os que atuam sob o regime do Simples Nacional – ou seja, os micro e pequenos negócios. Quem não fizer a mudança está passível a multa. O próprio sistema do governo tem enviado alertas para quem faz o uso do software estadual.

MUDANÇA IMEDIATA

O presidente do Sescon Campinas, Edson Ferreira Rodrigues, lembra que é preciso dar início à mudança o mais rápido



Presidente do Sescon alerta o varejo para mudança

possível, já que o processo leva ao menos um mês para ser concluído, além de que o software exige treinamento. “Os contadores devem verificar com seus clientes qual software utilizam, e se necessário, orientar para uma mudança rápida. É preciso fazer isso antes do final do ano que é corrido para o varejo”. Rodrigues disse que o custo de todo o equipamento,

mais o sistema, fica em cerca de R\$ 1 mil. “Um pouco mais, um pouco menos. Quem não fizer ficará ilegal. A única possibilidade de emitir nota é pelo sistema. Porque senão vai emitir uma nota que não é um documento válido”, disse. A Sefaz entende que quem deixa de emitir as NF-es oculta esquema de fraude e sonegação de impostos. A mudança não é nova. Desde 2006, quando começou o processo de informatização e transmissão de documentos fiscais pela internet, a Sefaz autorizava o download gratuito dos aplicativos de NF-e em seu portal.

Mesmo com possível adiamento, empresário deve estar com tudo em ordem para o eSocial

O prazo de implantação do eSocial previsto para o 2º semestre deste ano e início de 2017 ainda depende de confirmações. Segundo a Coordenação do eSocial pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), o prazo poderá ser alongado mais uma vez devido à instabilidade política do país. Um novo cronograma será divulgado em breve. Independente do cronograma atual ser cumprido ou não, mais cedo ou mais tarde, o eSocial será implantado e as empresas devem estar preparadas e já trabalhando com o novo modelo. Por isso é importante rever e já estar preparado para as novas obrigações. Para auxiliar e ajudar nessa revisão, o SindiVarejista montou um “check list” básico da nova forma de cumprimento das obrigações.

VALE LEMBRAR !

O eSocial vai unificar informações trabalhistas, previdenciárias e fiscais, além de eventos relacionados com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e simplificar o cumprimento das obrigações de todas as modalidades de empregadores.

O QUE SERÁ NECESSÁRIO?

Antes de qualquer coisa é preciso ter os dados corretos e completos de todos os funcionários. Desde nome, endereço atualizado, telefone e números de documentos como CPF e o Número de Identificação Social (NIS) e Cadastro Nacional de Informações Sociais (CNIS).

O eSocial será dividido em três frentes:

1. Eventos trabalhistas;
2. Folha de Pagamento;
3. Outras informações tributárias, trabalhistas e previdenciárias.

O QUE MUDA?

- **ADMISSÕES OU DEMISSÕES:** precisarão ser informadas imediatamente quando ocorrerem. O trabalhador não poderá ser admitido ou demitido sem que o arquivo com a informação já esteja na base da Receita.
- **FOLHA DE PAGAMENTO:** o envio deverá ser realizado todo dia 7 do mês subsequente.
- **JORNADA DE TRABALHO E ALTERAÇÕES DE HORÁRIOS:** deverão ser informadas na medida em que acontecerem as alterações de horários. Inclusive para trabalhadores isentos de marcação de ponto. Alterações de Salário: o envio das informações deverá ser feito no dia subsequente à alteração.
- **QUER SABER MAIS? CONFIRA NO www.esocial.gov.br**

Movimente-se durante o expediente

Boa parte das pessoas que trabalha no comércio passa o dia quase sempre na mesma posição: em pé ou sentada, posturas que podem causar dores e sérios problemas, principalmente na coluna. O fisioterapeuta Fabio Eugênio Bezerra, coordenador do curso de fisioterapia da Faculdade Anhanguera de Campinas, faz um alerta sobre a necessidade de se movimentar ao longo do dia. Bezerra explica que, independentemente da posição em que esteja, é recomendável que a cada 50 minutos, sejam reservados 10 para algum movimento do corpo. Se a pessoa permanece muito tempo sentada, a sugestão é andar pela empresa e fazer breves alongamentos. O mesmo aplica-se para quem passa o dia em pé e a sugestão é sempre se apoiar em banquetas altas, nas quais é possível descansar as pernas alternadamente.

“O corpo não foi feito para ficar parado. Nenhuma postura, seja ela qual for, deve ser mantida por muito tempo. Por isso, é essencial se exercitar a cada 50 minutos, além de realizar atividades físicas frequentemente”, afirmou.

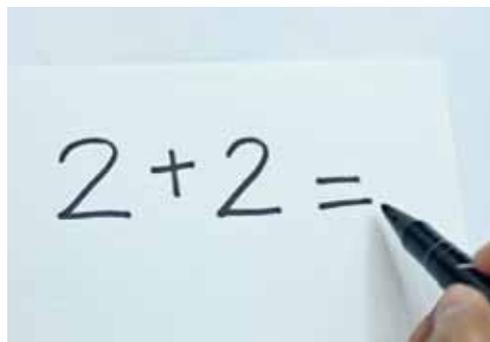
Para amenizar os desgastes do corpo, Bezerra ressalta a importância de contar com uma cadeira de qualidade, que deixe o corpo confortável e em posição ereta. Já quem fica na frente do computador, por exemplo, deve ter atenção para que o olhar esteja reto e a cabeça nunca deve estar abaixada. Por isso, regular a altura da tela do computador é essencial.



CONTANDO UM CAUSO

A charada do empresário nem tão honesto

O contador José Antonio guarda muitas histórias engraçadas e outras nem tanto em seus 36 anos de carreira. Mas uma marcou o contador, que hoje ri quando lembra da atitude nada correta de um empresário. Há cerca de 20 anos, um empresário queria contratar um contador que trabalhasse diretamente para a empresa dele. Ele queria que o profissional ficasse inclusive em sua empresa e não em um escritório. E solicitou ajuda para selecionar esse tal contador de extrema confiança. “Ele mesmo fazia as entrevistas, e percebi que fazia tudo muito rápido. E, logo, descartava os candidatos”, lembrou Fernando, que ficou curioso para entender como era a “seleção” do empresário. “Teve um dia que foram três contadores interessados na vaga. Somente o terceiro



conseguiu passar pelo crivo do empresário”. Ainda sem saber o diferencial do tal candidato José Antonio foi perguntar o motivo da escolha. “O empresário me contou que fazia uma única pergunta: quanto é 2 mais 2? Todos respondiam 4. E ele dizia: reprovado, e pedia para sair. Ao fazer a mesma pergunta para

o candidato selecionado, ele respondeu: quanto o senhor quiser que dê. Na hora o empresário falou ‘contratado’. Essa história é engraçada, mas não cabe na contabilidade. Ele queria alguém que fizesse o que ele queria. O que não é nada correto”, afirmou.

TIRANDO UMA

