SINDICOMERCIO

10ª EDIÇÃO | ANO III | Governador Valadares | JAN/FEV/MAR/2017

EM 2016, ESSE TIPO DE ATAQUE CRESCEU NO BRASIL **274%**, MUITO SUPERIOR AOS **38%** DE AUMENTO NA MÉDIA GLOBAL. SAIBA COMO EVITAR INVASÕES NO SEU NEGÓCIO!

PÁGINAS 12 A 14

E mais



EMPRESÁRIA BEATRIZ SILVEIRA Conheça a história da **B Rio**, uma das mais expressivas lojas do comércio varejista local. Página 9 GARANTIA DOS VALES
Presidente Simone Claudino esclarece
como obter crédito através dessa
Associação e aborda as expectativas da
entidade com a nova sede. Página 17





FORMAÇÃO

→ Office-boys

→ Office-girls

De 27 a 29 de março, das 14h às 17h, no Sindicomércio

Inscrições até 23 de março, na secretaria do Sindicato

Rua Marechal Floriano, 600, salas 501/503, Centro – Ed. Montenegro

Informações:

m.br

sindicomercio@sindicomerciogv.com.br (33) 3271.4334 Valor: R\$ 80,00

#PROFISSIONALIZE-SE



Olá, leitores,

Um novo ano se inicia! É época de respirarmos fundo, renovarmos nossas forças e de preenchermos a nossa alma de bons sentimentos. Para começarmos, abro este editorial com uma frase do empresário Thomas Alva Edison: "Muitas das falhas da vida ocorrem quando não percebemos o quão próximos estávamos do sucesso na hora em que desistimos". O ano passado não foi fácil para ninguém, mas, acredite, uma dose generosa de otimismo e de dedicação pode tornar o seu ano, verdadeiramente, novo.

Para quem pretende iniciar 2017 com o "pé direito", escolhemos para esta edição mesclar conteúdos que serão de extrema utilidade para o primeiro trimestre. Para as pessoas que almejam empreender e estão em busca de um negócio ideal, confira na reportagem sobre as Tendências de Negócios para 2017 o que está em alta no mercado. Independentemente da escolha, fique atento! Os especialistas alertam para a necessidade de reserva de capital de giro como um diferencial para a empresa prosperar.

Para aqueles que já estão no mercado e desejam criar formas criativas de atrair e fidelizar os seus clientes, uma ideia interessante que tem atraído os empresários de Governador Valadares são os programas de fidelidade. Os que já utilizam, atestam que a atitude rendeu mais visibilidade para a loja, como também tiveram a oportunidade de conhecer melhor o que cada cliente procura.

A matéria de capa da Revista foi escolhida estrategicamente para ampliar o seu horizonte acerca da (in) segurança digital. Com o aumento das ameaças cibernéticas, conhecer e gerenciar os riscos tornaram-se grandes preocupações dos líderes de empresas e governos. Confira na entrevista exclusiva com o colunista do G1 e criador do site de segurança Linha Defensiva, Altieres Rohr, as principais orientações e dicas de como se prevenir dos *hackers*.

Quem estampa a editoria Perfil é a empresária Maria Beatriz Silveira Santos, sócio-proprietária da loja B Rio. Uma desbravadora no mundo da moda, que conquistou clientes não só da região da Ibituruna, onde está localizada, mas também pessoas de outras regiões que cruzam a cidade em busca do variado mix de produtos que a empresa oferece.

Um tema polêmico que tem ocupado a grade dos veículos de comunicação é a Reforma da Previdência. Rumores positivos e negativos estão por todos os lados. Confira nesta publicação uma análise elaborada pelo presidente da Confederação Nacional do Comércio, Antonio Oliveira, o que de fato representa tal reforma na economia do país.

Por fim, é com imenso prazer que compartilhamos com você um pouco da história do Sindicomércio. A entidade completa este ano 38 anos de fundação, consolidando-se como uma das entidades mais respeitadas na cidade, estendendo a sua atuação a diversas áreas. Na reportagem especial, ouvimos diretores de diversas gerações, que nos ajudaram a contar um pouco sobre essa brilhante história.

Ficamos por aqui! Confira tudo isso e muito mais nas próximas páginas!

Boa leitura! Excelente ano!



Hercílio A. Diniz Filho
Presidente do Sindicomércio
Governador Valadares

CAPA

A Pesquisa Global de Segurança da Informação de 2016 apontou que as empresas estão cada vez mais atentas aos riscos cibernéticos e seus impactos, colocando o tema como prioritário nas organizações. Um dado alarmante, porém, diz respeito ao Brasil. O número mé Brasil aumentou 274%, muito superior aos 38% de aumento na média global. O colunista do G1 e criador do site de segurança Linha Defensiva, especializado na defesa contra ataques cibernéticos, Altieres Rohr dá dicas de como preparar a sua empresa a se prevenir aos hackers.



A B Rio é uma empresa localizada na Região da Ibituruna, que conquistou clientes não apenas da região, mas de vários outros bairros de Governador Valadares. Conheça como tudo começou através da história da empresária Beatriz Silveira, atuante no ramo dos negócios, mas também em decisões na entidade de classe CDL GV, onde atuou como cerimônia de 50 anos dessa instituição I Página 9

ESPECIAL I Sindicomércio completa 38 anos de fundação e faz um resgate histórico das principais conquistas e desafios ao longo desse período. Confira o que dizem os membros fundadores e ainda o que prevê o atual presidente, Hercílio Diniz Filho.

PÁGINAS 10 e 11

Inovação I Programas de Vantagens: o lado bom da crise	5
Mercado I Tendências de Negócios para 2017: conhecer para investir	6
Segurança I Cresce o número de furtos aos funcionários de empresas do comércio	. 7
Enquadramento Sindical I C.C.T firmada entre o Sethac e o Sindicato de Hotéis causa transtornos a	30S
representados do Sindicomércio	. 8
Economia I CNC aposta em estabilidade de preços do varejo neste ano	15
Jurídico I A Instrução Normativa 129/2017 do Ministério do Trabalho e Emprego	16
Crédito I De casa nova, Garantia dos Vales espera um crescimento de 40% em 2017	17
Sindical & Business	18
Política I Reforma da Previdência: por que fazer?	19
Meu Bairro I Empreendedores escolhem a Ilha como diferencial competitivo	20
Atacado I Empresa de limpeza oferece mais de mil itens em estoque	
Finanças I Inovação nas declarações tributárias - DIPJ X ECF	
Serviços I Lei do Salão Parceiro: nova formalização para os profissionais da beleza	23



Endereço: Rua Marechal Floriano, 600, salas 501 a 503, Centro – Governador Valadares – MG | CEP 35010-140 Telefone: (33) 3271-4334 E-mail: sindicomercio@sindicomerciogv.com.br Site: www.sindicomerciogv.com.br Facebook: Sindicomércio Governador Valadares Instagram: @sindicomerciogv

Horário de funcionamento: segunda a sexta, das 8h às 18h

EXPEDIENTE

()) var g=d.find(

ionEnd",f).emu

onflict=functi

'tab"]',e).on(

his),e=d.data

Diretoria - Gestão 2014/2018 Presidente: Hercílio A. Diniz Filho Secretário: Weber Duarte Andrade

Tesoureiro: Walter Vilela Filho

Suplentes: Alex Sandro Coelho Diniz Marcone A. N. de Miranda André Luiz Coelho Diniz

Conselho Fiscal

a.ms.tab",{relatedTarget:b[0]}),g=a.Event("show.bs.tab", nor hea(d); this.activate(b.closest("li"),c), this.activate(h.

hom.bs.tab*,relatedTarget:e[0]})}}}},c.prototype.activate=f(www.class("active").end().find('[data-toggle="tab"]').attr("

[8], h?(b[8].offsetMidth, b.addClass("in")):b.removeClass("fade")

checkPosition,this)).on("click.bs.affix.data-api",a.proxy(t set=null,this.checkPosition()};c.VERSION="3.3.7",c.RESET

.b.c.d){var e-this.\$target.scrollTop(),f=this.\$element.off

ced)return null[=c?!(e+this.unpin<=f.top)&&"bottom":!(e

]]=d&&i+j>=a-d&&"bottom"},c.prototype.getPinnedOffset=

retrimeout(a.proxy(this.checkPosition +

);var a=this.\$target.scrollTop(),b=this.\$element

toggle="tab"]').attr("aria-expanded"

abja.fm.tab=b,a.fm.tab.Constructor=c

www.ment).on("click.bs.tab.data-api",

naction b(b){return this.each(functi

(b)())))var c=function(b,d){this.opt:

fade").length);g.length&h?g.one

Efetivos: Valter Luis M. da Silva Oldair Martins Soares Filho Osmar Soares Neves

Suplentes: Ângelo Coelho dos Santos Evandro Chaves Teixeira Berenice F. Magalhães

Assessoria de Comunicação

Jornalista Responsável:

Jaqueline Rocha MG13.799 JP Estagiária: Aline Figueiredo

Projeto gráfico, diagramação e anúncios:

Roberto César Ribeiro Chaves Revisão: Ilvece Cunha

Imagens: arquivo Sindicomércio e

Pixabay.com

Colaborador desta edição:

Igor César Valadares Periodicidade: trimestral **Tiragem:** 5 mil exemplares Impressão: Gráfica Formato

A Revista Sindicomércio

não se responsabiliza por artigos assinados. São de inteira responsabilidade de seus autores, e não refletem, necessariamente, a opinião desta publicação.

Não é permitida a reprodução parcial ou total de qualquer matéria sem prévia autorização por escrito do Sindicomércio, e com a citação da fonte.

PROGRAMAS DE VANTAGENS: O LADO BOM DA CRISE

Buscando uma nova forma de captação de clientes, empresas de todo porte têm investido na fidelização através de programas de vantagens. A ideia é simples, e consiste basicamente em premiar clientes que realizam compras com frequência através de um sistema de pontuação. Quanto maior o número de compras, mais pontos eles ganham. Além de ser uma ideia de fácil execução, adapta-se a diferentes produtos e serviços comercializados.

Para Israel Salmen, CEO e cofundador do Méliuz (portal que disponibiliza cupons de desconto de diversas lojas online do Brasil), a crise econômica foi um dos fatores decisivos na expansão dos programas de vantagens. "Essa ferramenta sempre foi uma grande estratégia para atrair e fidelizar clientes. Porém, com a crise, esse tipo de ação passou a ser mais valorizada também pelos consumidores, que buscam aproveitar ao máximo seu dinheiro. Além disso, houve uma maior conscientização dos clientes sobre a importância de seu papel para o comércio e, por isso, eles estão buscando relações de compras onde são realmente valorizados e recompensados", explica.

Antes de começar a sair distribuindo brindes ou descontos, existem alguns critérios que precisam ser avaliados para a empresa não ter prejuízos com a implantação do programa. De acordo com informações do Sistema de Inteligência Setorial do Sebrae, o primeiro passo é conhecer profundamente o cliente. Procure escutá-lo com frequência para entender o que ele mais gosta em seu produto e quais são os hábitos de compra. Após conhecê-lo me-Ihor, defina premiações, e organize como será a forma de captação dos pontos. A próxima etapa é divulgar e incentivar os clientes a irem às compras, aproveitando as vantagens do programa da empresa. Para isso, preparar a equipe para encorajar e orientar o consumidor faz toda a diferença no sucesso da iniciativa.

Eber Silvestre Barbosa Filho, proprietário da loja Top Vest de Governador Valadares, implantou em 2013 um programa de vantagens para substituir a necessidade de fidelização pelo crediário, que vem entrando em queda nos últimos anos. A empresa optou pelo programa por acúmulo de pontos e tem conseguido manter um relacionamento mais próximo com o cliente. "Nós já percebemos as vantagens através da frequência de compra. Além disso, o retorno do cliente ajuda a construir um relacionamento mais próximo com ele e estar sempre aprimorando o programa. Essa foi uma ação de baixo custo e uma das melhores que a gente promoveu

dentro da empresa", destaca. Após a tragédia de Mariana, provocada pela Samarco, Valadares viveu momentos desesperadores em 2015, por falta de água e o setor de distribuição desse produto soube oportunizar esse momento e gerar vantagens para os clientes. A Krenak, da empresária Thábata Scherrer, implantou uma promoção de verão que acabou se tornando um programa de vantagens após conseguir grande adesão dos clientes e mais organização no controle de qualidade da empresa. Thábata explica que poucos meses após a implantação, percebeu a necessidade de o consumidor final ter sempre um galão mais novo, e que poucos clientes prestavam atenção na data de validade. Pensando em fidelizar o cliente e criar uma rotatividade maior dos galões, surgiu a ideia de manter a promoção de verão como um benefício permanente. "Com esse programa de fidelização, eu tenho um controle maior e mais condições de oferecer um melhor serviço e produto para o cliente. Mantendo a fidelização, nós conseguimos manter o lucro e oferecer sempre galões novos e um serviço melhor, então todo mundo sai ganhando", afirma.



TENDÊNCIAS DE NEGÓCIOS PARA 2017: CONHECER PARA INVESTIR

017 chegou e com ele a promessa de um ano melhor e mais produtivo. Quem busca investir em um novo empreendimento, não deve poupar esforços antes de entrar em ação. Planejar o escopo da empresa voltada para as exigências do mercado; conhecer os clientes, a concorrência, as tendências e tecnologias do setor são apenas os fatores básicos que devem ser analisados antes de abrir uma empresa. Além de paciência para tracar detalhadamente cada etapa, é preciso ter um olhar atento para identificar as oportunidades no empreendedorismo. Para o analista do Sebrae Minas em Governador Valadares, Ricardo Wagner Ferregueti Capellini, existem algumas características que são indispensáveis para o empresário de hoje. "Ele deve ser comprometido com o negócio, fazer um bom planejamento das suas metas, assim como estratégias para alcançá-las. Deve também sempre buscar inovações para o seu negócio", analisa.

Mas antes de investir é preciso cautela. O Sebrae alerta para a necessidade de reservar recursos para o capital de giro. "Em muitos casos, os empresários imobilizam quase todo seu recurso em reformas, equipamentos e estoque e quando a empresa começa a funcionar, ela "sofre" com a falta de capital de giro e acaba captando este recurso de forma mais onerosa, o que faz com que a empresa perca competitividade", explica Ricardo.

De acordo com uma pesquisa divulgada pelo Sebrae MG, as atividades que atendem as necessidades básicas da população e que oferecem serviços especializados e de reparação, estão entre as que mais crescem no Brasil. Para o ano de 2017, o destaque vai para empreendimentos de alimentos e bebidas; serviços especializados; serviços de saúde; produtos e serviços inovadores que permitam a eficiência produtiva e/ou redução de custos nas empresas; serviços de reparação; estética e beleza; vestuário; informática e construção. Apresentando um Produto Interno Bruto (PIB) com mais de 80% em comércio e serviços, Governador Valadares possui uma diversificada abertura de negócios. Entre as áreas que estão em alta na cidade,

mesmo em período de recessão econômica, destacam-se empreendimentos como salões de beleza e pet shops.

Suelen Menezes inaugurou o Espaço Bem Bonita em março de 2016. A empresária que possui formação em Direito, decidiu investir no setor da beleza e estética pela certe-

za de retorno. Antes da inauguração, houve um cuidado na escolha do local. O objetivo era atingir os funcionários do comércio da região central da cidade. Hoje, quase um ano após a inauguração, ela considera a localização um dos pontos-chave para o sucesso do empreendimento. "Eu pesquisei muito o ponto porque era isso que a gente precisava para ter movimento e acredito que esse mercado é muito bom. O principal é ter bons profissionais e oferecer um atendimento de qualidade". Satisfeita com o faturamento mensal, Suelen incrementa o negócio, investindo em estratégias simples, mas eficazes, como estacionamento exclusivo para clientes e promoções semanais. A empresária também destaca que nesse setor é necessário paciência e "jogo de cintura" para lidar com o público. "Um dos grandes desafios é lidar com diferentes tipos de pessoas. Não é fácil, mas estamos conseguindo manter um bom faturamento, sem crise", afirma.

Com o aumento constante no

número de animais domésticos, o mercado pet também tem-se mantido em evidência. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação, mesmo enfrentando turbulências, o Brasil ainda é um dos principais países do mercado pet mundial, classificado em terceiro lugar, e representando 5,3% de um total de 102,2 bilhões de dólares, até setembro de 2016. Em Valadares, os sócios-proprietários Carlos Pereira e Sandra Torres estão satisfeitos com o Pet Shop Espaço Animal, inaugurado



Empresária Suelen Menezes (no centro) decidiu investir no setor da beleza e estética pela certeza de retorno

há dois anos. "Hoje existe um grande número de pessoas que desejam ter animais e quem quer ter, cuida. Essa alta no mercado se justifica por esse cuidado. O dono procura dar uma ração de melhor qualidade, um banho semanal, compram acessórios, roupinhas, então tudo que é novidade as pessoas querem", explica Sandra.

Investir nessa área, no entanto, requer um conhecimento vasto sobre o assunto. Os empresários Carlos e Sandra, que sempre sonharam em ser donos do próprio negócio, trabalharam por anos na área, antes de finalmente optar por empreender no setor. "Nós não tivemos dificuldades, porque já estávamos há 15 anos no mercado como funcionários de outros pet shops. Então, nós já inauguramos com uma cartela de clientes. Antes de pensar em inaugurar, é preciso ter uma base, amor e optar por produtos de qualidade. Hoje, nosso diferencial é a tosa. Investimos em uma máquina de secagem que oferece conforto e segurança para o animal", conta Carlos.



CRESCE O NÚMERO DE FURTOS AOS FUNCIONÁRIOS DE EMPRESAS DO COMÉRCIO

m Governador Valadares, o ano de 2016 foi difícil para muitos empresários, não apenas no fator econômico, mas também nas questões que assolam a segurança do município. Segundo dados divulgados pela Assessoria de Comunicação da Oitava Região da Polícia Militar, o índice de criminalidade aos estabelecimentos comerciais de Governador Valadares registrou um aumento no número de furto aos funcionários e uma redução quando se trata de furto ao estabelecimento e de roubos, em que há o uso de violência ou emprego de arma de fogo, quando comparado ao ano de 2015.

Na visão da Polícia Militar, o que provocou o aumento no número de ocorrências nos furtos aos funcionários de 535 para 621 foi a falta de atenção do colaborador em relação ao seu patrimônio. Dos materiais apreendidos, a PM alega que boa parte são aparelhos de celular.

No que se refere à diminuição nos casos de furto a estabelecimento (de 560 para 554) e roubo (de 207 para 177 ocorrências), para a Polícia, se deve ao Programa Rede de Comércio Protegido, a maior quantidade de câmeras instaladas nas lojas e maior atenção dos proprietários em relação à segurança. Para este ano, a PM tem como expectativa trabalhar para reduzir esses tipos de crimes.

Para compreender o que as empresas acharam dos índices apresentados, a Revista Sindicomércio foi às ruas. Confira!

2015		
ROUBO	207	
FURTO A FUNCIONÁRI	535	
FURTO A ESTABELEC	MENTO 560	
20	16	
ROUBO	177	
FURTO A FUNCIONÁRI	o 621	
FURTO A ESTABELEC	IMENTO 544	



Juliane Frossard Gerente

Eu sinto que o policiamento no Centro deixa um pouco a desejar em alguns momentos que a gente precisa. A polícia tem

uma medida de segurança diferenciada através da Rede de Comércio, que a gente tem conseguido melhorar nossa segurança, mas mesmo assim, eu tenho visto pouquíssimos policiais no centro. Eu acho que além desse projeto que tem funcionado no comércio entre comerciantes e policiais, deveria haver mais policiais na rua. Não só em um determinado local, mas em toda esquina porque facilitaria para a gente pedir ajuda. Internamente, o que é possível, a gente faz: nós temos câmeras de segurança, alarme e os funcionários já são orientados desde a contratação.

Karine Pereira Proprietária Eu considero o po-

Eu considero o policiamento no centro muito escasso e muito ruim. Faltam realmente policiais aqui. A gente precisa de

policiamento de dia até à noite. Nós que fechamos o comércio um pouco mais tarde, nos sentimos totalmente inseguros. Hoje em dia, na hora de fechar a loja, por exemplo, eu precisei fazer parcerias com taxistas, chamamos esposo ou namorado para ficar vigiando.



Edmárcia Jackson Gerente

A segurança na região aqui no centro de Valadares é muito relativa. Aqui na loja já aconteceram alguns furtos dentro dos armários

de funcionários; já houve assaltos também. A gente, geralmente, fica atenta quando chega mais de uma pessoa, duplas com bolsa aberta ou com várias quantidades de sacolas, porque o furto é mais facilitado. Depois das 18 horas, o policiamento no centro fica menos intenso, e este é o momento que precisaríamos de uma segurança maior.



Zenildes Reis

Proprietária
Nós temos cobrado muito a
assistência da
Rede, pois como
estamos localizados na Praça Serra Lima, o fluxo
de pessoas é gran-

de, deixando-nos mais vulneráveis. O relacionamento com os policiais des-

se projeto só veio a somar. A gente se previne com sistemas de segurança internos, mas com a Rede, nós temos uma comunicação maior com os próprios comerciantes e isso nos ajuda a prevenir.



Helena de Almeida Proprietária

Eu acho o policiamento muito fraco. Aqui na porta, policial não passa. Eu já fui assaltada, inclusive. O ponto

de ônibus aqui próximo traz muito movimento e eu percebo certo descaso com esta região. Hoje, eu tenho câmeras, alarme, um segurança na porta, porque entraram dois homens e levaram a minha vitrine inteira. Desde então, eu não confio mais e procuro melhorar a segurança para evitar.

Mariluche Martins Gerente

Nós fazemos parte da Rede de Comércio Protegido, participamos de algumas reuniões e vimos que é realmente



muito útil a presença dos policiais. A gente sempre vê a viatura passando aqui na porta e eles estão sempre disponíveis a toda e qualquer hora para esclarecer dúvidas. Geralmente, a gente acha que é só quando o ato já está acontecendo, mas percebemos que é realmente um trabalho de prevenção. Na nossa empresa, por exemplo, nós temos nossas reuniões semanais, e na última reunião que a gente participou da Rede, um dos policiais se prontificou a estar vindo nas nossas reuniões para passar as medidas protetivas



Shirley Silveira Gerente

Nós temos observado que desde o final de 2016 até então, tem passado bastantes policiais aqui nas calçadas e viaturas

na rua. Então, isso traz para nós mais segurança e mais tranquilidade. Como estratégia interna, a gente adotou a seguinte maneira: todo cliente que entra na loja é abordado e acompanhado durante todo o tempo que ficar. É uma maneira de não deixar o cliente sair da loja sem um atendimento e também uma forma de trazer para nós mais segurança ao identificarmos aqueles com más intenções. Temos tido um retorno positivo.

C.C.T FIRMADA ENTRE O SETHAC E O SINDICATO DE HOTÉIS CAUSA TRANSTORNOS AOS REPRESENTADOS DO SINDICOMÉRCIO

o dia a dia de um Sindicato, é comum surgirem dúvidas dos empregadores e contadores sobre a que Sindicato está vinculado. De acordo com a Comissão de Enquadramento e Registro Sindical do Comércio (CERSC), da Confederação Nacional do Comércio (CNC), através do enquadramento sindical é que se tem a efetiva representação sindical empresarial ou laboral e, a partir disso, será definido o instrumento coletivo que regerá as relações de trabalho entre essas partes.

Para o CERSC, o correto enquadramento sindical não é uma opção da empresa ou mesmo das entidades sindicais envolvidas, pois é decorrente da real atividade exercida e que deve compor cláusula do contrato social de constituição da empresa de acordo com o registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ/MF). Diante de tal relevância, um enquadramento equivocado pode trazer sérias consequências, inclusive fiscais, pois a classificação é usada para a identificação das atividades de cada empresa para a Receita Federal e Ministério do . Trabalho, além de fornecer dados para o Sistema Estatístico Nacional.

Em Governador Valadares, empresários representados pelo Sindicato do Comércio de Governador Valadares (Sindicomércio) têm vivenciado alguns transtornos provocados por dois sindicatos locais, sendo um patronal e o outro laboral, em virtude da negociação de um instrumento coletivo de trabalho.

Para entender essa história, vamos recorrer a alguns dados históricos. Desde 1979, o Sindicato do Comércio patronal sempre teve sua representatividade legal destinada às empresas do Comércio Varejista. No entanto, em 2014, o Ministério do Trabalho e Emprego (M.T.E) concedeu ao Sindicomércio a extensão de base, passando a representar não somente as empresas do Comércio Varejista, como também o Comércio Atacadista e a Prestação de Serviços.

Com a nova base, a entidade tem ampliado o leque de negociações junto às entidades laborais. Ocorre que, em 2016, por meio de uma denúncia de um contador, o Sindicomércio foi comunicado que o Sindicato dos Hotéis, Bares, Similares e Condomínios Residenciais e Comerciais de Governador Valadares junto ao Sindicato dos Empregados em Turismo e Hospitalidade, Asseio e Conservação de Governador Valadares e Região (Sethac), firmaram uma Convenção Coletiva para uma base que é representada pelo Sindicomércio e não pelo Sindicato dos Hotéis, Bares, Similares e

Condomínios Residenciais e Comerciais de Governador Valadares.

A Cláusula 38 de tal C.C.T estabelece que "A presente Convenção aplica-se a toda a categoria profissional dos trabalhadores no comércio e serviços das seguintes modalidades: Casa de diversão, Condomínios Comerciais e Residenciais, Salões de Barbeiros e Cabeleireiros para Homens, Instituto de Beleza e Cabeleireiros para Senhoras, Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares (Estabelecimentos de Hospedagem, Alimentação Preparada e Bebidas a Varejo), Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis, Residenciais e Comerciais, Serviços de Lustradores de Calçados, Empresas de Asseio e Conservação (Empregados de Condomínios), Intuições Beneficentes, Religiosas e Filantrópicas, Associações sem Fins Lucrativos, Lavanderia e Similares, Empresas de Conservação de Elevadores, dentre outras."

Contudo, a representação sindical é definida com base nos artigos 511 e 570 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), levando-se em consideração a especificidade da categoria representada, bem como, o limite de homogeneidade e associação natural para definição das atividades idênticas, similares ou conexas, quando da constituição do respectivo sindicato.

Além disso, como determina a legislação vigente, além de o Sindicato representar categoria específica, deverá requerer a aprovação e o registro perante o Ministério do Trabalho e Emprego, onde se definirá a categoria econômica ou profissional representada, bem como, a base territorial de abrangência, sendo que a identidade, similitude ou conexidade deverão ser levadas em consideração somente para constituição do sindicato.

A partir da análise do Extrato do Cadastro Nacional de Entidades Sindicais, emitido pelo Ministério do Trabalho e Emprego, o Sindicato dos Hotéis, Bares, Similares e Condomínios Residenciais e Comerciais de Governador Valadares, parte na Convenção em questão juntamente com o Sethac detêm a categoria de "Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares, Condomínios Residenciais e Comerciais".

Diante disso, a cláusula 38 da citada Convenção Coletiva de Trabalho está em total dissonância com a categoria de fato representada por aquela entidade patronal. Sendo que, de toda a amplitude na categoria descrita na referida cláusula, o Sindicato dos Hotéis, Bares, Similares e Condomínios Residenciais e Comerciais de Valadares, patronal, apenas representa as seguintes categorias: Casas de Diversão, Condomínios Comerciais e Residenciais, Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares.

O artigo 513 da CLT delimita que a Convenção Coletiva de Trabalho deve ser negociada e assinada apenas pelas entidades sindicais que representem a categoria abrangida pelo instrumento coletivo. Dessa forma, não basta que apenas uma das entidades sindicais seja legítima representante da categoria, mas todas as entidades sindicais devem representar o grupo a que se destina o instrumento coletivo.

Ainda que o Sindicato Laboral seja legítimo representante dos empregados descritos na cláusula 38, o Sindicato dos Hotéis, Bares, Similares e Condomínios Residenciais e Comerciais de Governador Valadares, como entidade patronal, não representa toda a categoria descrita na dita cláusula.

Diante de tais fatos, resta clara a representatividade do Sindicomércio no que diz respeito às seguintes categorias: Salões de Barbeiros e Cabeleireiros para Homem, Instituto de Beleza e Cabelereiros para Senhoras, Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis, Residenciais e Comerciais, Lavanderias e Similares, Empresas de Conservação de Elevadores, dentre outras. Portanto, caberia ao Sindicomércio a celebração da Convenção Coletiva de Trabalho para a categoria acima apontada, sendo nulo qualquer instrumento que abarque tais categoriais econômicas.

Diante disso, visando prevenir direitos e ressalvar obrigações, o Sindicomércio notificou extrajudicialmente ambos os Sindicatos, mas, sem obtenção de uma resposta, solicitou uma audiência de Mediação ao Ministério Público do Trabalho. Tal audiência ocorreu no dia 27 de outubro de 2016, ficando decidido que as partes deverão se reunir para tomarem as devidas providências corretivas. Porém, até o fechamento desta edição, o Sindicomércio ainda não havia sido procurado.

Informamos que enquanto uma nova C.C.T não seja firmada, as empresas que são da base do Sindicomércio não devem seguir a Convenção Coletiva citada. É importante registrar que nenhuma empresa pode ser obrigada a cumprir um instrumento coletivo que não tenha sido firmado por ela (no caso de acordo coletivo) ou pela entidade sindical representante de sua categoria econômica, na hipótese de Convenção Coletiva. Na inexistência de uma Convenção Coletiva, deve-se aplicar a CLT.

Para outros esclarecimentos, ligue (33) 3271-4334 ou envie um e-mail para *gerencia@sindicomerciogv.com.br*.



editoria Perfil apresenta nesta edição a história de uma empresa localizada na região da Ibituruna, que conquistou clientes não apenas dessa localidade, mas de vários outros bairros de Governador Valadares. Tal característica se deve ao variado mix de produtos que a empresa oferece e, principalmente, à dedicação e perspicácia dos sócios--proprietários Maria Beatriz Silveira Santos e Hugo Miguel dos Santos, que tiveram o feeling para acompanhar as mudanças do mercado e as exigências dos seus consumidores, transformando a B Rio em uma das mais expressivas lojas do comércio varejista local.

Para conhecer melhor a trajetória de sucesso da empresa, conheça como tudo começou através da história da empresária Beatriz Silveira, atuante no ramo dos negócios, mas também em decisões nas entidades de classe CDL GV e a Associação Comercial e Empresarial, onde atuou como presidente (anos 2000/2001) e diretora, respectivamente.

Revista Sindicomércio – Beatriz, como se deu a história da Beira Rio Modas, popularmente, conhecida como B Rio?

Beatriz – A história da Beira Rio Modas teve início em 1988, no bairro São Raimundo. O nosso foco era comercializar artigos de armarinho, brinquedos e vestuário. Aos poucos, nós soubemos perceber e atender a tempo as necessidades dos nossos clientes e fomos transformando a empresa numa loja mais moderna, ampla, climatizada, com funcionários bem treinados, totalmente informatizada e atenta às novas tendências do mercado de moda. A empresa está instalada no mesmo endereço há cerca de 20 anos. Quando come-

çamos, estávamos em outro imóvel, porém, na mesma rua, mas em uma estrutura menor.

Revista Sindicomércio – Qual a origem do nome da empresa?

Beatriz – O nome é em homenagem ao nosso rio Doce. A ideia surgiu, porque estávamos bem próximos ao rio, quando a loja foi aberta. Em 2012, resolvemos mudar a identidade visual da loja e virou B Rio.

Revista Sindicomércio – Você vem de uma família de comerciantes?

Beatriz – Sim. O meu pai Leonel Silveira Filho era comerciante no ramo de Açougue e Mercearia. Eu creio que esse interesse já estava na veia, mas o desejo de abrir o meu próprio negócio foi aflorado quando surgiu uma vontade de trabalhar. Na época, eu havia saído do banco e quando a gente está acostumada a trabalhar, é meio desesperador ficar parado. Quis montar um armarinho, que foi se transformando na B Rio, que é hoje.

Revista Sindicomércio – Quais os diferenciais da loja?

Beatriz – A gente tenta colocar o máximo de conteúdo interessante para o cliente. Estamos sempre buscando compreender o que ele quer. O mix de produtos é grande. É uma loja para a família e para qualquer ocasião: festa, praia, casual... Um dos nossos diferenciais é o atendimento aos sábados até às 19h. Além disso, nós trabalhamos com crediário próprio. O nosso cliente tem nome. Não é aquele passante. Hoje, a equipe está com 17 funcionários. A gente tem vendedores que estão conosco há 21 anos, 15 anos... Isso tudo cativa o nosso cliente.

Revista Sindicomércio – Você tem interesse em abrir uma filial no Centro?

Beatriz – Estamos nos organizando para isso. Já iniciamos com a troca do

sistema de gestão. Como é um processo lento e oneroso, esse é um projeto, no mínimo, para 2018. Porém, muitos clientes do centro vêm aqui, principalmente, aos sábados, no horário estendido. Além disso, também atendemos os pedidos com condicional.

Revista Sindicomércio – A página da B Rio no Facebook tem mais de oito mil curtidas, você acredita que essa é uma das principais formas de divulgar o seu produto?

Beatriz – Para alcançar o cliente, a gente usa, primordialmente, o telemarketing. O Facebook é fundamental, mas não é a ferramenta principal. Já o *WhatsApp*, esse sim, tem tornado uma ferramenta indispensável.

Revista Sindicomércio – Quais são os seus projetos futuros?

Beatriz — Estamos caminhando para criar uma loja do futuro. Nós estivemos na Feira de Inovação em São Paulo em 2016, e visitamos a loja do futuro. E eles estão com muita novidade. A nossa meta é deixar a loja bem interativa para o cliente: colocar muita tecnologia para ele perceber, ver, facilitar e agilizar.

Revista Sindicomércio – Quais são as expectativas para este ano?

Beatriz — Retomar o crescimento, pelo menos em 10%. No ano passado foi um ano muito retraído. Usamos muitos esforços para poder ter um resultado "mais ou menos". Nós criamos muitos eventos no ano passado: uma série de motivos para ligar para os nossos clientes. Muitos cafés da tarde aos sábados, desfiles, apoio a cursos de manequim, entre outros. Em 2016, conseguimos manter o quadro de colaboradores e a expectativa é superar isso.



SINDICOMÉRCIO COMEMORA 38 ANOS DE LUTAS E SUPERAÇÃO

o dia 13 de fevereiro de 2017, foi escrito mais um importante capítulo na história do Sindicato do Comércio de Governador Valadares (Sindicomércio). A entidade completou 38 anos de fundação, com motivos de sobra para comemorar, mas também com o ímpetuoso desejo de continuar reivindicando mais incentivo ao comércio local.

No ano de 1979, a entidade dava os seus primeiros passos, graças à união e interesse de um grupo de empresários do comércio: Nilson Persiano Schamache, Hercílio Araújo Diniz, Célio Coutinho, Sebastião Monteiro dos Reis, Alberto Mirahí, Silvério Chaves e Adailson Cunha Magalhães.

Com a missão de orientar, defender, representar e fomentar o comércio local e o desenvolvimento da classe, o Sindicato foi-se desenvolvendo, criando raízes e marcando o seu território como uma das entidades mais respeitadas na cidade, estendendo a sua atuação a diversas áreas.

Atualmente, membros da diretoria participam do Fórum Permanente Mineiro das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (FOPEMIMP), Conselho Universitário da Univale (CONSUNI), Conselho Comunitário de Segurança Preventiva de Governador Valadares (Consep), Comissão Municipal Representativa das Feiras Itinerantes, Conselho Fiscal do SESC MG, Conselho Municipal de Transportes e Trânsito (CMTT), Agenda de Convergência, Garantia dos Vales, entre outros.

A história do Sindicomércio é composta por desafios e conquistas em favor da classe, com influência direta na economia local. Dentre as principais ações do Sindicato, destaca-se a constante busca pelo equilíbrio nas negociações coletivas de trabalho, sempre respeitando o cenário econô-

mico nacional e regional. "Uma prova disso é que nos últimos anos, temos conseguido negociar melhores índices de reajustes salariais, com o intuito de minimizar os efeitos gerados pela crise", ressalta o presidente do Sindicomércio, Hercílio Araújo Diniz Filho.

REPRESENTATIVIDADE

Quando fundado, o Sindicomércio era o representante legítimo das empresas do Comércio Varejista de Governador Valadares. Em 2014, porém, o Ministério do Trabalho e Emprego (M.T.E) concedeu à entidade a extensão de base econômica, elevando significativamente o seu leque de atuação. Desde então, passou a representar todo o Comércio Varejista e Atacadista de Bens e Serviços do município. Hoje, são cerca de 9 mil empresas representadas pelo Sindicato.

Com essa ampliação, o Sindicomércio negocia com as seguintes entidades laborais: Sindicato dos Empregados no Comércio Atacadista e Varejista de Governador Valadares e Região (Secom), Federação dos Trabalhadores na Movimentação de Mercadorias em Geral, Auxiliares de Administração no Comércio de Café em Geral e Auxiliares Gerais de Minas

Gerais (Fetramov) e com a Federação dos Empregados no Comércio e Congêneres no Estado de Minas Gerais (Fecomerciários). "Ainda neste primeiro semestre, vamos passar a negociar também com o Sindicato dos Trabalhadores nas Empresas de Locação em Geral no Estado de Minas Gerais (Sintral MG)", destaca o presidente Hercílio.

Dentre os projetos futuros do Sindicato do Comércio, listados pelo presidente Hercílio, estão: a extensão de base territorial para representar as empresas localizadas na região; capacitação para os empresários e sua equipe e ainda buscar uma solução para a regularização do comércio informal em Valadares.

O Sindicomércio surgiu a partir de uma necessidade de se obter uma entidade que pudesse representar com legitimidade a classe patronal em seus direitos e interesses coletivos ou individuais, inclusive nas negociações coletivas de trabalho. Para essa atuação, o Sindicato desde a fundação, sempre contou com a presença de pessoas extremamente atuantes no comércio da cidade.

Já estiveram no cargo de presidente da entidade, os empresários: Romualdo Ferreira Ramos (in memorian), Dalmy de Paula Costa, Antônio Coelho dos Santos Junior, José Bosco dos Santos Costa, João Emídio Rodrigues Coelho e Helton Coelho Diniz.

Atualmente, são membros da diretoria: Hercílio Araújo Diniz Filho, Weber Duarte Andrade, Walter Vilela Filho, Alex Sandro Coelho Diniz, Marcone Aparecido Nunes de Miranda, André Luiz Coelho Diniz, Valter Luis Machado da Silva, Oldair Martins Soares Filho, Osmar Soares Neves, Ângelo Coelho dos Santos e Evandro Chaves Teixeira.



GENTE QUE FEZ HISTÓRIA

"Quando o Sindicato foi criado, na década de 70, nós estávamos saindo já do final do regime militar que foi de 64 a 84. Então surgiu a ideia de criar um clima de fortalecimento da classe lojista e foi isso que nutriu as pessoas na ocasião, todos esses que são pioneiros, nós tínhamos lojas e precisávamos criar um nó e fortalecer no aspecto do Sindicato. Na época, tinha a CDL e a Associação Comercial, mas era um trabalho diferenciado. O trabalho do Sindicato é diferente dos outros dois, pois é mais voltado para o fortalecimento dos acordos salarias das convenções, e na ocasião nós sentimos necessidade de fundar um Sindicato. Considero que o sucesso que é hoje o Sindicomércio é graças à abnegação, dedicação e presença firme de quem esteve envolvido direta e indiretamente com a entidade".



Adailson Cunha de Magalhāes

"Hoje, quando eu vejo o Sindicato do Comércio tão atuante, me dá aquela sensação de dever cumprido. Das coisas que me marcaram, me recordo de um terreno no bairro Grã Duquesa, pelo qual lutávamos para os comerciários terem um lugar para descansar, passar o domingo... Houve um trabalho muito difícil junto com a prefeitura, com a intervenção direta do Sindicato, onde hoje é o Sesc. Infelizmente poucas pessoas sabem como surgiu aquilo e quem foram as pessoas envolvidas".

Alberto Mirahi



"Na minha opinião, a nossa principal conquista foi termos conseguido desvincular das Convenções Coletivas de Belo Horizonte, que a gente antes ficava sujeito e muitas vezes, não era compatível com a nossa realidade em Valadares. Para os empresários da cidade de hoje, eu desejo que a classe seja mais unida, pois sem união, a gente fica mais fraco, por isso é muito importante mantermos o Sindicato".

Hercílio Araújo Diniz



"Como diretor do Sindicomércio há mais de 15 anos, o que mais me marcou nesse período foi conviver com pessoas de mais conhecimento. O aprendizado que a gente tem aqui dentro, o convívio com as outras entidades, conhecer o trabalho que elas também desenvolvem. Quando você leva o nome do Sindicato, você também é respeitado por isso, então, tudo isso marca a gente como empresário. À medida que você vai convivendo com as pessoas e presenciando os problemas dos outros, automaticamente, você vai prevenindo os seus e amadurecendo a sua visão. Hoje, a gente vê aqui o interesse de muitos empresários no Sindicato. Anos atrás, quando marcava uma reunião, costumava vir só o diretor ou o próprio que convocou. Antigamente, o empresário acreditava somente no contador. Hoje, ele é mais consciente dos seus direitos e deveres. Eu já cheguei a presenciar o contador desacreditando e desmoralizando o trabalho dos sindicatos dos dois lados (patronal e laboral). Falavam que isso ou aquilo não dava em nada. O Sindicato orientava a não fazer, pois provocaria um passível trabalhista... Cansamos de ouvir isso aqui dentro e vejo que tem reduzindo bastante".

Weber Duarte Andrade



om o aumento das ameaças cibernéticas, conhecer e gerenciar os riscos tornaram-se grandes preocupações dos líderes de empresas e governos. A Pesquisa Global de Segurança da Informação de 2016 apontou que os níveis executivos e os conselhos das empresas estão cada vez mais atentos aos riscos cibernéticos e seus impactos, colocando o tema como prioritário nas organizações.

Segundo os mais de 10 mil executivos de todo o mundo ouvidos, a pesquisa registrou um aumento de 24% nos orçamentos das empresas pesquisadas destinados a esse tema. Um dado alarmante, porém, diz respeito ao Brasil. O número médio de incidentes de

segurança reportados no Brasil aumentou 274%, muito superior aos 38% de aumento na média global.

Um estudo IDC publicada recentemente dο aponta que uma em cada cinco empresas brasileiras não usa uma solução de "endpoint security", categoria na qual se inclui um programa antivírus corporativo. Encomendado pelo provedor de internet Level 3, o levantamento se baseou em entrevistas com 100 empresas e avaliou as organizações em quatro esferas: conscientização, ferramental, prevenção e mitigação.

Uma ponderação dos resultados leva a um "índice de segurança". O Brasil ficou com a nota 64,9, de uma máxima de 100. Como é a primeira vez que essa metodologia é empregada, não há resultados de outros países, mas a Level 3 estima que países "maduros", como os da Europa, tenham um índice entre 76 e 83.

Considerando que dentre as medidas protetivas que as empresas devem adotar para não se tornarem vulneráveis, o antivírus é, sem dúvidas, uma das mais simples, a **Revista Sindicomér**-

cio ouviu o colunista
do G1 e criador do
site de segurança
Linha Defensiva,
especializado
na defesa contra ataques
cibernéticos,
Altieres Rohr
para dar orientações e dicas
de como se prevenir dos hackers.
Altieres foi vence-

dor dos prêmios Internet Segura 2010 – Categoria Tecnologia e Eset de Jornalismo 2012 – Categoria Digital. Aos 15 anos, foi moderador das áreas de segurança e programação web no Fórum do Clube do *Hardware*, um dos maiores sites de tecnologia do mundo

Revista Sindicomércio – O surgimento de tantos casos de hackers, um mais avançado do que o outro, provoca uma sensação de total insegurança cibernética. Na sua opinião, para uma empresa apresentar-se no nível avançado de segurança, quais recursos ela deve fazer uso?

Altieres - O erro mais comum é justamente pensarmos que uma empresa precisa de "recursos" de segurança. Segurança é uma questão de gestão e política empresarial - é pensar processos, práticas e métodos de trabalho de maneira segura. As ferramentas e recursos são o que permitem o cumprimento dessa política de maneira eficiente, reduzindo ao máximo possível o impacto na produtividade do negócio. Nesse sentido, cada atividade vai ter seus próprios requisitos de segurança, que também são afetados pela escala. Quanto mais informações você tem, ou mais informações de alto interesse, maiores as chances de você ser atacado e mais bem pensada terá de ser sua política de segurança. Uma farmácia em uma cidade do interior e um laboratório farmacêutico com dados sigilosos de pesquisas para novas drogas não vão lidar com a segurança do mesmo jeito.

Revista Sindicomércio - Uma das formas hoje utilizadas para o armazenamento dos dados é o formato "nuvem". Você considera ser o mais seguro?

Altieres - "Nuvem" para empresas não é o mesmo que "nuvem" para usuários, especialmente com a possibilidade de uso de datacenters externos, soluções hoje chamadas de *laaS* (infraestrutura como serviço) e SaaS (software como serviço). Trata-se de uma questão extremamente complexa, e o método empregado para o armazenamento desses dados na nuvem - se tem criptografia, por exemplo – é que realmente vai definir se isso é um método seguro. O desafio é sempre pensar como uma tecnologia pode ser usada de maneira segura, não se ela é segura em si mesma. Algumas tecnologias, claro, são intrinsecamente inseguras, mas isso não é o caso da nuvem.

Revista Sindicomércio No caso de HD externo. é também uma possibilidade segura?

Altieres - Depende da finalidade. Para uso em produção, HD externo é muito lento; para uso em backup, HD externo não é confiável para arquivamento de longo prazo. Pode ser interessante para usuários domésticos ou microempresas, mas empresas maiores precisam avaliar soluções como armazenamento em rede (NAS) e bibliotecas de

Revista Sindicomércio - Muitas vezes, o empresário faz uso de recursos tecnológicos, mas os funcionários não têm zelo ou desconhecem as maneiras de checar a confiabilidade de um programa antes de baixá-lo ou na hora de abrir um e-mail. Nesse caso, a que os colaboradores devem ficar atentos?

Altieres - As permissões que o colaborador terá nas máquinas de empresa podem ser em grande parte limitadas por políticas de segurança implementadas pelo sistema operacional ou ferramentas de terceiros. O nível de permissão e flexibilidade que o usuário precisa para realizar seu trabalho são fatores determinantes no tipo e

no nível de treinamento que ele vai precisar para realizar suas funções.

Revista Sindicomércio – Cada vez mais o uso da internet banking tem sido comum no ambiente corporativo para movimentar os negócios. Esse sistema é de fato seguro? O que é necessário fazer para evitar ser vítima na rede?

Altieres - Segurança sempre precisa ser medida em termos de risco aceitável e das alternativas existentes. Será que é seguro carregar dez mil reais até uma agência três vezes por dia para fazer depósitos, por exemplo? Provavelmente, não, com certeza muito menos do que usar o internet banking. As próprias instituições

mente gratuito. Quem está fazendo sites novos deve adotá-lo sem pensar duas vezes. O difícil é migrar todo o conteúdo já existente. Uma vez, quando tentei migrar meu próprio site, a Linha Defensiva, tive problema de compatibilidade com vídeos do YouTube. Hoje o YouTube já arrumou isso, mas é normal que sites grandes carreguem conteúdo de terceiros ou de redes de distribuição de conteúdo (CDN), então adoção do HTTPS não depende só deles, porque um site HTTPS tem de

ferir os dados. O HTTPS é a versão "segura" desse protocolo. Alguns

sites corporativos já estão migran-

do para esse formato. Essa versão

é muito onerosa? Quais os benefí-

Altieres - O HTTPS é hoje basica-

cios?

Revista Sindicomércio - O que esperar da segurança digital em 2017?

Altieres - Com a queda

do site LeakedSource, que basicamente comercializava dados vazados, é possível que vazamentos de dados não sejam mais tão visíveis quanto estavam no ano passado. Isso não significa que menos vazamentos de dados estão ocorrendo. Essa incerteza é preocupante. Só no início deste ano, já tivemos ataques a dois dos sites mais visitados no Brasil, o UOL e o Google. E acabamos de desviar de uma bala com uma brecha gravíssima no WordPress, um programa usado por milhões de sites, que poderia ter sido usada para contaminar todos esses sites com vírus. É bastante difícil ser otimista nesse cenário. Nem mesmo as maiores empresas estão com a situação sob controle.

Revista Sindicomércio - Um tema que vem sendo muito comentado é a internet das coisas. Qual a sua opinião?

Altieres - Há anos se fala na importância da conscientização em segurança da informação. O grande problema da internet das coisas é que as pessoas estão colocando esses produtos na rede de casa e nem sabem que estão

af)}}},c.prototy carregar todo o seu conteúdo de outros sites HTTPS ou a proteção ind('[data-toggle="tab"] não será adequada. dClass("in")):b.removeClass(ia-expanded) var g=d. gth&&h?g.one bsTran ionEnd" onstructor=a data-api", each(functi){this.opt: click.bs.affix.data-api tion()};c.VERSION=

> financeiras possuem sistemas diferenciados para acessos a contas de empresa e oferecem diversos recursos de segurança. É importante que as empresas respeitem as orientações que receberem da instituição e que os funcionários estejam treinados para usar o sistema de maneira adequada. Pode ser interessante reservar um sistema para acesso ao banco, mas empresas também podem adotar proteções de perímetro para impedir que esses ataques atinjam as máquinas internas.

> Revista Sindicomércio - As páginas da web trafegam pelo HTTP, que é um conjunto de regras segundo as quais navegadores web e servidores se comunicam para trans

fazendo parte da internet das coisas. Todo mundo que usa um roteador em casa tem um dispositivo da classe da "internet das coisas". Donos de pequenos comércios colocam câmera nas lojas e não percebem que aquilo ali é "internet das coisas". A conscientização a respeito desse tema é quase zero. Temos aquela velha impressão de que alguns desses sistemas são instalados por técnicos capacitados na área e por isso são seguros. Normalmente, é o contrário. O maior interesse do técnico é colocar a "coisa" para funcionar o mais rápido possível, porque ele tem mais instalações para fazer. Raramente há alguma preocupação com a segurança. A explicação, claro, é simples. O provedor nada perde se o cliente for atacado; a empresa que instala ou o fabricante do sistema de vigilância nada perdem se as imagens vazarem por aí. Recentemente troquei de provedor de internet. Os téc-

nicos que vieram aqui deixaram o roteador novo com senha padrão e não recebi qualquer orientação para mudar. Na verdade, quando perguntei, até me orientaram para não mexer. Com isso, minha rede estava vulnerável. É só um exemplo, porque isso aconteceu há alguns meses. A situação não está melhorando no ritmo que deveria e não há qualquer tentativa de padronizar os meios de configuração desses dispositivos. Isso torna a conscientização complicadíssima. Muitas vezes, os painéis de configuração não estão nem sequer traduzidos para português.

Sindicomércio – No ano passado, o anúncio da fabricante de antivírus Avast sobre a chegada ao Brasil do vírus de resgate "Crypto888" gerou preocupação. Esses vírus criptografam os arquivos e exigem que a vítima pague para reaver os dados. Como está esse cenário hoje no país? Quais medidas devemos adotar para evitar tornarmos "presas fáceis"?

Altieres - O Crypto888 especificamente é um vírus bastante simples. Ele chamou atenção por ter mensagem em português. Mas, em termos de vírus de resgate, há pregas bem piores em circulação, inclusive no Brasil. Elas se espalham do mesmo jeito que a maioria dos vírus hoje em dia: sites infectados e downloads em e-mail. A dica de prevenção é a mesma: cuidado com o que você baixa e manter o navegador web atualizado. Mas a única maneira real de impedir um vírus de resgate de acabar com a sua vida digital é tendo um backup desconectado do computador. O vírus de resgate não terá como atingir esse backup. Algumas empresas, que têm backup em rede, cometem o erro de permitir que outros sistemas na rede acessem e sobrescrevam os dados armazenados no backup. Este é um erro gravíssimo. Apenas o próprio sistema de backup deve ter essa permissão.



Um número crescente de organizações está usando a análise de Big Data para modelar e monitorar ameaças de segurança cibernética, responder a incidentes e auditar e revisar dados a fim de entender como eles são usados, por quem e quando. "O data *analytics* é uma área na qual estamos investindo agora", afirma LoBianco, do Banco Canadense (CIBC). "Acredito que ela terá um crescimento significativo para nós no âmbito da segurança e que vai mudar muito a maneira como executamos o nosso trabalho". Uma abordagem baseada em dados pode fazer as organizações desviarem seu foco das defesas de perímetro e usarem informações em tempo real para ajudar a prever incidentes de segurança. Com a segurança cibernética baseada em dados, as empresas entendem melhor as atividades anormais na rede, além de identificar e responder mais rapidamente a incidentes. Ela também pode ser eficaz no sentido de reduzir ou detectar rapidamente incidentes de segurança provocados pelos empregados, monitorando comportamento para atividades suspeitas.

BENEFÍCIOS DA SEGURANÇA CIBERNÉTICA ORIENTADA POR DADOS



Melhor entendimento de ameaças externas



Melhor entendimento de ameaças internas



Melhor entendimento de comportamento do usuário



Melhor visão de atividades de redes anormais



Mais capacidade de identificar e responder rapidamente a incidentes de segurança

Fonte: Pesquisa Global de Segurança da Informação/ Maio de 2016

CNC APOSTA EM ESTABILIDADE DE PREÇOS DO VAREJO NESTE ANO

o analisar os dados da Pesquisa Mensal de Comércio (PMC), divulgada em fevereiro de 2017 pelo IBGE, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) acredita que o recuo constatado nas vendas só confirma o fraco nível de atividade do varejo brasileiro em 2016, já verificado através dos recordes negativos de fechamento de postos formais de trabalho (-182 mil), bem como pelo fechamento líquido de lojas (108,7 mil), segundo levantamento recente da própria Confederação.

Para 2017, além de herdar um ritmo menos intenso de queda, verificado no último bimestre do ano passado, a entidade aposta em um quadro de estabilidade das vendas, proporcionado por recuperações pontuais em setores mais dependentes da evolução recente mais favorável dos níveis gerais de preços.

O volume de vendas do varejo acumulou queda de 8,7% em 2016, segundo dados da Pesquisa Mensal de Comércio. Esse foi o pior resultado anual do setor na série histórica ampliada iniciada em 2004. No conceito restrito – que conta com oito dos dez ramos do varejo – registrou-se outro recorde negativo com retração de 6,2% em relação a 2015. Ambos os resultados fizeram de 2016 o ano mais fraco do varejo em termos de volume de vendas.

Dentre os 10 segmentos avaliados, destacaram-se negativamente as perdas no ramo de livrarias e papelarias (-16,1%), comércio automotivo (-14,0%), seguido por móveis e eletrodomésticos (-12,6%) e equipamentos de informática e comunicação (-12,3%). Cabe destacar que, pela primeira vez, todos os 10 ramos do varejo registraram perdas, sendo a menor observada no segmento de artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos e de perfumaria (-2,1%).

Claramente, o juro elevado foi



o maior responsável pelas retrações inéditas das vendas do varejo no ano passado. De fato, segundo dados do Banco Central, a taxa média de juros ao consumidor para a obtenção de recursos livres saltou de 63,7% ao ano em dezembro de 2015 para 71,5% no último mês de 2016. Ou seja, dadas as condições de taxas e prazos vigentes ao final de 2016, as prestações nas compras a prazo ficaram, em média, 6% mais caras ao longo do ano. Embora, as perdas relativas em ramos como os de hiper e supermercados (-3,1%) e de farmácias e perfumarias (-2,1%) tenham sido menos intensas do que nos setores mais dependentes do crédito, a retração do consumo em segmentos especializados na comercialização de itens essenciais, como alimentos e medicamentos, pode ser atribuída ao comportamento dos preços nesses segmentos, uma vez que, em ambos os casos, as variações médias (+7,1% e +11,6%, respectivamente) superaram

a inflação setorial medida pela própria PMC ampliada (+5,5%).

A evolução real das vendas através do estudo revela, ainda, que todos os estados apresentaram queda no número de lojas, fato inédito em 12 anos de pesquisa. São Paulo foi o estado mais afetado (-30,7 mil lojas), seguido por Rio de Janeiro (-11,1 mil) e Minas Gerais (-10,3 mil).

CADEIA PRODUTIVA DE GOVERNADOR VALADARES

Segundo os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) do MTE, no ano de 2016 foram fechados 117.943 postos de trabalho em Minas Gerais e 2.490 em Governador Valadares. A estimativa de pessoal ocupado em 2016 foi de 18.806 pessoas no comércio.

Fonte: com informações da CNC



A INSTRUÇÃO NORMATIVA 129/2017 DO MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO

s inspeções realizadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), feitas por auditores fiscais, visam à manutenção e preservação de um ambiente de trabalho que mantenha condições para os empregados desempenharem bem suas atividades.

A atuação fiscal pode assumir duas naturezas: repressiva e preventiva. A primeira consiste na lavratura de autuações após a fiscalização e inspeção realizadas no ambiente laboral, caso sejam constatadas irregularidades e o descumprimento da norma trabalhista. Nessa hipótese, o auditor de plano lavra as autuações contra o empregador que se mostrar omisso quanto ao cumprimento da legislação.

A segunda vertente da atuação dos auditores (natureza preventiva) consiste na fiscalização e inspeção do ambiente de trabalho, sendo que o auditor, nesse primeiro momento, se limita a fazer os apontamentos das eventuais irregularidades, a fim de que o empregador tenha ciência das inadequações e a oportunidade de saná-las.

Dentro dessa perspectiva preventiva (e orientativa), foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 12 de janeiro deste ano (Seção I, página 36) a Instrução Normativa (IN) 129/2017, expedida pela Secretaria de Inspeção do Trabalho. O objetivo foi estabelecer Procedimento Especial para a ação fiscal das condições de segurança no trabalho em máquinas e equipamentos, no tocante à fiscalização das condições estabelecidas na Norma Regulamentadora 12 (NR-12) - Segurança no Trabalho em Máquinas e Equipamentos.

A IN 129/2017 estabelece que o procedimento de fiscalização, especificamente em relação à NR-12, deve ser iniciado por meio de um Termo de Notificação, que reunirá as inconformidades identificadas, o descritivo das correções a serem feitas e o prazo, de até 12 meses, para que o estabelecimento faça as adequações, sendo vedada qualquer autuação no tocante aos itens notificados no prazo estabelecido para os ajustes dos problemas apontados pelo auditor fiscal.



A Instrução Normativa também faculta ao empregador a elaboração de um plano de trabalho com cronograma escalonado para a apresentação das adequações, caso justifique que tem inviabilidade técnica e/ou financeira para o cumprimento do prazo definido pelo auditor fiscal.

Certamente a edição da IN 129/2017 estabelece um novo parâmetro para as fiscalizações no tocante à Norma Regulamentadora nº 12, uma vez que possibilitará ao empregador adequar as condições de trabalho em sua empresa, caso sejam constatadas irregularidades quanto ao cumprimento da norma, o que materializa a observância da função preventiva da atuação fiscal.



Eduardo Gonçalves Advogado da Fecomércio MG



ano de 2012 entrou para o marco na economia de Governador Valadares e de lá para cá vem gerando bons frutos, graças à instalação da primeira Sociedade de Garantia de Crédito do Estado de Minas Gerais. Intitulada "Garantia dos Vales", a Associação conta com a parceria de várias entidades, entre elas do Sebrae e do Sindicato do Comércio de Governador Valadares (Sindicomércio).

A Garantia dos Vales é uma associação formada por empresários, entidades públicas, privadas e apoiadores, destinada à prestação de serviços que têm como principal objetivo oferecer assessoria financeira aos sócios para obtenção de crédito, contribuindo para melhoria de suas informações junto às instituições financeiras.

Recentemente, a entidade deu mais um importante passo ao instalar-se nas dependências da Fiemg Regional Rio Doce. "Com a mudança de sede, esperamos expandir nossos negócios neste novo ano que se inicia. De casa nova, isso fica mais fácil, pois aumenta a visibilidade e disseminação dos serviços que oferecemos. A nova sede conta com uma estrutura mais robusta, com mais espaço e conforto para o atendimento a nossos associados", destaca a Pre-

sidente da Garantia dos Vales, Simone Maria Claudino de Oliveira.

E o ano de 2017 pretende ser um sucesso. A presidente espera um crescimento de 40% em relação às metas estabelecidas no ano passado, a fim de consolidar a entidade e faz um resgate da contribuição ao município. "Desde 2012, a Garantia dos Vales atendeu a mais de 250 empresas, com cerca de 270 operações de crédito concluídas, totalizando mais de 13 milhões de reais, para Valadares e região", ressalta Simone, creditando à Garantia dos Vales como facilitadora para as empresas obterem acesso ao crédito, a taxas mais competitivas, além de auxiliar na estruturação dos processos e infraestrutura dos negócios.



FINALIDADE

A Garantia dos Vales tem como objetivo a prestação de avais técnicos e comerciais, e disponibilização de serviços de assessoramento financeiro de seus sócios para a obtenção de crédito, contribuindo para melhoria das informações junto às instituições financeiras. Em parceria com o Sistema Sebrae, fornece assessoria administrativa, técnica, econômica e financeira, capacita seus associados para otimizar a aplicação do crédito recebido e incrementa a gestão dos pequenos negócios.

ABRANGÊNCIA

A sede situa-se em Governador Valadares, mas atua na área territorial abrangida pelas cidades de Teófilo Otoni, Guanhães, Timóteo, Caratinga, Aimorés e Mantena, sendo atendidas, um total de 93 cidades.

ACESSO AO CRÉDITO

Para ter acesso à solicitação de garantia de crédito, as empresas deverão associar-se à Garantia dos Vales, por meio de cotas com base no potencial econômico de cada empresa.

Para outras informações, ligue (33) 3089-1500 ou visite a sede: Av. Brasil, 4.000, Centro.

Sindical Business



EXPERIÊNCIA ALIADA A UM NOVO CONCEITO DE SAÚDE VISUAL

Inaugurada em novembro de 2016, a Catedral Óptica vem oferecendo aos valadarenses um novo conceito em saúde visual. Com uma ampla linha de óculos de grau e solar, o empresário Wellington Mendes oferece um atendimento exclusivo ao cliente devido a experiência de 15 anos de mercado e sua formação em técnico óptico. Buscando ampliar o mix de produtos e oferecer comodidade para os clientes, a loja localizada na Rua Peçanha, 395, possui ainda uma linha de semijoias e disponibiliza estacionamento para facilitar as compras. Vale a pena conferir!

VARIEDADE E ESTILO EM MODA INFANTIL

A nova Maltekinha já está à disposição das mamães e dos papais em novo endereço e com a qualidade de sempre. Localizada na Rua Peçanha, 391, a empresária Amanda Ribeiro promete vestir a criançada do social à moda praia com o que há de melhor em roupas, calçados e acessórios para a garotada de 0 a 12 anos. Com *looks* modernos, a loja disponibiliza ainda um cantinho especial para as crianças se divertirem, enquanto os pais fazem as compras. Ficou um encanto! Sucesso, Amanda!



INOVAÇÃO E MODERNIDADE MAIS PERTO DE VOCÊ

Completando 20 anos de atuação no país, a franquia Chilli Beans/ Governador Valadares está focando em novos mercados e resolveu investir em uma filial no coração da cidade. Buscando aproximar a marca do seu público-alvo, os clientes têm a opção de comprar no GV Shopping ou no Centro da cidade. O empresário Thiago Cunha é o responsável pela nova loja, que fica na Rua Peçanha, 381. Com modelos exclusivos, a linha sempre inova trazendo o que há de mais moderno em óculos de sol, óculos de grau e relógios para todos os estilos. Além de produtos para todas as idades, a loja também se destaca pela simpatia da equipe de vendas. Parabéns, Thiago!

PRESIDENTE DO SINDICOMÉRCIO É HOMENAGEADO PELO CORPO DE BOMBEIROS

No dia 10 de fevereiro, o presidente do Sindicomércio, Hercílio Araújo Diniz Filho, foi homenageado pelo 6º Batalhão de Bombeiros Militar com o troféu "Amigo do Bombeiro". De acordo com o Corpo de Bombeiros, a homenagem é um reconhecimento ao Sindicato e ao Supermercado Coelho Diniz. A solenidade, que marcou a comemoração dos 51 anos dos Bombeiros em Governador Valadares, contou com homenagens a outras empresas e aos bombeiros - destaque. Dentre as autoridades presentes estavam o comandante do 5º Comando Operacional de Bombeiros, Coronel BM Silvane Givisiez e o comandante do 6º Batalhão de Bombeiro Militar, Tenente Coronel BM Fernando Augusto Alves Ferreira.





SINDICOMÉRCIO DÁ INÍCIO AO PROCESSO DE EXTENSÃO DE BASE

Visando representar as empresas situadas na região de Governador Valadares, o Sindicomércio deu início ao processo de extensão de base geográfica. A Assembleia Geral Extraordinária ocorreu no dia 26 de janeiro, na sede da entidade e contou com a participação de empresários de diversos segmentos. Dentre os benefícios da extensão, destaca-se uma representação mais focada aos anseios dos comerciantes da região do Vale do Rio Doce, já que hoje tais empresas são representadas pela Federação do Comércio, com sede em Belo Horizonte.

NOVA DIRETORIA DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL É EMPOSSADA

Na noite de 15 de fevereiro, foi empossada a nova diretoria da Associação Comercial e Empresarial de Governador Valadares para o biênio 2017/2018. Neste período, quem estará à frente da entidade é o empresário da área de comunicação, Jackson Lemos. Dentre os 36 membros que compõem a diretoria, está o presidente do Sindicomércio, Hercílio Araújo Diniz Filho, na função de Diretor Social.



REFORMA DA PREVIDÊNCIA: Por que fazer?

recorrente o consenso sobre a insustentabilidade em médio e longo prazos do Sistema Previdenciário Brasileiro. O agravamento das contas públicas da Previdência Social está a requerer ação política para propor e defender mudanças legais no Congresso Nacional, palco democrático de decisões de interesse do País, ainda que a contragosto a interesses de alguns estratos sociais. O Sistema Previdenciário caminha para a falência. Tanto o RGPS -Regime Geral da Previdência Social, que reúne os trabalhadores da iniciativa privada, quanto o RPPS – Regime Próprio da Previdência Social, que engloba os servidores públicos - dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário dos três entes federativos.

Desde a promulgação da Constituição de 1988, seis emendas constitucionais promoveram mudanças na Previdência Social, quais sejam: A EC 3/1993; 20/1998; 41/2003; 47/2005; 70/2012; e 88 de 2015. Apesar de alguns avanços, nenhuma dessas emendas tem força capaz de mitigar ou reverter a previsível insustentabilidade da Previdência brasileira.

A previdência privada urbana e rural em 2015, referente ao Regime Geral de Previdência Social (RGPS), produziu um déficit de R\$ 98 bilhões. Estima-se que em 2016 o déficit previdenciário do RGPS, urbano e rural, supere R\$ 140 bilhões.

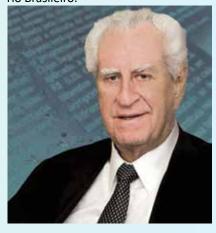
No Regime Próprio da Previdência Social (RPPS), que contabiliza receitas e despesas do setor público — civil e militar —, a situação é igualmente crítica, com a agravante de atingir um número menor de brasileiros que se aposentam com alto valor médio de benefícios. Em 2015, o déficit total do RPPS da União, dos Estados e dos Municípios somou mais de R\$ 126 bilhões.

O futuro é sombrio, e os números de 2016 serão ainda mais dramáticos. A pergunta que nesse ponto se impõe é se a sociedade brasileira – cidadãos e empresas – está disposta a destinar 11,2% de tudo que produz (PIB) para sustentar um sistema desigual, que privilegia classes e categoriais, estimula aposentadorias precoces e é incapaz de se autossustentar?

Há anos especialistas chamam a atenção para os efeitos da questão demográfica nas contas da Previdência. A expectativa de vida nos últimos 35 anos saltou de 62,6 anos para 75,4 em 2015. E a taxa de natalidade, no mesmo período, caiu de 4,1 para 1,7. O número de brasileiros (e brasileiras) com idade acima de 65 anos – ou seja, fora da po-pulação economicamente ativa – praticamente dobrará até 2030 e crescerá 260% entre 2015 e 2060. Em contrapartida, o número de jovens fora do mercado de trabalho - com idade até 15 anos cairá progressivamente até alcançar menos 40% no período citado. E a população economicamente ativa – a que paga a conta dos aposentados – cairá a partir de 2030, reduzindo-se em 6,7% na comparação 2015 e 2060. Em outras palavras, a conta não vai fechar, pois não será possível que grupos de trabalhadores ativos sejam responsáveis por um número cada vez maior de inativos, considerando que o contingente de contribuintes se reduz enquanto o de beneficiários aumenta.

O governo federal propõe mais uma mudança constitucional, por meio da PEC 287 de 2016, que começa a ser debatida no Congresso Nacional. A PEC traz algumas propostas que a CNC vem defendendo há tempos, como fixação de idade mínima de 65, sem distinção de gênero, e o fim de tratamentos diferenciados por atividade.

O debate no Congresso Nacional será longo e duro e exige responsabilidade e visão de futuro. O risco de não fazer a Reforma da Previdência deve ser cotejado com a perspectiva cada vez mais próxima da insustentabilidade definitiva do Sistema Previdenciário Brasileiro.



Antonio Oliveira Santos Presidente da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo

EMPREENDEDORES ESCOLHEM A ILHA COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO



localização de uma empresa pode ser determinante para o sucesso do negócio. Enquanto muitos empresários não abrem mão de estar no centro da cidade, tem muito consumidor optando pela comodidade de re-

alizar suas compras no próprio bairro. E para atender a esses consumidores, tem crescido o número de empresas que investem em negócios bem preparados para agradar o cliente, oferecendo produtos diversificados pertinho de casa.

Segundo informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

(IBGE), Governador Valadares fechou o ano de 2016 com aproximadamente 279.665 habitantes. Classificado pelo último senso como o oitavo bairro mais populoso da cidade, a Ilha dos Araújos é um tradicional bairro em constante expansão. Às margens do rio Doce e com um clima familiar proporcionado pelas praças e arborização características, basta dar uma volta nas ruas para perceber o fortalecimento do comércio local. Composta pelas mais variadas boutiques, padarias, lanchonetes, concessionárias, academias, lojas de souvenir e decoração, o bairro oferece um leque de opções para quem deseja comprar sem precisar se deslocar até o centro da cidade e também para quem deseja condições imobiliárias mais em conta do que a região central.

O bairro é marcado pelo imponente calçadão com 4,6 km de exten-

> são e foi lá que a empresária Mavara Galvane, que leva o nome do seu negócio, optou por abrir seu primeiro empreendimento. se passaram quatro anos e a empresária acredita ter feito a escolha certa. "Eu acho que a Ilha é um local privilegiado. Tranquilo e de fácil acesso. Gracas a Deus, não temos

motivos para reclamar. Empreender não é fácil, pois temos vários desafios, mas no comércio de bairro, eu tive um retorno positivo dos clientes. Acredito que eles se sentem mais confortáveis, sem o tumulto do centro", explica. A empresária também procura investir em um atendimento que atenda as necessidades dos clientes, possibilitando que os consumidores que não residam no bairro também tenham opção de comprar sem muito esforço. "Nós trabalhamos muito com peças no condicional, justamente para atender os clientes de fora do bairro e proporcionar maior conforto na escolha das peças. Essa relação de intimidade faz a diferença no final do mês".

E foi buscando oferecer mais comodidade ao cliente que a empresária Dênia Fernandes, encontrou na Ilha o espaço ideal para colocar a Atara, loja de calçados, bolsas e acessórios.

Há 10 anos na

entrada do bairro, o local foi escolhido pela proximidade com o centro e pela flexibilidade ao estacionar. "Compensa investir em bairro porque as pessoas daqui têm uma fidelidade maior. Como nosso principal desafio é buscar recursos novos para poder vender mais, essa fidelidade do cliente faz a diferença", conclui Dênia.

Além da comodidade de comprar mais perto de casa, os consumidores estão cada vez mais conscientes de que as compras realizadas dentro do próprio bairro acabam revertendo em investimentos para a região, é como foi reforçado pelo Sebrae, nacionalmente, na Campanha Compre do Pequeno Negócio, lançada em 2015. Dentre as vantagens de movimentar o pequeno negócio estão: gerar oportunidade e crescimento para a economia local e participar da transformação e do desenvolvimento do país.



10 TENDÊNCIAS DE NEGÓCIO PARA QUEM QUER EMPREENDER EM 2017

1. Ferramentas para a construção de produtos tecnológicos

A necessidade de inovações tecnológicas nos negócios é mais importante do que nunca. Em 2017, a tecnologia será um campo totalmente necessário para que cada negócio tenha potencial de competição no mercado. Plataformas autoexplicativas, como o *WordPress*, fazem e continuarão a fazer sucesso porque permitem um gerenciamento mais simples sem a necessidade de muitos conhecimentos técnicos por parte dos funcionários.

2. Ferramentas que auxiliam marcas pessoais

Trabalhar marcas pessoais será uma estratégia cada vez mais usada para se diferenciar no mercado. Em um universo cheio de concorrentes, um *branding* pessoal bem feito pode fazer a diferença na hora de conquistar os consumidores. Por isso, esse tipo de fer-

ramenta deve crescer nos próximos anos.

3. De olho nos jovens

Ao invés de rejeitar os novos consumidores da geração "Millennial", as empresas terão que cada vez mais enxergá-los como clientes em potencial. Entender como eles pensam e criar produtos para esta geração é uma tendência para acompanhar.

4. Treinamento para funcionários remotos

O trabalho remoto será, cada vez mais, uma tendência. Pensando nisso, empresas que ofereçam serviços eficientes para o treinamento de funcionários que trabalham longe da sede da companhia devem crescer.

5. Possíveis vendas de empresas

O processo de recuperação da economia nos últimos anos nos Estados Unidos aumentou a quantidade de fusões e aquisições. Isso deve se manter em 2017 e as empresas que pensam em partir para uma venda devem começar a se preparar.

6. Saúde e nutrição

A nova geração está preocupada com a saúde e nutrição mais do que qualquer outra. Graças à tecnologia, é possível medir calorias, fazer registros nutricionais e manter os hábitos esportivos e alimentares dentro de um aplicativo. O mercado de ferramentas *fitness* para *smartphones* só tende a crescer e o *boom* desses aplicativos irá fortalecer o mercado da saúde.

7. Apostas em e-commerce

A crescente demanda por itens disponibilizados em lojas online faz com que esse nicho de mercado se fortaleça cada vez mais se comparado ao crescimento de vendas nas lojas físicas. Estudos recentes mostraram que 58% dos compradores estão dispostos a adicionar itens no carrinho para atingir as cotas exigidas para o frete grátis nos sites de compra, por exemplo. Como a tecnologia continuará a se expandir em 2017, isso deve impactar também as tendências no e-commerce.

8. Estratégias para manter os clientes sempre próximos

Para tornar uma empresa cada vez mais popular, é importante manter uma ligação próxima com o cliente. Serviços e produtos que não são vendidos de forma direta e uma única vez, como os transportes oferecidos pelo Uber, tendem a permanecer em ascensão.

9. Treinamentos de funcionários moldados de forma diferente

Em 2017, haverá uma mudança na forma como as habilidades de treinamento de liderança são desenvolvidos dentro das empresas. Ao invés de ensinar a todos as mesmas habilidades, as empresas irão focar nos pontos fortes de cada funcionário e desenvolver essas habilidades, investindo mais no reforço de um talento natural do que na formação massiva de líderes.

10. Marcas e produtos com ações e produções sustentáveis

As ações sustentáveis e o desenvolvimento de produtos com métodos que fortalecem a cultura da sustentabilidade devem continuar crescendo. Até o atual período do ano, mais de 500 milhões de dólares foram salvos em eficiência energética e esse valor tende a crescer em 2017.

Fonte: Lista publicada pelo estrategista de marcas, Leonardo Kim, revista americana Inc.

EMPRESA DE LIMPEZA OFERECE MAIS DE MIL ITENS EM ESTOQUE

esde 2014, o Ministério do Trabalho e Emprego concedeu ao Sindicomércio Governador Valadares a extensão de base econômica. Desde então, a entidade representa legalmente não apenas o Comércio Varejista, como também o Atacadista e a Prestação de Serviços. Para reforçar essa nova representatividade, a partir desta edição, a Revista Sindicomércio trará matérias específicas sobre esses negócios, que agregam tanto à economia do município. Hoje, você conhecerá um pouco da Casa da Limpeza, uma empresa do comércio atacadista e varejista.

Fundada há um ano e meio, a Casa da Limpeza veio oferecer ao mercado valadarense soluções de limpeza e sanitização para todo tipo de negócio. Com mais de 1.500 itens em estoque, a loja possui produtos que atendem as necessidades de donas de casa, restaurantes, hotéis, padarias, supermercados, frigoríficos, laticínios, além de uma linha direcionada à agropecuária para a limpeza exclusiva de ordenhadeiras. O empreendimento é uma parceria dos empresários Olavo Rodrigues e Cristiano Coelho, que se uniram para atender desde às grandes empresas ao consumidor final de Valadares e região.

Conscientes da amplitude do mercado e das dificuldades específicas de cada segmento, a Casa da Limpeza oferece uma linha de produtos e instrumentos para diferentes níveis de higienização. O intuito dos empresários é oferecer linhas renomadas com preços diferenciados. "A nossa intenção é trazer o melhor produto no menor custo possível. Além de ter inovação e tecnologia, os nossos produtos têm uma diluição muito alta, e isso proporciona maior rendimento", explica Olavo.

Com a opção de compras no atacado e varejo, a loja é composta por profissionais capacitados para orientar o consumidor a fazer a melhor escolha de produtos, oferecendo ainda um estacionamento exclusivo para os clientes.



Empresa atende desde as grandes lojas ao consumidor final

INOVAÇÃO NAS DECLARAÇÕES TRIBUTÁRIAS - DIPJ X ECF

avanço da tecnologia e da inovação tem exigido dos empresários e profissionais de contabilidade mais investimentos e adaptações às novas formas de cumprimento da legislação impostas pelo governo.

Desde 2007, com a criação do Sistema Público de Escrituração Digital (Sped), diversas obrigações acessórias vêm sendo instituídas com o objetivo de suprir o fisco com informações acerca da área contábil, fiscal e pessoal das empresas.

Como exemplo desse novo cenário, pode-se citar a Escrituração Contábil Fiscal (ECF), que substituiu a Declaração de Informações Econômico-fiscais da Pessoa Jurídica (DIPJ), em 2015. A ECF foi criada por meio da Instrução Normativa (IN) 1.422/2013 da Receita Federal, com o objetivo de aprimorar o recebimento das informações referentes à apuração do Imposto de Renda - Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Ela também visa alavancar a eficiência dos controles tributários realizados pelo fisco, permitindo efetuar o cruzamento de dados entre os contribuintes e, consequentemente, reduzir a sonegação fiscal por meio das novas formas de rastreabilidade de dados.

Grande parte das empresas brasileiras estão sujeitas à entrega da ECF, sejam optantes pelo lucro real, presumido, arbitrário, organizações imunes ou isentas. Ficaram dispensadas da obrigação as optantes pelo Simples Nacional, autarquias, fundações, órgãos públicos e as empresas inativas nos termos da IN RFB nº 1.536.

A ECF exige dos empresários e contabilistas uma boa afinidade com as ferramentas tecnológicas, uma vez que se trata de uma obrigação muito mais robusta, complexa e

extensa do que a DIPJ. Na nova modalidade, por exemplo, é feito o preenchimento e controle das partes A e B do Livro Eletrônico de Apuração do Lucro Real e do Livro Eletrônico de Apuração da Base de Cálculo da CSLL. Tal fato faz com que os investimentos em tecnologia e o controle rigoroso dos registros contábeis sejam cada vez mais necessários no dia a dia das corporações. Não tem como ser diferente, até porque a falta de entrega ou o compartilhamento de informações incoerentes podem penalizar as entidades com multas impostas pela legislação.

A ECF deverá ser transmitida ao Sped anualmente, até o último dia útil do mês de junho do ano seguinte ao ano-calendário a que se refira. Além disso, ela deve ser transmitida digitalmente mediante utilização de certificado digital válido.

Apesar do caráter fiscalizatório, a ECF permite o aperfeiçoamento dos processos contábeis e fiscais, que resultam na melhoria da qualidade das informações e da apuração dos tributos sobre a renda, inclusive, para a tomada de decisões estratégicas relacionadas aos negócios. Todas essas mudanças colocam o profissional de contabilidade em nível de destaque, trazendo novas oportunidades para aqueles que se adaptarem às novas exigências e tecnologias.



Alan Carlo Gerente executivo contábil financeiro da Fecomércio MG



LEI DO SALÃO PARCEIRO: nova formalização para os profissionais da beleza

om uma diversificada área de atuação, o mercado da beleza sempre atraiu empreendedores e profissionais em busca de sucesso profissional. Apesar da preferência, o setor, assim como outros dentro da economia brasileira, é composto por deficiências em alguns critérios estruturais. A falta de uma normatização trabalhista que se adequasse às necessidades da rotina nos salões de beleza, era um deles. Sancionada no dia 26 de outubro de 2016, a Lei 13.352/16 definiu significativas alterações para os profissionais da beleza. A partir de então os cabeleireiros, barbeiros, esteticistas, manicures, pedicures, depiladores e maquiadores podem atuar como "parceiros" em salões de todo o Brasil.

A Lei busca adequar a relação entre salões e profissionais e regulamentar uma prática já existente. Apesar de ser divulgada como uma nova forma de "contratação", na realidade funciona como uma prestação de serviço firmada em contrato e sem subordinação, em que o profissional-parceiro exerce uma relação autônoma.

Além de não excluir a possibilidade de contratação pelas normas da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), a "Lei do Salão Parceiro" moderniza as leis trabalhistas ampliando as possibilidades de donos de salões e profissionais do mercado se enquadrarem legalmente dentro da realidade vivida no local. Atuando como autônomo, o profissional poderá se qualificar como pequeno empresário, microempresário ou microempre-endedor individual e não mais como funcionário do estabelecimento. Portanto, ele determinará dias e horários de trabalho e quantas pessoas deseja atender no dia, assim como os proprietários de salões não se veem mais obrigados a cumprir com salário

e demais verbas acordadas pelo regime celetista. Com a formalização, é permitido que as partes entrem em consenso sobre um percentual dos valores recebidos dos atendimentos como

forma de pagamento pelo serviço prestado e pela utilização do espaço, ou mesmo produtos ali disponibilizados. No entanto, vale ressaltar que existe um impedimento expresso quanto à participação dos profissionais-parceiros na administração ou gerência da pessoa jurídica do salão. Os demais empregados dos salões de beleza que atuam em áreas de apoio como recepção, gestão e serviços gerais continuam com contratos regidos pela CLT.

Para não ser considerada relação de emprego entre a pessoa jurídica do salão e o profissional, de acordo com a Lei 13.352/16, é preciso a elaboração adequada do contrato em que é obrigatório conter cláusulas que detalhem: a) o percentual das retenções pelo salão-parceiro dos valores recebidos por cada serviço prestado pelo profissional-parceiro; b) obrigação, por parte do salão-parceiro, de retenção e de recolhimento dos tributos e contribuições sociais e previdenciárias devidos pelo profissional-parceiro em decorrência da atividade deste na parceria; c) condições e periodicidade do pagamento do profissional-parceiro, por tipo de serviço oferecido; d) direitos do profissional-parceiro quanto ao uso de bens materiais necessários ao desempenho das atividades profissionais, bem como sobre o acesso e circulação nas dependências do estabelecimento; e) possibilidade de rescisão unilateral do contrato, no caso de não subsistir interesse na sua continuidade, mediante aviso prévio de, no mínimo, trinta dias. Além de critérios como a responsabilidade de ambas as partes com a manutenção e higiene de materiais e equipamentos, das condições de funcionamento do negócio e do bom atendimento dos clientes. A obrigação de manter em

dia a inscrição perante as autoridades fazendárias é exclusiva do profissional-parceiro.

Para o advogado da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), Alain Alpin Mac Gregor, a lei está trazendo a de-

vida segurança jurídica para que as partes possam administrar a melhor forma de conduzir a relação existente, dentro dos limites de suas vontades. "A lei se apresentou como uma das primeiras iniciativas de modernização das relações de trabalho, e acabou por permitir a terceirização na atividade - fim da empresa. Além de garantir o reconhecimento da autonomia das partes em firmarem contrato na forma que melhor lhes convém, foi uma salutar forma de garantir a sobrevivência do setor", explica.

Na prática, a lei também tem agradado a quem trabalha na área. Stefane Ferreira possui um salão de beleza há oito anos e comemora a produtividade adquirida dentro da empresa nos últimos meses. "Há anos eu esperava por uma mudança que se adequasse a nossa realidade. Com o contrato de parceria, o relacionamento do profissional com o dono de salão melhorou, porque ele sabe que vai receber exatamente de acordo com a sua produtividade, além da motivação por se sentirem donos do próprio negócio. Isso tudo tem refletido no atendimento ao cliente e, consequentemente, no faturamento no final do mês", conta.



Dentre as empresas representadas pelo **Sindicomércio**, destacam-se os Cabeleireiros e as atividades de Estética e outros serviços de cuidados com a Beleza. Para orientações jurídicas e econômicas, ligue (33) 3271-4334.

8 DE MARÇO INTERNACIONAL DA MULHER



Inspiramo-nos na empresária **Ana Godoy** para homenagear todas as **mulheres guerreiras** de Governador Valadares, que se dedicam diariamente a conquistar e reafirmar os seus espaços na sociedade.

