

A informação correta e imediata é uma ferramenta muito importante para o sucesso da sua empresa. Em uma época onde os acontecimentos externos obrigam as organizações a enfrentarem situações de mudanças, o conhecimento é o farol orientador das oportunidades existentes e sinalizador das ameaças. Ter ciência dos fatos reduz muito as incertezas durante o processo de tomada de decisão. E é por isso que nós trabalhamos para você, empresário, se manter sempre bem informado. Consulte nossos meios de comunicação. Lá, você fica sabendo como anda o mercado econômico, tira as dúvidas jurídicas, confere as estatísticas e tendências dos negócios locais, regionais e nacionais. Com o Sincovat você não erra!



   /sincovat

www.portalsincovat.com.br



COMÉRCIO

Informativo bimestral do Sincovat - Sindicato
do Comércio Varejista de Taubaté e Região

81 novembro / dezembro 2023

   /sincovat

**Mala Direta Postal
Básica**
9912313086/2012-DR/SP1
Sindicato do Com.
Varej. de Taubaté

///CORREIOS///

fechamento autorizado -
pode ser aberto pelos Correios

VAI DAR BOM

Vendas de Natal devem crescer 8% na RM Vale



Olá empresário (a), tudo bem?

Estou chegando heim... e as vendas deste final de ano prometem ser boas!

Vai reforçar seu quadro de funcionários para atender bem os clientes?

Então não se esqueça que você tem a opção do REPIS (Regime Especial de Piso Salarial). Em um ano, com o REPIS, sua empresa pode economizar até R\$ 3.500,00 por funcionário.

Ah, lembrando que para essa prática você vai precisar da CRS (Certidão de Regularidade Sindical).

Fale com o Sincovat e saiba mais!

Telefone/whatsapp – (12) 3632-6570

 **SINCOVAT**
Sindicato do Comércio Varejista de Taubaté e Região



Não poderia, neste último editorial de 2023, deixar de citar um homem de notável sensibilidade e consciência, que destacou o verdadeiro valor da cultura e da educação como pilares fundamentais para uma vida com mais qualidade, significado e bem-estar.

Ele não apenas liderou o Sesc-SP no âmbito cultural, mas o transformou em um convite aberto a todos que desejavam experimentar uma realidade enriquecedora, repleta de perspectivas, reflexões, cidadania e progresso. Sua paixão inabalável pela música, dança, teatro, cinema e outras iniciativas que nos transportam para um universo repleto de propósito era evidente a todos.

O Sesc São Paulo e o Brasil devem a Danilo Santos de Miranda a visão e a prática de que a cultura é um elemento fundamental da cidadania e a educação um caminho contínuo. Agora, é nosso dever preservar e dar continuidade a esse legado.

Com a serenidade que o caracterizava, a FecomercioSP, o Sesc-SP, o Senac-SP e os Sindicatos Varejistas de todo o Estado prestam homenagem a alguém que tão generosamente contribuiu para o acesso à educação, ao lazer e à cultura em nosso país e que, agora, nos deixou um brilhante e inestimável legado.

Sobre o final de ano, temos expectativas boas para a nossa região. As vendas devem crescer 8% com relação a 2022. Lembrando que, no primeiro semestre, batemos recorde histórico com aumento de 6,9%. Tradicionalmente, a segunda metade do ano é ainda melhor.



Então, é momento de se preparar para receber bem os clientes. Feliz Natal, um 2024 próspero e boas vendas a todos!

Dan Guinsburg

Presidente Sincovat
Vice-presidente FecomercioSP



Presidente: Dan Guinsburg

Secretário: Alfredo Felipe de Souza Dias

Tesoureiro: Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta

Suplentes: Marco Afonso Faria Rezende, Orestes Eslon De Oliveira Campos e Luiz Antônio Alves Matos

Conselho Fiscal: Paulo Ribeiro Perrota Júnior, Cláudio Testa e Daniel Ferreira Da Silveira

Suplentes: Marcos Aurélio Linke e Vitória Aparecida Lima Rocha Cunha da Silva

Delegados: Dan Guinsburg e Alfredo Felipe de Souza Dias

Suplente: Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta e Cláudio Testa

Jornalista Responsável:
Alexandre Andrade (MTB: 39866)

Projeto Gráfico e Diagramação:
Alexandre Andrade

Auxiliar de Comunicação:
Analici Andrade

Estagiária de Jornalismo:
Fernanda Bueno

Capa
Banco de Imagens Freepik

Impressão: Gráfica Resolução
Tiragem: 5 mil

Ano 17, edição 81 - novembro/dezembro 2023

Sincovat Taubaté: Rua Visconde do Rio Branco, 51 – 6º andar, Centro, CEP: 12020-040
Tel.: (12) 3632-6570

Sincovat Ubatuba: Tel.: (12) 98892-0291

www.portalsincovat.com.br
imprensa@sincovat.org.br



• índice •



09
EMPREGOS

Comércio da região deve contratar 3700 temporários

10
MEI

Emissão centralizada da NFS-e já está valendo



16
CAPA

Vendas de Natal devem crescer 8% na região

18
INOVAÇÃO

RM Vale deverá receber Loja do Futuro em 2024



22
FINANÇAS

Preocupação levam brasileiros a mudar hábitos de consumo

O investimento para impulsionar sua empresa



Sabia que você pode investir em sua equipe trazendo crescimento e desenvolvimento com baixo custo e sem vínculo empregatício?

A CENTRALESTAGIO.COM TEM O TALENTO QUE A SUA EMPRESA PRECISA!



(12) 3018-1847
(12) 98892-0691

centralestagio@centralestagio.com
www.centralestagio.com

• VALE A PENA ACESSAR •

Porco sobre rodas

Empreendedor de Taubaté investe em food truck com lanches e porções com a proteína suína

Sabe aquele lanche ou aquelas porções com carne de porco, que normalmente você encontra nos festivais de torresmo? Um empreendedor de Taubaté, apaixonado pela proteína suína, decidiu investir em um food truck e trazer essas delícias para o dia a dia.



Acesse o código QR e assista essa reportagem em nosso canal do YouTube

Viagem Espacial

Microcervejaria temática de Campos do Jordão tem como proposta abduzir os clientes

Abduzir os clientes terráqueos ao planeta malteano - essa é a proposta divertida de uma microcervejaria temática de Campos do Jordão. Os rótulos das garrafas, a decoração do local e os nomes dos pratos levam a todos a uma viagem espacial.



Ficou curioso? Então acesse com seu celular e confira a reportagem em vídeo

Mercado Pet

Fábrica de São José dos Campos faz comida natural para cães e gatos

Comida para cães e gatos 100% natural, sem conservantes - esse é o negócio de três jovens de São José dos Campos, que há 3 anos investiram em uma fábrica só para servir os animais de estimação. O cardápio apresenta duas linhas de alimentos - a tradicional, com 6 sabores e a linha para os bichinhos que necessitam de cuidados especiais com a saúde.



Veja como são feitas as comidas naturais para os pets assistindo a videoreportagem

Ideias de Sucesso



youtube.com/sincovat

6 MILHÕES DE VIEWS

Sincovat está nos Canais do WhatsApp: veja como achar e se inscrever

Nova funcionalidade permite aos inscritos se atualizarem em primeira mão sobre conteúdos da entidade



A Meta lançou no mês de setembro os Canais do WhatsApp, e o Sincovat está lá. Veja como participar e receber as notícias da entidade direto no seu celular. Esse novo serviço é uma funcionalidade recém-adicionada ao aplicativo mensageiro e consiste em um canal direto de informações entre quem posta e quem recebe o conteúdo, muito parecido com os do Telegram. Nele, é possível inscrever-se para receber posts e links em primeira mão, divulgados por canais oficiais de comunicação, celebridades, notícias e muito mais.

Entenda como achar e inscrever-se em Canais no WhatsApp

Depois de acessar o aplicativo é só localizar o botão “Atualizações” e clicar sobre ele. Quando a lista de status dos seus contatos aparecer, arraste a tela para baixo para encontrar o setor de canais e selecione a opção “Encontrar canais”; uma lista com os canais mais famosos irá aparecer, estando a maioria com o selo de verificação. Se o canal que deseja inscrever-se já está ali, basta clicar no botão de “+” ou selecionar o nome do canal para obter mais informações ou verificar algumas de suas publicações. Contudo, se o canal que deseja não se encontra na lista, acesse a barra de busca e digite o nome do canal para encontrá-lo.



Comércio da região deve contratar 3700 temporários para o Natal

Número é 7% maior que 2023; lojas de vestuário, tecidos, calçados e supermercados devem liderar a criação de vagas formais

Está aberta a temporada de seleção de currículos e, para aqueles que estão procurando um emprego com carteira assinada neste final de ano, o Sincovat tem uma boa notícia - a previsão do varejo da RM Vale é abrir 3700 vagas temporárias para o período do Natal.

O número é 7% maior que em 2022 e as projeções só não são maiores porque o comércio da região já vem apresentando saldo positivo de empregos nos últimos 5 meses. O desempenho do mercado de trabalho está diretamente ligado às vendas. Recentemente, o Sincovat divulgou um balanço do 1º semestre que mostrou um crescimento de 6,9% em relação ao mesmo período de 2022, o que representa uma receita R\$ 1,8 bilhão superior à apurada entre janeiro e junho de 2022. Foi o melhor primeiro semestre da história.

Lojas de vestuário, tecidos, calçados e supermercados devem liderar a criação de vagas formais. Entre os cargos que mais serão solicitados estão os de vendedores, repositores de estoques, caixas, empacotadores e seguranças.

As vagas temporárias costumam ser boas oportunidades para um emprego fixo. Segundo o Sincovat, tradicionalmente, cerca de 20 a 25% dos colaboradores que começam a trabalhar agora conseguem se manter na empresa. Os interessados devem espalhar currículos pelas lojas, já que a maioria tem seleção própria. Algumas colocam cartazes nas vitrines informando os cargos que precisam. Também é importante ficar atento às redes sociais das empresas. Além do comércio, o setor de serviços da região também deve reforçar o quadro de funcionários com cerca de 1500 vagas temporárias.

MEI - Emissão centralizada da NFS-e já está valendo

Desde o dia 1º de setembro, o MEI que presta serviços deve emitir a Nota Fiscal de Serviços eletrônica (NFS-e) exclusivamente via portal da Receita Federal - www.gov.br/nfse/pt-br. As plataformas oferecidas pelas prefeituras não aceitam mais a emissão.

A migração para o sistema nacional é simples. O MEI deve cadastrar as suas informações na opção “Emitir nota fiscal”. Na página seguinte, clicar em “Fazer primeiro acesso” (caso ainda não tenha cadastro) e preencher todos os campos solicitados.

Após finalizar o processo, é preciso acessar o sistema com login e senha e cadastrar os dados da atividade econômica desenvolvida e inserir as informações da empresa para a emissão de NFS-e (no acesso rápido, escolher a opção “Nova NFS-e”). Após o processo concluído, o sistema estará pronto para emitir a nota fiscal.

Vale destacar que o novo sistema é obrigatório apenas para os MEIs prestadores de serviços. Empreendedores das demais categorias podem seguir emitindo notas fiscais pelo site das prefeituras.



as 10 reivindicações que sua empresa NÃO é obrigada a pagar

	PLR (Participação nos lucros e resultados da empresa)
	Convênio médico – para o funcionário e seus dependentes sem custo ao mesmo
	Auxílio educação – Valor de 50% do salário do funcionário a ser pago no mês de janeiro, destinado ao ensino do filho estudante
	Convênio odontológico
	Cesta básica – R\$ 200,00 mensal por funcionário

6		Cesta natalina – fornecimento de produtos natalinos a ser entregue até o dia 23 dezembro
7		Seguro de vida
8		Reembolso creche – R\$ 300,00 mensal para a mãe que tem filho com até 6 meses
9		Auxílio refeição – R\$ 24,00 por dia, por funcionário
10		Vale compra assiduidade – Vale compra assiduidade no percentual de 3% (três por cento) sobre o salário por ele recebido



PROGRAMA *Sincovat*

12 anos
no ar

Muito além de boas ideias. Há 12 anos, a equipe de jornalismo do Sincovat busca histórias inspiradoras de pessoas com disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos e serviços em nossa região. Já foram milhares de quilômetros e dezenas de cidades percorridas durante esses anos. O telejornal de negócios já produziu mais de mil reportagens, exibidas pela TV Band Vale, emissora parceira do Sincovat durante essa jornada, e disponíveis no Youtube, que desde 2011, acumula quase 6 milhões de visualizações e mais de 45 mil inscritos.



aqui você encontra o melhor do empreendedorismo de nossa região

• ESPAÇO SINCOVAT •

Transforme a magia do Natal em vendas!

Natal é tempo de reflexão, renovação da esperança e transformação da vida. O simbolismo do dia 25 de dezembro, além de transcender no âmbito religioso, possibilita nas pessoas o sonho de uma sociedade diferente, mais solidária.

Mas, Natal também é época de muito trabalho, época de oportunidades, de realizar sonhos, conquistar empregos e vender mais. Para nós, que representamos o comércio é um período de muita dedicação para que você, empresário, gere mais emprego, atenda melhor seus clientes e faça sua empresa crescer.

Lembre-se, neste período o consumidor está mais estimulado às compras e, neste ano, as vendas prometem ser boas. No entanto, fique atento - assim como você não organizaria uma ceia de Natal às pressas, as vendas de fim de ano também merecem uma preparação metódica. Comece por estabelecer metas claras e examinar o que funcionou em anos anteriores. O histórico dos anos anteriores pode ser um mapa valioso na definição de sua estratégia para esta temporada.

As promoções generosas, mas pouco divulgadas são como árvores de Natal sem enfeites. Utilize todos os canais de marketing à sua disposição, desde as redes sociais até anúncios pagos e parcerias com influenciadores digitais, para fazer sua mensagem chegar a um público amplo.

E você sabia que pode estender seu horário de funcionamento no mês de dezembro? Isso mesmo, a Convenção Coletiva de Trabalho do comércio, prevê o funcionamento com horário estendido no mês de dezembro. Utilize dessa prática e aproveite. Solicite sua CRS (Certidão de Regularidade Sindical) e evite futuros problemas trabalhistas. Ótimas vendas pra você!



Valéria Santos
Gerente Sincovat

Saiba mais sobre os benefícios do Sincovat. Nós temos ferramentas que podem ajudar seu negócio a enxugar despesas e lucrar mais. Verifique se sua empresa está regularizada pelo telefone 3632-6570 ramal 2 ou pelo e-mail financeiro@sincovat.org.br

EU VOU SER O MELHOR
NÃO QUE
EU FAÇO
VOM
CONSTRUIR

FAÇO
MINHAS
ESCOLHAS



Quer uma bolsa de estudo
TOTALMENTE GRATUITA?

QUER SABER?
SENAC!



Confira as regras e
disponibilidade de
bolsas de estudo:
sp.senac.br/bolsas





CAPA

VAI DAR BOM

Vendas de Natal devem crescer 8% na região



O final de ano é, comprovadamente, o melhor período de vendas do ano para a maioria dos lojistas. Os clientes estão com mais dinheiro disponível às compras e há todo um apelo emocional da data.

Para o departamento econômico do Sincovat, o lojista pode esperar um Natal 8% melhor que a mesma data de 2022. As projeções otimistas estão baseadas, principalmente, na queda da taxa de desemprego e pela geração de empregos com carteira assinada, o que eleva o contingente de pessoas em condições de consumir, e que resulta em uma maior injeção de recursos do 13º salário em relação ao ano passado. Em âmbito nacional, a taxa de desemprego atingiu 7,7% no 3º trimestre, menor patamar desde 2015 e entre janeiro e setembro, quase 1,6 milhão de empregos formais foram gerados. Por fim, a desaceleração da inflação registrada nos últimos meses, principalmente sobre o grupo alimentação e bebidas, que tem grande peso no orçamento familiar, e o ciclo de redução da taxa Selic, devem gerar efeitos positivos sobre o poder de compra das famílias e sobre a confiança dos consumidores.

Porém, se não houver uma boa estratégia, a visita do Papai Noel pode comprometer todo o ano da sua empresa. Um dos grandes desafios do varejista é lidar com a sobra de mercadorias. Os estoques mal planejados não conseguem ser vendidos em

meses de baixa nos negócios. Na época de fim de ano, a rotina da loja muda bastante: aumenta o número de itens à venda e entram produtos sazonais, o que exige espaço para armazenamento das mercadorias e trabalho reforçado para vender o estoque. Além disso, há o desafio de ter à disposição produtos procurados pelos consumidores.

A sobra de estoques é uma situação que pode ocorrer em janeiro e se estender para os próximos meses. O consumidor já não vai mais às compras, pois todo início de ano é marcado pelo período em que as despesas típicas do primeiro mês do ano, tais como matrícula escolar, impostos, despesas com férias, entre outros gastos, chegam. Além das famílias terem o orçamento comprometido, muitas indústrias dão férias coletivas a seus funcionários, reduzindo ainda mais o poder de compra dos trabalhadores.

Com isso, fica evidente a necessidade de uma boa projeção para reduzir, ao máximo, as chances de erro. Elabore um planejamento para o mês de dezembro analisando o histórico de vendas; Identifique a necessidade de capital de giro para janeiro e não comprometa os recursos com a compra de mercadorias; Considere todos os custos envolvidos no armazenamento de produtos, como custos de estoque, de espaço, de manuseio, entre outros; Planeje com os fornecedores as quantidades

ideais e os prazos de pagamento, procurando negociar prazos longos; Avalie a variedade ideal de produtos sazonais para minimizar perdas. Se a empresa apresentar restrição de capital, é relevante abdicar de alguns itens sazonais, preferindo produtos que possam ser vendidos depois das festas; Monitore diariamente as vendas. Lembre-se: produto bom é aquele que você compra hoje e vende amanhã.

Com os produtos adequados nas prateleiras, é hora de reforçar sua equipe de trabalho e de pensar em um atendimento de qualidade. De nada adianta ter os melhores produtos se não souber vendê-los. Preparar uma boa equipe com antecedência é fundamental para alcançar os objetivos. E não tem como isso acontecer sem treinamentos.

O conhecimento do produto é condição básica e essencial para qualquer vendedor exercer a profissão. Qual é o cliente que compra de alguém que não fala com segurança sobre a solução dos seus problemas? E somente quem conhece bem o que vende é capaz de falar com convicção para conquistar a confiança e o interesse do cliente.

Caso precise, jogue com um time mais completo; elabore metas alcançáveis; ofereça prêmios extras; pense em contratações efetivas para os melhores desempenhos (ninguém dispensa um bom funcionário). Motive a sua equipe e ótimas vendas!

RM Vale deverá receber “Loja do Futuro” em 2024



Parceria entre Sebrae-SP, FecomercioSP e sindicatos varejistas vai levar conceitos de inovação no varejo para todo o Estado

Como vai ser o comércio varejista do futuro? Os visitantes da Feira do Empreendedor do Sebrae-SP (FE23), que aconteceu entre os dias 16 e 19 de outubro, no SP Expo, em São Paulo, puderam constatar na prática toda a inovação e a experiência de compra que, mais cedo ou mais tarde, vão fazer parte do dia a dia do varejo.

A Loja do Futuro do Sebrae-SP apresentou ferramentas de vendas autônomas, inteligência em precificação, gestão de estoque, holografia, provador virtual, customizador 3D, gerenciador de redes sociais e robôs para atendimento. O espaço

foi montado em parceria com o Senac e a Editora Senac.

E as novidades vão além: a partir de uma parceria entre o Sebrae-SP e o Conselho do Comércio Varejista, da FecomercioSP, a Loja do Futuro se tornou um programa estruturado do Sebrae para ser aplicado em todas as regiões do Estado a partir de 2024.

“O conceito da Loja do Futuro foi construído desde o início do ano, a partir de toda a experiência que tivemos inclusive em feiras internacionais, e se baseia em quatro eixos: gestão moderna, digitalização dos canais de venda, inovação e acesso a mercado”, diz a gestora de Varejo do Sebrae-SP, Daniela Abdala.

O programa Loja do Futuro será aplicado por meio de acordos entre os Escritórios Regionais do Sebrae-SP e os sindicatos do comércio locais, e serão personalizados para cada realidade e vocação das regiões. As cidades da Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral Norte deverão receber o projeto. “O programa é flexível, pode ser mais curto ou mais abrangente, de acordo com as necessidades identificadas”, explica Daniela. Os cursos, oficinas e consultorias serão aplicados presencialmente, com o objetivo de provocar uma transformação em cada negócio de varejo, buscando aumentar o faturamento e contribuindo para a inovação.



Black Friday

Se a proximidade da Black Friday não está gerando um entusiasmo em você, e se a sua empresa teve uma experiência negativa no ano passado, você não está sozinho. De acordo com um levantamento realizado pelas empresas Neotrust e Clearsale, 2022 registrou a pior Black Friday da história do varejo digital. O faturamento despencou 28% em relação ao ano anterior,

Foi a primeira vez em mais de uma década que as vendas caíram nesse evento anual. Vários fatores contribuíram para esse declínio, incluindo taxas de juros elevadas, que prejudicaram o parcelamento das compras, um cenário político instável pós-eleições e concorrência com a Copa do Mundo de futebol pela atenção dos consumidores.

Neste ano, a Black Friday cairá no dia 24 de novembro. A expectativa é que a data recupere status de destaque no comércio brasileiro, tanto no meio físico como no digital. No entanto, para aproveitar ao máximo essa oportunidade, os empresários precisam se preparar adequadamente. Confira, a seguir, dicas essenciais de como planejar e obter sucesso na data.

Turbine os estoques - Para evitar falta de produtos, é fundamental contar com pelo menos três fornecedores. Reforce o estoque das mercadorias mais populares.

Propaganda em dia - Se você já tem uma operação de e-commerce estabelecida, é hora de revisar e ajustar os anúncios que não estão gerando vendas.

Entre no clima - O mês de novembro é o momento de pôr em prática o planejamento de outubro. Isso inclui a alteração da identidade visual do seu perfil, incorporando a cor preta associada à data.

Faça parte - Certifique-se de confirmar e ativar as campanhas promocionais oferecidas pelos marketplaces.

PREÇOS - Comece a divulgar as promoções logo no início do mês, mas reserve os descontos irresistíveis para a semana da data. Evite aumentar os preços na véspera e oferecer descontos falsos, o que pode prejudicar a reputação do seu negócio.

PONTO DE VENDA - Se você trabalha com operações online e físicas, não negligencie o ponto de venda físico. Além da organização e do atendimento, certifique-se de que os produtos estejam dispostos de forma a atrair os clientes.

MEIOS DE PAGAMENTO - Estimule o pagamento por PIX, oferecendo um desconto adicional se possível. No entanto, durante a Black Friday, o cartão de crédito ainda é a opção predominante.



Thiago Carvalho
Economista Sincovat

Quer saber como está o mercado econômico regional e quais influências na sua empresa? Fique sempre bem informado acessando as nossas redes sociais e nosso site portalsincovat.com.br. Você sempre encontrará informações atualizadas que poderão te ajudar na tomada de decisões.

Expectativas para 2024: Cenário Internacional e Doméstico

Entrando na reta final do ano, as empresas estão terminando o planejamento definindo metas de vendas, investimentos, contratações, lançamentos de produtos e serviços, entre outras questões importantes para 2024, que promete ser um ano desafiador em vários aspectos, principalmente pela incerteza que predomina no cenário atual. Em âmbito internacional, três pontos que podem ter reflexos sobre a economia brasileira merecem atenção. O primeiro deles está relacionado às guerras ao redor do mundo (Rússia x Ucrânia e Israel x Hamas), cujos desdobramentos podem impactar fortemente o mercado de commodities, especificamente o petróleo caso o conflito se intensifique no Oriente Médio, pressionando os custos de produção e a inflação. O segundo é a desaceleração do crescimento econômico da China, maior parceiro comercial do Brasil. Por fim, a economia americana que atravessa um ciclo de alta na taxa de juros e enfrenta o desafio de combater a inflação sem desencadear uma recessão.

No Brasil, embora a atividade econômica esteja em desaceleração, encerraremos o ano relativamente bem. O PIB deve crescer 2,5%, quase 1,4 milhão de empregos com carteira assinada foram gerados entre janeiro e agosto e a inflação deve fechar 2023 próxima do teto da meta.

Para 2024, o principal ponto de atenção continua sendo a política fiscal, ou seja, o nível de gastos públicos e a trajetória da dívida, ainda mais após as recentes falas do Presidente Lula de que o déficit zero não será alcançado. Assim como ocorre com as famílias que não podem gastar mais do que ganham com o risco de ficar com o nome “sujo”, o governo também não deve abusar dos gastos sob o risco de perda de credibilidade. Esse descuido com os gastos pode fazer com o que o ciclo de queda da taxa Selic, atualmente em curso, seja interrompido mais cedo.

Para o comércio varejista, principalmente aqueles que comercializam bens duráveis (veículos, eletrodomésticos etc.) o ponto de preocupação é o nível de endividamento e inadimplência das famílias. Além dos juros estarem em patamares elevados, ações como o Programa Desenrola Brasil ainda não surtiram efeito sobre essas variáveis. Nesse sentido, a dica é aproveitar o fim de ano e o saldão de janeiro para desovar o estoque parado e reforçar o caixa.



Um visionário do bem-estar e da cultura

Natural de Campos dos Goytacazes (RJ), Danilo Santos de Miranda dedicou mais de cinco décadas de sua vida ao Sesc São Paulo, atuando à frente da Diretoria Regional desde 1984.

Pessoa inspiradora e visionária, prestou incansáveis esforços em prol da difusão cultural em suas diferentes manifestações, destinadas a todos os públicos, faixas etárias e estratos sociais, tornando a entidade uma referência de inclusão social e promoção do bem-estar da sociedade.

Um homem que expressiu, por meio da sua sensibilidade e consciência, o verdadeiro valor da cultura e da educação como caminhos essenciais para uma vida com mais qualidade, sentido e bem-estar. Danilo, as cortinas jamais serão fechadas para você, que as abriu para o mundo e para o desenvolvimento social.

Danilo Santos de Miranda (1943 - 2023)

FALA EMPRESÁRIO



Já viu o novo quadro do Sincovat? Neste canal, você empresário, tem a palavra. Sua participação é gratuita*. Entre em contato com a nossa equipe e *veja como participar! Assista pelo youtube.com/sincovat, [facebook/sincovat](https://facebook.com/sincovat), @sincovat no Instagram e compartilhe com seus clientes pelo WhatsApp

Preocupações com as finanças levam 82% dos brasileiros a mudar hábitos de consumo

Os brasileiros demonstram uma crescente preocupação em relação às suas despesas e vem adotando novos padrões de consumo. De acordo com um estudo realizado pela consultoria EY-Parthenon, 82% dos brasileiros estão apreensivos quanto à sua situação financeira, um percentual superior à média global de 80%. Esse levantamento abrangeu 27 países e incluiu entrevistas com mais de 21 mil pessoas.

Dentre os principais motivos mencionados para essa apreensão, destacam-se: tensões geopolíticas; aumento das pressões inflacionárias; disrupções nas cadeias de abastecimento, que resultaram na escassez de diversos produtos, especialmente durante a pandemia de Covid-19.

O que está impulsionando essa transformação nos padrões de consumo?

De acordo com a pesquisa realizada pela consultoria EY-Parthenon, eventos recentes têm acelerado essas mudanças nos hábitos de consumo, deixando uma marca duradoura na forma como as pessoas fazem suas compras, o que compram e como consomem, abrangendo desde produtos até meios de comunicação e

experiências sociais.

A pesquisa menciona, por exemplo, eventos como os conflitos geopolíticos, incluindo a Guerra na Ucrânia e o conflito entre Israel e o Hamas. Além disso, o estudo aborda a crescente pressão inflacionária global e as transformações nas cadeias de suprimentos.

Segundo a EY, a maioria dos entrevistados notou um aumento nos preços em diversos itens mencionados na pesquisa, destacando-se os seguintes números:

- 79% observaram um aumento nos preços dos combustíveis.
- 78% notaram um encarecimento dos alimentos, tanto os frescos quanto os embalados.
- 78% perceberam preços mais altos em produtos alimentares básicos, como trigo e arroz, por exemplo.

Readequação de prioridades - O atual cenário de preços mais elevados e orçamentos mais restritos tem levado os consumidores a repensarem não apenas suas questões financeiras, mas também a reavaliarem suas prioridades. De acordo com a pesquisa da EY, muitos já iniciaram a redução de despesas e adotaram uma abordagem mais criteriosa na seleção dos produtos que realmente necessitam. Alguns dados do levantamento incluem:

- 54% dos brasileiros optaram por eliminar itens não essenciais de suas despesas.

- 45% estão explorando novas marcas, geralmente mais acessíveis, como forma de reduzir custos.
- 94% estão empenhados em reduzir ou eliminar o desperdício de alimentos.

Este movimento também se manifestou nas ofertas das empresas. Conforme apontado pela EY, os produtos de marca própria não apenas estão ganhando aceitação junto aos consumidores, mas também estão sendo "priorizados cada vez mais pelos varejistas".

Entre os consumidores que optaram por substituir produtos de marcas famosas por alternativas de marca própria, menos conhecidas e frequentemente mais acessíveis, destacam-se as seguintes percepções:

- 59% afirmam que as marcas próprias são eficazes para economizar dinheiro.
- 63% alegam que as marcas próprias atendem tão bem às suas necessidades quanto os produtos de marcas estabelecidas.
- 66% notam que as marcas próprias estão sendo estrategicamente posicionadas nas prateleiras das lojas para facilitar a escolha.

E há mais a considerar. Segundo os resultados da pesquisa, essa realidade também tem impacto significativo no bem-estar e na saúde das pessoas - 80% dos brasileiros afirmam estar mais atentos e cautelosos em relação à sua saúde mental, colocando essa dimensão no topo das prioridades quando se trata de planejar suas finanças, gerenciar despesas e fazer escolhas de consumo.



Dr. José Reinaldo Martins
Advogado Sincovat

Para dúvidas trabalhistas em relação à Convenção Coletiva de Trabalho, você deverá entrar no site portalsincovat.com.br, acessar a janela Serviços Jurídicos e preencher os dados solicitados. Sua dúvida será respondida por e-mail.

Contrato Temporário

Com a proximidade do final do ano, o comércio tem por necessidade aumentar o efetivo de empregados, a fim de fazer frente à demanda natural nas vendas que ocorrem nesse período. A legislação laboral prevê o chamado contrato por prazo determinado, contudo esse instrumento necessita para sua validade de alguns requisitos que constam da CLT, especificamente as regras do artigo 443 e seus parágrafos, e pode ter prazo de 1 mês até 2 anos, tudo conforme artigos 445 e 451 da CLT.

Outrossim, a modalidade de contrato de trabalho por prazo determinado mais usual é o chamado contrato de experiência. Como esse contrato somente é admitido por um período máximo de 90 dias, acaba ele sendo o instrumento mais usado, já que o seu prazo de duração atende as necessidades do empresário do comércio para as vendas de final de ano.

Imperioso destacar, que o contrato de trabalho por prazo determinado requer para a sua validade a anotação na carteira de trabalho do empregado.

Outra modalidade de contrato temporário é a prevista na Lei 6.019/74, entretanto, para essa modalidade é necessário contratar uma empresa de serviço temporário, que disponibiliza a mão de obra pelo prazo de até 180 dias. A rescisão do contrato temporário previsto na CLT deve ocorrer na data final estipulada, sob pena do mesmo passar a vigor por prazo indeterminado e, a partir daí em eventual rescisão são devidos aviso prévio e multa de 40% do FGTS.

Frise-se ainda, existem várias questões que envolvem o contrato temporário em cada modalidade, portanto, o empresário deve sempre antes de qualquer contratação consultar seu contador, advogado ou o departamento jurídico do Sincovat, para se certificar e, assim, evitar aborrecimentos e despesas desnecessárias por eventual questionamento na Justiça.

Consultoria Jurídica



Você sabia que, de acordo com a tabela da OAB, uma consulta com um advogado custa R\$ 475,05?

No Sincovat, você tira todas as suas dúvidas trabalhistas sem custo. Consulte nosso departamento jurídico antes de tomar decisões.

No Sincovat
você tem!



palestras

MAIS CLIENTES, MAIS VENDAS

O Sincovat reuniu mais de 140 pessoas no dia 08 de novembro, para assistir a palestra “Mais clientes, mais vendas - como preparar sua equipe para um final de ano espetacular”, com Gustavo Malavota. O evento foi realizado no auditório da Faculdade Dehoniana, em Taubaté. Foi a quinta palestra promovida pela entidade neste ano.



TRADIÇÃO E PROFISSIONALISMO

(12) 3632-7373
☎ (12) 99114-7783
@jac_contabilidade
www.jacont.com.br

