

TURBULÊNCIA NA SEGURANÇA PRIVADA

Segurança privada sente os reflexos da crise econômica brasileira. E os problemas se agravam com a prática de preços inexequíveis e a existência de empresas clandestinas no segmento



COLINA SAGRADA
SEGUROS, CONSULTORIA
& PLANEJAMENTO

A Colina Sagrada é uma empresa de Consultoria e Planejamento de benefícios e seguros com parceria firmada com as melhores e maiores companhias do mercado. Dessa forma, consegue oferecer produtos e serviços com condições diferenciadas para seus clientes/parceiros.

A Colina Sagrada oferece serviços com condições exclusivas nos ramos:

- Seguro de Vida (distribuidor exclusivo da Icatu Seguros para o segmento de Vigilância, Asseio e Conservação)
- Benefícios ao Trabalhador (representante exclusivo da Ticket® para o segmento alimentação, transporte e cultura.)
- Plano Odontológico (representante exclusivo da Caixa Seguradora para o segmento de Vigilância, Asseio e Conservação)
- Plano de saúde
- Seguro-Garantia de Contratos
- Seguro de Responsabilidade Civil e Seguro de RD Valores

Para manter o padrão de qualidade dos seus serviços, a Colina Sagrada trabalha somente com as melhores fornecedoras de benefícios do mercado. Empresas líderes do segmento, com renome e credibilidade internacional, com amplo lastro financeiro e a seriedade que os clientes merecem e precisam ter como fornecedoras de serviços.

AS MELHORES CONDIÇÕES PARA SEGURO DE VIDA DO MERCADO.



CUMPRA AS EXIGÊNCIAS DA CCT MG 2016 E AUMENTE A PRODUTIVIDADE DA SUA EMPRESA!

- Melhores condições;
- Melhores preços;
- Uma das maiores seguradoras do mercado;
- **Ética e transparência na operação:** todas as cobranças e os boletos são emitidos direta e exclusivamente pela Seguradora para os clientes.

EMPRESAS DE VIGILÂNCIA

Capital Segurado: **R\$ 97.753,50**

Coberturas:

- Morte qualquer causa: 100%
- Invalidez permanente total ou parcial por acidente: até 100%
- Invalidez permanente total por doença funcional: 100%

Valores per capita do Seguro:

R\$ 11,15

EMPRESAS DE ASSEIO E CONSERVAÇÃO

Capital Segurado: **R\$ 11.421,95**

Coberturas:

- Morte qualquer causa: 100%
- Invalidez permanente total ou parcial por acidente: até 100%

Valores per capita do Seguro:

R\$ 1,23

APROVEITE JÁ!

Ligue para **(31) 2532-2411**
(31) 9 8498-4310 | **(31) 9 8327-2754**

e confira nossas condições especiais!
operacional@colinasagradaconsultoria.com.br



COLINA SAGRADA
SEGUROS, CONSULTORIA
& PLANEJAMENTO

Representante nacional exclusivo para os segmentos
de Vigilância, Asseio e Conservação.



Lutamos para que
a Segurança seja
cada dia mais
FORTE!

Fundado em agosto de 1988, o Sindesp-MG defende, orienta, coordena e representa legalmente o segmento da Segurança Privada em Minas Gerais.

Saiba mais sobre o Sindesp-MG e as empresas associadas.

Acesse www.sindesp-mg.com.br



Av. Raja Gabaglia, 1492, 10º andar - Gutierrez - CEP: 30441-194
sindesp-mg@sindesp-mg.com.br | (31) 3327-5300

EDITORIAL



Dentre outros temas, esta edição fala sobre os reflexos que a crise econômica tem produzido no setor de segurança privada. Como se não bastassem os efeitos nefastos da recessão e do momento político que se abatem sobre os

mais diversos segmentos, particularmente atravessamos tempos muito difíceis. Afinal, para o agravamento do quadro concorrem a prática de preços inexecutáveis e a atuação de empresas clandestinas, fatores altamente negativos em uma conjuntura adversa.

Parte significativa de nosso segmento tem optado por um jogo no qual todos saem perdendo. As empresas que praticam preços aviltados e irrealistas, quando cotejados com os custos e encargos que incidem sobre os serviços, colhem passivos. Em médio e longo prazo, as consequências remetem seus gestores ao desenlace conhecido por todos: o encerramento de suas atividades.

Os contratantes que se deixam levar por propostas tentadoras quase sempre respondem na esfera judicial pelas obrigações trabalhistas sonegadas aos profissionais alocados na prestação dos serviços de segurança,

já que são subsidiariamente responsáveis pelo seu inadimplemento.

Trabalhadores, não raro, são tolhidos de seus direitos a cada bancarrota, tudo isso em detrimento da imagem e da confiabilidade de um setor cujos agentes empresariais, em sua maioria, sacrificam-se na busca da consolidação de uma das mais importantes atividades de serviço do país.

A atuação clandestina de aventureiros irresponsáveis coloca em risco muito mais do que a qualidade, mas a própria segurança de contratantes e da sociedade em geral. Somado a essas distorções, o quadro atual requer a permanente atuação institucional do Sindesp-MG no encaminhamento de providências. Dentre elas estão as denúncias aos órgãos de fiscalização e controle e a promoção de campanhas permanentes de combate e esclarecimento sobre as práticas clandestinas e os preços inexecutáveis.

É diante desses desafios que devemos reunir esforços para o sistemático combate a essas práticas que agravam a crise que nos atinge indistintamente. A superação desses desafios tem por pressuposto nossa capacidade de entendê-la e solucioná-la de forma responsável.

Um forte abraço!

Edson Pinto Neto
Presidente do Sindesp-MG

Nº 21 - Abril 2016

A **Revista Em Ação** é uma publicação do Sindicato das Empresas de Segurança e Vigilância do Estado de Minas Gerais - Sindesp-MG, Avenida Raja Gabaglia, 1492 - 10º andar - Gutierrez Belo Horizonte - MG - CEP: 30441.194 | Tel: (31) 3327-5300



Faça contato

Para enviar comentários, sugerir matérias, artigos ou registrar críticas, entre em contato conosco pelo telefone (31) 3327-5300 ou pelo e-mail sindesp-mg@sindesp-mg.com.br

Associe-se ao Sindesp-MG
www.sindesp-mg.com.br

NESTA EDIÇÃO



08 **ENTREVISTA**
"É preciso ser gestor das próprias emoções"



20 **PALESTRA**
Aprenda a virar o jogo com técnicas de negociação



32 **1º ENCONTRO EMPRESARIAL 2016**
Como ajudar a prevenir a saúde de seus funcionários



36 **PERFIL**
Grupo MGSEG cresce e ganha mercado em Minas Gerais



14 **STF**
STF entra na luta contra a sonegação fiscal



24 **CAPA**
Turbulência na Segurança Privada



34 **GESP**
Nova versão do Gesp traz muitas novidades



40 **ROTEIRO DE MINAS**
Águas medicinais e clima do interior são o charme de São Lourenço e região que atrai turistas de toda parte

19 **CARTILHA**
Cartilha Lei Anticorrupção já está disponível

26 **POLÍCIA FEDERAL**
O combate à clandestinidade está entre os desafios da gestão do novo Coordenador-Geral de Controle de Segurança Privada

31 **CONVÊNIO**
Parceria com assessoria tributária beneficia associada do Sindesp-MG

42 **GASTRONOMIA**
Crepioça: mistura de tapioca com ovo ganha cada vez mais adeptos

23 **ARTIGO**
O papel do empreendedorismo em cenários turbulentos

28 **JURÍDICO**

38 **SAÚDE**
Fuja de lesões e das dores na coluna

44 **EMPRESAS ASSOCIADAS**

DIRETORIA

Diretor Presidente
Edson Pinto Neto

Diretor Vice-Presidente
Renato Fortuna Campos

Diretor-Secretário Administrativo
José Roberto Gustavo de Souza

Diretor para Assuntos de Escolta Armada e Segurança Pessoal
Marcelo Oscar Ferlini

Diretor Econômico Financeiro
Vasco Veiga Alves

Diretor Social
Carlos Marques T. Oliveira

Diretor para Assuntos de Mercado, Planejamento e Marketing
Christian Bernardo Sepulveda Toffalini

Diretor para Assuntos Jurídicos
Gustavo Augusto Castro e Lellis

Diretor para Assuntos de Segurança Eletrônica
Alexandre Andrade Magesk Belmiro

CONSELHO FISCAL

Membros Efetivos
Romis Mellito Ferrarez
José Afonso de Oliveira Cunha
Gilson Naves de Souza

Membros Suplentes
Helio Carvalho Kneip
Bernardo Pereira Brandão
Antônio Edson Hautequestt Candal

Assessoria Jurídica
José Costa Jorge

Assessoria de Marketing e Mercado
Valéria Teixeira

Jornalista Responsável
Flávia Presoti (MG 05533 JP)
Presoti Comunicação

Revisão
Versão Final

Redação
Flávia Presoti
Lucas Dornelles
Yan Fernandes

Capa, Diagramação e Projeto Gráfico
CYB Comunicação

ENTREVISTA

com Sávio Resende

É PRECISO SER GESTOR DAS PRÓPRIAS EMOÇÕES

Aprenda a gerir as suas emoções no trabalho ou em casa e viva melhor

Flávia Presoti

Gerir as emoções no ambiente de trabalho ou no próprio lar pode fazer toda a diferença em sua vida. No ambiente corporativo é comum haver gestores ou colegas de trabalho que só enxergam o lado negativo da vida profissional e da pessoal.

Quando o assunto são as críticas, é preciso saber tirar proveito delas.

Receber um elogio é muito bom, mas pode criar falsas ilusões e estacionar o profissional em uma zona de conforto. Já a crítica aponta detalhadamente onde está o erro. Essa é a opinião do entrevistado desta edição, Sávio Resende. O especialista é consultor, professor e facilitador em Marketing, Empreendedorismo e Gestão com atuação sistêmica no negócio (www.escolhaseucaminho.com.br).

Para Sávio Resende, o profissional que consegue gerir bem suas emoções e absorver a crítica como uma dica para melhorar certamente terá a chance de se desenvolver mais e alcançar resultados surpreendentes.

Em entrevista à Em Ação, Sávio Resende fala um pouco sobre a empatia, o silêncio, elogios e críticas no ambiente de trabalho.

Em Ação - É tendência inata do ser humano enxergar o lado negativo da vida profissional, pessoal e pouco reconhecer o lado positivo. Como você avalia esse comportamento dentro das organizações?



Arquivo Pessoal

Sávio Resende - Eu enxergo como “o grande vilão” da construção de excelentes equipes com alta produtividade. Enxergar somente o lado negativo cria naturalmente tendências comportamentais e emocionais, como insatisfações, raiva, frustração, perfeccionismo, ansiedade e até conflitos internos mais severos. Isso impacta diretamente na produtividade e no desempenho do profissional.

O negativo nada mais é do que um retorno desagradável ou um resultado que ele não esperava. Aceitar e reconhecer esse retorno leva o profissional a fazer ajustes de conduta para uma ação mais assertiva. Mas somente consegue fazer esse movimento aquele que enxerga a parte negativa como parte do processo, não como mais uma forma de cair no drama.

Em Ação - Poucas pessoas sabem o significado da palavra empatia, que é a capacidade de compreender o sentimento ou a reação da outra pessoa. Ter empatia com o outro é saudável no ambiente de trabalho? Explique.

Sávio Resende - Para falar de empatia, temos que entender o que é simpatia. E a grande maioria das pessoas confunde e misturam os conceitos. Muitos tratam simpatia como “pessoas agradáveis e admiráveis”. Mas não é só isso. Ser simpático é um formato de compreender e identificar os sentimentos e as emoções, positivas ou negativas, das outras pessoas. Já a empatia é algo mais profundo. É uma capacidade de se relacionar na perspectiva do outro, ou seja, é uma habilidade de pensar e agir como o outro agiria e enxergar as situações e os sentimentos como o outro vivenciaria.

Ter empatia é mais do que saudável. É ter uma habilidade para criar relações sólidas, estratégicas, dinâmicas e prósperas. Pessoas empáticas naturalmente sabem como e quando agir no grupo ou no ambiente de trabalho em que atuam.

Em Ação - Criar o hábito de observar se o seu colega de trabalho ou o seu chefe está estressado ou aborrecido com algum problema é uma estratégia para evitar problemas e discussões no ambiente de trabalho?

Sávio Resende - A observação é o primeiro passo para criar uma empatia. Com esse sentimento estabelecido, o profissional vai compreender “como o seu colega funciona”, ou seja, quais são suas potencialidades, seu jeito, seu tempo e o perfil. Em um grupo de trabalho, é como entender o que tem dentro de uma caixa de ferramentas, sem julgar nem criticar cada ferramenta, levando em conta a premissa da importância de todos.

O profissional que adotar esse tipo de comportamento na rotina de trabalho naturalmente vai ter facilidade para organizar e executar objetivos sem conflitos nas relações, extraindo o melhor do outro.

Em Ação - Aquele gestor que lida com a crítica sem deixar que venham as frustrações que o deixam ‘para baixo’ é mais valorizado no mercado de trabalho ou o meio corporativo ainda não está preparado para lidar com esse problema?

Sávio Resende - A empresa sempre exige o melhor de um profissional para alcançar resultados superiores. Com a dinâmica do mercado, essa exigência está cada vez mais intensa, assim como as cobranças e as críticas, desafiando as condições pessoais e emocionais de excelentes profissionais.

Entretanto, estamos em uma fase em que várias empresas admitem que não dá para separar o “pessoal” do “profissional”. No trabalho somos uma pessoa que exerce diferentes papéis. No funcionamento cerebral, os aspectos emocionais e comportamentais atuam concomitantemente; é uma coisa só. Pressionar em excesso o profissional torna insustentável a relação e o negócio.

Nesse cenário, entendo que o mercado está começando a se adaptar, aderindo a novos ambientes e formatos de trabalho. Em paralelo

há a valorização de um novo perfil de profissional: mais flexível, dinâmico e leal aos resultados.

Em Ação - O que você tem a dizer sobre o famoso ditado popular que diz que “o silêncio diz mais do que mil palavras”?

Sávio Rezende - É um ditado popular que subentende falar menos e talvez reagir menos. Mas tudo mudou. Estamos na fase de relações dinâmicas, com bastante interação e o uso de diversos canais de comunicação. Considero, sim, a importância de ter a sabedoria de silenciar, de saber ouvir e saber quando falar, mas jamais ficar em silêncio acreditando que essa opção vá significar alguma coisa para o outro em uma era tão dinâmica. É uma frase que deve ser questionada, considerando os perfis individuais. Deixo aqui um tipo de questionamento para que cada um faça para si e alcance a sua resposta: Como, quando, com quem e qual tipo de silêncio nas minhas relações pode dizer mais do que mil palavras?

Em Ação - As reações diante de uma crítica, mesmo que construtiva, podem apontar traços, como a baixa autoestima e a agressividade?

Sávio Rezende - Sim, e está cada vez mais comum, apesar de não ser normal. Infelizmente estamos acostumados ao perfeccionismo e à busca de

elogios ou reconhecimentos. Em nossas relações criamos uma expectativa pessoal ou do outro muito grande, causando diversos tipos de frustração quando o resultado não é satisfatório. Excesso de frustração pode gerar um efeito cascata, criando desde reações negativas simples, como uma tristeza, até as mais complexas, como culpas, conflitos internos e dificuldades nas próprias relações. Todo profissional deve buscar ter a clareza na relação entre o resultado que ele gerou versus o resultado que ele gostaria de ter alcançado. E principalmente: ele precisa ter a consciência das suas ações que não foram o suficiente e que devem ser ajustadas para alcançar o que ele busca – uma condução simples, bastante eficaz e que auxilia a evitar transtornos emocionais.

Em Ação - Por que é importante saber receber uma crítica?

Sávio Rezende - Em um olhar estratégico, e eu considero a crítica mais importante do que um elogio. É muito bom receber um elogio, mas esse gesto tem um poder de criar falsas ilusões e estacionar um profissional em uma zona de conforto. Isso depende de cada pessoa. O elogio aponta genericamente onde está o acerto. Já a crítica aponta detalhadamente onde está o erro. Veja quanta diferença entre um e outro. Em um processo de desenvolvi-

mento, a crítica é fundamental para desenvolver e alcançar resultados surpreendentes. Crítica é desagradável, mas é útil. Elogio é superagradável, mas cuidado para não cair na tendência comportamental que acontece com a maioria: perder seu foco ou cair em uma zona de conforto. Basta apenas receber – os elogios – como um retorno que afirma que você está no caminho certo, porém, é necessário que o esforço continue.

Em Ação - Independentemente de quem você é ou do posto que ocupa, críticas e julgamentos a seus respeito ou sobre sua conduta farão parte da sua rotina profissional. É possível aprender a avaliar e a lidar com isso?

Sávio Rezende - Saber receber uma crítica não é fácil, mas é possível, sim, lidar com isso diariamente. Como premissa, o profissional deve ter o discernimento entre o seu objetivo e o objetivo do outro, tanto com a atividade quanto com o relacionamento para distinguir uma crítica de um comentário sem embasamento, por exemplo. Outro ponto muito importante para lidar diariamente com as críticas é checar com frequência a comunicação que um emite e a comunicação que o outro recebe. Existe uma enorme diferença entre o que a pessoa fala contigo e o que você entende. Procure explorar com mais detalhes a intenção da outra pessoa ao comentar sobre seus atos. Isso também se aplica na situação inversa:

é importante ser o mais claro possível na sua comunicação, expressando a intenção e objetivos.

Em Ação - Para preparar a pessoa que vai receber a crítica, os especialistas aconselham o uso da técnica conhecida como sanduíche ou cheeseburger. Para fazer a crítica, antes faça um elogio ao comportamento, enumere vitórias e qualidades da pessoa. Além dessa crítica usada dentro das empresas por gestores, é possível adotar técnicas visando deixar o ambiente de trabalho menos estressante?

Sávio Rezende - Vou deixar quatro dicas essenciais para colocar isso na prática:

- 1) Quando receber uma crítica, procure colher o máximo de informações do suposto crítico. Vai ser difícil nas primeiras vezes, mas seja persistente e escute o outro da forma mais aberta possível, sem questioná-lo nem confrontá-lo;
- 2) Crie uma empatia, colocando-se no lugar do crítico e buscando entender o que seu movimento gerou nele;
- 3) Trate uma crítica de forma imparcial e fria. Jamais leve os assuntos para o lado pessoal;
- 4) Ao receber uma crítica, trate apenas os fatos. Será natural surgirem emoções. Assimile as suas emoções e volte a tratar somente os fatos. Exercendo esses quatro tópicos, com certeza você vai ter grandes surpresas.

" O elogio aponta genericamente onde está o acerto. Já a crítica aponta detalhadamente onde está o erro."

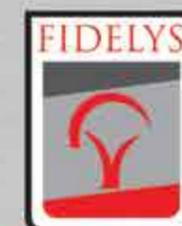


Venha para um grupo forte



Belo Horizonte: Rua Divinópolis, 166 - Santa Tereza
Fone: 31 3507 4770

São Paulo: Rua Conde Prates, 874 - Parque Mooca
Fone 11 2601 1100



Transporte de Valores
Rua Turmalina, 34 - Prado
Belo Horizonte - MG
Fone: 31 2514 0005

www.grupofortebanco.com.br

STF ENTRA NA LUTA CONTRA A SONEGAÇÃO FISCAL

O Supremo Tribunal Federal considerou legítimo o poder da Receita Federal do Brasil (RFB) e de outras autoridades fiscais de obter dados bancários de contribuintes sem autorização judicial. Assim o STF legaliza a Instrução Normativa nº 1571 de 3 de julho de 2015. A IN 1571 obriga as instituições financeiras a prestarem informações relativas às “Operações Financeiras” dos contribuintes e de interesse da Secretaria da Receita Federal. A decisão foi tomada no fim de fevereiro.

O economista e consultor em segurança privada professor Faccin explica que a IN 1571 institui a “e-Financeira”. Com isso, as informações devem ser transmitidas pelas Instituições Financeiras ao ambiente do Sistema Público de Escrituração Digital (Sped) por pessoas jurídicas obrigadas a adotar os procedimentos de acordo com o § 1º da Lei Complementar nº 105.

Os segmentos que integram essa lista são:

- bancos de qualquer espécie;
- distribuidoras de valores mobiliários;
- corretoras de câmbio e de valores mobiliários;
- sociedades de crédito, financiamento e investimentos;
- cooperativas de crédito;
- sociedades de crédito imobiliário;
- administradoras de cartões de crédito;
- sociedades de arrendamento mercantil;
- administradoras de mercado de balcão organizado;
- associações de poupança e empréstimo;
- entidades de liquidação e compensação;
- bolsas de valores e de mercadorias e futuros e
- outras sociedades que, em razão da natureza de suas operações, venham a ser consideradas per-

tinentes a esse grupo pelo Conselho Monetário Nacional.

A primeira entrega da “e-Financeira” está prevista para maio de 2016. As informações devem conter dados de movimentações financeiras dos contribuintes a partir de 1º de dezembro de 2015.

As instituições financeiras ficam obrigadas a prestar as seguintes informações à Receita Federal:

- O saldo no último dia útil do ano de qualquer conta de depósito bancário ou não, inclusive de poupança.
- Rendimentos brutos, acumulados anualmente, mês a mês, por aplicações financeiras.
- Aquisição de moeda estrangeira.
- Valor de créditos disponibilizados ao cotista, acumulados anualmente, mês a mês, por cota de consórcio, etc.

O professor Faccin dá um exemplo com a seguinte situação: se uma pessoa física pagou um prêmio de seguro de um automóvel de mais de R\$ 2 mil em um mês, essa informação será enviada para o fisco. Se ela paga mais de R\$ 2 mil por mês de cotas de consórcios, isso também será notificado. Se ela aplicar ou retirar mais de R\$ 2 mil da poupança, também. Em caso de pessoa jurídica, o valor é de R\$ 6 mil por mês.

Além disso, as informações contidas na e-Financeira, inclusive os saldos de conta-corrente e de poupança nos bancos, serão confrontadas com as prestadas pelos contribuintes na Declaração Anual do Imposto de Renda. Essas informações devem ser entregues entre março e abril de cada ano, inclusive na declaração deste ano.



De acordo com o especialista, até mesmo os depósitos dos brasileiros nos Estados Unidos vão ficar ao alcance da Receita Federal do Brasil. Em setembro de 2014, a RFB firmou acordo com a Administração Tributária dos Estados Unidos, conhecida como Fatca, iniciais da sigla em inglês para Foreign Account Tax Compliance Act, na modalidade de reciprocidade total. O vínculo estabelece intercâmbio de informações prestadas pelas instituições financeiras dos respectivos países. E a partir de 2018, o intercâmbio de informações será feito com aproximadamente cem países.

“Essa Instrução Normativa 1.541 e a respectiva Lei Complementar 105, na qual ela se baseia, estava sendo contestada no STF por diversas entidades. A alegação era de uma suposta violação do sigilo bancário que exige decisão judicial para ser efetivada. Contudo, na sessão do

STF do dia 24 de fevereiro de 2016, os Ministros do Supremo consideraram legítimo o poder da Receita Federal, vencendo por nove votos a dois. A decisão estende o poder para que outras autoridades fiscais obtenham dados bancários de contribuintes sem autorização judicial”, diz.

Para o professor Faccin, não há dúvidas de que esse instrumento vai conferir à Receita Federal a capacidade para controlar a “lavagem de dinheiro”, a “corrupção” e a “sonegação”.

A pergunta que muitas empresas e autônomos estão se fazendo neste momento é “o que fazer agora”?

“Com respeito ao envio das informações pelas entidades financeiras para o Fisco, não há nada a fazer. Sim ou sim, essas informações serão enviadas.

Com respeito às Declarações do Imposto de Renda que serão enviadas nos meses de março

e abril, seria conveniente que as pessoas físicas e jurídicas procurassem ajustá-las o máximo possível às suas reais movimentações financeiras porque, se houver uma discordância acentuada entre as informações prestadas pelas instituições financeiras e a declaração entregue, o contribuinte pode ser chamado a prestar esclarecimentos. E se não convencer, pode ter o imposto lançado, com multa, juros e correção monetária”, comenta.

A partir de agora, a Receita tem todo tipo de informações financeiras de pessoas físicas e jurídicas em seus computadores. Obviamente a movimentação financeira precisa guardar certa conformidade com a declaração de renda.

No caso das empresas, juntando as informações que a Receita Federal tem dos vários módulos do ambiente Sped e da Nota Fiscal Eletrônica com as informações do e-Financeira, será quase impossível burlar o sistema, a menos, é claro, que a empresa não se utilize do sistema financeiro de nenhuma maneira; que só maneje dinheiro vivo. Mas isso é praticamente impossível.

Faccin alerta: para aqueles que têm “atração pelo jogo”, seria preciso levar em conta que esse é um “jogo de cartas marcadas” pela Receita, já que o órgão dispõe de potentes computadores dotados de programas com algoritmos complexos, supersofisticados e inteligentes, capazes de processar enormes quantidades de dados, “big data”, e cruzar milhões de informações num instante.

Assim como o Google conhece todos os nossos passos na internet e sabe tudo o que fazemos e compramos, os computadores da Receita Federal vão saber tudo o que fizermos financeiramente por meio de consulta às instituições financeiras, como no caso das empresas, e pelos vários módulos do Sped e da Nota Fiscal Eletrônica.

O que pode ser feito a partir de agora?

Como a carga tributária brasileira é muito alta, o único caminho democrático a seguir é o do Congresso Nacional. Os contribuintes precisam se unir para, pacificamente, tentar forçar seus representantes a modificar o sistema tributário para reduzir essa carga.

Todavia, enquanto isso não se der (se é que algum dia vá acontecer) não resta alternativa a não ser aceitar a realidade e procurar se ajustar fiscalmente, tanto como pessoa física quanto como jurídica. Isso significa pagar os impostos devidos.

No caso das empresas que fizeram algum tipo de “planejamento tributário” com o objetivo de reduzir a carga tributária, se esse planejamento for autêntico e estiver sendo praticado corretamente, é uma forma lícita de operar e, portanto, não há com que se preocupar.

Todavia, se esse planejamento tributário foi montado com a finalidade específica de tentar “burlar o fisco” para pagar menos impostos, esse modelo está com os dias contados porque será facilmente identificado pelo fisco.

Nesse caso, observe o seguinte: ao instituir a modalidade tributária baseada no “lucro presumido”, as autoridades fiscais se basearam no fato de que, devido à enorme concorrência e às facilidades de comparação de preços, uma empresa que pratique o comércio dificilmente consegue ter um lucro bruto maior que 8%.

Por isso, a Receita entendeu que, se o empresário quiser correr o risco de pagar 15% de Imposto de Renda sobre esses 8% de lucro bruto “presumido”, ou 1,2% da receita bruta mensal, tudo bem. Ela se dá por satisfeita, porque sabe que a maioria não vai conseguir ter essa margem de lucro e vai acabar pagando mais imposto do que o devido.

Se a empresa for de prestação de serviços, então a Receita Federal supõe que, como há maiores possibilidades de diferenciação dos serviços, a margem bruta pode ser maior chegando até a 32%. Assim, o empresário que quiser correr o risco de pagar 15% de Imposto de Renda sobre esses 32% de lucro bruto “presumido”, ou 4,8% da receita bruta, tudo bem também. Igualmente ela se dá por satisfeita, porque sabe que a maioria não vai conseguir chegar a ter essa margem de lucro e vai acabar pagando mais imposto do que o devido.

Então vamos a um raciocínio simples: su-

ponha que uma empresa de comércio faturou R\$ 100,00 e pagou 1,2% de Imposto de Renda sobre esse valor a título de Imposto de Renda sobre o “lucro presumido”.

Por presunção “*juris tantum*”, ou que se aceita prova em contrário, entre compras de mercadorias para revenda, mais outras despesas, a soma de custos de uma empresa de comércio deve se situar em torno de R\$ 92,00 ou mais (100-8).

Então se o “planejamento tributário” levar o grupo empresário a jogar a maior parte das despesas da empresa que paga pelo lucro presumido para a outra empresa que paga pelo lucro real, o que vai acontecer?

Simple: a sua margem bruta vai ser muito maior que os tais 8% presumidos pela Receita, já que ela não tem despesas... ou tem pouca despesa.

Por exemplo: se a empresa paga Imposto de Renda sobre um faturamento de R\$ 100,00, mas os seus custos totais giram em torno de R\$ 50, a Receita Federal vai querer conhecer a “mágica” que esse empresário faz para, num mercado recessivo e altamente competitivo, conseguir uma margem de lucro bruta de 50% sobre as vendas.

Mais: vai querer saber também como esse “hábil administrador” é capaz de ter uma margem de 50% na empresa de lucro presumido e zero de lucro da empresa de lucro real.

Se ele conseguir comprovar que é verdade, tudo bem. Mas, se não conseguir, vai ter de pagar os impostos devidos, com multa, juros e correção monetária. E, como a autuação da Receita pode retroagir a até os últimos cinco anos, a conta pode ser muito salgada.

O mesmo raciocínio se aplica àquele modelo de “planejamento tributário” feito com o objetivo de desmembrar uma empresa que se tornou de médio porte em várias microempresas para continuar pagando pelo Simples Nacional.

Inevitavelmente vai acontecer a mesma coisa: uma vai acabar apresentando uma margem de lucro muito grande, já que alguns custos não são passíveis de compartilhar. E, se a empresa

fosse fazer tudo direitinho, ou seja, duplicar todas as operações e administração, ela iria acabar tendo custos duplicados e esse planejamento perderia seu sentido.

Diante dessa nova realidade fiscal, penso que o ideal seria as empresas que fizeram algum tipo de planejamento tributário não legítimo tratarem de desmontar logo esse circo. Se ele for descoberto, pode ser desmontado facilmente pela Receita Federal, porque no campo do Direito Civil, a utilização da ELISÃO FISCAL para fins espúrios, acarreta a nulidade do negócio jurídico. Em outras palavras, se o negócio é anulável, pode ser anulado. E anular significa, invalidar, reduzir a nada, destruir, eliminar, etc.

Portanto, uma vez detectado o objetivo espúrio do planejamento tributário, a Receita Federal pode anulá-lo, desmontar o circo e lançar os impostos devidos retroativos aos últimos cinco anos, com multa, juros e correção monetária, pois se trata de uma ilicitude.

No campo do Direito Penal Tributário, essa prática se configura no chamado “delito econômico” e adquire relevância no contexto dos chamados CRIMES CONTRA A ORDEM TRIBUTÁRIA. Nesse caso, o administrador responsável pode ter de responder criminalmente pelo ato praticado. E, se julgado culpado em segunda instância, certamente não vai parar atrás das grades, porque não há lugar nas cadeias brasileiras..., mas vai perder sua primariedade e, imediatamente, fica sujeito a ter de prestar serviços comunitários nos finais de semana para pagar sua pena.

A prática de algumas empresas de, por exemplo, emitir mil boletos bancários e apenas 200 faturas também acabou porque, como os números informados pelo banco vão contrastar com os números do faturamento, essa prática também vai ser facilmente detectada.

Igualmente, pagar parte dos salários por fora para tentar reduzir parte dos custos dos encargos e benefícios sociais pode ser uma furada. A movimentação financeira do empregado não vai bater com a sua declaração de renda e talvez ele precise se explicar ao fisco sobre a origem do dinheiro.

CARTILHA LEI ANTICORRUPÇÃO JÁ ESTÁ DISPONÍVEL

A versão on-line da Cartilha Lei Anticorrupção já está disponível na página da Federação Nacional das Empresas de Segurança e Transporte de Valores (Fenavist). O trabalho é uma fonte de consulta indispensável para os empresários da segurança privada. A cartilha foi lançada por meio de um trabalho conjunto entre a Fenavist e a Federação Nacional das Empresas Prestadoras de Serviços de Limpeza e Conservação (Febrac) sob a coordenação e produção da advogada Soraya Cardoso Santos e orientação da Assessora executiva de negócios Hivyelle Brandão.

O objetivo do empenho na confecção desse material é informar e sanar dúvidas de sindicatos patronais e das empresas de segurança privada sobre essa nova lei.

A Lei 12.846/2013, chamada de “Lei Anticorrupção”, foi aprovada por meio do Decreto nº 87.420 de 18 de março de 2015. A regulamentação prevê punições severas às empresas que praticarem atos de corrupção contra a Administração Pública Nacional ou Estrangeira, inclusive às sociedades empresárias, personificadas ou não, bem como fundações, associações de entidades e

de pessoas ou sociedades estrangeiras constituídas de fato ou de direito, ainda que temporariamente.

Segundo o Presidente Nacional da Fenavist, Jeferson Nazário Furlan, a cartilha é um importante instrumento para os empresários. “Não restam dúvidas de que a corrupção é um fenômeno transnacional, fruto da intensa globalização, que requer um combate internacional, tornando indispensável a criação de normas que promovam o fortalecimento e o desenvolvimento de mecanismos de prevenção, constatação, punição e erradicação da corrupção, como ocorre com a lei em questão. A Lei Anticorrupção pode representar um avanço para o mundo empresarial, possibilitando a livre concorrência e a meritocracia, especialmente quando se trata de processos licitatórios”, esclarece o Presidente da Fenavist.

**A Cartilha está disponível no site
www.fenavist.org.br**



Eu sei que este artigo pode atrapalhar o sono de alguns leitores, mas, como consultor de empresas, eu não poderia me omitir. Preciso ser sincero e honesto, porque o problema é efetivamente sério e urgente.

Diante do exposto, fica claro que, para se ajustar a essa nova realidade fiscal que vai impactar enormemente o custo das empresas que até então estavam se utilizando de algum expediente para “aliviar” a pesada carga tributária, a única saída será a busca determinada e incessante da “EFICIÊNCIA”. Mas esse será tema do nosso próximo artigo.

Contudo, se até lá a sua empresa precisar de ajuda para se reorganizar eficientemente dentro da nova realidade tributária, não hesite: faça contato conosco. Consultoria é para isto mesmo: ajudar as empresas a resolver problemas incomuns.

(Fonte: Professor Faccin)

**PARA MAIS INFORMAÇÕES
VISITE A PÁGINA DA
FACCIN CONSULTORIA:
www.faccin.com.br**

PALESTRA

APRENDA A VIRAR O JOGO COM TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

Em palestra promovida pelo Sindesp-MG, o professor Kleber Câmara mostrou que é possível dominar técnicas de negociação e se dar melhor na carreira e na vida pessoal

Flávia Presoti

Se você é do tipo de pessoa que não gosta de negociar, fica nervoso e se atrapalha todo na hora de barganhar, saiba que é possível melhorar o seu perfil de negociador, fazendo o uso de algumas técnicas de negociação.

Para orientar os profissionais do segmento da segurança privada a negociar com mais eficácia, o Sindesp-MG promoveu a palestra Técnicas de Negociações Comerciais com o palestrante e Diretor de Negócios Internacionais do IBS Busi-

ness School - FGV, professor Kleber Câmara. O encontro aconteceu no dia 10 de março, na sede do Sindesp-MG, dentro do programa de investimento em qualificação profissional destinado aos colaboradores das empresas de segurança privada do estado de Minas Gerais.

O palestrante abriu o evento explicando que a negociação faz parte do nosso dia a dia. Na vida profissional ou na pessoal, na hora de comprar um carro, na discussão de um projeto ou na hora de pedir um aumento para o chefe, constantemente testamos o nosso poder de argumentação e convencimento.

“Estamos sempre negociando... Nossa vida é fundamentalmente influenciada pelas nossas relações pessoais. Em cada encontro, nós nos envolvemos em algum tipo de negociação. Mesmo que você não goste de negociar, não é um negociador nato ou acredita que não saiba negociar, lembre-se de que você tem condições de melhorar o seu perfil de negociador, aprendendo e colocando em prática técnicas de negociação”, ensina Kleber.

Para Sandro Santos Vitória, Diretor Comercial da Rodoban, a iniciativa do Sindesp-MG de trazer o tema negociação para debate agrega valor para as empresas de segurança e para o dia a dia do profissional que atua no segmento. “Durante uma negociação, alguns detalhes podem passar despercebidos. Este evento é uma oportunidade muito rica de reciclagem. A palestra foi interativa, e o palestrante expôs muito bem o conteúdo, abordando, de forma didática, o início, o meio e o fim de uma negociação. Entendo que um evento como este só tem a somar”.

Se você deseja aumentar a probabilidade de a sua negociação ter sucesso, é preciso ficar atento a estas etapas de negociação: planejamento e preparação, estágio preliminar, abertura, exploração e fechamento.

Para a primeira etapa, lembre-se de procurar saber tudo sobre a outra parte (necessidades, valores, expectativas, estilos, prazos). É preciso conhecer os interesses da pessoa com a qual você estará negociando. Para isso, pensar criativamente sobre os acordos que você pode alcançar para satisfazer os interesses de todas as partes envolvidas naquela negociação é essencial. Outro aspecto importante é a coleta de informações sobre o preço, a disponibilidade, a regulamentação, as considerações e as tendências de mercado”.

O negociador que planeja opções alternativas, que estuda o perfil e a região em que o outro está inserido, que pensa em longo prazo e que sabe perguntar e ouvir tem mais chances de melhorar o seu desempenho e alcançar o resultado desejado.

A segunda, o estágio preliminar, é a oportunidade que você tem para criar um clima positivo para a negociação. “Se existe algum ressen-

timento entre as partes, esse é o momento para discutir e tentar acertar”.

O especialista reforça que os profissionais precisam saber separar o lado pessoal do profissional. Entre as dicas dadas por Kleber está a de procurar entrar em uma negociação emocionalmente equilibrado. Assim o profissional pode se concentrar, tentar esclarecer ou diluir qualquer boato, informação errada ou ressentimento que possa gerar um clima negativo na negociação.

É na abertura que as partes têm como testar o posicionamento, a firmeza e a flexibilidade. Durante essa fase, ensina Kleber: “procure esperar mais e pedir mais. Essa atitude leva ao fechamento de acordos em níveis mais elevados do que quando os níveis de aspiração são mais baixos. Declare sua posição de maneira clara, direta e sucinta e evite concessões unilaterais durante a negociação. O processo de negociação deve ter “duas mãos”. Não ceda. Troque”.

Ao contrário do que muitos imaginam, responder imediatamente à proposta da outra parte com uma contraproposta é um dos erros mais comuns em um processo de negociação. Quando você discordar, dê primeiro as razões ou as explicações para o desacordo. Em seguida, informe sobre o que discorda. Kleber ensina a se policiar para não dizer não. “Ao ouvir um “Não”, nossas reações naturais são revidar, ceder e romper. O negociador experiente sabe que essas atitudes não favorecem o bom encaminhamento da negociação”.

Na terceira etapa de negociação, a exploração, o negociador deve identificar alternativas a serem trazidas para a mesa de negociação com o objetivo de convencer a outra parte a se movimentar na direção dos seus objetivos.

O PAPEL DO EMPREENDEDORISMO EM CENÁRIOS TURBULENTOS



Maria Flávia Bastos
Professora de empreendedorismo
do Centro Universitário Una

A palavra mais falada do momento é CRISE: sim, em letras maiúsculas para demonstrar seu peso e seu espaço nas conversas que tenho escutado nas ruas, nas escolas, no comércio, nas empresas. E é assim: as palavras que se repetem constantemente ganham forma, força e vida. A CRISE foi assim: tomou conta da nossa rotina de tal maneira que, sem que a gente percebesse, já nos colocou no meio de uma turbulência ou da sensação de agitação, desordem, inquietação, perturbação.

Diante desse cenário, é preciso repensar, refletir e se encontrar no meio do caos. Primeiramente é preciso lembrar que o problema econômico não está acontecendo somente por aqui, mas em todo o mundo. É preciso lembrar também que o Brasil já enfrentou, em outros tempos, problemas financeiros iguais ou piores do que enfrentamos atualmente. Dessa maneira, o recomendável é pensar de que maneira você e sua empresa vão se posicionar diante das novas adversidades.

Minha dica é investir em planejamento e criatividade. No que tange ao planejamento, pense que este é o momento de pensar mais antes de agir, de negociar e, até mesmo, de adiar alguns investimentos (como expansão ou outras ações de alto custo). É a velha história da junção de prudência e caldo de galinha. E quando o assunto é criatividade, a história nos mostra como grandes ideias surgiram exatamente em momentos de crise. Então a primeira dica é manter-se positivo e, de maneira nenhuma, levar a CRISE para a sua empresa. Converse muito com seus empregados e seus clientes. Fique atento às novas tendências e use e abuse das mídias sociais!

As empresas precisam estar cada dia mais atentas, mais criativas e mais prontas para enfrentar esse novo cenário. Lembre-se sempre de que esse é apenas um momento e que caminhar cuidadosamente é bem diferente de parar. Então acredite, invente e ouse!

A linguagem corporal também representa muito em uma negociação. As expressões faciais podem influenciar a forma como você é percebido pelos outros e como eles reagem a isso. Essas dicas são preciosas para evitar tensionar os músculos faciais, sorrir constantemente, abusar de uma expressão de indiferença...

Fique também atento aos movimentos de cabeça e aos gestos com as mãos e os dedos.

O fechamento é a etapa em que ocorre o estágio de contratação. É nessa fase que os entendimentos são testados, os acordos são escritos e são planejadas as ações necessárias para garantir que o acordo seja finalizado e executado.

Durante o fechamento, a dica é evitar grandes concessões ou concessões unilaterais, quando se aproxima do final de uma negociação por qualquer motivo: atender a um prazo ou evitar uma paralisação total; checar quaisquer ambiguidades passíveis de falhas no entendimento do que ficou acertado ou relutar para antecipar o fim da negociação em vez de deixar esses elementos como riscos potenciais durante a execução do contrato.

Ariane Agnes, Gerente Comercial da Globalseg, elogiou a iniciativa do Sindesp-MG. “Os toques dados pelo palestrante foram importantes, pois nos ajudam a identificar melhor o perfil do cliente antes da negociação e a entender o que precisa para estar apta a fazer uma negociação eficaz”.

O sócio-diretor da Escola Brasil, Renato Araújo, também participou do treinamento. Ele ressalta que a informação, a preparação e o conhecimento se transformam em vantagens competitivas para o profissional, principalmente para aquele que conduz o destino da empresa. Para ele, Técnicas de Negociação são um tema crucial para o sucesso financeiro de uma empresa. “As técnicas apresentadas contribuem ajudando o gestor a conduzir melhor uma negociação. Estamos sempre precisando aprender novas técnicas”.

Herb Cohen, um dos mais reconhecidos e estudiosos sobre negociação, foi citado pelo palestrante. Kleber recordou que o sucesso de uma negociação é igual a esta fórmula:

Sucesso = O x I x P, em que o O é sinônimo de oportunidade, o I de informação e o P de Poder.

DICAS FINAIS PARA UMA NEGOCIAÇÃO DE SUCESSO

- Seja claro no que diz respeito às suas necessidades, prioridades e aos objetivos.
- Pense a respeito das necessidades e dos desejos da outra parte.
- Veja o processo de negociação como um procedimento de consulta e resolução de problemas entre as partes.
- Coloque os seus argumentos e as suas posições para sugerir benefícios para a outra parte.
- Concentre-se nas questões e na resolução de problemas.
- Seja flexível.
- Discipline-se para responder às questões essenciais à preparação eficaz de uma negociação.
- Mantenha o controle.
- Negocie de forma positiva.
- Reconheça o nível de autoridade.
- Reconheça táticas hostis e quando elas são utilizadas pela outra parte.
- Negocie utilizando-se do silêncio.

TURBULÊNCIA NA SEGURANÇA PRIVADA

Segurança privada sente os reflexos da crise econômica brasileira. E os problemas se agravam com a prática de preços inexequíveis e a existência de empresas clandestinas no segmento

Flávia Presoti

Que a economia brasileira vai mal, todo mundo sabe. Basta acompanhar pela imprensa as notícias econômicas e políticas.

Infelizmente a situação econômica do Brasil vem causando muita preocupação a toda a parcela de empresários.

A contração da economia vem levando empresas de vários segmentos a despejar diariamente no mercado milhares de desempregados. E inúmeras dessas empresas estão fechando as portas.

No segmento da segurança privada, a realidade também é essa, mas com um agravante: a concorrência desleal.

Além de sofrer com os impactos da crise, os empresários da segurança disputam no mercado com empresas que oferecem preços inexequíveis.

“Enquanto existem empresários da segurança privada que pagam os impostos e respeitam rigorosamente a legislação que rege o segmento, a concorrência desleal e os problemas vividos pelo país prejudicam seriamente o segmento”, diz Edson Pinto Neto, presidente do Sindicato

das Empresas de Segurança e Vigilância do Estado de Minas Gerais.

Segundo o presidente do Sindesp-MG, os efeitos da crise sentidos pelas empresas de segurança privada são amplificados pela prática da formação de preços inexequíveis e a atuação de algumas empresas clandestinas.

Dentre alguns dos problemas que pioram a situação do segmento estão a má-formação de preço, a documentação duvidosa e o descumprimento das cláusulas da Convenção Coletiva de Trabalho. “O negócio segurança privada não tem milagre. O barato pode sair caro, principalmente no momento vivido pelo país”, diz.

Diante desse cenário, outro aspecto lembrado pelo presidente do Sindesp-MG é a corresponsabilidade do cliente. Ao contratar uma empresa de segurança, o tomador de serviço é responsável subsidiário, ou seja, se a empresa contratada vier a encerrar suas atividades, o cliente terá que responder por todas as obrigações trabalhistas.

Independentemente da turbulência econômica e política vivida pelo Brasil, as empresas de segurança privada precisam aprender a formar um preço justo e competitivo e a buscar a excelência em gestão. A opinião é do Administrador

de Empresas, professor do Centro Universitário Una e Mestre em Competitividade Estratégica, Cleber Jovino Silva. “O despreparo administrativo e financeiro ou mesmo a irresponsabilidade de alguns empresários provoca a incapacidade da empresa de formar um preço competitivo. A empresa precisa fugir da armadilha de praticar o preço baixo. É preciso trabalhar o posicionamento estratégico e a capacidade da entrega de valores para o mercado”.

“Quando a crise chega, quem pratica o preço inexequível subestima os custos e não se preocupa com a melhoria da qualidade do serviço prestado. O fator oferece um sério risco

"As empresas precisam aprender a formar preço justo e competitivo e buscar a excelência em gestão."

*Edson Pinto Neto
Presidente do
Sindesp-MG*

para a permanência dessa empresa no mercado. E isso acaba por prejudicar o segmento como um todo”, afirma o especialista.

Cleber explica que o momento é de incertezas. Os investimentos estão abaixo do esperado em todos os segmentos.

E a má-formação de preço prejudica ainda mais o setor de segurança privada.

No dia 13 de abril, o FMI divulgou o relatório Monitor Fiscal. O resultado mostra que a dívida bruta do país pode chegar a 91,7% do PIB até 2021.

A notícia caiu como uma bomba para os empresários, incluindo os da segurança privada.

A carga tributária e as despesas diretas e indiretas para implantar um serviço de segurança eficaz também aumentaram.

Para o presidente do Sindesp-MG, a segurança clandestina também é um problema grave do setor. “A luta contra a segurança clandestina deve ser cada vez mais rígida e a prática de preços inexequíveis precisa ser exterminada”.

Outro caminho a seguir é buscar a qualificação profissional em cursos, treinamentos, workshops promovidos com frequência e gratuitamente pelo Sindesp-MG para instruir sobre como elaborar corretamente as planilhas de composição de custos e a formação de preços para a contratação de serviços terceirizados.

Por intermédio do Sindesp-MG, as empresas de segurança que praticam preços inexequíveis podem aprender a garantir o próprio conforto financeiro, formando preços que sejam competitivos e exequíveis.

Os treinamentos são ministrados por professores capacitados em proporcionar aos gestores de empresas de segurança privada a formação necessária para que eles aprendam a formatar planilhas de custo dentro da realidade do mercado da segurança privada.

"Concorrência desleal prejudica seriamente o segmento da segurança privada."

*Edson Pinto Neto
Presidente do
Sindesp-MG*

O COMBATE À CLANDESTINIDADE ESTÁ ENTRE OS DESAFIOS DA GESTÃO DO NOVO COORDENADOR-GERAL DE CONTROLE DE SEGURANÇA PRIVADA

Novo Coordenador-Geral de Controle de Segurança Privada (CGCSP) reconhece a importância da aproximação das entidades representativas da segurança privada e fala sobre os desafios da sua gestão

Flávia Presoti

Graduado em Direito, Administração de Empresas e Ciências Econômicas, o novo Coordenador-Geral de Controle de Segurança Privada é um profissional capacitado e motivado para dar continuidade ao trabalho de combate à segurança clandestina no segmento da segurança privada.

Dr. Carlos Rogério Ferreira Cota começou a carreira como Agente da Polícia Federal em 1985. Dez anos depois, venceu o concurso para atuar como Delegado de Polícia Federal.

Dentre outras missões, Carlos Cota foi Chefe do Serviço de Fiscalização do Tráfego Internacional da Delegacia de Polícia Marítima, Aérea e de Fronteiras na Superintendência do Rio de Janeiro; Chefe do Setor de Inteligência da Superintendência Regional no Rio de Janeiro; Superintendente Regional em Alagoas, no Piauí e

em Sergipe e Assessor do Gabinete de Segurança Institucional da Presidência da República. O último cargo ocupado por ele foi de Adido Policial Federal na Bolívia. Ele conta que toda nova missão é um grande desafio profissional que requer trabalho em equipe, humildade, dedicação e disciplina.

Para Carlos Cota, os principais pontos a serem trabalhados na área da Segurança Privada são dar continuidade à articulação com as entidades representativas da segurança privada para incentivar a elaboração de propostas de aperfeiçoamento dos trabalhos e das normas para discussão no âmbito da Comissão Consultiva para Assuntos de Segurança Privada (CCASP). O novo Coordenador-Geral também vai intensificar as ações de capacitação dos servidores para o aprimoramento das atividades de tramitação dos processos de autorização de funcionamento e aquisição de materiais controlados, controle e fiscalização das operações de segurança.

“Darei continuidade à articulação com as entidades representativas da segurança privada.”

*Dr. Carlos Cota
Coordenador-Geral
CGCSP*

Sobre o combate à segurança clandestina, Carlos Cota garante que vai tomar medidas. “No campo da capacitação dos servidores pretendemos dar treinamentos teóricos e práticos voltados às atividades de controle e fiscalização. Isso inclui o combate às empresas que operam ilegalmente. Nesse intuito, estão previstas ações específicas que serão conduzidas pela Divisão de Controle Operacional de Fiscalização (DICO/COF/CGCSP/DIREX), sem prejuízo dos trabalhos de iniciativa das Delesps”, diz.

Na opinião do delegado, as empresas de segurança privada podem ampliar a parceria com a Polícia Federal no combate à segurança clandestina. Para isso, as denúncias devem ser feitas em qualquer canal de comunicação e encaminhadas diretamente à Delegacia de Controle de Segurança Privada ou à Comissão de Vistoria. O denunciante vai ter o sigilo garantido.

Sobre o Estatuto da Segurança Privada, o Dr. Carlos Cota comenta que há alguns aspectos do texto-base que podem ser aperfeiçoados. Contudo, ele não tem dúvidas de que a aprovação do novo estatuto de segurança privada vai representar um avanço significativo para colocar a legislação brasileira como uma das mais avançadas sobre o assunto. O estatuto aguarda votação pelo plenário da Câmara dos Deputados para posterior encaminhamento ao Senado Federal.

Existe uma proposta para criar um Conselho Nacional de Segurança Privada. Se o texto da proposta do novo estatuto de segurança privada for aprovado, o Conselho Nacional de Segurança Privada terá caráter consultivo e de

assessoramento ao Ministro da Justiça em assuntos de segurança privada. O objetivo maior é a Polícia Federal presidir as políticas públicas de aprimoramento do controle e da fiscalização dos serviços de segurança privada, da segurança das instituições financeiras e do transporte de numerário ou de valores destinados às instituições financeiras. “O Conselho será uma evolução da CCASP, agora com previsão legal expressa. Isso vai permitir a continuidade do debate de ideias e sugestões com o intuito de aperfeiçoar a atividade de segurança privada e o controle efetuado pelo Poder Público”, comenta.

Ao ser questionado sobre a atuação do profissional de segurança nos grandes eventos, o novo Coordenador-Geral comenta que a segurança em grandes eventos extrapola os limites da Copa do Mundo e Olimpíadas. “A qualificação especial do vigilante, qual seja, o curso de extensão de grandes eventos, é exigida sempre que a atuação ocorrer em eventos esportivos ou de outros tipos, desde que o público supere 3 mil pessoas. Esse procedimento está disposto no art. 19 da Portaria nº 3.233/2012-DG/DPE.

Como se sabe, os grandes eventos são uma constante no país. Rotineiramente ocorrem eventos esportivos, como partidas de futebol. Para esses casos, o profissional deve ter qualificação especial. Ademais, temos inúmeros eventos sociais com público superior a 3 mil pessoas que acontecem com elevada frequência, como os concertos musicais, comemorações carnavalescas, feiras, dentre outros”, conclui.

“Pretendemos dar treinamentos teóricos e práticos voltados às atividades de controle e fiscalização.”

*Dr. Carlos Cota
Coordenador-Geral
CGCSP*



TST REGULAMENTA PONTOS DO NOVO CPC RELATIVOS AO PROCESSO DO TRABALHO

A Instrução Normativa 39/2016 dispõe sobre as normas do novo Código de Processo Civil (CPC) aplicáveis e inaplicáveis ao processo do trabalho. O documento já está aprovado pelo Tribunal Superior do Trabalho (TST) e disponibilizado no Diário Eletrônico da Justiça do Trabalho.

A IN 39 relaciona 15 dispositivos do novo código que não são aplicáveis ao processo do trabalho. Os dispositivos não são aplicáveis por omissão ou por incompatibilidade. Outros 79 dispositivos são listados como aplicáveis e há 40 com aplicação parcial.

Segundo o presidente do TST, ministro Ives Gandra, os principais motivos para editar a instru-

ção normativa estão ligados à busca pela segurança jurídica.

O texto da IN 39 é resultado do trabalho de uma comissão criada em 2015 pelo então presidente do TST, ministro Barros Levenhagen. A comissão é presidida pelo ministro João Oreste Dalazen e formada pelos ministros Ives Gandra, Aloysio Correia da Veiga, Vieira de Mello Filho, Walmir Oliveira da Costa, Augusto César Leite de Carvalho, José Roberto Freire Pimenta, Alexandre Agra Belmonte e Cláudio Brandão.

(Fonte: Tribunal Regional do Trabalho da 20ª Região)

APROVADO O ENUNCIADO Nº 68, QUE DISPÕE SOBRE CURSOS DE FORMAÇÃO DE VIGILANTES NO SEGMENTO DA SEGURANÇA PRIVADA

SECRETARIA DE RELAÇÕES DO TRABALHO

PORTARIA Nº 19, DE 22 DE MARÇO DE 2016

O SECRETÁRIO DE RELAÇÕES DO TRABALHO, no uso das atribuições que lhe conferem o art. 17 do Decreto nº 5.063, de 3 de maio de 2004, Anexo VII; o art. 1º da Portaria n. 483, de 15 de setembro de 2004 e o art. 49 da Portaria n. 326, de 11 de março de 2013, resolve:

O artigo 49 da Portaria 326 de 2013 estabelece que o Secretário de Relações do Trabalho vai expedir enun-

ciado que expresse o entendimento da Secretaria sobre o tema, caso haja qualquer dúvida de cunho técnico ou jurídico. O entendimento vai ser vinculado às decisões administrativas sobre a matéria no âmbito desse Órgão.

Considerando as razões da Nota Técnica n. 61/2016 / G A B / S R T / M T P S , resolve:

Art. 1º. Aprovar o enunciado nº 68.

Art. 2º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação.

MANOEL MESSIAS NASCIMENTO MELO

ANEXO

ENUNCIADO Nº 68

CURSOS DE FORMAÇÃO DE VIGILANTES NO SEGMENTO DA SEGURANÇA PRIVADA

NOVO CPC TRAZ REGRAS PARA A PENHORA DE BENS DE SÓCIO

O novo Código de Processo Civil (CPC) dificulta o acesso ao patrimônio de sócios e administradores em casos de execução de dívidas de empresas. As novas regras estabelecem um rito para desconsiderar a personalidade jurídica. A penhora ou o bloqueio de bens só pode ocorrer depois que o empresário for ouvido pelo juiz.

Não havia um procedimento a ser seguido antes do novo código. As leis vigentes tratavam somente das hipóteses em que era possível estender as dívidas de uma empresa aos seus sócios. A desconsideração da personalidade jurídica é permitida quando a conduta do administrador da companhia implicar fraude ou excesso de gestão.

Segundo especialistas, era comum que magistrados incluíssem os sócios no polo passivo quando a empresa não era localizada ou não apresentava garantias ao pagamento. Isso ocorria, principalmente, em execuções fiscais.

Agora, com a vigência do novo CPC (Lei nº 13.105), o sócio tem garantido o direito do contraditório e da ampla defesa e pode contestar se estão presentes os requisitos para a desconsideração. O artigo 135 estabelece que ele seja citado "para manifestar-se e requerer as provas cabíveis no prazo de 15 dias".

"Deve-se destacar também que o que determina a desconsideração da personalidade jurídica é a lei material

Os membros das escolas e de cursos de formação de segurança privada pertencem à categoria do ramo das empresas que exercem segurança privada.

Ref.: Art. 49 da Portaria n.º 326, de 1º de março de 2013.

MANOEL MESSIAS NASCIMENTO MELO

(Fonte: DOU de 28.03.2016)

e não a lei processual. Portanto, o novo CPC só muda o momento em que o sócio vai ser ouvido. Não serão alterados os motivos que levam à desconsideração", afirma o advogado Rafael Vega. "Isso quem determina é o Código Tributário Nacional (CTN). Então, talvez, não se perceba diferença na quantidade de vezes em que há esse procedimento no Judiciário".

Para o especialista Marcelo Annunziata, pode haver outro empecilho à aplicação do procedimento estabelecido pelo novo CPC. O advogado chama a atenção para a possibilidade de contestação pelo Fisco, já que na Lei de Execução Fiscal (Lei nº 6.830) - que tem preferência sobre o novo CPC - nada consta sobre o rito da desconsideração.

"Por outro lado, o Código de Processo Civil se aplica subsidiariamente ao que não houver previsão na Lei de Execução Fiscal. Então, mesmo que haja discussões, juridicamente o CPC terá de ser aceito para esses casos", diz Annunziata.

Além do CTN, as hipóteses para a aplicação da desconsideração da personalidade jurídica também constam no Código de Defesa do Consumidor e no Código Civil - em nenhum deles, porém, existem procedimentos para a prática.

(Fonte: Valor Econômico)

Curta e acompanhe
a fanpage de quem
mais entende de
segurança privada

facebook

f /SindespMinasGerais


Sindesp MG
Sindicato das Empresas de Segurança
e Vigilância do Estado de Minas Gerais

Av. Raja Gabaglia, 1492, 10º andar - Gutierrez - CEP: 30441-194
sindesp-mg@sindesp-mg.com.br | (31) 3327-5300

CONVÊNIO

PARCERIA COM ASSESSORIA TRIBUTÁRIA BENEFICIA ASSOCIADA DO SINDESP-MG

A Globalseg Vigilância e Segurança aderiu ao convênio e recuperou valores dos tributos federais retidos nas notas fiscais de serviços

Flávia Presoti

Desde janeiro de 2015, as associadas podem contar com o Sindesp-MG também para recuperar créditos de saldo negativo de IRPJ e da base negativa da CSLL. Basta recorrer ao convênio celebrado pela entidade com o escritório de assessoria tributária Chiela e Donatti. As empresas de prestação de serviços têm direito de recuperar os valores de tributos federais retidos nas notas fiscais de prestação de serviços.

O trabalho é administrativo e consiste em revisar os procedimentos contábeis, como explica Reni Donatti, contador, advogado e sócio do Chiela e Donatti. “Muitas empresas não recuperam os valores por terem dificuldades para controlar adequadamente as retenções de tributos nas notas fiscais de serviços”, diz.

A Globalseg Vigilância e Segurança é uma das empresas associadas ao Sindesp-MG que aderiram ao convênio. A empresa foi umas das primeiras a serem beneficiadas pela parceria da entidade com o escritório de assessoria tributária Chiela e Donati. A Globalseg recuperou os valores dos tributos federais retidos nas notas fiscais de serviços.

O especialista afirma que é comum haver créditos acumulados que podem ser apropriados pela empresa quando presta serviços de forma preponderante para órgãos da administração pú-

blica federal, pois a retenção é de 4,8% do valor da nota fiscal. Já no caso de o tomador dos serviços ser empresa privada, a retenção é de 1% e, como representa um valor menor, muitas empresas conseguem utilizar o valor em deduções ou compensações com outros tributos.

Outro aspecto destacado pelos profissionais do escritório é a complexa legislação tributária a que estão submetidos os prestadores de serviços. Esse fator leva as empresas a não recuperarem os valores originados pelas retenções nas notas fiscais. A empresa precisa controlar os valores retidos e preparar as informações e os documentos para envio à Receita Federal. Por sua vez, a Receita faz o cruzamento das informações das empresas com as Declarações de Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRFs) entregues pelos tomadores de serviços.

O Chiela e Donatti atende a empresas de diversos segmentos em vários estados da federação. A experiência dos consultores foi determinante para o seu credenciamento na entidade. Assim o Sindesp-MG pôde estabelecer esse vínculo e oferecer mais um benefício para que os associados possam receber orientações de como recuperar o que lhes é de direito.

Mais informações na Secretaria do Sindesp-MG (sindesp-mg@sindesp-mg.com.br).

1º ENCONTRO EMPRESARIAL 2016

COMO AJUDAR A PREVENIR A SAÚDE DE SEUS FUNCIONÁRIOS

No Encontro Empresarial organizado pelo Sindesp-MG, a Promed Assistência Médica se colocou à disposição para promover ações de saúde nas empresas

O conceito de saúde engloba ações de promoção da saúde, tratamentos e prevenção, incluindo ações para a melhoria na qualidade de vida.

Esse conceito é visto e reconhecido por sindicatos, empresas e funcionários como um investimento.

Empenhado em ajudar as empresas do segmento a prevenir e controlar as doenças de seus funcionários, o Sindesp-MG promoveu o 1º Encontro Empresarial 2016 em sua sede. O evento foi no dia 11 de abril e contou com a presença de diretores e gestores de RH das empresas de segurança privada e representantes da Promed Assistência Médica.

A Promed é responsável pela saúde de cerca de 45 mil vidas do segmento de segurança privada do estado de Minas Gerais.

Durante encontro no Sindesp-MG, a Executiva de Relacionamento da empresa Cristiana Borel apresentou a estrutura da Promed e colocou à disposição das empresas de segurança privada alguns serviços gratuitos. Essa bonificação é oferecida pelo plano de saúde às empresas de segurança. Os benefícios podem ajudar os empresários do segmento de segurança privada a

promover mais saúde para seus funcionários.

Um desses serviços são as ações de promoção da saúde levadas pela Promed para dentro das empresas de segurança.

Segundo o Superintendente de Regulação em Saúde da Promed Celso Dilascio, os trabalhos de promoção da saúde desenvolvidos dentro das empresas são centrados no funcionário e na família dele. O resultado é a menor propensão para contrair uma doença e o maior controle de enfermidades.

De acordo com o resultado de pesquisas feitas na área, os avanços tecnológicos utilizados pela medicina associados ao conhecimento científico das doenças e a ações preventivas permitem estabelecer diagnósticos cada vez mais precoces. Consequentemente os tratamentos se tornam mais eficazes e aumentam os índices de cura.

Se a sua empresa é uma organização que se preocupa com a saúde de seus funcionários, fica aí a dica. A Promed tem à disposição ações de promoção da saúde para os seus funcionários. O serviço não tem custo. Basta marcar pelo telefone (31)3025-4844.

Tranquilidade é tudo o que sua empresa quer quando contrata um Seguro de Vida em Grupo.



A Mezzo disponibiliza o Seguro de Vida em Grupo ideal para sua empresa de vigilância.

Você e seus funcionários podem ficar tranquilos, proporcionamos uma cobertura completa na medida da sua empresa.

O maior benefício do nosso Seguro de Vida em Grupo, é que ele foi desenvolvido especialmente para o mercado de serviços terceirizados

Sabemos exatamente o que esse mercado necessita, e proporcionamos vantagens e benefícios que outros planos não oferecem.



Produtos exclusivos e desenvolvidos através de Análise de Mercado.

Veja algumas vantagens:

- ▶ Regulação de Sinistro.
- ▶ Agilidade nos processos do RH.
- ▶ 12 diferenciais que o mercado não possui.

Ligue agora mesmo para nossa Central de Atendimento.

Para mais informações entre em contato com a nossa Central de Atendimento, das 8h00 às 18h00 pelos telefones:

PABX: **11 - 3127 - 5400**
4003 - 5152
(capital e regiões metropolitanas)
0800 - 888 - 5152
(de mais localidades)



NOVA VERSÃO DO GESP TRAZ MUITAS NOVIDADES

O Sistema de Gestão Eletrônica de Segurança Privada (Gesp) da Polícia Federal está cheio de novidades. A Versão 10.0 traz o novo Processo de Comunicação de Ocorrências para empresas especializadas e de serviço orgânico de segurança como um dos principais destaques.

O novo Processo de Comunicação de Ocorrências e incidentes de armas de fogo e demais produtos controlados está disponível no item do menu Comunicação de Ocorrências.

Esse processo é dividido em duas fases: na primeira, a empresa deve informar o fato (data e hora do roubo, furto, extravio, recuperação, etc.). Na segunda parte, o sistema permite complementar a comunicação, anexando documentos comprobatórios, como boletim de ocorrência e informações sobre apurações realizadas.

A Delesp ou Comissão de

Vistoria da circunscrição da empresa é quem vai ficar responsável por analisar o processo.

Além do Processo de Comunicação de Ocorrências, a nova versão do Gesp apresenta um quadro de aviso na tela inicial para empresas especializadas e de serviço orgânico de segurança e um processo bancário de renovação com redução ou alteração.

O quadro de avisos é composto por um resumo de itens do cadastro da empresa que apresentam irregularidades, como vigilantes com reciclagem vencida, sem CNV ou com CNV vencida, carros-fortes com certificado vencido, armas vencidas, coletes vencidos e aviso sobre a proximidade do vencimento da autorização ou autorização vencida.

O sistema para os processos bancários de renovação com redução ou alteração para instituições financeiras na nova versão vai estar adequado à legislação. Assim, caso a Delesp/CV indefira o pedido de redução, o sistema automaticamente vai expedir a portaria de plano de segurança com base no plano vigente.

Outras novidades da Nova Versão podem ser verificadas na guia 'Ajuda' do link <http://www.pf.gov.br/servicos/seguranca-privada/sistemas/gesp>.



EM DIA COM OS PRAZOS DA POLÍCIA FEDERAL

Se a sua empresa é legalizada, trabalha no mercado de segurança privada de forma ética e profissional e segue regularmente as obrigações legais do setor, atenção aos prazos da Polícia Federal para a prática de atos relacionados ao seu segmento.

Esses prazos são estabelecidos pela Portaria 3.233/2012. O descumprimento desses procedimentos na gestão da sua empresa pode acarretar a aplicação de penalidades. A portaria é do Departamento de Polícia Federal, órgão responsável pela regulamentação da atividade de segurança privada no Brasil.

Para evitar problemas para a sua empresa, o Escritório Copello Gomes organizou uma lista de prazos dos atos previstos na Portaria. O Escritório Copello Gomes é parceiro do Sindesp-MG e tem knowhow nos assuntos relacionados ao GESP da Polícia Federal.

24 HORAS

- Comunicação de Ocorrência
- Comunicação de Ações Suspeitas - (Informar ao Coaf)
- Solicitação de Apoio ao Carro de Escolta

CINCO DIAS ÚTEIS

- Solicitação de Guia de Transporte
- Informar acerca de qualquer movimentação da unidade móvel de atendimento

DEZ DIAS

- Entrada com recurso para revisão de Certificado de Segurança - (dez dias contados da data de recebimento da notificação)
- Entrada com recurso para revisão de Plano de Segurança - (dez dias contados da data de recebimento da notificação)

15 DIAS

- Inserir Documentação no Plano de Segurança - (15 dias contados da data da notificação, podendo ser prorrogado pela Delesp)
- Agendamento de Vistoria de Aprovação do Plano de Segurança

30 DIAS

- Validade da Guia de Transporte
- Requerimento de Abertura de Filial - (30 dias após alteração do ato constitutivo)
- Requerimento de Certificado de Segurança - (quando houver necessidade de recurso)
- Requerimento de Renovação do Certificado de Vistoria de Carro-Forte
- Requerimento de Certificado de Vistoria de Carro-Forte
- Para Resposta das Declarações das Empresas de Transporte de Valores (A Delesp requisita essa declaração anual)
- Emissão da aquisição das armas, munições e demais produtos autorizados - (após publicação no DOU)
- Aquisição de Coletes e Capas Balísticas - (30 dias antes do final do prazo de validade dos itens)
- Apresentação das Notas Fiscais da Aquisição dos Coletes Autorizados

60 DIAS

- Solicitação de CNV
- Solicitação de Renovação de CNV
- Protocolo de Requerimento de Porte Obrigatório do Vigilante - CNV
- Solicitação do Registro de Certificado de Formação do Vigilante
- Solicitação do Registro de Plano de Segurança Bancária
- Solicitação de Certificado de Vistoria de Carro-Forte
- Solicitação da Autorização para Empresas Especializadas de Segurança Privada e Empresas com Serviço Orgânico de Segurança Privada
- Apresentação de projeto de arte gráfica da fachada, veículos, etc. - (60 dias após a publicação da autorização)
- Solicitação de Revisão de Autorização de Funcionamento
- Contratação do seguro de vida coletivo e efetivo mínimo de vigilantes - (60 dias após a publicação do alvará de funcionamento)
- Solicitação do Plano de Segurança
- Validade da Autorização para Compra de Coletes (prorrogáveis por mais 60 dias)
- Prazo de Análise dos Processos Autorizativos (podendo ser prorrogado)

90 DIAS

- Validade do Alvará de Autorização para Compra de Armas e Munições - (após publicação do DOU)
- Encerramento das Atividades de Serviço Orgânico - (contados da data da publicação)
- Cancelamento da Autorização de Funcionamento - (contados da data da publicação)

SEIS MESES

- Requerimento de Aquisição com base em ocorrências de furto e roubo (Após o fato)

UM ANO

- Validade do Certificado de Vistoria do Carro-Forte
- Validade do Plano de Segurança

DOIS ANOS

- Validade da CNV

TRÊS ANOS

- Certificado de Conformidade de Revalidação de Vistoria de Carro-Forte (com revestimento transparente)
- Validade do Chassi de Carro-Forte (com revestimento transparente)

CINCO ANOS

- Certificado de Conformidade de Vistoria de Carros-Fortes (fabricados após 19/01/2010 - com revestimento transparente)
- Certificado de Conformidade de Revalidação de Vistoria de Carro-Forte (com revestimento opaco)
- Validade do Chassi de Carro-Forte (com revestimento opaco)
- Cadastro do Representante Legal - Transporte de Valor (Validade)
- Prazo Máximo de expedição da CNV

DEZ ANOS

- Certificado de Conformidade de Vistoria de Carros-Fortes (fabricados após 19/01/2010 - com revestimento opaco)
- (Fonte: Escritório Copello Gomes)

GRUPO MGSEG CRESCE E GANHA MERCADO EM MINAS GERAIS

Com atuação em Minas Gerais há nove anos, o Grupo MGSEG é formado pelas empresas MGSEG Vigilância e MGSEG Serviços, que valorizam parcerias duradouras

Flávia Presoti

Ao longo de sua trajetória, o Grupo MGSEG vem construindo a sua história com base em um conjunto de valores que permeiam o relacionamento ético, de respeito e a harmonia com todos os seus públicos.

Constituída em março de 2007, a empresa tem à frente os empresários Carlos Cabral e Haroldo Vieira. Eles deram início às atividades da MGSEG com a implantação de um posto de segurança 24 horas no município de Itabirito (MG). O negócio prosperou, e novos postos de

segurança foram criados nas cidades de Contagem, Esmeraldas, Santa Luzia e São João del-Rei.

Em 2010, após muito trabalho, dedicação, planejamento e compromisso com a qualidade dos serviços prestados, o Grupo MGSEG finalmente chegou à capital mineira. Trabalhando sempre de acordo com a legislação vigente, a MGSEG Vigilância iniciou a prestação de serviços de segurança privada, como vigilância armada e desarmada, escolta armada, segurança pessoal e segurança para eventos. Pela MGSEG Serviços, o Grupo ofereceu a prestação de serviços de portaria, limpeza e conservação.

O Grupo MGSEG atende a empresas de diversos segmentos, sendo que 90% de seus clientes são da iniciativa privada. “Atendemos condomínios, administradoras, mineradoras, indústrias, comércios, escolas, hospitais, bancos, shoppings, supermercados, consultórios e escritórios”.

Com forte atuação no mercado mineiro, o Grupo MGSEG adota a política de atender às demandas de seus clientes, buscando sempre a continuidade das soluções implementadas. Todas as ações estão focadas nos clientes, de modo a construir parcerias duradouras, apresentando soluções para minimizar custos e, acima de tudo, prestar serviços com excelência para superar as expectativas dos clientes, como explicam os fundadores Carlos Cabral e Haroldo Vieira.

Segundo o Gerente Comercial João Batista Dutra, a MGSEG tem diferenciais competitivos no mercado de prestação de serviços: gestores preparados e preocupados com a entrega dos serviços contratados, atendimento personalizado de modo a construir soluções para cada cliente, 90% da carteira composta por clientes privados, atendimento imediato às demandas apresentadas pelos clientes, seleção e contratação de profissionais capacitados para a execução dos serviços, monitoramento dos serviços prestados pela Gerência Comercial e Operacional e uma busca permanente pela inovação no segmento de segurança patrimonial e de serviços. Ainda segundo João Batista, o Grupo MGSEG tem serviço em todas as regiões do estado de Minas Gerais, o que garante maior agilidade no atendimento às demandas, na implantação de novas operações e no monitoramento dos serviços prestados.

Dentro dos horários contratados, os profissionais da MGSEG Vigilância são capacitados para inibir e impedir ações criminosas, como rou-



PROTEGER E SERVIR

bos, furtos qualificados, furtos simples, sequestro ou tentativas de sequestro e outros delitos do gênero nas dependências protegidas. Essa postura dos profissionais, associada a uma fiscalização contínua, garante a proteção das pessoas e a preservação do patrimônio de seus clientes.

Dentre colaboradores, a empresa conta com cerca de 500 profissionais, todos bem-treinados e capacitados para atuar no merca-

do da segurança privada e em serviços de portaria, conservação e limpeza. “Estamos alinhados com as exigências do mercado para colocar à disposição de nossos clientes profissionais devidamente apresentáveis, preparados tecnicamente e munidos de equipamentos modernos”, diz Haroldo Vieira.

Haroldo Vieira conta orgulhoso que o grande salto da empresa se deu em 2011, com o fechamento de um grande contrato com uma mineradora localizada na cidade de Conceição de Mato Dentro. “Daí em diante, registramos o crescimento dos nossos negócios e nos consolidamos como uma empresa cada vez mais preparada para atender às exigências do mercado”.

Em 2013, mais uma conquista: um contrato firmado com o Sesc-MG abriu as portas para a MGSEG Vigilância consolidar a sua atuação no Interior do estado de Minas Gerais. No mesmo ano, a Câmara Municipal de Belo Horizonte concedeu uma homenagem à MGSEG pelos bons serviços prestados em Belo Horizonte e, em 2014, foi a vez de receber o prêmio “Homem do Mato Dentro”, em homenagem aos serviços prestados pela MGSEG na cidade de Conceição do Mato Dentro (MG).

Filiado ao Sindesp-MG, o Grupo MGSEG reconhece a importância da associação a uma entidade de classe. Para a MGSEG, ser uma empresa associada ao Sindicato da categoria é uma garantia de ter o respaldo do contratante.



FUJA DE LESÕES E DAS DORES NA COLUNA

Além de ser mais elegante, sentar e andar com a postura ereta é essencial para evitar problemas na coluna. Hábitos saudáveis devem ser cultivados visando eliminar dores e lesões

Se você é do tipo de profissional que passa horas sentado trabalhando, estudando ou fica horas em pé, redobrar a atenção com relação a sua postura significa prevenir dores e lesões na coluna.

A má postura é apontada como o principal fator que leva as pessoas a sentir desconforto nas costas, nos braços, nos ombros e no pescoço.

As principais causas dos problemas pos-

turais vêm do trabalho sedentário ou do trabalho pesado. As duas modalidades oferecem fatores de risco para contrair doenças ocasionadas pelos desvios de postura. O exemplo mais comum é a lombalgia, a famosa dor nas costas, cuja prevalência está associada à falta de condicionamento físico.

Segundo especialistas, a dor lombar pode ocorrer tanto pela sobrecarga mecânica dos excessos de peso quanto pela realização de atividades em má-postura, como abaixar-se incorretamente.

Os profissionais que passam o dia todo sentados e não fazem atividades físicas sofrem com o enfraquecimento dos grupos musculares que controlam o equilíbrio postural.

Não é só a má-postura que influencia nessas dores. A idade também é apontada como um dos fatores relevantes que levam as pessoas a sentir dores na coluna. À medida que envelhecemos, desenvolvemos desequilíbrios musculares e doenças degenerativas que podem desalinhar a postura, conduzindo a uma postura incorreta, como explicam especialistas.

Mas pode haver problemas posturais diferentes em várias etapas da vida.

Quando as pessoas pensam em postura, logo a associam à coluna vertebral e suas deformidades comuns, como a escoliose e a cifose.

Mas as alterações posturais podem se apresentar em todas as articulações. Então om-

bro, cotovelos, quadris, joelhos, tornozelos, pés e outras partes do corpo podem ter suas deformidades.

Segundo o ortopedista Fábio Baião, a postura correta é aquela que acarreta o mínimo de estresse para o corpo nas diferentes posições que o corpo pode ficar para desenvolver suas atividades”, explica.

Fábio também afirma que, para não termos problemas posturais, é sempre bom cultivar hábitos saudáveis como observar o posicionamento correto do corpo nas diversas situações, assentando até o encosto da cadeira, manter a coluna ereta, os pés apoiados quando assentados, flexionar o joelho ao abaixar e fazer atividades físicas sob supervisão de um profissional.

“O corpo é só um, e todos os problemas estão interligados. Um hipertenso, por exemplo, precisa de uma liberação médica para fazer uma atividade física. Mas, ao se exercitar, ele ganha maior resistência cardiorrespiratória e flexibilidade como retribuição. Em outras palavras, a pessoa vai se sentir mais disposta e com menos cansaço para fazer suas tarefas”, comenta o médico.

A definição do tratamento depende do tipo de lesão e de dor que o paciente está sentindo. O ideal é procurar orientação médica e não sair por aí se automedicando.

Há várias propostas dos profissionais de

saúde para quem deseja prevenir problemas na coluna. O Pilates – técnica que consiste em tratamento fitness – é uma delas. Ele estimula o fortalecimento e o alongamento do corpo, proporcionando uma postura adequada e um alinhamento articular.

De acordo com o ortopedista, para melhorar a postura, os exercícios de alongamento e fortalecimento muscular são fatores imprescindíveis. “O indicado é ter alguma atividade física pelos menos três vezes por semana. Além disso, algumas dicas são indispensáveis para manter a postura sempre em dia, como evitar carregar pesos (acima de 10% do seu peso corporal) durante as obrigações diárias, bem como arrastar móveis por longas distâncias ou por muito tempo; não ficar em postura estática, em pé, sem alternâncias de posicionamento; não permanecer em atividades com os membros superiores suspensos nem ficar com a coluna cervical flexionada por longos períodos”, finaliza.



Fábio Baião, Ortopedista e Traumatologista



ÁGUAS MEDICINAIS E CLIMA DO INTERIOR SÃO O CHARME DE SÃO LOURENÇO E REGIÃO QUE ATRAI TURISTAS DE TODA PARTE

Muito procurada para o tratamento de beleza e de doenças crônicas, São Lourenço é uma ótima opção para quem deseja descansar e saborear uma deliciosa comida mineira

Yan Fernandes

A estância turística de São Lourenço modernizou seus serviços para atrair novos turistas para suas águas medicinais e seu clima de interior. A medida reavivou a cidade considerada o polo do circuito das águas do Sul de Minas Gerais, que inclui Baependi, Cambuquira, Campanha, Carmo de Minas, Caxambu, Conceição do Rio Verde, Heliodora, Lambari, Soledade de Minas e Três Corações.

Muito procurada para o tratamento de doenças crônicas no começo do século XX, a cidade agora investe também em cultura e bem-estar. A principal atração é o Parque das Águas, que tem 490 mil metros quadrados e opções de lazer, saúde e espetáculos. Administrado pela Nestlé Waters, que adquiriu a fábrica de água São Lourenço e o parque em 1992, o cartão-postal da estância conta com um balneário, um lago de 90 mil metros quadrados, circuito de minigolfe, passeio de charrete, playground e oito fontes de água naturalmente gasosa para consumo gratuito.

Competindo com o circuito das águas paulista, que inclui cidades com forte potencial turístico, como Águas de Lindóia e Serra Negra, a região de São Lourenço atrai mais o público fluminense por causa da distância (270 km) e do clima da Serra da Mantiqueira. A mais de 940 metros de altitude, a temperatura média anual da cidade é de 19° C.

São Lourenço tem 42 mil habitantes, e 60% do seu território, de 58 quilômetros quadra-

dos, é formado por montanhas. Em dezembro e janeiro, a cidade recebe poucos eventos por causa das chuvas. Já o período de março a junho, que é mais seco e com sol, torna-se ideal para os eventos de balonismo e ciclismo.

Localizado no balneário, o centro hidroterápico do parque foi inaugurado em 1935, época em que era frequentado por Getúlio Vargas e Juscelino Kubitschek. Em 2008 foi reformulado e passou a oferecer massagens e tratamentos de pele modernos, além dos tradicionais banhos aromáticos.

Os banhos termais, que fizeram a fama do balneário, incluem a sauna quente e a ducha escocesa à base de água sulfurosa, indicada para tratar a flacidez e a fadiga muscular. Para quem quer relaxar por mais tempo, há banhos aromáticos de espuma e até ofurô de cedro rosa. A pessoa pode permanecer por cerca de meia hora nesse banho.

O centro hidroterápico fica em uma casa de estilo colonial, logo à direita da portaria do Parque. Fica aberto todos os dias, exceto às segundas-feiras, das 10h às 12h e das 14h às 21h30. Os tratamentos devem ser agendados.

No parque das águas, as atividades incluem aulas de lian gong, tai chi chuan e ginástica aeróbica, além da prática de minigolfe, bocha, tanques de pesca, dentre outros, e da realização de eventos culturais. Neste ano acontece em toda a cidade e principalmente nas dependências do Parque a segunda edição do Festival de Inverno de São Lourenço.

O parque fica aberto diariamente das 9h às 17h. A entrada custa R\$ 5 para turistas - os habitantes pagam meia-entrada. Aqueles que gostam de correr ou de fazer caminhada podem acessar o parque das 7h às 8h, exclusivamente para esse fim, pagando ingresso de R\$ 1.

O principal atrativo são as oito fontes de água mineral com propriedades terapêuticas diferentes. A mais conhecida delas, a Fonte Oriente, é a que fornece água para a marca de Água São Lourenço.

Essas águas já saem com gás diretamente da fonte por causa da mistura de sais e minerais das rochas que ficam no subsolo da cidade. Devido à grande quantidade de substâncias nessas águas, não é recomendável tomar grandes quantidades de todas elas no mesmo dia. A pessoa pode sofrer com cólicas e dores abdominais. O tratamento com essas águas geralmente leva mais de duas semanas. Antigamente os médicos recomendavam cada uma delas para tratar algumas enfermidades.

O parque também tem duas fontes de água sulfurosa, ideal para ajudar no tratamento de diabetes, colites, alergia de pele, sinusite e problemas respiratórios. De uma delas, é possível inalar somente o gás através de um tubo, garantindo alívio para problemas respiratórios.

Outra grande atração da região é a gastronomia, que conta com pratos típicos de Minas Gerais - geralmente lombo, linguça ou leitão pururuca, servidos com tutu, feijão-tropeiro e couve mineira. Uma opção mais leve é a truta com molho de laranja ou alcaparras, encontrada em quase todos os restaurantes.

Algumas das boas opções gastronômicas são os Restaurantes

do Parque, que fica dentro do Parque das águas e serve comida mineira e um bolinho de bacalhau caseiro, a Cantina do Samir (pizzas e massas) e o Agostini (carnes de corte e pizzas).

Para chegar a São Lourenço partindo de Belo Horizonte, o turista deve pegar o acesso pela rodovia Fernão Dias (sentido São Paulo) até Três Corações. A cidade fica a 384 Km da capital, antes de Caxambu e perto da MG-383.



CREPIOCA: MISTURA DE TAPIOCA COM OVO GANHA CADA VEZ MAIS ADEPTOS

Flávia Presoti

Queridinha da alimentação saudável, a crepioca é uma ótima opção de lanche rápido e tem despertado a atenção de vários públicos, principalmente por ser uma comida leve e fácil de preparar.

Segundo a nutricionista Fernanda Axer, do Centro de Estética Nativa, a crepioca é feita de massa de tapioca (carboidrato de baixo índice glicêmico que não eleva rapidamente os níveis de glicose no sangue) e ovo.

Fernanda explica que o ovo não é mais o

vilão. “Sua quantidade de colesterol não interfere no aumento de colesterol sanguíneo. Para isso, é preciso que seja consumido em quantidade segura diariamente, de acordo com a recomendação de um nutricionista. O ovo é um dos alimentos mais ricos nutricionalmente. De todas as vitaminas e os minerais, ele só não tem a vitamina C, e é na gema que estão os principais nutrientes.

Além de fácil preparo, a crepioca tem uma boa relação de carboidrato e proteína e pode ser finalizada com opções diversas de recheios.

Confira a receita da nutricionista Fernanda Axer e bom apetite!

Receita

INGREDIENTES:

- 1 ovo
- 2 colheres de sopa de tapioca (goma de mandioca)
- 2 colheres de sopa de frango desfiado ou atum
- 1 colher de sopa de queijo cottage
- 3 bolinhas de muçarela de búfala
- 2 colheres de sopa de tomate picado
- 2 colheres de sopa de pimentão picado
- Orégano e manjeriço secos a gosto

MODO DE FAZER:

Misture o ovo e a tapioca em uma vasilha usando um garfo. Unte uma frigideira antiaderente com azeite ou óleo de coco, mas bem pouco. Coloque a mistura na frigideira. A mistura vai formar uma massa “tipo panqueca”. Quando estiver dourada por baixo, vire a crepioca e comece a rechear. Misture o frango ou o atum com queijo cottage e ervas para fazer um patê e espalhe o recheio sobre a crepioca. Depois acrescente a muçarela de búfala, o tomate, o pimentão e as ervas. Você pode comer a crepioca aberta ou fecha-lá em forma cilíndrica parecida com a de um cachorro-quente.



NÃO DEIXE O MOSQUITO Aedes Aegypti CUIDAR DA SUA EMPRESA. PARA ISSO, O SEAC-MG SUGERE A ELABORAÇÃO DE UM PROGRAMA DE AÇÕES, ENVOLVENDO TRABALHADORES E EMPRESÁRIOS. CONFIRA:

PROGRAMA DE AÇÕES DE COMBATE E PREVENÇÃO



ELABORE UM PROGRAMA DE AÇÃO, INCLUINDO METODOS DE COMBATE E CONTROLE DO MOSQUITO NA POLÍTICA DE SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO DA EMPRESA.



DESENVOLVA AÇÕES DE CONSCIENTIZAÇÃO DE TODOS OS TRABALHADORES (ADMINISTRATIVO E OPERACIONAL).



FORME UMA EQUIPE PARA COORDENAR AS AÇÕES DE ELIMINAÇÃO DOS RISCOS DE FOCO DO MOSQUITO.



PROMOVA TREINAMENTOS ESPECÍFICOS PARA QUALQUER RISCO ENCONTRADO.



FAÇA VISTÓRIAS SEMANAIS A FIM DE IDENTIFICAR POSSÍVEIS FOCOS.



MANTENHA OS TRABALHADORES SEMPRE BEM INFORMADOS, PRINCIPALMENTE, SOBRE OS SINTOMAS DA DENGUE, CHIKUNGUNYA E ZICA.



ELABORE UM RELATÓRIO COM OS RISCOS E FOCOS ENCONTRADOS A FIM DE IDENTIFICAR PADRÕES DE COMPORTAMENTO PARA DEFINIR AÇÕES CORRETIVAS.



**COMPARTILHE SUAS AÇÕES.
A PREVENÇÃO É A MELHOR FORMA DE COMBATER O MOSQUITO!**

EMPRESAS ASSOCIADAS AO SINDESP-MG



www.anjosdaguarda.com.br



www.ebseg.com.br



www.cepavcurso.com.br



SEGURANÇA
www.gvs3.com.br



www.segex.com.br



www.macor.com.br



PROTEGER E SERVIR
www.mgseg.com.br



www.escolamineira.com.br



www.grupoquadra.com.br



desde 1994
www.fortebanco.com.br



www.minasguarda.com.br



www.grupoperfect.com.br



www.plantaovigilancia.com.br



www.fidelys.com.br



www.rodoban.com.br



www.globalsegmg.com.br



www.grupofb.com.br



www.proforte.com.br



www.prosegur.com.br



www.segurancatratex.com.br



SEGURANÇA & VIGILÂNCIA
www.grupojr.com.br



www.grupogp.com



www.grupomagnus.com.br



www.evik.com.br



VIGILÂNCIA E SEGURANÇA
www.g3servicos.com.br



www.vigiminas.com.br



www.conserbras.com.br

A TICKET É PARA VOCÊ!

Cliente Colina Sagrada, a Ticket® tem condições exclusivas para você!

Seja qual for o tamanho da sua empresa, nós temos a solução ideal para o seu negócio.

Deixe sua equipe mais motivada e capacitada de um jeito simples.



Condições diferenciadas.



Atendimento exclusivo aos clientes Colina Sagrada.



Maior satisfação dos colaboradores, reduzindo a rotatividade na empresa.



Mais de 330 mil estabelecimentos credenciados. Consulta pelo portal ou aplicativo Ticket.



Isenção de encargos sociais sobre o valor do benefício disponibilizado.



Cuide do seu sorriso e de quem você ama!

A Colina Sagrada trouxe uma condição especial para você profissional do segmento de Vigilância, Asseio e Conservação, o plano odontológico da Caixa Seguradora, com cobertura nacional e mais de 7.500 pontos de atendimento, confira abaixo algumas vantagens:



Mais de 25.500 opções de atendimento em todo Brasil.



Crianças dependentes de 0 a 3 anos, são isentas de pagamento.



Busca de Rede por SMS.



Aplicativo exclusivo para beneficiários Caixa Seguradora Odonto.

Apenas
R\$ 12,50
mensal por pessoa
*sem carência

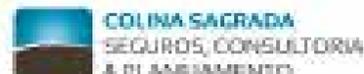
Aproveite!

Entre em contato pelo e-mail operacional@colinasagradaconsultoria.com.br ou pelos telefones (31) 2532-2411, (31) 98327-2754 e (31) 98498-4310 e faça a adesão!

*A partir de 200 vidas.

APROVEITE JÁ!

Ligue para (31) 2532-2411
(31) 9 8490-4310 | (31) 9 8327-2754
e confira nossas condições especiais!
operacional@colinasagradaconsultoria.com.br



ANS - nº 310981

CONTRATAR
SEGURANÇA
E VIGILÂNCIA PRIVADA
DEIXA MUITA GENTE
COM O PÉ ATRÁS.



VOCE
NÃO FICARIA?

CERTIFIQUE A SUA EMPRESA E DÊ UM PASSO A FRENTE

O Certificado de Regularidade em Segurança (CRS) do SINDESP-MG é uma garantia de segurança para quem contrata e para quem é contratado.

O CRS é expedido por uma empresa certificadora independente que audita e identifica, com toda a transparência, as empresas de segurança e de vigilância que cumprem e atendem as suas obrigações fiscais, sindicais e os requisitos exigidos por lei pelo Ministério da Justiça e os demais organismos federais, estaduais e municipais.

Uma empresa com CRS é vista pelo mercado com outros olhos – é a transparência, a segurança e a credibilidade que todos desejam.




Sindesp MG
Sindicato das Empresas de Segurança
e Vigilância do Estado de Minas Gerais

Conheça o regulamento do CRS
e certifique a sua empresa.

Acesse www.sindesp-mg.com.br

(31) 3327-5300

sindesp-mg@sindesp-mg.com.br