



Escala 6X1 e nova jornada entram nos debates e radar do comércio

Admissões	Desligamentos	Saldo	Seleção de Indicadores			
3.385	3.165	220				
Grande Grupamento	Admitidos	Desligados	Saldo	Tempo de Emprego (Desligados)	Estoque Mensal	Vr. Relativa
Agropecuária	27	76	-49	80,9	744	-6,18%
Indústria	614	404	210	27,7	15.220	1,40%
Construção	302	238	64	11,5	2.949	2,22%
Comércio	865	975	-110	15,2	17.739	-0,62%
Serviços	1.577	1.472	105	18,6	35.049	0,30%
Total	3.385	3.165	220	19,7	71.701	0,31%

Prazo extra para regras de trabalho domingos e feriados

Portaria prorrogou por 90 dias o início da vigência das novas regras sobre o trabalho aos domingos e feriados. Enquanto grupo de Trabalho vai analisar Comércio Varejista. **Pág. 4**

Dicas ajudam a desencalhar peças de estoque

Confira dicas importantes para realizar promoções dos produtos não vendidos, sem comprometer o fluxo de caixa da empresa. O trabalho começa com mercadorias em estoque e das suas finanças **Pág. 8**

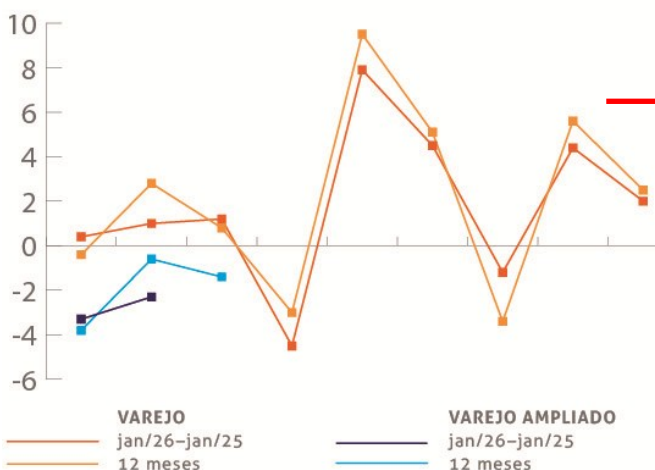
Perda de vagas em janeiro supera índices de 2025

O comércio foi destaque negativo no abalço de geração de empregos em Marília no mês de janeiro, com a perda de 110 vagas, número e impacto maiores que em 2025. **Página 5**

BRASIL

Indicadores do volume de vendas do comércio varejista e do comércio varejista ampliado, segundo grupos de atividades

Janeiro 2026
Atividades



A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) levou ao Comitê de Relacionamento de Assessorias Econômicas e Especiais possíveis efeitos jornada máxima de oito horas diárias e 36 horas semanais. **Pág. 6**

IR espera 70,8 mil declarações no prazo em Marília

A Receita Federal espera entrega de 70,8 mil declarações do Imposto de Renda dentro do prazo em Marília. Veja mais detalhes do calendário, restituições e números. **Pág. 3**

Varejo aponta desaceleração da economia

Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) do IBGE mostra que o varejo segue crescendo, mas em ritmo mais lento, sem força suficiente que indique uma retomada mais consistente do consumo. **Pág. 7**

Curtas

Dívidas

Após consumo intenso com as festas de , 3,14 milhões de famílias paulistanas iniciam fevereiro com algum tipo de dívida. Pesquisa de endividamento e inadimplência na capital paulista pela FecomercioSP mostra alta de 68,9% para 70% de famílias.

Bancos negociam

Campanha da Febraban até o dia 31 de março permite renegociar os débitos com condições especiais em Mutirão Nacional. As vantagens incluem alongamento de prazos, redução de taxas, alteração nas condições de pagamento ou migração para outras modalidades de crédito mais baratas.

Diesel

A Petrobras anunciou reajuste do óleo diesel vendido às distribuidoras em R\$ 0,38 por litro. O novo preço passou a valer desde o sábado (14). Em comunicado, a estatal explica que o preço médio do diesel A praticado para as distribuidoras aumentou para R\$ 3,65 por litro, e a participação da Petrobras no preço do diesel B será, em média, de R\$ 3,10.

Fala, presidente

Fazendo água

A pressão direta da campanha eleitoral nem começou e os fatores internos e externos de impacto na economia já mostram que é preciso focar no ajuste fiscal, na reforma administrativa e em medidas que vão muito além de mexer em impostos.

A desaceleração de diferentes setores, algumas surpresas com a prática de mudanças tributárias desde 2023, uma economia insegura que preocupa empreendedores mostra que o modelo está fazendo água.

Ouvir mais a comunidade, incentivar investimentos, ajudar empresas seria um caminho não só de controlar impacto mas de criar uma base sólida para os próximos anos.

O país continua sem um projeto de futuro que vá além de pensar em reeleição, em nomes ou partidos. Falta um projeto Brasil que seja, de fato, para todos os brasileiros.

Os sinais estão em dados do emprego, do poder de consumo, do gigantesco volume



de famílias dependentes de programas de benefícios sociais até o mote da semana do consumidor que é dignidade financeira do cidadão.

O endividamento cresce enquanto os juros resistem e a inflação pressiona, uma combinação do que pode haver de pior.

E, veja, são diferentes argumentos de empresas, de segmentos da coletividade, sem entrar em qualquer discussão ideológica ou de preferências eleitorais. Não se trata disso.

Trata do alerta que há muitos dias a Federação do Comércio e outros segmentos já alertavam.

É momento para ouvir mais quem está no barco e hoje só é chamado para remar.

Expediente

SINCOMÉRCIO **MARÍLIA**

Av. Carlos Gomes, 427 – Centro – Marília/SP

Tel. (14) 3402-4444

www.sincomerciomarilia.com.br

Presidente:

- Pedro Pavão

Vice-Presidente

- Eduardo Kiyoshi Kawakami

1º Secretário

- Celso Olivier de Souza

2º Secretário

- Jorge Luiz Claviço

1º Tesoureiro

- Vanderlei de Souza Azevedo

2º Tesoureiro

- Weber Jo Ibara

Suplentes

- Flávio Felice Di Fiore Junior
- Jefferson Sanches Gravena
- Wilson Mattar
- Bruno Abreu Prizão
- Humberto Ferreira da Luz
- Henrique Fachini Bocchi Azevedo

Conselho Fiscal

- Wilson Mattar
- Henrique Fachini Bocchi Azevedo
- Bruno Abreu Prizão

Conselho Fiscal Suplente

- Celso Olivier de Souza
- Flávio Felice de Fiori Júnior
- Jefferson Sanches Gravena

Delegado FecomercioSP

- Pedro Pavão
- Eduardo Kiyoshi Kawakami

Delegado Suplente

- Vanderlei de Souza Azevedo
- Jorge Luiz Claviço

Produção

Giro Marília com FecomercioSP e Agência Brasil

Jornalista Responsável

- Rogério Martinez

CALENDÁRIO 2026**Receita espera 70,8 mil declarações do IR em Marília*****Senac divulga vagas e bolsas deste semestre***

O Senac Marília anunciou **2.091 vagas** para cursos livres e técnicos com início previsto para o primeiro semestre de 2026 e, como destaque é a oferta de **1.373 bolsas de estudo 100% gratuitas**.

A oferta pelo Programa Senac de Gratuidade (PSG) visando promover qualificação profissional em um mercado de trabalho cada vez mais competitivo.

A iniciativa, portanto, surge em um momento estratégico: dados do Novo Caged mostram que o Estado de São Paulo gerou mais de 502 mil novos empregos formais em 2025.

Para absorver essa demanda, a especialização tornou-se diferencial para quem busca recolocação ou o primeiro emprego.

O portfólio de 2026 foi atualizado para incluir tendências. Além das áreas tradicionais como Saúde, Gestão e Beleza, traz formações focadas em inovação.

**Renegociação federal dá prazo para quitar débitos com desconto**

Pessoas físicas, microempresas e empresas de pequeno porte que possuem débitos inscritos em Dívida Ativa de autarquias e fundações públicas federais ganharam uma nova chance para regularização das suas dívidas fiscais.

A Procuradoria-Geral Federal (PGF) publicou o Edital de Transação por Adesão que estabelece condições especiais para a quitação de débitos de pequeno valor (até R\$ 97,2 mil ou 60 salários mínimos).

A medida é uma alternativa disponível aos contribuintes para a regularização fiscal, permitindo que os devedores resolvam pendências com descontos sobre multas, juros e encargos legais.

Não são elegíveis para essa transação os créditos que já estejam em parcelamento ativo, que tenham sido objetos de transações anteriores, ou que possuam suspensão de exigibilidade devido a garantia integral (como depósito judicial, segundo garantia ou fiança).

Como participar

O prazo para aderir começou em 5 de novembro de 2025 e vai até 30 de abril.

A adesão é totalmente digital e deve ser feita exclusivamente pelo portal Resolve Dívidas AGU.

Para acessar, o contribuinte precisará de uma conta no gov.br com nível de segurança Prata ou Ouro.

A Receita Federal divulgou o calendário do IR (Imposto de Renda), bem como previsão de 70,8 mil declarações dentro do prazo em Marília.

A entrega começa no dia 23 de março e segue até o dia 29 de maio, mesmo dias, aliás, em que a Receita fará 1º lote de restituição.

A projeção de entregas em Marília mostra pequeno aumento em relação a 2025, quando a Receita registrou 70.076 declarações no prazo. A previsão de 70.802 é, assim, 1,03% maior.

De acordo com o texto, devem apresentar a declaração contribuintes residentes no Brasil com rendimentos tributáveis superiores a R\$ 35.584 em 2025.

Também pessoas que receberam rendimentos isentos, não tributáveis ou tributados exclusivamente na fonte acima de R\$ 200 mil.

Além disso, investidores que fizeram operações de alienação em bolsas de valores, de mercadorias, futuros e assemelhadas acima de R\$ 40 mil.

JURÍDICO

Prorrogação para regras de trabalho aos domingos e feriados

No dia 25 de fevereiro foi editada a Portaria MTE Nº 356 que prorrogou por 90 dias o início da vigência das novas regras sobre o trabalho aos domingos e feriados enquanto Grupo de Trabalho com representantes dos trabalhadores e empregadores do Comércio Varejista para propostas sobre a regulamentação.

A Portaria nº 3.665/2023 do Ministério do Trabalho e Emprego cuja vigência se iniciaria a partir de 1º de março de 2026, revogou a autorização permanente para o trabalho aos domingos e feriados em diversos setores do comércio e indústria, estabelecida anteriormente pela Portaria nº 671/2021.

Com essa mudança, o funcionamento nestas datas volta a ser regido estritamente pelos critérios da Lei nº 10.101/2000, que exige a observância da legislação municipal para o trabalho aos domingos e a obrigatoriedade de previsão em legislação municipal e Convenção Cole-



tiva de Trabalho para o labor em feriados.

O fim da autorização automática impacta diretamente atividades como supermercados, hipermercados, varejistas de carnes, peixes, frutas, produtos farmacêuticos, além de lojas de automóveis e comércio em hotéis.

Para estas e outras categorias do comércio em geral, a abertura e o trabalho aos domingos e feriados passam a depender da combinação entre as leis municipais e a celebração de normas específicas nos instrumentos coletivos de trabalho.

Em Marília, a Convenção Coletiva firmada entre os sindicatos patronal e dos empregados já contempla as autorizações necessárias para o trabalho em feriados, desde que sejam rigorosamente seguidos os requisitos e as compensa-

ções nela estabelecidos.

No âmbito municipal, o Código de Posturas de Marília estabelece permissões específicas para o funcionamento de atividades essenciais, como laticínios, distribuição de água e gás, transportes e produção de jornais.

No caso de farmácias e drogarias, o funcionamento é possibilitado das 08h às 23h, inclusive em finais de semana e feriados. Já para estabelecimentos como supermercados, hipermercados e similares com área superior a 200m², o horário de funcionamento aos domingos e feriados é restrito ao intervalo das 08h às 20h.

Para as lojas de alimentação e lazer em shopping-centers e galerias, o horário ge-

ral permitido é das 10h às 22h, sendo que, especificamente aos domingos, o funcionamento ocorre das 14h às 20h, sempre respeitando as condições de trabalho previstas na legislação trabalhista.

O Código de Posturas mariliense também autoriza a abertura em finais de semana e feriados para segmentos como restaurantes, confeitarias, padarias, açougues, peixarias, floriculturas e salões de beleza, além de comércios voltados a artesanatos e fotografia.

É fundamental ressaltar que, para as demais atividades do comércio em geral que não possuem essa prerrogativa explícita na legislação municipal, a viabilidade do trabalho aos domingos e feriados depende exclusivamente de Acordo Coletivo de Trabalho com o Sindicato Laboral, com anuência do Sindicato Patronal. Portanto, a legislação de Marília cumpre as exigências do Ministério do Trabalho ao delimitar as permissões locais, cabendo ao empresário a atenção contínua às regras sindicais para evitar passivos trabalhistas.

EM QUEDA

Perda de vagas no comércio em janeiro supera 2025

Olho no prazo de regras para riscos psicossociais

A partir de 26 de maio deste ano, o Ministério do Trabalho poderá fiscalizar e aplicar multas a empresas que não demonstrarem ações concretas nessa área.

A FecomercioSP orienta a sua base sindical para apoiar o empresárioado desde já na adaptação às novas exigências.

Os riscos psicossociais envolvem situações relacionadas à organização e às relações laborais que podem afetar o bem-estar emocional dos trabalhadores.

Dentre os exemplos, destacam-se sobrecarga de tarefas, ausência de pausas adequadas, conflitos interpessoais, assédio moral, pressão excessiva por metas e falta de autonomia.

Quando esses fatores não são administrados, aumentam os casos de estresse, ansiedade, afastamentos e rotatividade, com reflexos diretos na produtividade.



Licença paternidade e desafios para micros e pequenas empresas

O Projeto de Lei que amplia gradualmente a Licença-paternidade até 20 dias, aprovado pelo Senado em março e encaminhado à sanção presidencial, deve comprometer cerca de 30% das operações das Micro e Pequenas Empresas (MPEs). Assim, pode elevar em até 37% os gastos com pessoal nesses negócios — um custo impraticável.

Os dados são de um estudo produzido pela FecomercioSP e encaminhado ao Senado durante a tramitação.

A licença terá duração de:

10 dias, a partir de 1º de janeiro de 2027;

15 dias, a partir de 1º de janeiro de 2028;

20 dias, a partir de 1º de janeiro de 2029.

Vale para nascimento, adoção ou guarda judicial. O salário-paternidade será equivalente à remuneração integral do trabalhador, proporcional ao afastamento.

O comércio foi destaque negativo no balanço de geração de empregos em Marília no mês de janeiro, com a perda de 110 vagas e redução de 0,6% no estoque de trabalhadores com carteira assinada.

Os dados estão no Painel de Informações do Novo Caged, o Cadastro de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho.

O setor registrou 865 admissões no primeiro mês do ano, com 975 demissões.

São cortes que acompanham momento após pico de vendas de final de ano e a perda de vagas não surpreende.

Contudo, é uma situação que cresceu em número absoluto de vagas e em percentual.

Em janeiro de 2025 foram 92 vagas perdidas, bem como 0,53% de redução.

A despeito do momento ruim, a cidade teve em 2026 saldo positivo de 220 vagas formais criadas. Destaque para indústria, que criou 210 empregos formais e lidera evolução.

CONJUNTURA**Escala 6x1 entra no radar do comércio e debates**

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) levou ao Comitê de Relacionamento de Assessorias Econômicas e Especiais possíveis efeitos da PEC 8/2025 jornada máxima de oito horas diárias e 36 horas semanais.

Segundo o assessor Thiago Carvalho, a análise precisa considerar também fatores estruturais da economia brasileira, como produtividade, custos do trabalho e dinâmica de contratação.

Uma das comparações na reunião mostrou que a jornada semanal brasileira já está dentro do padrão internacional.

No Brasil, a jornada legal é de 44 horas semanais, enquanto diversos países adotam limites semelhantes ou até superiores.

O que diferencia é a produtividade. O valor da produção por hora trabalhada no País é de cerca de US\$ 17, bem abaixo de economias desenvolvidas como Noruega (US\$ 93), Holanda (US\$ 80) e Estados Unidos (US\$ 70).

**Crise da segurança afeta competitividade de empresas**

A violência urbana é, hoje, um dos principais dilemas do empresariado do varejo. É análise é do sociólogo Renato Lima, diretor-presidente do Fórum Brasileiro de Segurança Pública (FBSP) e professor do Departamento de Gestão Pública da Fundação Getúlio Vargas (FGV-SP).

Ele participou da última reunião da **Frente Empresarial pela Modernização do Estado (FEME)**, da FecomercioSP.

Para ele, o cenário atual é desafiador tanto em nível nacional quanto internacional, já que as organizações criminosas expandiram sua rede de influência e atuação para

outros países. “Nós temos muitos indicadores baseados nas dinâmicas das ruas — quantidade de roubos e furtos, número de homicídios, etc. —, mas há várias outras coisas que não estão nesses dados”, diz.

Cita explosão de casos envolvendo os mercados de celulares, os estelionatos e golpes virtuais, que não são produzidos só nas ruas. Essa reconfiguração tem peso econômico para o País”, explicou.

“Esse entorno virtual é um desafio enorme hoje, porque aumenta as chances de as pessoas serem expostas a golpes”, continuou.

Cetesb tem novas regras para a logística reversa

Empresas atuantes no Estado de São Paulo que dependam de licença de operação precisam redobrar a atenção às novas exigências da Cetesb.

A Decisão de Diretoria 079/2025/A alterou regras anteriores e redefiniu procedimentos, prazos e metas relacionadas à comprovação da logística reversa — requisito que segue sendo condicionante para a emissão ou a renovação da licença ambiental.

As mudanças atingem diversos setores e cadeias produtivas, com ajustes nas metas quantitativas e geográficas para o período de 2026 a 2029.

Afeta embalagens em geral (alimentos, bebidas, higiene pessoal, limpeza...), eletroeletrônicos, pneus, filtros e embalagens de lubrificante, medicamentos domiciliares e lâmpadas.

PESQUISA IBGE

Varejo reforça sinais de desaceleração da economia

Desafios além do que dizem os indicadores

Carta de Conjuntura de fevereiro no Conselho Superior de Sociologia, Economia e Política da FecomercioSP) aponta desafios maiores que os indicadores mostram no país.

O primeiro deles é que o mercado de trabalho que vem dinamizando a economia do País desde o fim da pandemia de covid-19, teve, em 2025, o seu pior desempenho desde então. Foram 1,2 milhão de empregos formais no período, enquanto em 2024, eram quase 1,7 milhão.

Os números dos setores produtivos estão caindo gradualmente. A Indústria, por exemplo, que começou 2025 com uma alta mensal de 3,1%, apresentou uma elevação tímida de 0,6% em dezembro passado.

O varejo, por sua vez, foi de 4,1% para 1,5%.

Além disso, o Brasil vai sentir com mais intensidade a dinâmica da eleição a partir do fim do primeiro semestre.

VAREJO	JAN/26-JAN/25	12 MESES
Combustíveis e lubrificantes	-0,4	0,4
Super e hipermercados	2,8	1
Tecidos, vestuário e calçados	0,8	1,2
Móveis	-3	-4,5
Eletrodomésticos	9,5	7,9
Artigos farmacêuticos, medicinais, ortopédicos	5,1	4,5
Livros, jornais, revistas e papelaria	-3,4	-1,2
Equipamentos e materiais para escritório, informática e comunicação	5,6	4,4
Outros artigos de uso pessoal e doméstico	2,5	2
VAREJO AMPLIADO		
Veículos e motos, partes e peças	-3,3	-3,8
Material de construção	-2,3	-0,6
Atacado Produtos Alimentícios, Bebidas		-1,4

Inflação em serviços exige atenção em política econômica

A inflação no Brasil continua mostrando resistência, especialmente no setor de Serviços.

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) registrou alta de 0,7%, acelerando em relação ao resultado anterior e superando projeções do mercado, que esperava próximo de 0,63%.

No acumulado de 12 meses, o índice chegou a 3,81%. Apesar de o movimento estar dentro de um processo gradual de desinflação, a composição dos dados mostra que as pressões inflacionárias seguem presentes.

Na análise da Fe-

comercioSP, outro ponto de atenção é que o avanço dos preços foi relativamente espalhado pela economia, sinalizando que a inflação não está restrita a poucos itens, mas distribuída em diferentes grupos de consumo.

O principal reflexo no índice veio do grupo Educação, que registrou aumento de 5,21%, decorrente dos reajustes típicos do início do ano letivo.

Alimentação e Bebidas teve alta de 0,26%. A alimentação no domicílio subiu 0,23%, enquanto a alimentação fora de casa avançou 0,34%. Mesmo com um ritmo mais moderado.

Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) do IBGE mostra que o varejo segue crescendo, mas em ritmo mais lento, sem força suficiente que indique uma retomada mais consistente do consumo.

Em janeiro, o varejo restrito avançou 0,4% em relação ao mês anterior, enquanto o varejo ampliado cresceu 0,9%. Embora positivos, os números apenas interrompem uma sequência recente de resultados mais fracos e não mostram uma aceleração clara da atividade.

Na comparação com janeiro do ano passado, o desempenho também foi moderado. O varejo restrito registrou alta de 2,8%, enquanto o ampliado avançou 1,1%. Parte, no entanto, ficou concentrada em segmentos ligados ao consumo essencial, como supermercados e artigos farmacêuticos.

Esses setores costumam responder com atraso às mudanças no ciclo econômico. Atividades como combustíveis, livros, papelaria e informática, registraram retração.

PLANEJAMENTO

Veja dicas para desencilhar produtos de estoque

Confira dicas importantes para realizar promoções dos produtos não vendidos, sem comprometer o fluxo de caixa da empresa.

#1 ANALISE O ESTOQUE

É importante fazer uma avaliação criteriosa das mercadorias em estoque e das suas finanças. Sabendo a quantidade de cada produto que a empresa tem armazenada, planeje as ações para vender essas mercadorias.

Nesse ponto, é importante identificar qual é o perfil do cliente que se interessaria por cada produto e qual canal é o mais indicado para realizar a venda, além de entender por que aquele item não teve a saída esperada.

#2 DESCONTOS

Conceder descontos sobre os produtos que encalharam e fazer o fluxo de caixa girar.

Promoções desses itens podem atrair o consumidor para a compra de outros produtos com preço cheio, que sejam do seu agrado ou ideais para presentear.

Para as empresas que vendem tanto pelo



estabelecimento físico quanto pelo e-commerce, a atenção à gestão do estoque deve ser redobrada.

O consumidor não quer receber a oferta de produto indisponível. Dependendo do produto, é possível ter mais fornecedores.

#3 ENTENDA OS CUSTOS ANTES DE DAR DESCONTOS

Deve-se levar em conta todos os custos que envolvem a mercadoria, como os impostos a serem pagos após as vendas, as comissões do colaborador (se houver), as comissões das plataformas digitais (marketplaces) e a margem de lucro.

E se for pequena,

pense bem antes de conceder frete grátis, por exemplo, pois o fluxo de caixa pode ser prejudicado se for adotado como estratégia, já que esse será um custo absorvido pela empresa.

#4 VENDAS 'UPSELL' E 'CROSS-SELL'

Essas estratégias valem para todas as ações de vendas das empresas, considerando o valor agregado com que pode ocorrer a venda de um produto.

O *cross-sell* é a oferta de outras mercadorias associadas à venda da primeira, como um complemento.

No *upsell*, é oferecido um item mais ca-

ro, reforçando que a mercadoria seja de melhor qualidade e com mais funcionalidades. Mesmo gastando um pouco mais, o cliente ficará satisfeito com a aquisição.

#5 AINDA EXISTEM CLIENTES APÓS PROMOÇÕES

Proporcionar uma boa experiência de compra ao consumidor, mesmo para produtos em promoção, pode resultar em fidelização, divulgação da empresa e aumento do volume de vendas.

De nada adianta oferecer bons preços e boas condições se forem cometidos erros no atendimento — inclusive no pós-vendas ou na entrega, entre outros.

Tanto o atendimento presencial quanto o online devem suprir as necessidades e as expectativas do consumidor.

Texto publicado originalmente no boletim Expresso MEI de janeiro!

[Acesse o Lab FecomércioSP e saiba mais.](#)