

CARNAVAL ESTÁ AÍ... É FERIADO OU NÃO? O QUE PRECISO SABER!



pag 1

CARNAVAL É FERIADO NACIONAL?

O Carnaval não é feriado nacional, mas considerado pelo governo federal como ponto facultativo nos dias 16 e 17 (segunda e terça-feira) de fevereiro e facultativo até às 14 horas dia 18 (quarta-feira de Cinzas), conforme Portaria MGI 11.460 de 30 de dezembro de 2025 (Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos). publicado no Diário Oficial da União (DOU) em 30/12/2025 - Edição 248 - Seção 1 - Página 59).

CARNAVAL É FERIADO ESTADUAL?

Também é considerado ponto facultativo, nos dias 16, 17 e 18 (segunda, terça e quarta-feira) de fevereiro, conforme comunicação da Secretaria de Estado de Governo, publicado no Diário Oficial de Minas Gerais edição nº 238, do dia 02 de dezembro de 2025.

CARNAVAL É FERIADO MUNICIPAL?

Certamente considerado ponto facultativo nas repartições públicas da administração pública municipal direta e indireta nos dias 16 e 17 (segunda e terça-feira) de fevereiro e facultativo até às 12 horas do dia 18 (quarta-feira de Cinzas), apesar de não haver publicação de Decreto Municipal a respeito até o fechamento deste informativo.



E OS BANCOS, VÃO ABRIR?

Segundo o site da FEBRABAN, os bancos não terão expediente nos dias 16 e 17 (segunda e terça-feira) de fevereiro, retornando seu atendimento presencial no dia 18 (quarta-feira de Cinzas) às 12 horas.

MAS AFINAL POSSO ABRIR MEU ESTABELECIMENTO?

As empresas podem funcionar se assim desejarem nos dias 17 e 18 (terça e quarta-feira) de fevereiro, já no dia 16 (segunda-feira), existe regra de proibição, acerto dos sindicatos do Comércio Varejista de Lavras e dos Empregados do Comércio de Lavras e Região, segundo Convenção Coletiva de Trabalho - CCT em sua Cláusula Trigésima Primeira - DIADO COMERCÍARIO, equiparando este dia a feriado para todos os comerciários.

Para abertura neste dia é necessário seguir as determinações de exceção da CCT em sua Cláusula Trigésima - TRABALHO AOS DOMINGOS E FERIADOS.

Ainda tem dúvida, converse com nosso gerente.

RECEITA FEDERAL PUBLICA MANUAL DA REFORMA TRIBUTÁRIA

E LANÇA FERRAMENTAS DE APOIO AO CONTRIBUINTE

A **Receita Federal do Brasil (RFB)** publicou um manual com orientações técnicas sobre a reforma tributária do consumo, reunindo informações detalhadas e ferramentas digitais desenvolvidas para apoiar os contribuintes na transição para o novo modelo de tributação. O material tem como foco o correto cálculo dos tributos, a emissão de documentos fiscais e o esclarecimento de dúvidas sobre a nova sistemática.

Entre os recursos apresentados estão a **Calculadora da Reforma Tributária, o Simulador de Cálculo Online e o Assistente de Emissão**, que auxiliam na aplicação prática das regras do novo sistema tributário. A calculadora pode ser executada localmente, sem envio de dados à Receita Federal, garantindo o sigilo das informações do contribuinte. A ferramenta aplica automaticamente as normas vigentes, identifica o tratamento tributário por item, indica alíquotas e bases de cálculo, orienta sobre créditos e gera memória de cálculo com a respectiva fundamentação legal, com atualizações incorporadas de forma automática.

O Simulador de Cálculo Online permite que o contribuinte antecipe o tratamento tributário de operações específicas antes da emissão do documento fiscal. Já o Assistente de Emissão oferece

suporte para a correta emissão dos documentos fiscais, de acordo com as regras da tributação sobre o consumo.

No campo do atendimento, pessoas jurídicas sujeitas à Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) contarão com atendimento especializado da Receita Federal.

O manual da Receita Federal sobre a reforma tributária do consumo está disponível para acesso público no endereço eletrônico abaixo, mas se desejar solicite a CDL que encaminhamos o arquivo PDF para você.

<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/centrais-de-contenido/publicacoes/manuais/reforma-tributaria-do-consumo/manual-servicos-rtc.pdf>

Informações gerais e atualizadas, consulte : <https://consumo.tributos.gov.br/>

Balancete Dezembro de 2025

Descrição	Valor	Receita	Saldo
Aluguel	3.542,00		
Certificado Digital	130,00		
CNDL/SPC Brasil/FCDL-MG	18.502,04		
Contabilidade	1.518,00		
Energia Elétrica	304,34		
Faxina	440,00		
FGTS	1.121,26		
Impostos (INSS,PIS, CSLL,IR, Cofins)	917,88		
Internet	140,26		
INSS	6.988,11		
INSS Parcelamento	1.761,80		
IPTU – 10/10	152,52		
LTCAT-PGR-PCMSO	100,00		
Marketing e Publicidade	855,00		
Manutenção/Atualizações Site Institucional	67,00		
Remunerações	11.254,02		
Segurança Patrimonial	147,00		
Seguro Vida	100,78		
Supermercados	189,02		
Tarifas Bancárias	907,03		
Telefonia	393,16		
Terceiros	676,63		
Vale Alimentação	1.698,18		
Vale Transporte	250,00		
Saldo Anterior			
Totais	52.156,03	43.859,84	20.341,83
Caixa Final			12.045,64

SHOPPING CENTER E O COMÉRCIO TRADICIONAL: COMO CONVIVER, COMPETIR E EVOLUIR

A chegada do novo shopping center traz mudanças significativas para o comércio local, mas não significa o fim do varejo de rua. O impacto costuma ser uma mistura de pressão competitiva e oportunidades de requalificação do comércio de rua.

IMPACTOS DIRETOS E MUDANÇAS NO CENÁRIO

Shoppings oferecem conforto, segurança e estacionamento, o que pode atrair consumidores que antes frequentavam o centro.

Lojas tradicionais podem precisar se readaptar. Shoppings Center atraem grandes marcas, e dispõem de marketing pesado, além da sensação de lugar certo para estar.

O shopping atrai fluxo para a região, o que pode aumentar o volume de pessoas próximas ao seu negócio e você pode se beneficiar disso.

COMO SE PREPARAR

Diferenciação: pequenos comerciantes devem focar no que o shopping não tem: atendimento memorável, produtos artesanais, exclusividade, serviços especializados, autoridade local shopping vende produto, varejo vende relação, o shopping ganha em escala, você em identidade.

Aprimoramento do ambiente: loja pequena pode ser muito mais sedutora que loja grande. Reforme sua fachada, melhore a iluminação e a organização. A experiência de compra de rua deve ser agradável (layout que convida a ficar, cheiro e som coerente com a marca, vitrine com história).

Associação com outros lojistas: unir com comerciantes locais para criar promoções conjuntas, eventos de rua ou melhorar a segurança pode blindar a área de atuação. Shopping é força coletiva. Rua também precisa ser.

Digitalização: use as redes sociais para criar uma comunidade local forte. Não é e-commerce vs loja física, é presença total. O mínimo indispensável hoje: WhatsApp Business bem organizado, Instagram ativo (bastidores, novidades, provas sociais), Google Meu Negócio atualizado, base de clientes (nome + telefone). Uso inteligente do digital, avisar novidades, criar lista VIP, chamar para eventos presenciais. O shopping disputa o tempo do cliente, você precisa estar no celular dele antes.



Atenção ao "Retailtainment" (comprar precisa ser divertido): shoppings focam em varejo + entretenimento e você pode fazer o mesmo, em escala humana. O comércio local pode se beneficiar ao criar experiências similares, como pequenos eventos ou oficinas, degustação, demonstração, workshops rápidos, datas temáticas, lançamentos com experiência, parcerias (cafés, artistas, influenciadores locais). Pense assim, o que acontece na minha loja que não acontece em nenhuma outra?

O comércio de rua terá que ser modernizar e focar no relacionamento com o cliente para prosperar. Pare de competir por preço, comece a competir por vínculo. Shopping é transação, loja local é relação.

Conte com a CDL para aprimorar-se e redescobrir-se para mais sucesso, relacionamento e vendas.