

Sindimaco GO

INFORMA



SÚMARIO

Palavra da Presidente 03

A proposta de uma agenda nacional e regional vem da CNC, Fecomércio e do Sindimaco para ampliar a nossa atuação em ambientes de gestão pública



Marketing de vendas 04

Você já ouviu falar em Overdelivery? Essa técnica de vendas está em alta nas redes sociais e também no presencial, e o objetivo é só um: reter clientes



Negócios 06

Diretoria Sindimaco tem líderes em Goiânia e interior do Estado que se destacam pela ação empreendedora



Convênios 07

Você ainda não é associado Sindimaco? Veja as vantagens e as comodidades junto ao Sesc



Mercado 08

Os desafios da estratégia empresarial no mercado de material para construção



Empreendedorismo 09

Fecomércio e Sebrae e o fortalecimento sindical e empresarial



Gestão 10

Possibilita o sindicato atuar e fortalecer o comércio junto às esferas governamentais, negociações coletivas de trabalho e para a melhoria do ambiente de negócios empresariais



Decoração 12

Dicas de materiais de construção e decoração para refrescar ambientes



PALAVRA DA PRESIDENTE

Agenda de negócios para 2023 envolve você, empresário.

A proposta de uma agenda nacional e regional vem da CNC, Fecomércio e do Sindimaco para ampliar a nossa atuação em ambientes de gestão pública

Fortalecer sindicatos como entidade representativa, contribui para sermos protagonistas. Caríssimos, hoje inicio esse artigo com um relato de uma empresária do nosso segmento sobre as dificuldades que tem enfrentado para estar no mercado. Texto que chegou até mim por e-mail: "Bom dia, sou uma pequena empresária que atua no ramo há 34 anos, neste período tentamos nos adaptar a muitas mudanças em relação a impostos e as convenções coletivas de trabalho, à medida que são cobrados de nós pequenos empresários tanta burocracia, tantos programas dentro dessa coletiva de trabalho, vejo vários amigos fecharem as portas desistirem de continuar (...)"

Sabemos que a nossa luta exige muita ação, contabilidade, planejamento, atenção ao cliente, e tudo que envolve o processo de vendas no varejo, mas entendo que podemos fazer mais e melhor quando estamos juntos em uma mesma causa ou meta de trabalho. A proposta da agenda de negócios da CNC para o nacional e o regional, é incentivadora. A ideia é unir forças (CNC FecomércioSindimaco) para antecipar problemas em nosso ambiente de negócios e buscar soluções no campo político. Sim, fazer política para sermos ouvidos e atendidos.

Desde que assumi o Sindimaco, todos sabem que venho tratando o tema: "fortalecimento sindical", por entender a necessidade da nossa união em uma voz oficial, a do sindicato, para que propostas à mesa melhorem nossas vendas e facilitem o nosso dia a dia. Estamos como a caríssima colega que trouxe o desabafo, cansados de tributos e das diferenças de mercado que temos com outros Estados. Além de todo o nosso esforço e criatividade para fechar planilhas.

Os pilares definidos pela CNC para as pautas nacional e regional, passam pela Tributação; Ambiente de Negócios; Infraestrutura; Regulação; Educação, Bemestar e Comércio de bens e Serviços, entre outros. Participei de reuniões e fiquei bem animada com a ideia de unir CNC, Fecomércio e Sindicatos nessas ações que nos levarão para o: "Prevenir é melhor do que remediar".

Esse artigo é para apresentar a vocês a ideia, a movimentação nacional em nome de um modelo melhor para nossos negócios- antecipar e solucionar- e lembrar que ter um sindicato que defenda seus interesses, resolva suas dúvidas, levante os problemas para a busca de soluções, é, sim, sua referência de categoria representada em mesa de discussão. Estamos fazendo política de relacionamento, aproximando o segmento da gestão pública, legisladores para os avanços que precisamos.

Pensem comigo: quando há um problema em sua loja, seja ele no financeiro com tantos tributos em nossas costas, jurídico, comercial, patronal, quem sua equipe pensa fazer contato para ter orientações para soluções de demandas do coletivo? Sim, o sindicato que te representa, ou seja, nós do SINDIMACO.

Você já é associado? Que bacana! Você, que ainda não está com essa turma boa, empreendedora, que faz acontecer, venha ser um associado. Juntos, somos mais fortes e com essa proposta da CNC/Fecomércio/Sindimaco far emos mai s , me lhor e mais rápido!



Irma Fernandes
Presidente do Sindimaco



Você pratica o Overdelivery?

Kátia Miranda - Coordenadora do Brasil 18k

Você já ouviu falar em Overdelivery? Essa técnica de vendas está em alta nas redes sociais e também no presencial, e o objetivo é só um: reter clientes. Falamos de ofertar ao seu seguidor/cliente uma experiência incrível durante a jornada dele com a sua empresa, com seu vendedor e proposta comercial. O modelo bate na tecla de humanizar a vivência, passar longe de conversas feitas por robôs (no digital) e ficar o mais próximo do atendimento que supere as expectativas que o consumidor já tem sobre o comércio varejista. Como assim? O que tem de novo e que você não está fazendo em sua loja?

Basicamente a proposta atual de marketing em vendas e qualificação profissional, sugere que você se coloque no lugar do cliente/consumidor e se pergunte: O que eu gostaria de ter dessa marca que não vi em outras?

Você oferece brinde como forma de agradar o cliente? Ok. Cupons de desconto para a volta dele em uma nova conexão com a sua marca? Ok.

E quanto a experiências sensoriais? Sua loja física tem som ambiente para que a permanência seja agradável? Organização visual para escolha de produtos por seção? Ótimo!

Mas, qual ponto que a sua marca pode superar e você ainda não percebeu? Uma vivência muito citada em pesquisas de atendimento e fidelização de marca, está no prazo de entrega e rastreabilidade, caso a sua empresa opere com e-commerce.

Dor de cabeça com transportadoras é um ponto de atenção, e a proposta de muitas marcas agora está em entregar antes do prazo estipulado, como forma de surpreender e ofertar o overdelivery, ou seja, o algo a mais do que o já esperado.

O fator surpresa gerado no cliente provavelmente fará com que ele volte a comprar novamente e será uma propaganda espontânea de sua marca e negócio.

Esse artigo é para que você possa melhorar a experiência do cliente e garantir a satisfação dele no antes e no depois da experiência com os produtos ou serviços contratados. Atenção! Não perca a oportunidade de surpreender o cliente com um toque humanizado, tipo uma ligação se está tudo okay ou mesmo saber como foi a experiência.

Essas são as finalidades do overdelivery, uma estratégia que se mostra cada vez mais necessária. Desejo sucesso sempre!

VENDEDOR DA ÁREA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

**Descubra como se tornar um vendedor
especialista na venda de materiais e
alcance suas metas todos os meses!**



**INSCRIÇÕES E MAIS
INFORMAÇÕES
(62) 99614-0319**

**VENDEDOR
OURO**



BRASIL 18k

Diretoria Sindimaco tem líderes em Goiânia e interior do Estado que se destacam pela ação empreendedora

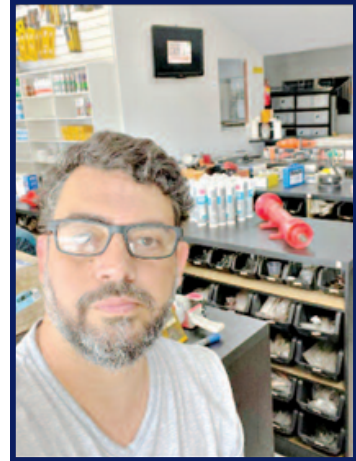
Cristiano, da Santa Paula! É assim que o **empresário Cristiano Ribeiro**, hoje com 48 anos, é conhecido entre os profissionais do ramo de marcenaria em Goiânia e todo o estado de Goiás. Sua trajetória teve início aos 12 anos de idade, ainda como office-boy na loja de seu pai. Desde então, nunca parou, atuou como estoquista, ajudante de pátio, motorista, vendedor, gerente, entre outras funções agregadas ao fardo legado de empresariar.

Após longos anos trabalhando em uma empresa familiar, iniciou sua trajetória “solo”, como ele mesmo diz, em 2017, com a Santa Paula Madeiras, localizada em Goiânia. Empresa voltada às vendas de varejo e atacado de materiais para marcenaria.

Graças a sua experiência e dedicação, desenvolveu um novo projeto de lojas, em sociedade com sua esposa, Flávia Mendes. Disto nasceu em 2019 a Du Marceneiro, com lojas menores, voltadas ao atendimento rápido e de pronta entrega. Desta parceria já estão com mais 3 lojas, uma em Goiânia, uma em Anápolis e outra na cidade de Morrinhos.

O lema, do casal, Cristiano e Flávia, é dedicação e inovação. Buscando sempre inovar e determinando melhorias contínuas na equipe e suas lojas, para o melhor desempenho em suas vendas.

A participação junto à diretoria do Sindimaco é fundamental para este desenvolvimento, tendo sido de grande aprendizado e experiência. Um Sindicato forte, administrado de forma coerente e transparente.



Cristiano da Silva Ribeiro e Flávia Mendes Ferreira Ribeiro



Eliseu Joergensen

O **empresário Eliseu Joergensen** iniciou no segmento de materiais para a construção como office-boy, na cidade de Cascavel, no Paraná, aos 13 anos de idade. Aos 15 anos já era vendedor nessa empresa e com 16 anos de idade veio para Rio Verde, interior do estado para trabalhar, também no ramo, como vendedor. Carreira que durou até 1996.

Depois seguiu para Jataí como gerente de loja e entre os anos de 2000 a 2005 trabalhou como diretor comercial e supervisor. Em 2006 inaugurou a primeira loja Casa Rica, no bairro vila Fátima, em Jataí. Loja com 120m² e poucos funcionários. Economia forte e experiência no mercado, Eliseu empreendeu mais e hoje tem duas lojas em Jataí, um centro de distribuição e mais uma loja em Chapadão do Céu. Trabalha com frota própria e com equipe de 85 funcionários.

Para Eliseu, o ramo matcom na economia brasileira é mais que importante por ser um segmento que fomenta grande parte da mão obra no país, fortalecendo segmento de serviços e também o comércio varejista, a indústria e o transporte. “Um segmento essencial para a economia!”

Ser parte da diretoria é contribuir com a força empresarial e, segundo ainda o diretor, a categoria está mais consciente da nossa potência que tem. “Necessitamos cada vez mais nos unir para conseguir organizar nossa classe, pois sabemos de nossa importância para economia do país e que ficamos muito tempo sem dar importância real”. O diretor finaliza com incentivo. “O nosso Sindimaco tem força e vejo que agora, com essa diretoria, temos tudo para continuar lutando pela nossa classe!”

Você ainda não é associado Sindimaco? Veja as vantagens e as comodidades junto ao Sesc

Estar associado ao Sindimaco é ter vantagens em assessoria jurídica para ações coletivas, orientações sobre gestão empresarial e compromissos tributários e governamentais, orientações ao serviço de contabilidade para projetos de governo, que alinhados fortalecem os interesses da categoria. Os seus interesses

Além desse aporte especializado e com condução de propostas aplicáveis aos negócios, temos ainda oportunidades em áreas como educação, viagem, lazer e esportivas, via serviços do sistema Sesc. Uma oportunidade com experiência para toda a família do empresário varejista.

Nosso convênio com o SESC, vale ao lojista e empregado para todo o estado de Goiás e engloba acesso ao ensino da Educação Infantil ao Ensino Médio, e também a prática de esportes e de lazer, como natação, hidroginástica, pilates, dança e academia de musculação.

Na parte cultural a formação em teatro e música. Atividades disponíveis onde há unidades executivas do SESC. Ao associado a vantagem de hospedagem nas unidades de Caldas Novas e de Pirenópolis, com valor diferenciado, para estadia de hotelaria e usufruto de uma infraestrutura com piscinas, parques e espaço de convivência.



SERVIÇOS E PRODUTOS OFERECIDOS COM VALOR INTERMEDIÁRIO

O empresário conveniado ao SINDIMACO tem direito a todo esse pacote de serviços a um custo intermediário de R\$ 25,00, podendo colocar como dependentes pais, filhos, enteados, netos. A taxa de 25,00 é aplicada para cada membro da família inscrito, com validade de um ano.

Unidades executivas do sistema SESC estão em Goiânia, Anápolis, Jataí, Itumbiara, Caldas Novas e Pirenópolis. O convênio para o estado de Goiás ao lojista não dá acesso somente ao serviço de odontologia, válido apenas para o trabalhador do comércio e seus dependentes. Interessados podem falar com o **SINDIMACO: (62) 98589 8152 (WhatsApp)**

Os desafios da estratégia empresarial no mercado de material para construção



Tércia Duarte - Professora, palestrante e escritora, especialista em Marketing e Letramento Informacional.

Pensar o negócio de forma estratégica é algo desafiador, no mercado de material para construção essa questão toma formas bastantes específicas uma vez que os fatores externos impactam de modo substancial na rotina desse setor

Bem-vindos ao ano de 2023, pós copa, eleições, e que ainda se arrasta numa guerra infelizmente no sentido literal. Esses são alguns dos fatores externos que causam uma reação em cadeia negativa para o setor da construção.

Instabilidade financeira, negociações em escala global, incertezas generalizadas! A recessão econômica vem como resposta a insegurança, o que traz um efeito cascata na hora de aplicar o dinheiro no mercado, construir e reformar, pois, sonhar requer esperança e coragem.

A boa notícia aqui é sobre os fatores internos que são passíveis de controle e gestão, quando a empresa prioriza uma estratégia forte, alinhada e bem comunicada esta consegue minimizar os efeitos das adversidades externas.

É PRECISO COMEÇAR A RESPONDER MENTALMENTE DETERMINADAS PERGUNTAS.

Por qual motivo seu negócio existe? Qual o percentual de lucro estima ter nos próximos 12 meses? Como tem investido em softwares de gestão com os cliente e capacitação da sua equipe para alcançar suas metas?

Para tanto é de suma importância direcionar atenção especial para determinadas situações, sejam elas inerentes a cultura do brasileiro quando o assunto em voga é planejamento, ou ainda os vícios que cada mercado impõe para os envolvidos, estratégia está intimamente ligada a capacidade das ações respaldadas a análises de longo, médio e curto prazo.

Pode-se afirmar que não há espaço para empresas que ainda priorizam suas ações no chamado "apagar incêndio", a falta de estratégia reflete exatamente numa postura em que a gestão fica confusa, as metas dificilmente são batidas e os cliente sentem o desgaste de um time desorganizado.

Ter claro o propósito do negócio pode ser fundamental e isso exige o entendimento nítido acerca dos motivos dele existir, desenvolver a visão requer clareza nas metas de forma temporal e mensurável, e tudo isso deve considerar os valores que são imprescindíveis na execução das ações diárias, estas que são desde uma negociação corriqueira com o fornecedor até o modo como os colaboradores irão participar das tomadas de decisões.

Diante, da realidade atual nota-se que constantemente empresários escolhem de forma errônea nortear seus esforços para resolver problemas do cotidiano sem uma decisão assertiva para solução destes na raiz do problema.



O QUE ISSO SIGNIFICA NA PRÁTICA?

Quando um cliente pede desconto por exemplo o fato é tratado caso a caso, sem uma estratégia de política de preços, com procedimento desenhados pensando no estoque, poder de barganha e ferramentas específicas que beneficiem as comissões da equipe de vendas.

METAS X COMISSÕES

A parte interessada do campo tático aqui nesse caso os gerentes e supervisores, carecem de um norte estipulado pela estratégia para que eles possam de modo orquestrado conduzir as os processos de vendas alinhado as demandas do operacional. Assim descontos fora de um contexto podem prejudicar a vida do vendedor comissionado.

Buscar ter consciência situacional ajuda na compreensão que cultura organizacional não pode ser mudada do dia para noite, mas tomar conhecimento sobre os efeitos que esta causa no negócio já promove melhorias, sempre é tempo para fazer o que é certo!

Começar o ano com a certeza que paulatinamente será possível redirecionar os esforços e traçar novas jornadas o compromisso para tornar esse pensamento tangível pode estar apoiado nessas ações: Criar cenários pautados no longo prazo; Alinhar a visão do negócio com as ações diárias da equipe de vendas; Desenvolver planejamento de gestão de pessoas e processos harmoniosos; Analisar as partes interessadas e seus interesses.

Assim, é fundamental compreender as limitações da estratégia, sendo ela intimamente ligada a eventos que fogem ao controle do gestor. Este ano já mostrou que terá muitas adversidades por isso fica o convite e reflexão! Vamos pensar estrategicamente.

Tércia Duarte Professora, palestrante e escritora, especialista em Marketing e Letramento Informacional.

Anuncie no SINDIMACO Informa e veja o seu negócio em todo o Estado

Contato:
sindimacogo@gmail.com

Fecomércio e Sebrae e o fortalecimento sindical e empresarial



Com o mote “Sindicato Forte, Comércio Forte!” a proposta, pioneira no Brasil, visa qualificar gestão e oferecer eixos de administração com mais resultados

Desde novembro de 2022 a proposta está em execução, com o nome “Sindicato Forte! Comércio Forte!”. O programa nasceu de conversas entre o presidente da Fecomércio, Marcelo Baiocchi e lideranças sindicais sobre a necessidade de uma maior aproximação entre as entidades e empresários. A chegada do Sebrae, como parceiro, solidificou o projeto que hoje é exemplo para outros Estados. “Sim, começamos em novembro aqui em Goiás e outros cinco Estados já nos procuraram para saber mais e desenvolver”, adianta Anderson César Leite, Analista Técnico do Sebrae.

Toda a programação terá 12 meses de duração, e o objetivo é fortalecer os sindicatos e o comércio, capacitando e desenvolvendo dirigentes, gestores e lideranças do setor empresarial, em três fases de atuação: Mobilização, Desenvolvimento e Monitoramento para resultados.

Com o apoio da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo CNC, foram escolhidos seis Eixos para a aplicação de consultorias, capacitações, missões e seminários. A proposta no todo, visa transformar a realidade atual em um novo ciclo entre as partes. Estão inscritos 26 sindicatos para as devidas orientações e a aplicação do conjunto que envolve um planejamento estratégico.

Nossa proposta foi apresentar na primeira fase uma avaliação sobre o grau de maturidade da gestão sindical em seis eixos de atuação e 37 processos de negócios. A jornada desse fortalecimento passa por avaliação, diagnóstico, plano de ação, execução com monitoramento e avaliação de resultados para o novo ciclo. Esse é o rito, e já seguimos confiantes para a segunda fase porque muitos sindicatos estão bem organizados, já desenvolvem eixos de forma direta e eficiente. O Sindimaco é um deles”, cita César Leite.

OS SEIS EIXOS

O programa desenvolvido pelo Sebrae e CNC trabalha essas linhas de gestão compartilhada: 1- Atuação no legislativo como o sindicato se prepara com relação a leis de interesse, na defesa de interesses dos associados; 2- Relações Sindicais e a elaboração da Convenção Coletiva de Trabalho, estrutura de processo eleitoral; 3- A Representatividade do Sindicato, onde está presente e como atua em rodadas de decisões, seu planejamento utilizando a voz sindical; 4- Produtos e serviços prestados ao associado; 5- Comunicação Institucional e, por fim, a atuação gerencial com organização de processos internos e avanços.

Ainda na agenda de qualificação de dirigentes sindicais e representados, estão previstas atividades que incluem cursos que serão aplicados na Fecomércio, participação em seminários e missões internacionais com destino a África e ao Canadá para conhecimento de mercado, oportunidades de negócios, propostas e parcerias. Outra frente será a participação do Sebrae em empresas que estão nas bases sindicais, com o mote “Comércio Forte!”. A consultoria envolverá apoio para a transformação digital, fortalecimento de canais digitais, incremento em sites e aprimoramento de processos internos de gestão. O SEBRAE Goiás realizou nos dias 10, 11 e 12 de janeiro o curso Conexão Liderança, em parceria com a FECOMÉRCIO e CNC. O curso é parte integrante do Programa SINDICATO FORTE, COMÉRCIO FORTE que visa fortalecer as entidades sindicais e seus representados, por meio de capacitação e desenvolvimento empresarial.

Treinamento Sebrae reuniu 26 dirigentes e gestores sindicais

O SEBRAE Goiás realizou nos dias 10, 11 e 12 de janeiro o curso Conexão Liderança, em parceria com a FECOMÉRCIO e CNC. O curso é parte integrante do Programa SINDICATO FORTE, COMÉRCIO FORTE que visa fortalecer as entidades sindicais e seus representados, por meio de capacitação e desenvolvimento empresarial.

A presidente do Sindimaco, Irma Fernandes participou do curso. O Conexão Liderança busca despertar aspectos comportamentais inerentes aos líderes, para que estes exerçam o autoconhecimento e reflexão de forma a identificar e aplicar técnicas de resolução para os problemas relacionados às suas atribuições cotidianas, não só nos processos de tomada de decisão relativas à gestão sindical, mas também àqueles relacionados às suas empresas. Participaram do curso 26 dirigentes e gestores sindicais.



Josimar Gonçalves da Silva é
Cientista político e consultor eleitoral.
@josimar.gsilva

Importância da contribuição sindical

Possibilita o sindicato atuar e fortalecer o comércio junto às esferas governamentais, negociações coletivas de trabalho e para a melhoria do ambiente de negócios empresariais

A contribuição sindical é essencial para que associações, sindicatos e federações possam não apenas atuar, mas também fortalecer as indústrias junto às autoridades, nas condições gerais de trabalho e contribuir para melhorias dos ambientes de negócios empresariais.

É nítida a importância da contribuição sindical a cada conquista obtida por instituições, seja com vantagens de negociações feitas junto aos órgãos do poder executivo ou judiciário, mas também, na promoção de benefícios e soluções para todos que fazem parte daquela mesma categoria defendida pela entidade.

Ao decorrer deste artigo, será abordado a importância e o fortalecimento da contribuição sindical e quais as vantagens de contribuir com seu sindicato, além de comentar o papel do profissional de contabilidade nesse cenário.

O QUE É CONTRIBUIÇÃO SINDICAL?

A contribuição sindical ou também conhecida como imposto sindical, trata-se de um valor que é destinado ao sindicato que representa a sua empresa, ou seja, destinado ao sindicato da categoria empresarial.

De modo simples, podemos dizer que a contribuição sindical é um pagamento feito pelos membros do sindicato para financiar suas atividades.

QUAIS AS VANTAGENS DA CONTRIBUIÇÃO SINDICAL?

1. ASSESSORIA COMERCIAL

Um sindicato tem o objetivo de auxiliar, o que inclui melhorar as atividades do negócio e proporcionar melhor qualidade de vida aos associados. Para isso, em muitas instituições é realizado um trabalho de assessoria comercial, no qual o associado recebe orientação em relação a como conduzir suas atividades desde forma correta e eficaz.

2. PARTICIPAÇÃO EM CONGRESSOS

Além de servir para auxiliar, o sindicato também pode oferecer ajuda mais proativa, promovendo profissionais com mais conhecimento. Isso inclui desde jornais internos, como este, até o apoio e incentivo à presença em congressos do setor.

Essa é uma ótima oportunidade para que todos se aprimorem e progridam mais rapidamente em suas carreiras, além de ser uma forma de reforçar positivamente a cultura organizacional.

3. TREINAMENTOS E CAPACITAÇÕES

Ainda dentro da esfera da contribuição em conhecimento, não são só os congressos que são valorizados pelos sindicatos. Um grupo pode, por exemplo, organizar diferentes treinamentos que tragam algum benefício aos seus integrantes.

Esses eventos podem cobrir tópicos diversos, como a reação adequada em caso de problemas jurídicos, por exemplo. Com um pouco mais de capacitação, também é mais fácil para o sindicato administrar todos os seus integrantes.

A proximidade com o contador das empresas do segmento de materiais de construção é importante, e o empresário da área precisa perceber que o sindicato é um parceiro do contador da empresa. Portanto, é importante valorizar essa proximidade de profissional da contabilidade e o sindicato. Essa proximidade precisa ser em qualquer área.

Como ressaltado neste artigo, o apoio que os sindicatos podem fazer para os seus associados é amplo e importante, indo desde o apoio jurídico até a realização de cursos. Desse modo, ele não pode ser ignorado.

Portanto, a contribuição sindical é fundamental porque é uma excelente forma de manter a manutenção da defesa de direitos junto aos trabalhadores e sua categoria profissional, que frequentemente passam por alterações.

Desta forma, a contribuição sindical é importante no sentido social, pois atende aos interesses de todos da categoria, até mesmo os que não são filiados a uma instituição, pois é a partir dela que acontece a manutenção da entidade representativa, que irá buscar melhores condições ao ambiente que reúna o patronal e o laboral.

É importante ressaltar que para a associação, sindicato ou federação possa exercer suas atividades juntos aos associados, as mensalidades e contribuições devem permanecer regulares.

Uma instituição bem desenvolvida e com um bom fluxo de caixa, tem grandes possibilidades de conseguir entregar valor aos seus associados.

O sindicato e o profissional da contabilidade

Os profissionais da contabilidade precisam enxergar os sindicatos como uma força para a manutenção das convenções coletivas. O Sindimaco, por exemplo, precisa ser valorizado enquanto entidade representativa em que os direitos da categoria são defendidos, dúvidas administrativas e jurídicas são esclarecidas.

SINDIMACO FAZ! RETROSPECTIVA 2022

VITÓRIAS SINDIMACO



- SINDIMACO GOIÁS conquistou alteração de data para o ICMS, para todo dia 10 de cada mês.

- Melhorias ao fluxo de caixa das empresas e ao seu contador! A não incidência do imposto de renda de pessoas jurídicas e contribuição social sobre correções monetárias/selic.

- Evitamos multas!

Em 2022, orientamos sobre trabalho e pandemia! Garantimos o cumprimento da lei 14.151/2021, que dispõe sobre o afastamento da empregada gestante das atividades de trabalho presencial.

- e-Social!

O tema foi tratado em informativos e por especialistas em engenharia do trabalho.

Meta: Orientar o lojista sobre prazos e documentação para 2023.

- Redução da Contribuição Previdenciária (INSS) cobrados indevidamente

**VOCÊ
SABIA QUE...**

Vamos continuar com a nossa agenda de ações para:

- O fim do prazo de devolução de venda para aproveitamento de crédito de ICMS;
- A inclusão da alíquota de 12% para os produtos de siderurgia;
- A correção no cálculo do DIFAL para uso e consumo e imobilizado;
- A introdução de crédito outorgado ao setor varejista;
- Introdução do regime especial com encerramento de fase, seguindo o distrito federal;
- A criação da cesta básica da construção.

- Justiça Federal garante não incidência dos pagamentos das contribuições previdenciárias incidentes em:

Aviso prévio indenizado;

Valores pagos nos 15 primeiros dias de afastamento por doença ou acidente;

Auxílio Doença;

O valor pago a título de salário maternidade;

As verbas pagas aos empregados a título de auxílio transporte, seja por via de moeda ou por vale-transporte.

- Orientamos sobre Abono!

Hipóteses de abono por atestado permitidas por lei, se o trabalhador se ausentar do serviço para acompanhar primo, mãe, tio ou vizinho em consultas ou exames. Casos que autorizam descontar o dia de ausência.

- Está na Assembleia Legislativa!

SINDIMACO inseriu nas pautas com o Governo, a volta da substituição tributária em materiais para a construção e elétricos.

PROJETO DE LEI ESTÁ NA ALEGO!



NO SINDIMACO O ASSOCIADO TEM:

- Capacitação para equipe!

Treinamento para a equipe de vendas para excelência em negócios;

- Apoio aos recursos humanos para captação e treinamento de pessoal;

- Comunicação ampliada!

Redes sociais SINDIMACO são vitrine para a sua loja;

- Jornal SINDIMACO informa e atualiza segmento em áreas de interesse;

- Site novo alinhado com a CNC, com informações atualizadas de

mercado seu e-mail com alertas e notícias!

Lojista bem informado faz mais, melhor, com menos e mais rápido!

Seja mais um associado.

COMÉRCIO FORTE
SINDIMACO FORTE!

Sindimaco GO

Juntos, somos mais!

Dicas de materiais de construção e decoração para refrescar ambientes

Confira produtos que deixarão sua casa muito mais arejada:

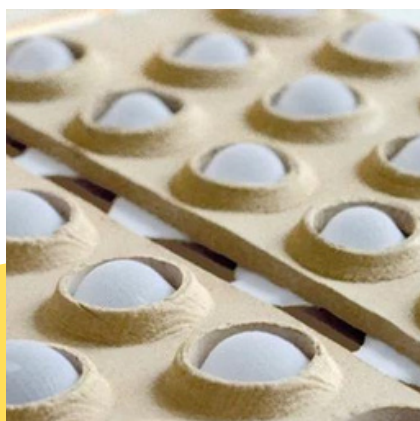
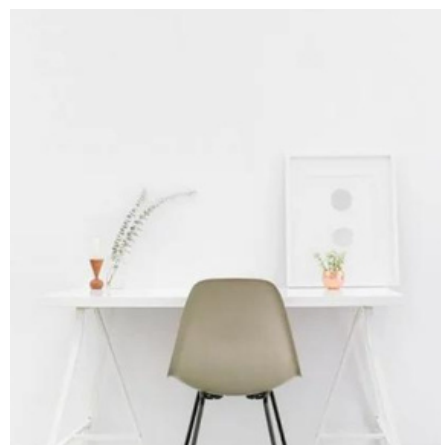
Você já teve a sensação de estar em um ambiente mais quente do que deveria? Já entrou em um lugar e o sentiu abafado, como se faltasse uma janela ou um ar-condicionado para gerar uma brisa? Seja em uma casa, escritório ou outras construções, isso é mais comum do que imaginamos.

Mas existem formas de deixar os lugares mais ventilados, e foi pensando nisso que selecionamos dicas para você não sofrer com o calor. Continue acompanhando e confira nossa lista de materiais de construção e itens de decoração que podem ventilar sua casa “dos pés à cabeça”.



MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Para quem vai construir uma casa, nada melhor do que fazer uma boa pesquisa dos melhores materiais e acabamentos. E se você mora em um local onde faz muito calor, é importante se ater a alguns pontos.



Prefira um pé direito maior; ambientes mais altos são mais arejados. Também é interessante apostar na ventilação cruzada para que haja uma melhor circulação do ar, bem como pensar na posição das janelas, que quando ficam ao leste recebem apenas o sol da manhã.

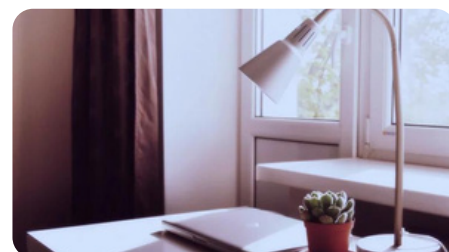
Decoração

Com a casa pronta, chega a hora de decorá-la, e os materiais da sua mobília também podem fazer a diferença na ventilação. Na hora de escolher o sofá, cortinas e almofadas, dê preferência a tecidos naturais como linho e algodão ou mais nobres como o jacquard com fio de poliéster, que mantém o produto em temperatura agradável.

Iluminação

Um último ponto que pode influenciar bastante na sensação térmica do seu ambiente é a iluminação. Para deixar o ambiente menos abafado, prefira luzes brancas à amarelas, bem como fluorescentes no lugar de incandescentes.

Aliás, escolher bem o tipo de lâmpada que você vai usar também pode fazer diferença para o meio ambiente. Para garantir uma iluminação eficiente, sustentável e, principalmente, fria, o ideal é apostar em lâmpadas LED.



Piso



Mas “ventilar” o ambiente... O que o piso tem a ver com isso? Muito. O piso também pode influenciar na sensação térmica, então é importante pensar na ventilação da casa desde a sua base.

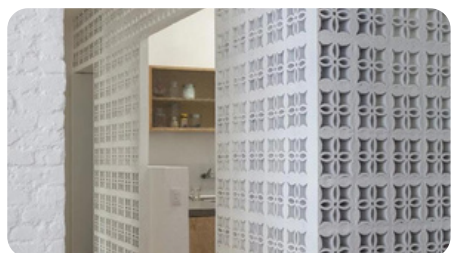
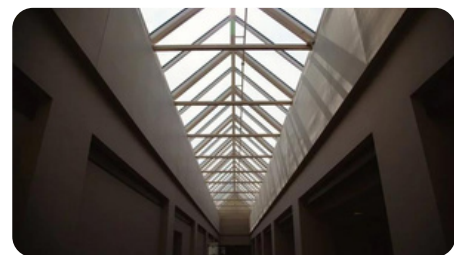
Pisos de madeira e carpete são ótimos para climas frios e para deixar o ambiente mais aconchegante, mas não ajudam quando seu problema é o calor. Para refrescar, invista em pedras frias, como granito e mármore, que não absorvem as temperaturas quentes e deixam o ambiente bem mais agradável. Além disso, porcelanatos e cerâmicas são opções mais baratas e também muito eficientes.

Quer fugir do comum? Você também pode apostar no piso cimentício – e deixar sua casa estilosa com um ar industrial – ou nos coloridos ladrilhos hidráulicos. Ambos são mais frescos de pisar e podem deixar seu ambiente muito bonito.

Telhado

Chegando ao topo da casa, o telhado é um ponto importantíssimo na ventilação, pois está em contato direto com a iluminação solar. Quanto mais claro o telhado for, menos quente será a casa – telhados brancos refletem 90% da luz solar e podem reduzir o uso de energia no verão.

Além disso, se for construir uma laje plana, você pode garantir o isolamento térmico e acústico da sua casa com telhados verdes, de argila expandida ou até mesmo telhas do tipo sanduíche, que são econômicas e práticas de instalar.



Parede

As paredes também podem ser aliadas na hora de arejar sua casa. Um truque muito utilizado são as paredes duplas – quando, ao invés de uma, duas paredes são construídas com um espaço entre elas. Assim, o ar absorvido pela primeira parede demora mais a passar para a outra, o que evita que o calor se dissipe para dentro do local.

Uma opção inusitada, barata e muito charmosa são os cobogós, peças vazadas de cerâmica que, além de resistentes, aproveitam a iluminação e ventilação natural do ambiente. Outra forma de deixar sua parede “geladinha” é com azulejos ou pastilhas, que podem ser feitos de diversos materiais e são muito versáteis. Por fim, se você prefere um ambiente mais clean e menos ousado, lembre-se que pintar as paredes com cores claras é sempre uma boa saída para deixá-lo com um ar mais fresco.



QUER SER VISTO?

**Anuncie no SINDIMACO Informa
e veja o seu negócio em todo o Estado**

Contato:
sindimacogo@gmail.com

Ano I- nº 10- Janeiro/2023

Expediente:

Sindimaco: Avenida Anhanguera, 5674 - Edifício Palácio do Comércio -
Goiânia-GO 16º Andar Sala 1605, Goiânia - GO, 74043-906.

Telefone: (62) 3218-4255

E-mail: sindimacogo@gmail.com

Site: <https://www.portaldocomercio.org.br/entidade/sindimacogo>

Diretoria:

Irma Fernandes- presidente
Cláudio Pacheco- vice- presidente
Robson Fernando Soares- 2º vice-presidente
Leonardo de Leles Rocha- 3º vice-presidente
Wallison Stival- 1º Diretor Secretário
Sócrates Silveira Júnior- 2º Diretor Secretário
Cristiano da Silva Ribeiro- 3º Diretor Secretário
Lázaro Clementino da Cunha- Diretor Tesoureiro
José Donizete da Luz- 2º- Diretor Tesoureiro
Eliseu Joergensen- 3º- Diretor Tesoureiro
Luciana de Borba Souza- Diretor Sindical
Gilberto Rocha Sebba- Diretor Sindical
Ivanil Pereira de Paula- Suplente de Presidente
Adevaldo José da Cunha- Suplente de Vice-presidente
José Ribeiro de Mendonça- Suplente 2º Vice-presidente
Ronivaldo Barbacena Borges- Suplente 3º Vice-presidente
Alexandro Miranda Oliveira- Suplente 1º Diretor Secretário
Elder Henrique Policena Peixoto- Suplente 2º Diretor Secretário
Sinailson Mendes dos Santos- Suplente 3º Diretor Secretário
José Antunes de Sousa Junior- Suplente Diretor Tesoureiro
Lucimária Alves Fernandes Sanfilippo - Suplente 2º Diretor Secretário
Marcelo Daniel de Oliveira- Suplente 3º Diretor Secretário
Ramiro Maria Prado de Ávila- Suplente Diretor Sindical
Vera Lúcia Coe Razzuk- Suplente Diretor Sindical
Solimar Almeida Fernandes- Conselho Fiscal Efetivo
Junio Sérgio Costa de Assis- Conselho Fiscal Efetivo
José Roberto Rassi- Conselho Fiscal Efetivo
Fernando Antônio Alves- Conselho Fiscal Suplente
Reginaldo Moreira Campos- Conselho Fiscal Suplente
Walter Borges Estival- Conselho Fiscal Suplente
Irma Fernandes Alves- Representante junto à Fecomércio
Cláudio Pacheco- Representante junto à Fecomércio
Nelson Alves Rodrigues- Junior Suplente Representante junto à Fecomércio
Flávia Mendes Ferreira Ribeiro- Representante Suplente junto à Fecomércio

Coordenador: Irma Fernandes

Assessoria Administrativa: Nawal Naser Nolasco

Assessoria Jurídica: Ariana Menezes

Departamento Comercial: Aurea Rute Moreno

Assessoria MKT: Thayna Camargo

Estagiárias: Ágata Alexandre

Gabriela Pessoni

Edição e Redação: Bianca Benetti (1642- JP-GO)

Revisão: Virgínia Melo

Diagramação: Georthon Teixeira

Tiragem: 7.200 exemplares

Periodicidade: Mensal

Impressão: Gráfica O Popular