

Sindimaco GO

INFORMA



SÚMARIO

Palavra da Presidente

03

SINDIMACO QUER SOLUÇÕES PARA AMBIENTE DE NEGÓCIOS, E PRECISA DE VOCÊ!



Jurídico

08

A AÇÃO VISA PLEITEAR, JUDICIALMENTE, A REPARAÇÃO DOS PREJUÍZOS DE TODOS OS EMPRESÁRIOS GOIANOS NA COMPRA DE HIDRÔMETROS



Marketing de vendas

04

PLANEJAR O ANO, FAZER PROSPECÇÃO, INCLUI QUALIFICAR E RECICLAR EQUIPE



Negócios

09

A PARTIR DE AGORA, TODO E QUALQUER ASSOCIADO DO SISTEMA FECOMÉRCIO PODERÁ TER UM E-COMMERCE, OU SEJA, A SUA LOJA VIRTUAL.



Liderança

06

“NOSSO MERCADO MOVIMENTA A INDÚSTRIA BRASILEIRA, CONTRIBUINDO DE FORMA DIRETA PARA O CRESCIMENTO DA ECONOMIA”



Contratação

10

FALTA DE MÃO DE OBRA PREOCUPA SETOR PRODUTIVO E DIFICULTA AÇÃO EM RH



Convênios

07

SINDIMACO PRESENTE NO “TODOS POR ELAS” - PROGRAMA DE PROTEÇÃO À MULHER DO GOVERNO DE GOIÁS



Mercado

12

DIFÍCIL FORMAR EQUIPE? O SINDITALENTOS SELECIONA, ORIENTA E ACOMPANHA CANDIDATOS



PALAVRA DA PRESIDENTE

Sindimaco quer soluções para ambiente de negócios, e precisa de VOCÊ!

Caríssimo, estamos buscando agenda com o governado Ronaldo Caiado para tratarmos sobre a a lista de pedidos SINDIMACO e que esteve na Assembleia Legislativa em 2022 para análise. Dos pedidos apresentados, apenas a mudança da data do ICMS para todo dia 10 de cada mês foi conquistada. Queremos mais, principalmente em questões tributárias.



Irma Fernandes
Presidente do Sindimaco

Carga tributária

A diferença tributária entre estados próximos ao nosso Goiás é desumana, basta citar o praticado no Distrito Federal, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, que têm uma política tributária diferenciada para a venda de materiais para a construção.

Os incentivos são tão bons que alguns desses estados estão vendendo aqui no nosso estado, aumentando mais ainda a concorrência pelos nossos clientes e tornando isso uma concorrência desleal.

Nossos pedidos

Alíquota de 12% para produtos de siderurgia; volta da Substituição Tributária; Cesta Básica de materiais para construção; fim do prazo de devolução de venda; retirada da multa de auto de infração por não recolhimento do ICMS no prazo; exclusão da fórmula de cálculo do inciso III do art. 65 do RCTE;

retirada da multa de auto de infração por não recolhimento do ICMS no prazo; crédito outorgado ao setor varejista; introdução do regime especial com encerramento de fase e convênios ICMS.

A nossa força é a sua força

Em 2022 o nosso faturamento ficou na casa dos R\$ 10.358.050.314,25. Somos mais de oito mil lojistas em 237 municípios goianos.

Seja um associado SINDIMACO e esteja com a gente nesta busca por melhores condições de negócios. Queremos que você venha com a gente. Posso contar com você?

Muito obrigada, juntos somos mais fortes!
Irma Fernandes- presidente Sindimaco



Planejar o ano, fazer prospecção, inclui qualificar e reciclar equipe

Kátia Miranda - Coordenadora do Brasil 18k

Quando o empresário faz esse planejamento com prospecção, existe uma clareza: é preciso fazer ajustes do que foi experimentado no ano que passou para atingir resultados. Como? Com números enxutos, processos bem documentados, e a capacidade de movimentar a equipe para alcançar resultados. É preciso atenção na força da equipe que são pilares da sua gestão.

Os pilares da gestão:

O gerente de expedição, que toma conta do estoque com armazenamento, entrada e saída de produtos e a entrega para o cliente; o gerente de vendas que está no salão acompanhando a equipe e a movimentação da loja e a gerência administrativa-financeiro. Braços do empresário que aplicam ritmo ao atendimento, à capacidade de bem relacionar, de solucionar questões e de cuidar bem dos processos referentes à marca.

Aplique treinamento e veja seus números crescerem

Expedição: é preciso ter o trato comum com pessoas e habilidade de comandar, de liderar e ao mesmo tempo um domínio muito forte sobre os processos internos para ter os números da empresa e fluxos corretos em mãos.

Gerência de loja: movimenta toda a equipe de vendas, traz o estímulo, oxigena o ambiente, finaliza processos de venda. Administrativo- financeiro: tem a interface com todos os líderes da loja e toma conta dos processos financeiros, com competências essenciais para o trato com a equipe. O que une essa equipe é a habilidade de gerir processos, habilidade de conduzir e liderar pessoas para sustentar a gestão.

Onde quero chegar com essa análise?

Na importância do treinamento e atualização da equipe. Em muitos casos esse, ou esses profissionais, não foi formado para isso, aprendeu com o tempo de empresa, com dedicação ao trabalho, está na área há muito tempo e conhece a empresa como ninguém e, assim, assumiu essa posição no organograma.

Planejar é preciso, mas executar é arte e responsabilidade de um gestor.

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

A SOMACOL e a sua história



José Antunes de Sousa Júnior

Há 31 anos no segmento, José Antunes não tem dúvidas sobre a escolha que fez: “Nosso mercado movimenta a indústria brasileira, contribuindo de forma direta para o crescimento da economia”

A trajetória do empresário José Antunes de Sousa Júnior começou em 1992, com a abertura de um depósito de materiais para construção. Ele conta que na época a ideia era vender somente o básico: areia, cimento e brita. “Tínhamos três funcionários e um caminhão, e eu na administração.

Com o tempo, fomos sentindo a necessidade de implementar novos produtos, chegaram as ferragens, material elétrico, tubos e conexões. Logo depois aumentamos o mix até chegar na realidade de hoje.

Hoje vendemos na Somacol do básico ao acabamento, sendo o nosso foco maior a venda de acabamentos, com a variedade de piso, argamassas e etc”, diz.

Em 2021, José Antunes abriu a segunda loja. A região escolhida foi a do Jardim Guanabara, passando pelo Vale dos sonhos e Aldeia do Vale e que já registra sucesso. “Hoje temos uma gestão familiar na Somacol, eu e meus filhos como os administradores, e com a chance de liderar mais de 40 funcionários”, relata, lembrando com orgulho o quanto o segmento contribui para o crescimento da economia.

Sobre ser parte da diretoria Sindimaco, José Antunes diz ser uma função gratificante. “Temos uma presidente muito atuante, que vem fazendo uma excelente gestão desde o seu primeiro mandato. Irma Fernandes transformou nosso sindicato em um sindicato atuante, fazendo o melhor para seus associados”, analisa, parabenizando a atual gestão.

SINDIMACO PRESENTE NO “TODOS POR ELAS”-PROGRAMA DE PROTEÇÃO À MULHER DO GOVERNO DE GOIÁS



A presidente do Sindimaco, Irma Fernandes acompanhou ao lado do governador Ronaldo Caiado, a assinatura do projeto de Lei que criou a Delegacia Estadual de Atendimento Especializado à Mulher- DEAEM, do núcleo especializado para a prevenção e erradicação da violência doméstica nos batalhões da Polícia Militar e do protocolo “Todos por Elas”, para ações de proteção à mulher em bares, restaurantes e similares em todo o Estado.

Ações de proteção foram estudadas sob a coordenação da primeira dama do Estado, Gracinha Caiado, para o acolhimento à mulher goiana.

“Uma satisfação enorme ver de perto todas essas ações, parabéns ao governo do Estado pela iniciativa de promover mais proteção à mulher”, disse Irma Fernandes, presidente do Sindimaco e vice-presidente da Fecomércio.

SINDIMACO ENTRA COM AÇÃO CONTRA A SANEAGO EM FAVOR DO LOJISTA

A ação visa pleitear, judicialmente, a reparação dos prejuízos de todos os empresários goianos na compra de hidrômetros



Dalmo Jacob do Amaral Júnior

Debates jurídicos foram gerados desde 2014, quando o Ministério Público do Estado de Goiás, em ação impetrada em desfavor da Saneago, conseguiu, via Ação Civil Pública, obter declaração de ilegalidade quanto a exigência da compra, instalação e manutenção dos hidrômetros como de responsabilidade dos usuários da rede de distribuição de água. Tal medida gerou o processo de número 0378681-38.2014.8.0051.

No referido processo, foi proferida sentença no sentido de considerar ilegal a conduta da SANEAGO por duas formas, seja pela cobrança do hidrômetro fornecido por ela e cobrado na fatura do cliente, seja o hidrômetro adquirido pelo cliente e doado à empresa requerida. Isto porque é judicialmente a responsabilidade cabe à SANEAGO arcar com os custos e a instalação do primeiro hidrômetro ao cliente.

Dessa forma, em sentença confirmada pelo Tribunal de Justiça de Goiás, foi estipulada a obrigação da SANEAGO de restituir, de forma simples, os valores cobrados indevidamente pelo serviço de instalação, manutenção e conservação do hidrômetro.

Queremos que a empresa apresente solução viável ao lojista que tem o equipamento, e entendemos que o caminho é o ressarcimento. Buscamos contato direto com a Saneago, no entanto, não obtivemos uma resposta exitosa da empresa.

Assim, outra saída não nos restou a não ser pleitear judicialmente a reparação dos prejuízos de todos os empresários goianos.

Estamos atentos.



FECOMÉRCIO LANÇA E-COMMERCE PARA SINDICATOS ASSOCIADOS À FEDERAÇÃO

A partir de agora, todo e qualquer associado do sistema Fecomércio poderá ter um e-commerce, ou seja, a sua loja virtual.

O objetivo da ação é propiciar facilidades para expansão de vendas no mundo digital. Uma plataforma do associativismo com a marca goiana. A plataforma Fecomércio Shop foi apresentada no dia 14 de fevereiro, na sede da federação, para representantes de sindicatos ligados à Fecomércio. Todos os detalhes do projeto foram repassados pelo coordenador da proposta, Mário Jorge Alencastro, que, na oportunidade, esteve representando o Instituto Elias Bufaçal- IEB, parceiro da Fecomércio no projeto.

Segundo Mário Jorge, a ideia é ofertar ao empresário de segmentos diferentes o acesso ao mercado digital, com a plataforma e-commerce, suporte e também consultoria para tocar a ferramenta de negócios. “A proposta é reunir segmentos do sistema Fecomércio em um shopping digital; oferecer compras com facilidades em uma rede legitimamente goiana com foco em Goiás e outros estados”, disse Mário Jorge Alencastro.



Todo o processo de integração à plataforma terá suporte técnico do IEB para o lojista que já tenha o e-commerce e o que não tem, em um processo de trabalho conjunto entre a equipe da loja e a equipe IEB.

Comunicação e divulgação

Lançamento da plataforma será feito pela Fecomércio via imprensa;

Divulgação pelo google Ads;

investimento em plataformas de geolocalização para melhor experiência do cliente.

Ações de mkt para a recuperação de clientes;

Campanhas publicitárias para o e-commerce;

Uso de plataformas, como o tik-tok;

Suporte técnico para dúvidas no digital.



FALTA DE MÃO DE OBRA PREOCUPA SETOR PRODUTIVO E DIFICULTA AÇÃO EM RH

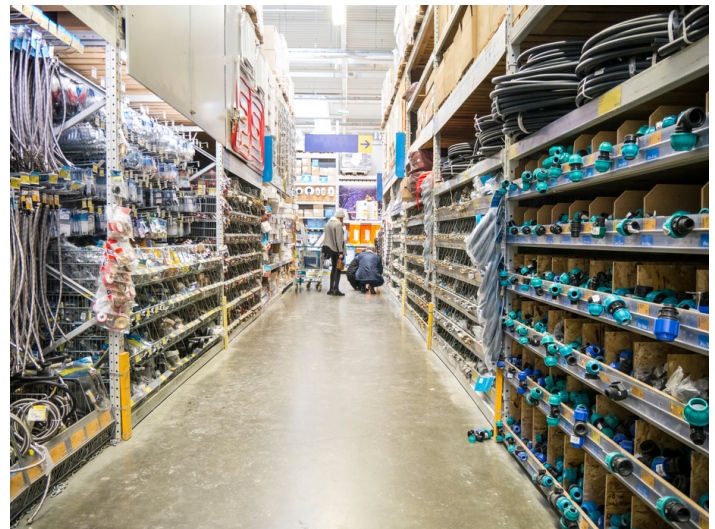
A socióloga Dilze Percílio, que também é especialista em recrutamento de pessoal, tem uma análise sobre o mercado. “Antes não havia muita opção, ou você era empresário ou era funcionário”

Recentemente, a Federação das Indústrias do Estado de Goiás (Fieg), por meio do seu presidente, Sandro Mabel, apresentou as dificuldades enfrentadas na busca por mão de obra, com a sinalização de que o mercado mudou e o profissional também; percepção valendo para outros setores de produção.

No início de março, os números do mercado da Indústria da Construção no Estado de Goiás, divulgados pelo Sinduscon-Go, também não eram animadores. O déficit em canteiros de obras já estava na casa dos mil profissionais.

O que fazer?

Segundo a socióloga Dilze Percílio, estamos vivendo um esgotamento do processo produtivo. “O trabalhador está aberto para o MEI, prestação de serviços, e podendo escolher



ser funcionário ou empreendedor, lembrando que a mão de obra capacitada tem como exigir mais condições por ser objeto de desejo do mercado, mas a que não possui qualificação também entrou nesse caminho. “Para a nossa geração, o interessante no trabalho era ter um bom ambiente, condições para ações, bons relacionamentos. Para a geração que no mercado está, tudo isso tem valor, mas essas pessoas ficaram menos tolerantes com hierarquia, com rotina, com resultados. Querem o imediato, acredite”.

Todo líder de RH tem atuado para preencher vagas, com atenção total para se ter nomes e pessoas para avaliação e resultado, mas nem sempre logra sucesso. Dilze Percílio tem uma avaliação sobre a dificuldade.

“Temos uma geração no mercado menos comprometida, está mais preocupada em poder comer hoje e assinar canal de filmes. Quando falamos sobre projeto de vida ou carreira, não há preocupação. É preciso investir em capacitação”, resume.



DIFÍCIL FORMAR EQUIPE? O SINDITALENTOS SELECIONA, ORIENTA E ACOMPANHA CANDIDATOS

Atrair candidatos aptos e com vocação para tarefas, faz parte do escopo de trabalho do SINDITALENTOS; braço operacional do SINDIMACO para atender as necessidades do lojista de materiais para a construção

O SINDITALENTOS é um RH especializado em seleção e recrutamento de pessoas para o segmento de materiais para a construção. Em quase um ano de atuação, o SINDITALENTOS já é referência entre lojistas.

Sob o comando do psicólogo Pedro Henrique Boutros, paulista, formado pela universidade Mackenzie e com especialização pela Universidade de São Paulo (USP), nas áreas de comportamento humano e vocacional, Pedro pontua que mesmo com as marcas da pandemia, que trouxe um novo comportamento para o mercado, a peneira de talentos é possível e eficaz, basta acertar na condução do processo. “Estou há 12 anos no mercado e ter um instrumento de recrutamento e seleção tão específicos para um setor, é oferecer, sim, mais chances de acerto. Vi poucos instrumentos assim e fora do departamento específico de uma empresa”.

COMO FUNCIONA

-Basta o departamento de Recursos Humanos, gerência ou mesmo o lojista solicitar o perfil desejado para vagas abertas, seja para vendas, estoque, gerência.



-O Sindimaco também entra em contato com a empresa para apresentar o projeto SINDITALENTOS, se houver vaga já alinha o perfil que a empresa deseja, a linha de gestão do empresário.

Pedro assinala também que o trabalho do SINDITALENTOS supera os critérios de seleção básica tão utilizados. “Aposto muito na identificação entre função, tipo de gestão e personalidade que o candidato tem”, adianta Pedro, apontando que as etapas com entrevistas, provas situacionais e específicas para áreas diferentes, teste de escrita e de fala e dinâmicas de grupo para avaliação comportamental, são fundamentais, mas só funcionam quando aplicadas com metodologias específicas.



Avaliação com olhar externo oxigena

Nem sempre quantidade quer dizer qualidade. Você pode ter muitos candidatos interessados em uma vaga e nenhum adequado a ela. Por isso, para cada seleção é necessária uma estratégia específica que englobe desde a concepção de um escopo completo, com os requisitos.

OPORTUNIDADE!

O SINDITALENTOS SELECIONA E TREINA CANDIDATOS A VAGAS EM SUA EMPRESA!

Nosso processo seletivo é voltado para o segmento de MATERIAIS PARA A CONSTRUÇÃO. É UM RH ESPECIALIZADO NO RAMO PARA VOCÊ, PARA A SUA EMPRESA!

Fale com a gente e tenha equipe qualificada!

Contato: (62) 9 9625-5139



SINDITalentos



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