

Sindimaco GO

INFORMA



SÚMARIO

Palavra da Presidente

03

CONTRIBUIÇÃO
ASSISTENCIAL/NEGOCIAL VENCE
EM SETEMBRO



Planejamento Estratégico 10

SINDIMACO DESENVOLVE OKRS
PARA RESULTADOS EM EQUIPE-
OPORTUNIDADE JORNADA ATENA
E SEBRAE



Mercado

04

CASA FORTE REDE DA
CONSTRUÇÃO É INAUGURADA
EM INHUMAS



Mercado

13

VENDEDORES E GERÊNCIA DO
SEGMENTO COM TREINAMENTO
EXCLUSIVO E INÉDITO SENAC



Direito Tributário

08

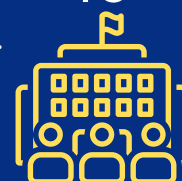
REUNIÃO SINDIMACO DEBATE
REFORMA TRIBUTÁRIA –
ACESSE INFORMAÇÕES!



Institucional

15

SITE SINDIMACO TERÁ CHATBOT.
AÇÃO DA CNC PARA SINDICATOS
ATUANTES



PALAVRA DA PRESIDENTE

CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL/NEGOCIAL VENCE EM SETEMBRO

Fale com o seu contador para orientações sobre multas e juros após a data 30 de setembro.

Caríssimos,

Mês de setembro é o mês de pagamento da contribuição Assistencial/Negocial, o prazo final é 30 de setembro. A decisão da obrigatoriedade veio do Supremo Tribunal Federal valendo ao empregado e às empresas, sendo o lojista filiado ou não ao nosso Sindimaco. Em 2023 informamos a todos sobre essa decisão e durante o próximo mês enviaremos comunicados sobre a data final. Também para a comodidade do nosso empresário **enviaremos o boleto via Correios.**



Irma Fernandes
Presidente do Sindimaco

É importante que todos saibam que o recurso voltado ao Sindimaco será transformado em benefícios que atendam o nosso segmento, seja na qualificação de time de vendas, contratação de pessoal e ou qualquer outro serviço que disponibilizamos para o sucesso da sua empresa. Nosso trabalho como sindicato é fortalecer o segmento.

Em nosso Sindimaco algumas ações voltadas ao nosso setor com a 1ª agenda de conversas sobre Reforma Tributária tendo como analista de ações a assessora jurídica da Fecomércio, Nádia Moraes. A partir dela teremos encontros programados- todos em nossa reunião mensal e estão todos convidados-, para o entendimento desse processo para leis que demandarão muita atenção empresarial até 2032.

Outra pauta bacana do nosso jornal foi nossa agenda com a Adial- Associação Pró-Desenvolvimento Industrial de Goiás- para a criação de uma Câmara Setorial do Comércio. Estamos na formatação do nosso documento final ao governo de Goiás no campo tributário; temas diretos do nosso setor.



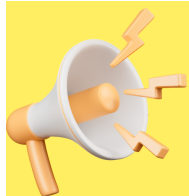
Ainda em nosso jornal a entrega da loja Casa Forte-Rede da Construção, em Inhumas. Parabenizo o empresário Paulo Rogério pela proposta de atendimento e rentabilidade do negócio.

E ainda a capacitação para vendedores e gerência, curso SENAC para o nosso segmento. O escopo está pronto e em fase piloto para avaliações. Essa ação é iniciativa Sindimaco e foi avaliada como ótima oportunidade de curso inédito na grade de qualificação Senac, podendo atender demandas em todo o Brasil.

Esses são assuntos que selecionamos para você. Espero que goste porque o Sindimaco Informa é feito para você!



CONTRIBUIÇÃO OBRIGATÓRIA



AVISO IMPORTANTE!

**A CONTRIBUIÇÃO ASSISTENCIAL
/NEGOCIAL É OBRIGATÓRIA PELO
EMPREGADO E PELAS EMPRESAS.**

**DECISÃO DE 2023 DO SUPREMO TRIBUNAL
FEDERAL (STF) PARA FILIADOS OU NÃO
AOS SINDICATOS.**

**ENVIAREMOS COMUNICADOS COMO
ALERTAS E LEMBRETES, BEM COMO O
BOLETO DE PAGAMENTO, VIA CORREIOS.**

VENCIMENTO: 30 DE SETEMBRO.

***Recolhimento: R\$ 500,00 (quinhentos reais) para
optantes pelo simples nacional;***

R\$ 1.000,00 (hum mil reais) aos demais.

Dúvidas fale com o Sindimaco: (62) 98589 8152- Virgínia Melo

MERCADO

CASA FORTE REDE DA CONSTRUÇÃO É INAUGURADA COM FESTA EM INHUMAS

A inauguração foi prestigiada por lojistas, clientes e fornecedores no dia 10 de agosto. Agora o cliente de Inhumas tem à disposição todo o mix de produtos para obra e ou reforma, sem a necessidade de vir a Goiânia para compras.

A Casa Forte Rede da Construção passa a somar a mais três lojas do segmento de materiais para a construção, na cidade de Inhumas, e de propriedade do empresário Paulo Rogério.

Com projeto inovador, a Casa Forte Rede da Construção levou dois anos para ser construída seguindo concepção de layoutização e instalações que facilitam a escolha do cliente para produtos do básico ao acabamento, e das melhores marcas do mercado.



Marlon Mendes Gouveia é o consultor de negócios contratado pelo empresário e proprietário da loja, Paulo Rogério. Sobre o projeto de reformulação do DNA do grupo e idealizado pelo empresário Paulo Rogério, Marlon Mendes conta que tudo foi pensado visando atender o cliente na diversificação do mix de produtos, melhorando o posicionamento de marca e da loja com modernização. A proposta criou ainda um centro de distribuição para armazenamento de todo o estoque. **“No final de 2020 recebi a proposta do empresário Paulo Rogério para criar possibilidades de interesse e de chegada de novos parceiros, novos produtos em nosso atendimento em Inhumas, para que o cliente não tenha que sair da cidade para compras de materiais de construção. A ideia de mudança me fez deixar a empresa onde eu já trabalhava há 32 anos. Projeto muito bom que foi iniciado em 2021 e que hoje é realidade”,** conta Marlon Mendes.



De 2021 até a entrega da nova loja, o trabalho envolveu integração à Rede da Construção, a implantação de novo sistema de informática, criação de departamentos de compras, financeiro, logística, treinamento de pessoal e investimento em estrutura. Marlon Mendes Gouveia ressalta que o objetivo, aliado a visão do empresário Paulo Rogério, foi atingido. “Atingimos com sucesso, nosso cliente tem tudo com entrega rápida”.

Paulo Rogério, empresário e proprietário Casa Forte Rede da Construção

Para o empresário Paulo Rogério, o mercado é dinâmico e todas as mudanças realizadas visaram qualidade. “Qualidade em produtos, atendimento, aumento do faturamento e rentabilidade do negócio. Essa minha visão com as adaptações feitas deram a oportunidade de oferecer tudo isso ao cliente, com comodidade e entrega rápida”, comemora o empresário Paulo Rogério.

A presidente do Sindimaco e cofundadora da Rede da Construção, Irma Fernandes, prestigiou a inauguração e saiu feliz com o resultado. **“Essa parceria entre consultor executivo e experiência empresarial do nosso amigo Paulo Rogério trouxe esse resultado muito bem executado, a loja está linda e esse é o objetivo empresarial, levar o melhor ao cliente e fazer o negócio prosperar. Parabéns e o meu desejo de mais sucesso”, disse Irma.**

Acompanhe as novidades da Rede da Construção - Casa Forte através do Instagram:

<https://www.instagram.com/casaforte.rede/>



Marlon Mendes Gouveia- Consultor de Negócios, Casa Forte Rede da Construção

Presidente Irma Fernandes prestigia inauguração da Casa Forte Rede da Construção.



REUNIÃO SINDIMACO DEBATE REFORMA TRIBUTÁRIA QUE DEVE GERAR PAUTAS ATÉ 2032



Dra. Nádia Moraes - Advogada e Assessora Sindimaco e Fecomércio GO.

Com informações da assessora jurídica da Fecomércio, Nádia Moraes, lojistas da base Sindimaco foram informados sobre o andamento da reforma tributária e o quanto há ainda para se chegar a um formato final.

A explanação jurídica da doutora Nádia Moraes trouxe aos lojistas caminhos que estão em construção para o documento final da Reforma Tributária; ações sobre tributos a serem substituídos e impactos que veremos durante todo o processo até a implantação em 2033, data que passa a valer. **“Nós vamos falar muito sobre essa reforma, vamos falar até 2032. Vamos ter que estudar muito, debater muito porque ela (reforma) já é uma realidade”.**



A tramitação de projetos para a regulamentação da reforma tributária reúne a emenda constitucional 132 (2023); PL 68/2024 com a Lei Geral do IBS, da CBS e do IS e redação final aprovada pela Câmara em 19 de julho. Nesse arcabouço de leis há 750 artigos que criarão novos tributos.

A assessora Nádia Moraes adianta que para sanar todas as dúvidas do segmento que pairam sobre os ombros do empresário, é preciso debater pontos. “Para além dessa lei nós teremos ainda a regulamentação. O arcabouço legislativo é muito grande, tem muita norma” disse Nádia Moraes, emendando que o melhor caminho ao empresário é criar agenda de debates dentro das reuniões Sindimaco, e firmar um compromisso para estudos para pontuação por temas.

“O cenário ainda é duvidoso e além disso o Brasil discute lei geral com alíquotas do IBS e CBS. O que pode ser feito é trazer um quadro de estimativa a cada encontro, e sei que a presidente Irma Fernandes estará de acordo”, sinaliza Nádia Moraes.

CANAL PARA DÚVIDAS:

A assessora também deixou canal aberto com o segmento de materiais de construção para dúvidas. Basta o empresário enviar perguntas por e-mail (SINDIMACO) que todas serão prontamente atendidas.

Para ter acesso às informações em powerpoint da assessoria jurídica da Fecomércio basta clicar neste link:

<https://sindimacogo.portaldocomercio.org.br/central-do-conhecimento/>

REFORMA TRIBUTÁRIA- A REALIDADE DA EMENDA CONSTITUCIONAL 132 DE 2023

A Emenda Constitucional nº 132, de 20 de dezembro de 2023, trata sobre a Reforma Tributária que promoveu em seu escopo significativa alteração no sistema tributário nacional, principalmente na tributação sobre o consumo. A nova proposta revoga pelo menos cinco impostos e contribuições, centralizando a tributação em dois novos tributos principais, além de alterar uma série de outras regras. Assim, ela opera uma profunda modificação no sistema tributário nacional.



O PLP 68/2024:

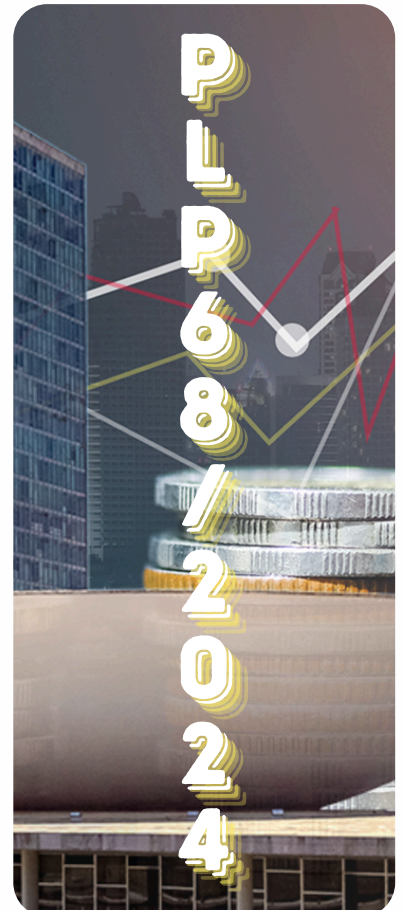
A Câmara dos Deputados concluiu a votação do projeto (PLP 68/24) em 10 de julho, com a regulamentação dos principais pontos da reforma tributária, e com a criação de três novos impostos no lugar de cinco atuais.

O texto traz centenas de artigos, e detalha como será a cobrança e casos de redução e até de isenção total dos novos tributos, que são o Imposto sobre Bens e Serviços, o IBS; a Contribuição sobre Bens e Serviços, ou CBS; e o Imposto Seletivo.

- **IBS** - Será distribuído a estados e municípios.
- **CBS** - será um imposto federal.

Ambos vão incidir sobre mercadorias e serviços, inclusive importados. Já o Imposto Seletivo, também federal, será cobrado sobre produtos prejudiciais à saúde e ao meio ambiente, como cigarros, veículos, bebidas alcoólicas e jogos de azar.

Estes tributos vão substituir o PIS, a Cofins, o IPI, o ICMS e o ISS após um período de transição, que começa em 2026.



INSTITUCIONAL

SINDIMACO DESENVOLVE OKRS PARA RESULTADOS EM EQUIPE- JORNADA ATENA E SEBRAE COM VANTAGENS AO EMPRESÁRIO

O programa Jornada Atena da CNC é uma iniciativa voltada aos sindicatos do sistema comércio e propõe, entre as estratégias de gestão sindical, o uso de OKRs- que são objetivos para resultados-chave. Para uma visão clara de metas de negócio e o sucesso em equipe, o mote é: trabalhando em sintonia é possível mensurar resultados.



A JORNADA ATENA:

Programa Atena visa promover o desenvolvimento sindical, a partir de um ciclo anual de melhorias, que conta com uma assessoria técnica e metodológica da CNC durante todo o processo.

A Jornada Atena envolve estruturação do planejamento estratégico da entidade para o ano corrente, a partir da metodologia OKR, uma metodologia de planejamento ágil, onde a Federação ou Sindicato participante, é levada a priorizar os seus principais objetivos no ano, em busca dos seus resultados principais. Isso ocorre através de um sistema automatizado que é ofertado como ferramenta para os participantes, para planejar e gerenciar todo o processo.

ETAPAS:

1. Oficina de Planejamento Estratégico:

Oficina de Planejamento Estratégico (online ou presencial). Treinamento com base na metodologia OKR.





2. Raio-X Sindical:

O SINDIMACO já fez diagnóstico para avaliar a atuação da entidade, a identificação dos gaps de atuação e o mapeamento dos pontos fortes e oportunidades de melhoria de atuação. A fase atual é de planejamento da jornada para 2025.

CNC Sesc Senac	FASES DO PROGRAMA	ATENA
Análise de Cenários - Ok		
OKR- Ok		
Plano de Ação- Em andamento		
Indicadores do negócio		
Premiação Jornada Atena		

JORNADA ATENA E O APOIO FECOMÉRCIO

A importância da Jornada Atena foi passada a lojistas pelo **diretor de Relação Institucional da Fecomércio e líder da Jornada Atena em Goiás, Orlando Santos**, durante a reunião mensal Sindimaco, em 13 de agosto, na sede da Fecomércio.

“Apoiem o Sindimaco, o sindicato é um dos mais robustos em Goiás e esse trabalho fortalecerá também o empresário”, disse o diretor Orlando Santos.

VANTAGENS DA JORNADA ATENA:

- Gerenciamento;
- Aplicação de ferramentas operacionais;
- Treinamento e consultorias do Sebrae disponíveis a diretores e colaboradores de sindicatos.

“Esse projeto da CNC conta com ferramentas que têm como objetivo levar mais resultados para a equipe de trabalho bem como ao lojista que verá ações conjuntas realizadas para o melhor desempenho do segmento”, reforçou o diretor.

Orlando Santos, diretor de Relação Institucional Fecomércio e líder da Jornada Atena em Goiás.



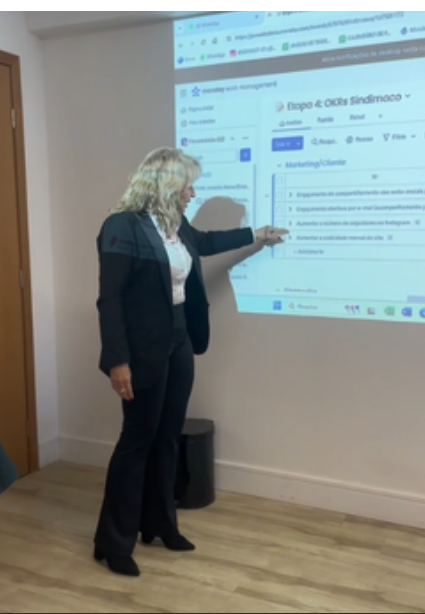
SINDIMACO E O EFEITO JORNADA ATENA



A presidente Irma Fernandes lidera a equipe Sindimaco dentro do treinamento Jornada Atena e consultoria Sebrae, estando o time Sindimaco bem adiantado para atribuições sindicais e organização de processos. Ações institucionais, jurídicas e de comunicação com o lojista são bem desenvolvidas seguindo fluxo operacional, segundo avaliação Sebrae. **O Sindimaco também foi reconhecido pela organização para conquistas e resultados, pelas parcerias nas áreas de saúde, atendimento em saúde, contratação de time de lojas, benefícios sociais e negociação sindical.**

“Sim, estamos com nosso plano estratégico adiantado para atender a nossa base com indicadores. Com a Jornada Atena e consultoria Sebrae nós estamos qualificando e aprimorando nossa atuação em equipe, e isso é excelente”, disse a presidente Irma Fernandes.

Consultor Sebrae, Adriano Piereti Santana em reunião Sindimaco.



Presidente Irma Fernandes definindo caminhos de atuação com a consultoria Sebrae

MERCADO

VENDEDORES E GERÊNCIA COM TREINAMENTO EXCLUSIVO SENAC

EXCELÊNCIA EM VENDAS E ATENDIMENTO- SINDIMACO & SENAC

O treinamento é uma proposta que nasceu dentro do Sindimaco e após reuniões com o SENAC terá formato de curso de qualificação, com certificação do Senac. Curso em educação exclusivo ao segmento de materiais para a construção e que poderá ser compartilhado com outras unidades Senac do Brasil.

Com o objetivo de levar qualificação profissional em vendas e atendimento às lojas de materiais para a construção o projeto “Treinamento: Excelência em vendas e atendimento” foi estruturado a partir de ideias do curso elaborado pelo Sindimaco e voltado ao lojista. Conteúdo que deu base para direcionar a formação feita por profissionais da área de educação.



“Eu sempre gostei de levar qualificação para o meu time e disponibilizei para a nossa base o que estruturamos dentro do Sindimaco. Agora o projeto está com o Senac, em fase piloto, para que possamos testar em lojas da Rede da Construção que é parceira da proposta. Serão sete lojas nesta fase para alinhar detalhes e oferecer posteriormente para toda a base”, explica Irma Fernandes.

O coordenador do projeto no Senac, Tiago Silva acrescenta que a ideia, além de ser muito importante na formação de jovens para o mercado de vendas e gerência em materiais de construção, também vem somar de forma inédita no Senac por não haver outro curso na grade educacional com esse fim. **“É uma proposta educacional com metodologia e que para o Senac é um braço novo, ou seja, estaremos ofertando curso inédito e que vai atender muito o jovem e esse nicho de mercado de trabalho”, pontua Tiago.**



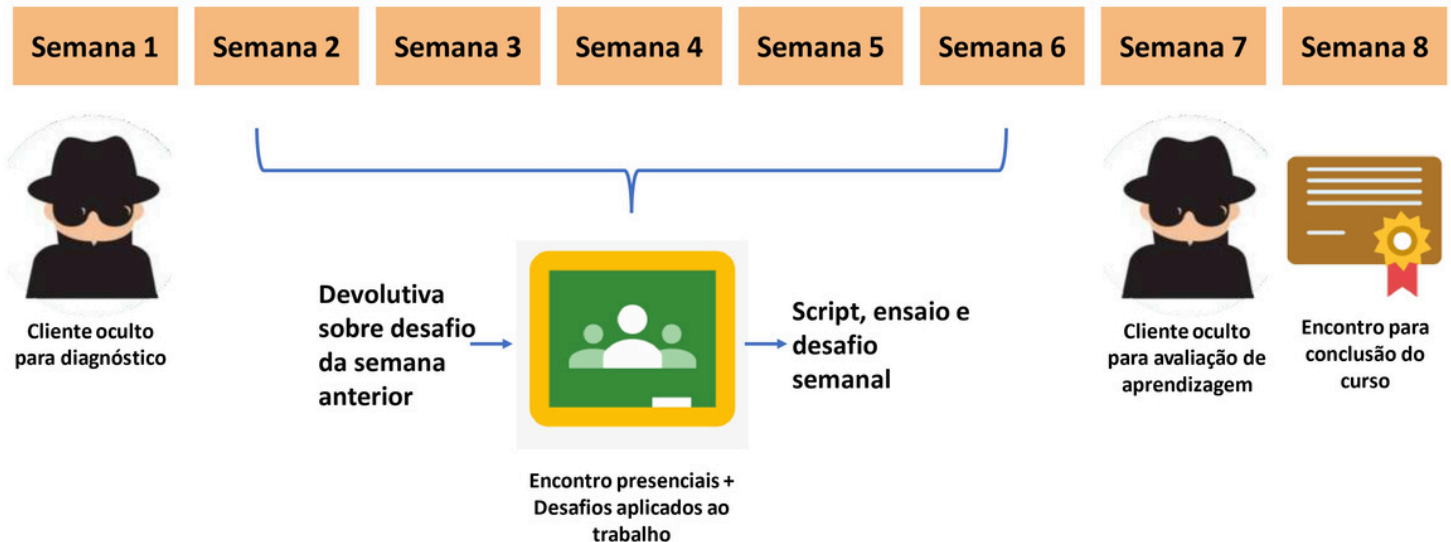
Tiago Silva- Diretor de Programas Sociais e Educacionais Senac.

CONTEÚDO PROGRAMADO POR HORA:

O curso terá duração de oito (08) semanas de capacitação com foco em pontos mais críticos do atendimento. A grade tem diagnóstico com ação de cliente oculto, encontros presenciais, desafios semanais ao aluno com aplicação de conteúdo em vendas para avaliação de aprendizagem, com comprovação de resultados da prática.

CRONOGRAMA:

Cronograma do Treinamento



Nas duas semanas finais novamente o cliente oculto como prova final de aprendizagem com indicadores para desempenho, e na última a entrega de certificação. Ao todo o curso será desenvolvido em oito (08) semanas.

Oficinas; Inovação de processos

Conteúdo programático: EXCELÊNCIA EM VENDAS E ATENDIMENTO

- **Módulo 1: Fundamentos da jornada de vendas (4h)**
- **Módulo 2: Prospecção e preparação (4h)**
- **Módulo 3: Abordagem e apresentação (4h)**
- **Módulo 4: Lidando com Objeções (4h)**
- **Módulo 5: Fechamento, Acompanhamento e Pós-venda (4h)**
- **Módulo 6: Devolutiva sobre Cliente Oculto, revisão dos conteúdos e fechamento(4h)**

TRANSFORMANDO ATENDENTES EM CONSULTORES DE VENDAS:

A proposta Sindimaco para a qualificação de atendimento com prospecção em vendas do Senac incluiu a apresentação da empresa De Olho no Atendimento, especializada em Cliente Oculto e idealizada por Alexandre Martins, profissional com vasta experiência no mercado de padronização de atendimento e cliente oculto com portfólio de três mil pontos de vendas avaliados no Brasil, incluindo Goiás.



Convidado para a reunião Sindimaco, realizada em 13 de agosto, Alexandre Martins fará parte do projeto SENAC voltado ao vendedor, na oportunidade apresentou ao lojista as etapas que serão realizadas pela empresa dele para avaliação oculta de resultados em desempenho e aproveitamento da equipe de vendas.

Seguindo o que foi apresentado pelo Senac como cronograma, a parte do De Olho no Atendimento será realizada com todos os vendedores via Cliente Oculto para o raio X de desempenho na loja. Esse serviço será pago pelo Sindimaco. Ao final da avaliação os melhores vendedores e gerentes receberão premiação.

“É uma medição primeiro de como está, como é executado o processo de vendas e inclui abordagem, sondagem, diferenciais, adicionais para conversão e conclusão”, explicou Martins, lembrando que tudo será documentado como indicadores para cobrança e orientação da equipe. A segunda rodada vem na fase sete do cronograma Senac com o perfil final de desempenho para todo o conteúdo aplicado na formação de consultores em vendas.

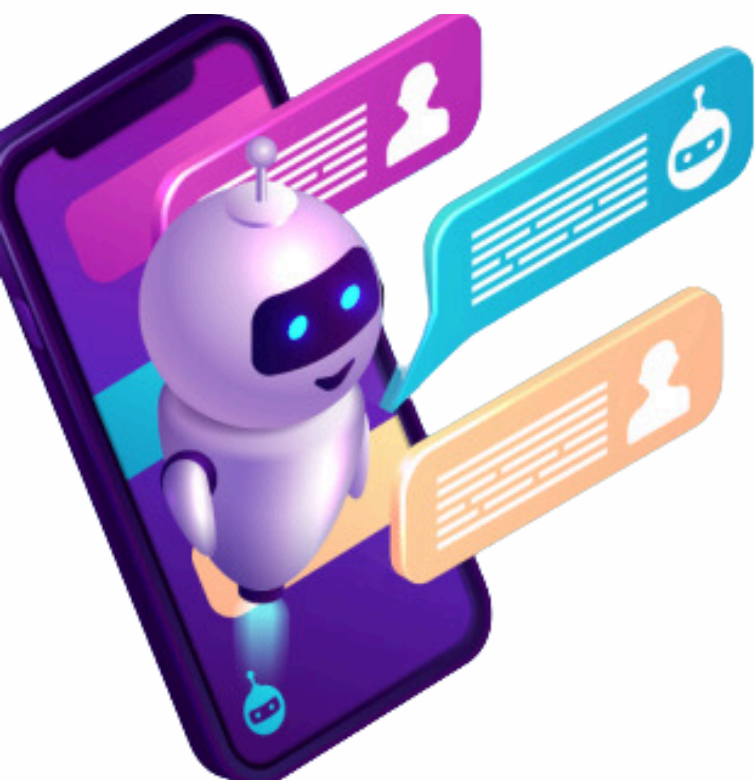
AGENDA SINDIMACO

SINDIMACO E A DIAL VÃO TRABALHAR QUESTÕES TRIBUTÁRIAS-

A presidente Irma Fernandes esteve na ADIAL- Associação Pró-Desenvolvimento Industrial do Estado de Goiás para tratar de estratégias e atuação conjunta na defesa do segmento de materiais para a construção no estado. A agenda foi programada pelo Diretor de Relações Institucionais da Fecomércio, Simeyzon Silveira que tem intermediado, em nome do presidente Marcelo Baiocchi, ações pedidas pelo Sindimaco para melhorar a atuação empresarial. Neste encontro estabeleceu-se a criação de uma Câmara Setorial do Comércio para a apresentação de dados e números sobre as tributações, como também a contratação de um tributarista para a condução e elaboração desse documento. Em breve mais atualizações.



CHATBOT -



O site Sindimaco (sindimacogo.portaldocomercio.org.br) foi contemplado pela Confederação Nacional do Comércio- CNC- com o serviço de CHATBOT. O CHAT agilizará a comunicação do Sindimaco com o lojista, com interação por meio de mensagens automatizadas e linkadas ao assunto de interesse. Mesmo com a tecnologia, que estará disponível em breve, nossa equipe de atendimento continuará à disposição para dúvidas e soluções.



HOMENAGEM -



A presidente do Sindimaco, Irma Fernandes recebeu homenagens de lojistas, do time Sindimaco e da Fecomércio em comemoração ao aniversário na data de 12 de agosto. Flores, vídeos e presentes foram entregues em reconhecimento ao trabalho desenvolvido e espírito de liderança empresarial. Parabéns, Irma Fernandes!



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

Jornalista responsável: Bianca Benetti (1642- JP- Goiás)

Revisora: Virgínia Melo

Assessoria Jurídica: Ariana Menezes

Departamento Comercial: Aurea Rute Moreno

Diagramação: Kennedy Anderson