

REVISTA

sindilojas

O GUIA DO EMPRESÁRIO

GOIÁS

Mala Direta Postal
Básica
SINDILOJAS
CORREIOS

É NATAL!

Clima festivo, oferta de crédito e o pagamento do 13º salário contribuem para que o Natal seja a data mais aguardada pelo comércio

Capacitação em LIBRAS foi a novidade da 8ª edição do curso Temporários do Comércio

Entrevista

Cachaçaria Bendito Empório, um negócio inovador e em ascensão

Associados ao Sindilojas têm o direito da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS

Emissão de Nota Fiscal Eletrônica



NF e NFCe

SindiGestão Light + Suporte
à partir de **R\$ 69,90**

LIGUE E SAIBA MAIS (62) 3089-3434

Um novo mercado em um velho modelo tributário

As recentes mudanças sociais e econômicas que o Brasil e o mundo sofreram nos últimos anos refletiram no comportamento de consumo dos nossos clientes. Com fácil acesso à tecnologia, o "novo consumidor" está cada vez mais informado sobre os produtos, serviços e também sobre seus direitos, exigindo cada vez mais um bom atendimento, solução rápida e eficiente para possíveis reclamações.

A velocidade da informação neste momento tão digital mudou a forma de reclamar também. Órgãos antes procurados para esta finalidade perderam o foco e por consequência, espaço para as redes sociais, que possibilitam tornar público uma experiência ruim de consumo, com mais liberdade de expressão e alcance.

Novas tendências e oportunidades de negócios estão surgindo, startups com baixos custos de manutenção, mas que conseguem crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores são uma realidade próxima. Profissões e funções estão desaparecendo e no mesmo ritmo, surgem novos procedimentos e atuações.

Em consonância com o momento a forma de vender também mudou. Pois a concorrência acirra a disputa da clientela que se antecipa em bus-

car informações sobre o produto que deseja consumir, bem como também se interessa em conhecer os compromissos que a empresa defende em relação à sociedade, ao meio ambiente e até mesmo à ideologia política.

Diante deste cenário de consumidores conectados e de tantas mudanças, algo muito importante não mudou: a legislação tributária. A burocracia prejudica a arrecadação da gestão pública. Embora tenham tecnologias de ponta e equipe técnica capacitada, infraestrutura e softwares de Tecnologia da Informação de primeira linha, mantêm-se o mesmo modelo tributário injusto e ultrapassado, mediante as novas formas de comercialização.

Está na hora do governo rever este formato e do empresário se manifestar contrário às interferências que trazem custos, obrigações, multas e consequentes dificuldades, ao ponto de ocasionar a perda de empregos. É preciso dizer basta e não concordar com o atual modelo, uma vez que muitos ligaram o "dane-se" e buscaram saída nos lucros da informalidade pouco combatida.

Com isso, a nefasta concorrência desleal do informal, que não cumpre regras tributárias, não se preocupa

com encargos trabalhistas, entre outras obrigações é inevitável e continuaremos a assistir a fiscalização exigir apenas de quem se dispõe a cumprir as normas, e busca o caminho formal para empreender.

Procure o seu sindicato, busque fortalecimento, representatividade e união para melhor conduzir o seu futuro. É momento de mudanças, adaptações e as novas gerações sinalizam inovação, criatividade e liberdade. Acompanhe o novo, renove-se e busque valorização para fazer valer seus direitos, investimentos e permanência no mercado.

**Boa leitura,
Feliz Natal e um
Próspero Ano Novo de Vendas!**



José Carlos Palma Ribeiro
Presidente do Sindilojas Goiás

SUMÁRIO



06 Associados ao Sindilojas têm o direito da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS

13 Joie Santé SPA Urbano: Bem-estar mais próximo do que você imagina



Presidente

José Carlos Palma Ribeiro – Conserttus

Diretoria

1º Vice-Presidente: Ruimá Dionísio dos Santos – Rival Calçados

2º Vice-Presidente: Waldomiro Dall Agnol – Ville Blanc En Provence

3º Vice-Presidente: José Evaristo dos Santos – Cinzel Comercial

4º Vice-Presidente: Eurípedes Ferreira dos Santos – Casa da Lavoura

5º Vice-Presidente: Geraldo Emídio Borges – *(In Memoriam)*

1º Secretário: Eduardo Gomes dos Santos – Casas do Sítio

2º Secretário: Sebastião Peixoto de Moura – Mini Shopping Tião Peixoto

3º Secretário: Donato Ribeiro de Brito – Mil Coisas Utilidades

1º Tesoureiro: José Teles Neto –

Papelaria Guanabara

2º Tesoureiro: Miguel Mendes de Medeiros – MBM Produtos de Escritório

3º Tesoureiro: Gethsemani Saraiva de Goiás – Papelaria Novo Mundo

Diretor Sindical: Divino Procópio de Oliveira – Magazin Oliveira

Diretora Sindical: Ana da Silva Mendes – Agrosafra Ins. Agropecuários

Diretor Sindical: Raimundo Pires de Oliveira – Papelaria Opção Laser Jet

Diretora Sindical: Margareth Maia Sarmiento – Pé & Cia Calçados

Diretor Sindical: Divino José Dias – O Boticário

Diretor Sindical: Helder Lincoln Meirelles Lima – Alto Verão Modas

Conselho fiscal

Vitalino Araújo de Lima – Lojas Rainha Antonio Meneghello – Bulk Confecções

Geraldo Emídio Borges Júnior –

Tecidos Moreira

Imad Esper Esper – Savan Calçados

Zenilda Dionísia dos Santos –

Rival Calçados

Diretores Adjuntos

Agenor Braga e Silva Filho

Francisco Capel

Rubens Kirsteim Júnior

Secretária executiva

Luciana Delfino de Oliveira

Consultoria jurídica

Nádia Tavares C. de Moraes

Assessoria de comunicação

Silvana Fonseca (JP - 2444/GO)

Diagramação

Gabriel Evan Borba

Impressão - Gráfica Flex

Publicação do Sindicato do
Comércio Varejista no Estado de Goiás
Goiânia, Setembro/Outubro/Novembro - 2017
Ano 8 - N° 38

Tiragem 3.000 EXEMPLARES

(62) 3541-3054
(62) 3089-3434
(62) 99626-8787
@sindilojas.goias
@sindilojas.goias

contato@sindilojas-go.com.br
www.sindilojas-go.com.br


Sindilojas
Sindicato do Comércio Varejista
no Estado de Goiás

Conheça o Sindilojas

Para se associar entre em contato pelos telefones
(62) 3089-3434 ou 3541-3054 de Segunda a Sexta-Feira, das 08h às 18h

BANDEIRAS
Valorização da imagem do empresário
Fortalecimento da representividade
Racionalização dos impostos
Combate à informalidade e luta pela longevidade das empresas
Melhoria da segurança no comércio varejista
Defesa dos interesses das categorias representadas

PRINCÍPIOS
Transparência: Construir relações abertas, que assegurem um ambiente de relacionamento profissional integrado e harmônico, zerando os conflitos e a competição predatória
Ética: Agir com profissionalismo e respeito, de forma a construir uma imagem positiva do Sindicato, não permitindo que nenhum interesse parcial ou pessoal domine deliberações nem controle decisões
Compromisso com o propósito da entidade: Envolver-se com o propósito de forma a alcançar os melhores resultados em todas as etapas do processo

Missão

Tornar o empresário do comércio varejista reconhecido e valorizado pela contribuição no desenvolvimento da sociedade goiana.

Visão

Assegurar ao comércio varejista goiano uma representação forte e atuante que promova o crescimento e a união da categoria.

Boleto Bancário SICOOB LOJICRED

Direcione seus esforços para vendas. Tenha cobrança via Boleto Bancário do Sicoob Lojicred

Tarifas a partir de **R\$ 1,60**

Saiba mais:

Sede: (62) 3214-2800

PA. Sincopeças: (62) 3293-3441

PA. Inhumas: (62) 3511-1991

PA. Trindade: (62) 3505-0700

www.sicooblojicred.com.br





Idécio Ramos Magalhães Filho

Advogado, sócio do escritório de advocacia Melo Magalhães Advogados S/S, Conselheiro Seccional da OAB/GO, Especialista em Direito Tributário pela IBET, especialista em Direito Civil e Processo Civil pela Universidade Cândido Mendes

Associados ao Sindilojas têm o direito da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS

O Sindicato do Comércio Varejista do Estado de Goiás (Sindilojas), por intermédio do escritório de advocacia Melo Magalhães e Advogados Associados S/S, exercendo a mais digna expressão da representação de classe, impetrou Mandado de Segurança Coletivo a fim de obter para os seus sindicalizados o direito da exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS.

A sentença favorável obtida no mandado de segurança, seguiu o entendimento obtido pelo Plenário do Supremo Tribunal Federal (STF), em 15 de março, decidindo que o ICMS não integra a base de cálculo das contribuições do PIS e da COFINS. Ao finalizar o julgamento do Recurso Extraordinário (RE) 574.706, com repercussão geral reconhecida, os ministros entenderam que o valor arrecadado a título de ICMS não se incorpora ao patrimônio do contribuinte e, dessa forma, não pode integrar a base de cálculo dessas contribuições, que são destinadas ao financiamento da seguridade social.

Prevaleceu o voto da relatora, ministra Cármen Lúcia, no sentido de que a arrecadação do ICMS não se enquadra entre as fontes de financiamento da seguridade social previstas na Constituição, pois não representa faturamento ou receita, representando apenas ingresso de caixa ou trânsito contábil a ser totalmente repassado ao fisco estadual. A tese de repercussão geral fixada foi a de que "O ICMS não compõe a base de cálculo para fins de incidência do PIS e da COFINS". O posicionamento do STF deverá ser seguido em mais de 10 mil processos sobrestados em outras instâncias.

Ademais, como já citado, a sen-

tença judicial foi prolatada em 29/09/2017, favorável ao Sindilojas, que confirmou a medida liminar obtida e manteve a exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS, bem como o direito das empresas sindicalizadas a compensarem os valores indevidamente recolhidos a maior, acrescidos da taxa Selic, com débitos de tributos administrados pela Secretaria da Receita Federal, observados o prazo de 5 anos do ajuizamento da ação judicial, bem como os vencidos no decorrer da ação judicial.

A propositura do Mandado de Segurança ocorreu no dia 16/03/2017, logo, o benefício de todas aquelas empresas pertencentes a base de representação do Sindilojas, retroagirá à data de 16/03/2012, gerando significativos créditos a serem compensados.

Nesse sentido, cabe esclarecer que, ainda que a exclusão do ICMS da base de cálculo já esteja reconhecida para os representados do Sindilojas, em harmonia com a decisão do STF, as empresas beneficiadas ainda não possuem a liberalidade de realizar os cálculos administrativamente para reaver tal crédito. A sentença está sujeita ao duplo grau de jurisdição, devendo obter confirmação junto ao Tribunal Regional Federal da 1ª Região.

As empresas poderão valer-se da decisão judicial já obtida pelo Sindilojas, sem necessidade de ingressarem com novas ações, preservando um período maior de apuração de crédito, dado a data da propositura da medida judicial, podendo ainda, iniciar depósito judicial da diferença encontrada com a aplicação do novo cálculo a ser aplicado, ou seja, extraindo o ICMS da base de cálculo utilizada para recolhimento do PIS/COFINS.

Reforma Trabalhista traz segurança jurídica e vai promover a produtividade



Um grande avanço para a sociedade brasileira. Foi com essas palavras que a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) classificou, em nota enviada à imprensa brasileira, a aprovação da Lei nº 13.467, de 13 de julho de 2017, nomeada como Lei de Modernização Trabalhista e conhecida também como reforma trabalhista.

Uma reforma que, segundo empresários e especialistas em relações do trabalho, já não era sem tempo. "Com a abertura dessa importante janela de liberdade, os empresários poderão perseguir metas de melhoria de produtividade e eficiência e construir um bom ambiente de trabalho", afirma o professor José Pastore, presidente do Conselho de Emprego e Relações do Trabalho da Fecomércio-SP e consultor da CNC.

Mais do que apenas trazer segu-

rança jurídica às empresas, a nova lei traz o mundo brasileiro do trabalho para o século XXI. "O que fizemos com a legislação trabalhista foi avançar. Houve um aperfeiçoamento extraordinário", afirmou o presidente da República, Michel Temer, durante cerimônia de sanção da lei, no Palácio do Planalto, em 13 de julho.

Essa adaptação à realidade atual se faz mais do que necessária, uma vez que existem tantas novas ocupações e modalidades de trabalho que, até então, não tinham nenhum tipo de regulamentação. Novas tecnologias possibilitaram o teletrabalho e o home office. Além disso, os movimentos da economia, sazonalidades e crises financeiras indicam a necessidade de contratar funcionários por meio período ou por um tempo determinado.

Para o também vice-presidente da

CNC e deputado federal Laércio Oliveira, a reforma veio colocar os profissionais e as empresas no melhor nível de relação, com a valorização dos trabalhadores. "A reforma regulamenta o que era informal, como um contrato por trabalho intermitente como o de um garçom, por exemplo. Todo trabalhador manteve e até ampliou o acesso aos seus direitos, pois o maior protegido pela lei é o trabalhador. E a nova lei vem dar melhores condições para o exercício da atividade empresarial em todo o País, combatendo o desemprego de forma direta", disse Laércio, que participou de um debate sobre a reforma trabalhista, na CNC, promovido pelo Sindilojas Rio.

De acordo com José Pastore, a nova lei foi cunhada com base em princípios que atendem tanto os empresários como os trabalhadores. "Um dos princípios se baseia na prática da

liberdade com proteção. Se empregados e empregador, por exemplo, quiserem reduzir o horário do almoço de 60 minutos (como diz a CLT) para 30 minutos e, com isso, encerrarem o expediente mais cedo ou não trabalharem aos sábados, basta eles fazerem uma negociação coletiva com o sindicato da categoria. Está assim assegurada a liberdade. Mas, se não quiserem, continuarão valendo os 60 minutos da CLT. Está aí assegurada a proteção. Ou seja, nenhum dos direitos negociáveis foi revogado. Quem se sentir mais bem protegido pela CLT, é simples, basta não negociar”, afirmou Pastore.

Perspectivas positivas

Essas modificações já estão causando um efeito positivo. Segundo um estudo do Banco Itaú, a reforma trabalhista deve ter um impacto de 1,4 ponto percentual sobre a taxa de desemprego, o que, na prática, significaria a criação de 1,5 milhão de novas vagas de trabalho no curto prazo. “O Brasil de amanhã não mais viverá com essa triste realidade que vivemos nos últimos anos, a realidade do desemprego”, afirmou o ministro do Trabalho, Ronaldo Nogueira, em 13 de julho, na cerimônia no Planalto.

O mesmo estudo mostra que diversas medidas da reforma tendem a aumentar a produtividade do trabalho e, com isso, impactar positivamente o PIB per capita brasileiro, com um crescimento de 3,4%, em uma projeção para quatro anos.

Além disso, o Itaú também prevê uma melhora no índice de eficiência do mercado de trabalho brasileiro, aumentando assim a competitividade do País. Segundo a pesquisa, o índice pode aumentar de 3,67 para 4,07, o que significaria uma mudança da 117ª posição para a 86ª no ranking que engloba 138 países do Relatório de Competitividade Global (RCG), produzido pelo Fórum Econômico Mundial.

Para além das perspectivas econômicas positivas, a reforma trabalhista representa um ganho nas relações entre empregadores e trabalhadores, afinal retirou da tutela do Estado parte da regulamentação das relações do trabalho, destacando a autonomia entre as partes envolvidas para ajustar o que for mais conveniente para am-

bos. Nesse ponto, a reforma valoriza a negociação coletiva sobre a legislação, um dos pleitos mais antigos do empresariado, e deve contribuir para desafogar a Justiça do Trabalho, atualmente com mais de 2,5 milhões de processos trabalhistas em tramitação, segundo estatísticas do Tribunal Superior do Trabalho (TST).

Vitória da negociação

Na verdade, a lei só restabeleceu algo que já era convencionado na Constituição Federal de 1988, no artigo 7º, inciso XXVI, que reconhece as convenções coletivas de trabalho. Na prática, a reforma explicitou os direitos que podem ser negociados, prevalecendo sobre o legislado, e os que não podem ser objeto de negociação, tomando como base a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e a própria Constituição. “A negociação coletiva trata sobre as necessidades imediatas das empresas e dos trabalhadores, trazendo soluções para o dia a dia do setor produtivo”, afirmou Patricia Duque, chefe da Divisão Sindical da CNC.

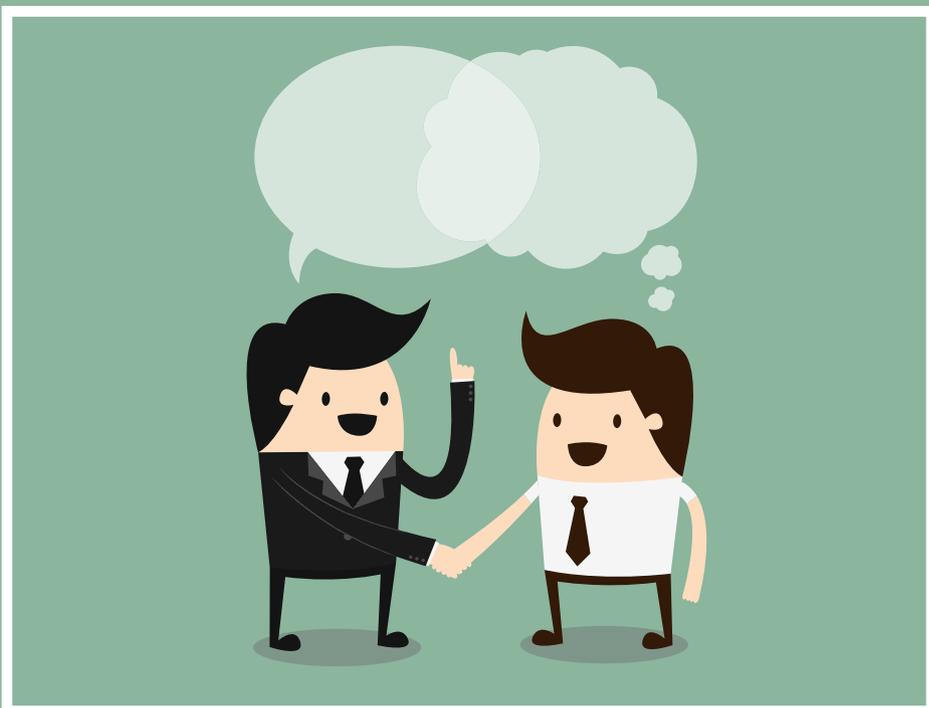
“A negociação coletiva estabelece os direitos básicos para todo o quadro de pessoal, e isso facilita enormemente a administração dos recursos humanos dentro da empresa. Ademais, a negociação coletiva é reconhecida pelo STF como uma fonte de direito líquido e certo. As decisões ali tomadas têm força de lei e não podem ser

desprezadas por ninguém – desde que, é claro, não firam princípios de ordem pública e regras constitucionais”, complementou José Pastore.

O que muda efetivamente com a nova lei?

Entre as coisas que mudam com a reforma trabalhista estão itens como hora extra, banco de horas para compensação em até seis meses, compensação da jornada no mesmo mês e a duração da jornada de trabalho. Com a nova lei, a jornada diária poderá ser de 12 horas com 36 horas de descanso, respeitando o limite de 44 horas semanais (ou 48 horas, com as horas extras) e 220 horas mensais. Esses assuntos, por exemplo, podem ser convencionados nas negociações coletivas da categoria e também por meio de acordo individual, diretamente com o empregador.

A reforma trabalhista também proporcionou a criação de novos modelos de contrato de trabalho, como o trabalho por tempo parcial, de 26 ou 30 horas, sem jornada definida, chamado de trabalho intermitente. “O trabalho intermitente é uma realidade no mundo inteiro. É preciso ter a possibilidade de admitir vários empregados com cargas horárias diferenciadas e, ao mesmo tempo, respeitar a proporcionalidade do 13º, das férias, do FGTS”, afirmou Alexandre Sampaio, presidente do Conselho Empresarial de Turismo





e Hospitalidade (Cetur) da CNC.

O período de férias também teve suas regras alteradas. O trabalhador agora pode parcelar suas férias em três vezes ao longo do ano, sendo que nenhum dos períodos pode ser menor do que cinco dias corridos e um deles deve ser maior do que 14 dias. As férias também não poderão começar nos dois dias antes de um feriado ou do dia de descanso semanal. Esse item não precisa estar em convenção coletiva e pode ser acordado diretamente com o empregador.

Também houve uma mudança em relação às atividades insalubres feitas por mulheres grávidas. Elas continuam tendo que ser afastadas de atividades insalubres durante o período de gestação, no entanto, se o grau de insalubridade for médio ou mínimo, ela pode apresentar um atestado que recomende o seu afastamento. Caso esteja no período de amamentação, as mulheres também podem apresentar um atestado.

Sobre a terceirização, a Lei de Modernização Trabalhista estabelece que haverá uma quarentena de 18 meses que impede que a empresa demita o trabalhador efetivo para recontratá-lo como terceirizado. O texto prevê ainda que o terceirizado deverá ter as mesmas condições de trabalho dos efetivos, como atendimento em ambulatório, alimentação, segurança, transporte, capacitação e qualidade de equipamentos. "Os empregados de uma empresa terceirizada serão atendidos no am-

bulatório da empresa contratante, em caso de doença ou acidente, assim como serão transportados pelo ônibus da contratante, podendo ainda fazer refeições no restaurante da contratante. Tudo isso é humano e digno.

Alguns itens que podem ser negociados deverão constar em convenção coletiva ou acordo coletivo de trabalho, como a pausa para almoço ou descanso intrajornada, desde que respeitado o limite mínimo de 30 minutos para jornadas superiores a seis horas; a remuneração por produtividade; a troca do dia do feriado; a participação nos lucros ou resultados da empresa; entre outros.

Direitos assegurados e inegociáveis

Há ainda itens que não podem ser objeto de negociação coletiva. Entre eles, o salário-família, o 13º salário, os depósitos mensais do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), o número de dias de férias devidas ao empregado (bem como o direito a férias remuneradas), as licenças-maternidade e paternidade e a proteção do mercado de trabalho da mulher, entre outros tantos direitos dos trabalhadores, constantes da Constituição Federal e da CLT.

Pelas novas regras, a contribuição sindical deixa de ser obrigatória e passa a ser opcional. A partir da data que a lei entra em vigor, trabalhadores e empresários poderão optar por contribuir ou não para as entidades sindicais que os representam.

Olhar para o futuro

Como já falado, a reforma trabalhista já traz a perspectiva de geração de empregos e desenvolvimento da economia. Para José Pastore, os ganhos na produtividade serão o principal legado de uma nova relação trabalhista no Brasil. "Além da remuneração salarial, as empresas poderão negociar com os sindicatos laborais formas de remunerar o bom desempenho. É por aí que se eleva a produtividade. Além disso, as empresas poderão combinar sistemas de contratação, de forma a otimizar o uso do fator trabalho. Isto é produtividade na veia", afirmou.

A adaptação por parte das empresas deve ser gradual, mas vai envolver todos os profissionais, entre administradores, recursos humanos, advogados e outros trabalhadores. "Os empresários poderão se adequar às mudanças na lei trabalhista utilizando o bom senso e a razoabilidade nas suas ações dentro do ambiente do trabalho", disse Patricia Duque, da CNC.

Seja como for o futuro, o novo quadro é animador; e, com os ajustes necessários, preservando os direitos do trabalhador e dando a segurança necessária para os empreendedores brasileiros, a imagem da retomada do desenvolvimento do País já começa a se desenhar.

É NATAL!

Clima festivo, oferta de crédito e o pagamento do 13º salário contribuem para que o Natal seja a data mais aguardada pelo comércio

A data mais esperada pelo comércio já chegou às vitrines e no estoque do lojista. O clima natalino traz também a necessidade de contratação de empregados temporários ou reciclagem da equipe de vendas, estratégias e metas para que o lojista aproveite ao máximo as oportunidades que este período traz.

Segundo a Confederação Nacional do Comércio (CNC) a estimativa de aumento de vendas para o Natal é de 4,8%, e o volume previsto de trabalhadores formais temporários é de 73,8 mil. Em 2016, diversos aspectos como a taxa de juros, inflação, comprometimento de renda, inadimplência, entre outros fatores econômicos, influenciaram no ânimo de compras ocasionando uma desaceleração do consumo.

Segundo o presidente do Sindilojas, José Carlos Palma Ribeiro, mesmo diante de um cenário de retração, dezembro sempre registra alta nas vendas, impulsionada pelas festividades e pelo pagamento do 13º salário aos trabalhadores, que neste ano deve injetar cerca de R\$

200 bilhões de reais em todo o país.

O termômetro começou a subir desde o Dia das Crianças, data em que o faturamento registrou a maior alta dos últimos três anos. A expectativa da CNC é que 30% dos trabalhadores contratados de forma temporária sejam efetivados após o Natal de 2017. "Diante da perspectiva de retomada lenta e gradual da atividade econômica e do consumo no início de 2018, bem como dos impactos positivos sobre o emprego, decorrentes da reforma trabalhista, a taxa de absorção dos trabalhadores temporários deverá crescer. Nos dois últimos anos, esse percentual não passou dos 15%, afirmou em nota Fabio Bentes, chefe da Divisão Econômica da CNC.

Do total previsto de contratação temporária para o Natal, os destaques na oferta de vagas deverão ficar por conta dos segmentos de vestuário e calçados (48,4 mil vagas), seguidos por hiper e supermercados (10,3 mil) e pelas lojas de artigos de uso pessoal e doméstico (8 mil).

Sindilojas realiza 8ª edição do curso Temporários do Comércio

Capacitação em LIBRAS foi a novidade dessa edição



Neste ano foram realizadas mais de mil inscrições

Teve início em outubro a 8ª edição do curso gratuito Temporários do Comércio realizado pelo Sindilojas. Como nos anos anteriores, o curso foi realizado na sede da entidade e o candidato aprendeu técnicas em vendas, recebeu instruções personalizadas para realizar atendimentos qualificados e formas corretas de relacionamento com os clientes.

Após o treinamento, que teve carga horária de 8 horas, os alunos receberam um certificado de conclusão de curso e os currículos foram encaminhados às lojas que farão contratações temporárias no final de 2017.

Inclusão

Neste ano a capacitação em LIBRAS (Linguagem Brasileira de Sinais) para interessados em obter um diferencial no currículo foi oferecida dentro da programação gratuita dos Temporários do Comércio. Em sua segunda edição, a capacitação em LIBRAS é voltada para a sociedade em geral, mas também para lojistas e empregados que buscam um diferencial no currículo.

O objetivo do treinamento foi possibilitar atendimento aos clientes surdos, garantindo respeito e inclusão. Os participantes do curso aprenderam sobre a cultura, identidade e

história da comunidade surda, receberam informações sobre legislação e políticas públicas voltadas para a inclusão, conheceram o alfabeto manual em Libras e tiveram acesso a um vocabulário específico para utilização no comércio.

O presidente do Sindilojas, José Carlos Palma Ribeiro, explica que o setor varejista enfrenta um desafio ao receber clientes surdos. "Diariamente temos em nossas lojas vários tipos de público. Quando não estamos preparados para atender cada um deles, incluindo os surdos, temos uma barreira que precisa ser vencida. Chegamos até a perder vendas porque não conseguimos estabelecer diálogo. A intenção do Sindilojas foi capacitar vendedores e lojistas a fim de incluir com dignidade e respeito este grupo específico", enfatiza.

Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), a população surda no Estado de Goiás passa de 120 mil pessoas. Cerca de 30 mil residem em Goiânia. No Brasil, o número de pessoas surdas é de aproximadamente 4 milhões. "As pesquisas do IBGE sinalizam que já passou da hora de que todos os segmentos da sociedade estejam preparados para incluir os surdos. Um grupo tão grande não pode estar à margem das ativida-

des normais da vida como comprar e vender", resalta José Carlos.

O curso em LIBRAS foi ministrado por um professor especializado do Sistema Educacional Chaplin. Ao final todos os participantes também receberam um certificado de conclusão de curso.

Expectativa em Goiás

Os trabalhadores temporários que forem contratados este ano terão uma chance maior de serem efetivados para 2018. É que muitas lojas reduziram seus quadros de funcionários efetivos nos últimos dois anos por causa da crise econômica e, agora, com a perspectiva de retomada da economia, devem iniciar uma reposição. A expectativa é que mais de 15% dos quase 11 mil funcionários temporários que devem ser contratados para este fim de ano no Estado de Goiás, sejam efetivados.

O presidente do Sindilojas resalta que neste ano o sindicato já realizou mais de mil inscrições. Segundo ele, a estimativa de contratação é maior também por causa da expectativa em torno da reforma trabalhista. Para quem espera uma vaga, esta pode ser uma boa oportunidade.

Lojista, vai contratar? Entre em contato com o Sindilojas e conheça o nosso Banco de Currículos. Ligue (62) 3089-3434.

Enkanti leva o artesão para dentro do shopping

Conheça a loja e encante-se também com a nova tendência que está mudando o mercado



12

A loja Enkanti, localizada no Buriti shopping, traz um novo formato de empreendimento. Um espaço de vendas colaborativo que leva o artesanato para dentro do shopping. Com opções variadas a ideia foi criar oportunidades de negócios e valorização do trabalho artesanal.

A loja colaborativa é uma nova tendência de mercado, que abre espaço para artesãos e é um modelo de negócios em expansão. A proprietária da Enkanti, Gisele Guedes da Silva Villarinho, explica que o projeto é inovador em Goiânia. "Levamos ao público produtos artesanais que dificilmente são encontrados, ao mesmo tempo em que isso tem impacto social e traz um senso de exclusividade maior para o shopping", ressalta.

Para o artesão que deseja expor o seu trabalho é necessário procurar

a Enkanti e informar a respeito dos procedimentos de como apresentar o trabalho para avaliação. Será analisado se o produto não repete a mesma técnica e funcionalidade já trabalhada em outros produtos aprovados. Se aprovado nesses quesitos, o artesão aguarda a disponibilidade de espaço dentro da loja e em seguida será formalizada a comercialização.

A empresária explica que desde o início procurou o SEBRAE para desenvolver um plano de negócio, participando de reuniões para se orientar da melhor forma na condução da loja. "É gratificante trabalhar em um mercado inovador e ter a oportunidade de valorizar o artesão que muitas vezes mostra seu trabalho apenas em exposições temporárias que não são permanentes", avalia Gisele.



Enkanti
Loja Colaborativa
Instagram: @lojaenkanti
E-mail: lojacolaborativaenkanti@gmail.com
(62) 9 9201-4461

Joie Santé SPA Urbano: Bem-estar mais próximo do que você imagina

Relaxamento e harmonia que se encaixam até nos dias mais corridos

Para quem deseja dar um tempo da rotina corrida e estressante do dia-a-dia e encontrar um lugar para experimentar um momento de saúde e bem-estar, pode não imaginar o quanto está fácil e prático encontrá-lo. E o melhor, sem hora marcada.

Assim nasce um novo conceito de SPA, a modalidade SPA Urbano que funciona como um verdadeiro oásis dentro da cidade, facilitando o acesso a tratamentos de beleza, saúde e relaxamento, proporcionando momentos de tranquilidade e encontro consigo mesmo. Tudo isso sem precisar tirar umas boas férias prolongadas.

O Joie Santé SPA Urbano, localizado no shopping Passeio das Águas, tem como principal objetivo ser a melhor opção para quem busca passar momentos de paz interior, tranquilidade e ainda por cima cuidar do corpo e da mente sem precisar perder muito tempo ou se afastar do trabalho.

Ao adentrar o SPA, o cliente experimentará um ambiente decorado e iluminado proporcionando intenso relaxamento, acompanhado de música ambiente que remete aos sons da natureza e aromas que inspiram paz e bem-estar.

A empresária e idealizadora do

Joie Santé SPA Urbano, Josefy Soares, é fisioterapeuta especialista em reabilitação aquática e já integrou o Comitê Olímpico Brasileiro. Ela explica que o Joie Santé, foi pensando desde o início com muito amor, aliando um sonho de trabalhar com prazer e rentabilidade.

Ela mesma personalizou todos os procedimentos, com atenção especial à qualidade e higiene dos serviços prestados juntamente com a preocupação ambiental, já que os produtos misturados à água são biodegradáveis. O projeto do Joie Santé segue um modelo sustentável. A água utilizada nos tratamentos como o Ofurô, por exemplo, é reaproveitada pelo shopping na jardinagem. "Utilizamos produtos artesanais e que não foram testados em animais, os materiais seguem um protocolo rigoroso de higienização e segurança", afirma Josefy Soares.

No Joie Santé o cliente é atendido por profissionais especializadas em diversos tratamentos, que farão os seus problemas e preocupações irem para longe. Entre as opções mais procuradas estão:

- *Massagens oriental, ayurvédica e relaxante;*
- *Drenagem linfática;*

- *Limpeza de pele e Tratamentos faciais*
- *Ofurô;*
- *Cromoterapia, termoterapia e hidrojetos.*

Planos futuros

O espaço foi lançado há dois meses e já registra grande número de atendimentos. "Buscamos proporcionar uma experiência de bem-estar e conforto a preços acessíveis para todo tipo de público". Segundo a empresária, o Joie Santé SPA Urbano já se planeja para desenvolver um modelo de franquia para ampliar o tipo de negócio por toda a cidade de Goiânia.

Presenteie quem você ama!

Neste final de ano presenteie familiares e amigos com a experiência Joie Santé SPA Urbano, seja nos tratamentos ou ainda levando o cheirinho do SPA para casa, através das linhas de banhos facial e corporal, 100% naturais e artesanais. "Oferecemos pacotes de bem-estar e beleza para o cliente presentear aquelas pessoas especiais e que merecem momentos de relaxamento e harmonia. Visite nosso SPA e nos deixe surpreender você", conclui Josefy Soares.

13



O Joie Santé SPA Urbano está localizado no Shopping Passeio das Águas.

Contato: (62) 3605-8257
WhatsApp (62) 9 9314-6888
Instagram: @joiesantespaurbano

Horário de Funcionamento:
Segunda à Sábado: 10h às 22h
Domingos e Feriados: 14h às 20h

Resolução que libera prescrição farmacêutica de medicamentos completa quatro anos

Quatro anos depois da resolução do Conselho Federal de Farmácia (CFF) que autoriza a prescrição farmacêutica, o setor varejista de farmácias e drogarias está mais seguro quanto a prática. A norma oferece respaldo para que estes profissionais auxiliem na identificação das necessidades do paciente e receitem terapias farmacológicas e não farmacológicas.

A segurança jurídica conferida às farmácias e drogarias pela Resolução nº 586, de agosto de 2013, resolveu um gargalo existente no setor. Antes da edição da norma, era comum que os farmacêuticos deixassem de apontar um medicamento não tarjado capaz de solucionar o problema do cliente naquele momento, embora soubessem qual produto indicar. A partir do texto do CFF, estes profissionais ganharam autonomia para apresentar ao paciente opções de medica-

mentos isentos de prescrição médica. Nesta lista estão analgésicos, antitérmicos, xaropes e outros.

João Aguiar Neto, presidente do Sincofarma-GO (Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos de Goiás), garante que a resolução do CFF modernizou a relação entre drogarias e consumidores. "Em um sistema dinâmico, onde as pessoas buscam praticidade, sem descuidar da saúde, não fazia sentido que profissionais tão preparados como os farmacêuticos, conhecedores das fórmulas, não pudessem expor soluções para o consumidor", explica. Aguiar destaca o papel das farmácias e drogarias nesse contexto. "São estabelecimentos de saúde, com pessoas capazes de ajudar quem precisa. Tudo dentro dos limites de atuação definidos em lei", ressalta.

A partir de 2014, o setor varejista

de farmácias e drogarias ganhou mais segurança jurídica com a entrada em vigor da lei nº 13.021. Com a obrigatoriedade da presença de farmacêuticos, estes estabelecimentos foram transformadas em unidades de assistência à saúde, deixando de lado o caráter meramente comercial. Serviços como aferição de pressão arterial, vacinação e dosagem de glicemia, antes restritos a clínicas e hospitais, podem agora ser oferecidos em farmácias e drogarias.

"De alguns anos pra cá, o segmento de farmácias e drogarias precisou se adequar à realidade da população. Nesse cenário, tanto o varejista como o farmacêutico ganharam responsabilidades adicionais. Ter respaldo jurídico para que esses dois agentes trabalhem com tranquilidade é um avanço importante para a proteção da própria sociedade", pondera Aguiar.

14

Principais pontos da Lei 13.021/14

Transforma as farmácias e drogarias em unidades de prestação de assistência farmacêutica, assistência à saúde e orientação sanitária individual e coletiva;

Exige a presença de farmacêutico durante todo o expediente da farmácia;

Respalda a atuação clínica do farmacêutico em diferentes serviços e procedimentos.

Serviços: educação em saúde, rastreamento em saúde, acompanhamento farmacoterapêutico e revisão da farmacoterapia.

Procedimentos: aferição de pressão arterial. Dosagem de glicemia e vacinação.

Principais pontos da Resolução nº 586/13 do Conselho Federal de Farmácia

Após a resolução do CFF, os profissionais farmacêuticos podem realizar a prescrição de medicamentos e outros produtos com finalidade terapêutica, não tarjados e que não exijam prescrição médica.

O profissional pode prescrever em diferentes estabelecimentos farmacêuticos, consultórios, serviços e níveis de atenção à saúde, desde que respeitado o princípio da confidencialidade e a privacidade do paciente no atendimento.

Sua loja, seu evento!

Com a imersão cada vez maior das marcas no cenário virtual, o e-commerce ganha força e as lojas físicas de varejo, que antes eram apenas espaços de exposição e venda de produtos, buscam estratégias para atrair os consumidores e manter a fidelidade do cliente. "Neste mundo de comércio e varejo criativo, administrar um negócio rentável com integridade é sobre criar comunidade para destruir a concorrência", diz Chris Guillot.

Sabendo que a conexão humana é fator insubstituível nas relações de confiança e que sempre terá seu lugar de reconhecimento no cenário off-line, muitas marcas aderiram a uma forte tendência do varejo 2017 que, com certeza, veio pra ficar: os eventos em série! Uma ferramenta criativa que gera conexão emocional entre consumidor e loja, fortalecendo o senso de comunidade que "veste a camisa" da marca.

Planejando os eventos em série

Defina objetivo e metas: pense em ideias que façam sentido para seus clientes e crie um objetivo, que de preferência não seja a venda. O seu objetivo deve ser direcionado a aumentar a consciência da marca, ganhar novos clientes, identificar parceiros e patrocinadores que possam apoiar causas ou crenças semelhantes. Por exemplo, a loja de animais de estimação pode convidar um adestrador de cães para uma série de eventos de treinamento de cachorrinho. Neste momento pense em conexão e não em venda diretamente! As metas são fundamentais para medir o sucesso dos eventos.

Defina um orçamento: identifique os recursos financeiros disponíveis para produzir esses eventos. Seja claro sobre quais recursos você deseja usar para ajudá-lo a alcançar seus objetivos de eventos específicos e, sintase encorajado a ser criativo! Sirva algo que

seja mais acessível financeiramente e procure por patrocinadores para ajudar a compensar alguns dos custos. Configure seu espaço físico de acordo com o conceito do evento, de forma simples e receba cordialmente seus convidados.

Promovendo os eventos em série

Pré-evento: ao escolher a data e a hora do seu evento, considere os horários dos seus clientes. Pergunte aos seus clientes antecipadamente o que funciona melhor para eles. Em seguida, a logística da promoção do evento entra em jogo. Se for seu primeiro evento, teste diferentes ca-



nais para saber qual deles é o mais bem sucedido. Então, você pode duplicar isso para o próximo evento da série. Aqui estão alguns canais a serem considerados: mídia social (facebook, instagram, etc), sites de hospedagem de eventos e possíveis mídias impressas locais.

Durante o evento: compartilhe a experiência nas mídias sociais e encoraje as pessoas a publicarem utilizando hashtag do evento ou loja. Convide os clientes presentes no evento a participarem do segundo evento.

Pós-evento: publique as fotos do

evento nas redes sociais, acompanhe os comentários, faça notas de agradecimentos e convide para o próximo evento. Peça aos participantes para compartilharem suas experiências com as pessoas de suas redes, assim outros podem ver o que perderam e ficarão interessados em participar da próxima.

Foco na comunidade

Ao produzir mais de um evento focado na comunidade, o benefício criará uma experiência única na vida. Os convidados sairão com uma história compartilhada que inclui sua marca. É uma fórmula muito original.



Por **Michelle Carneiro de Oliveira**, CEO da empresa MOZ Arquitetura+Ideias

Negócios inovadores

Cachaçaria Bendito Empório

Vera Lúcia fala sobre o Bendito Empório, a cachaçaria aberta no Shopping Passeio das Águas e como esse novo nicho de mercado surge como um negócio inovador e em ascensão.



16

Por que uma cachaçaria?

A ideia surgiu após observarmos uma oportunidade desse mercado em Goiânia. Nossa família agrega os costumes do interior dos estados de Minas Gerais e Goiás, então procuramos um negócio de tradição, que vem de encontro à nossa cultura. Visitamos a Expocachaça, em Belo Horizonte (MG), uma exposição considerada a vitrine mundial da cadeia produtiva e de valor da cachaça, e foi possível conhecer alguns produtores. Após essa visita, percebemos que em Goiânia não havia um empreendimento especializado na área, com essa oportunidade procuramos o SEBRAE para estruturar o nosso modelo de negócio.

O objetivo foi criar um empório

com destaque para produtos artesanais de cachaça de alambique goiana e nacional. Nasce então o Bendito Empório, não para ser uma empresa que comercialize cachaça apenas, mas que proporcione experiências, valorização da cultura e das tradições brasileiras. Buscamos esse resultado por meio da qualidade, sabor e aromas que remetem à cultura e raízes do nosso país.

Qual é o perfil de consumidor esperado pelo Bendito Empório?

O nosso produto vai além do mercado de bebidas. Esperamos um perfil de consumidor que vai crescer nas próximas gerações, que valorizam o branding – todo o simbolismo da marca, a experiência, as tradições e a

conectividade. O novo perfil de consumidor é bem informado, gosta de valores e culturas locais.

Como se deu o planejamento da empresa?

Além de empresária sou gestora de projetos no SEBRAE Goiás e como todo empreendedor consciente, pesquisei o mercado. Os dados apontavam uma mudança de dinâmica após 2015, um aquecimento na economia, novas oportunidades de negócios acompanhadas por um novo perfil de consumidor. Em 2016 tive a oportunidade de gerir o projeto Startup e percebi que os negócios inovadores tinham um alcance bastante significativo no atendimento de mercados

com perfis diferenciados. Então analisando as ofertas de mercado conhecemos, através de um projeto do SEBRAE, o segmento de cachaça de alambique.

Há pesquisas que demonstram que o mercado de destilados no Brasil está em ascensão. O grupo britânico de bebidas Diageo, produtor do uísque Johnnie Walker e da vodca Smirnoff, anunciou a compra de uma renomada cachaça brasileira, por enxergarem o potencial dos destilados no país.

Digo que a obediência às orientações do SEBRAE foi determinante para nós. Observamos as tendências de mercado, mas também levamos em consideração que é um tipo de negócio em que teríamos o prazer de comercializar, pois sintonia e afinidade são muito importantes.

Construímos um planejamento, criamos um modelo de negócio através das plataformas que o SEBRAE disponibiliza. Nos preocupamos com a capacitação contínua da equipe e também voltamos nossa atenção à gestão financeira, ponto que exige muita disciplina para assegurarmos a saúde da empresa. Costumo dizer que a empresa é o nosso bebê, que exige atenção integral e o SEBRAE é o nosso pediatra. Através das plataformas como o Sebraetec, buscamos planejar nossa comunicação e marketing, definindo nosso posicionamento nas redes sociais, por exemplo.

Como o Bedito Empório preparou sua equipe de atendimento?

Ao adentrar no Empório, o cliente perceberá nos mínimos detalhes da decoração, a iluminação, o tom de cobre na tubulação e a disposição do mobiliário, sentimentos que levam a impressões e percepções de valorização do produto.

Nossa equipe está altamente capacitada, procuramos a Escola da Cachaça, percorremos vários alambiques fazendo contato com aqueles que tinham realmente história e conteúdo para nos apresentar. Conhecemos to-

dos os produtos comercializados, pois nos preocupamos em trabalhar com cachaças que têm uma história consistente, que os valores relacionados à produção combinem com os valores da nossa empresa. Todos os dias abriremos nossas portas para exaltar

“O Bedito Empório visa contribuir nessa valorização cultural, apresentando de forma atrativa e inovadora o valor da produção de uma boa cachaça desde o preparo da terra, cultivo e seleção da cana, às mãos do consumidor”

a tradição e a qualidade da cachaça brasileira.

Investimos na contratação de uma Cachacier, profissional responsável por conhecer a parte de produção agrícola e química até a parte comercial, quando a cachaça chega à mesa do consumidor. Nossa Cachacier estuda Engenharia de Alimentos e está se especializando em cachaças e cervejas artesanais. Além do preparo técnico, buscamos atendentes que se identificam com o produto e que são capazes de conectar o sabor de cada cachaça com seus respectivos produtores, contando a história desde o plantio da cana, às premiações recebidas, enfatizando que cada cachaça tem uma história singular, propiciando uma viagem de sabor e conhecimento ao consumidor.

Quais são os planos futuros para o Bedito Empório?

Desejamos nos ampliar para o mercado da internet e a partir de 2018, dar os primeiros passos para o mercado de atacado, fazendo o chamado “ataque” aos pontos comerciais, bares e restaurantes que é um nicho importante para um bom posicionamento da cachaça no mercado.

Um dos nossos objetivos é disseminar a cultura da cachaça em nosso país e derrubar a barreira do preconceito em relação aos amantes da ca-

chaça, que muitas vezes são chamados pejorativamente de “pinguço”, “cachaceiro”, entre outros.

Temos que trabalhar a disseminação dessa cultura e mostrar que o mundo vê a cachaça como um valor cultural e tradicional. Infelizmente nós brasileiros ainda não temos essa percepção sedimentada. O Bedito Empório visa contribuir nessa valorização cultural apresentando de forma atrativa e inovadora o valor da produção de uma boa cachaça desde o preparo da terra, cultivo e seleção da cana, às mãos do consumidor.

As madeiras brasileiras dão aroma e sabor inigualáveis, particularidade que nenhum outro destilado no mundo tem e isso é o que desejamos compartilhar com os nossos clientes.

Qual mensagem você deixa para o leitor da Revista Sindilojas Goiás?

A inauguração do Bedito Empório é recente, mas a loja nasceu realmente em nossos corações há quase dois anos, fase inicial do planejamento. A economia brasileira está em aquecimento, vários elementos apontam uma retomada da economia e isso significa oportunidade de negócio. O sonho nos alimenta e o empreendedor é antes de tudo, um sonhador. Perceber a oportunidade e não agarrá-la é se omitir em fazer transformações porque uma empresa é o melhor elemento de uma revolução social.

Empreender nos permite uma relação produtiva com o cliente. Nós oferecemos uma necessidade, um desejo e ele retribui consumindo o produto, divulgando a marca. Empreender é oportunizar o crescimento. Eu amo meu país, o meu estado e acho que ao empreender posso fazer com que todo esse amor e gratidão sejam devolvidos de uma forma racional e justa.

Fico muito feliz quando vejo que o negócio está trazendo retorno para todos que estão envolvidos e acreditam num amanhã melhor. Temos que ter fé, as coisas estão melhorando, estamos avançando! Creio que nos

próximos anos teremos um mercado mais atrativo ainda, e no que se refere a mercado de nicho, as oportunidades estão aí para diversos segmentos, já que grande parte da nossa riqueza passa pelo empreendedorismo, principalmente pelos pequenos negócios.



Inauguração do Bendito Empório



O Bendito Empório está localizado na loja 2, no interior do Store Supermercados (Avenida S1 – continuação da Avenida 85), nº 1015, Setor Bela Vista.
Contato: (62) 9 9942-1500
Facebook: @benditoemporiogyn
Instagram: bendito.emporio
www.benditoemporiogyn.com.br

180 Alunos participaram do programa Empresário Sombra

Durante um dia, estudantes do ensino médio acompanharam a jornada de trabalho de profissionais atuantes na área almejada do mercado de trabalho



A Junior Achievement Goiás- JAGOIÁS promoveu mais uma edição do Programa Empresário Sombra por um dia, que contou com a participação de 180 estudantes do ensino médio interessados nas mais diversas áreas. O programa proporciona aos jovens a oportunidade de conhecer o dia-a-dia de um profissional atuante na área de formação almejada pelo estudante, acompanhando sua jornada de trabalho e suas tarefas rotineiras, podendo assim, ter uma visão mais ampliada sobre o exercício da profissão. Ao final da experiência, os alunos e profissionais (voluntários) recebem certificados da participação.

A diretora executiva da JAGOIÁS, Marisa Brandão, acredita que o programa seja de grande importância para os estudantes na etapa de escolha da carreira. "É uma oportuni-

dade de dos jovens se encontrarem com a realidade e os desafios da profissão desejada, apresentados por um profissional capacitado e atuante na área, o que dá a ele mais segurança na hora de escolher sua carreira. E para o voluntário também é uma chance de se reencontrar com a sua escolha profissional ao compartilhar sua experiência com o jovem", comenta Marisa.

Para a estudante do ensino médio Kárita Lopes, de 16 anos, que sonha em cursar Medicina, a experiência com o projeto foi marcante, e lhe deu a certeza que está no caminho certo. "O meu dia de empresário sombra superou todas as minhas expectativas. Assim que chegamos já fomos nós vestir para a cirurgia que o Dr. iria fazer, em seguida entramos na sala de cirurgia e ele nos apresentou o caso. Pudemos ficar ao lado do médico.

Estou apaixonada por tudo que vi, e pude ver com clareza como seria meu futuro atuando naquela área." O projeto traz o jovem para a realidade da prática profissional, saindo da teoria e desmitificando a profissão, sendo uma grande oportunidade de conhecimento. "Agradeço à Junior Achievement que me proporcionou esse momento maravilhoso e de suma importância", ressalta a estudante.

No ano de 2016 o projeto atendeu 200 estudantes entre Goiânia e Itumbiara. A executiva ainda ressalta a importância de as instituições estarem dispostas a acolher os jovens. "É fundamental a abertura das empresas para receberem esses jovens, pois sem essas parcerias o projeto não tem viabilidade", explica Marisa Brandão. O SINDILOJAS é uma das empresas mantenedoras do projeto em Goiás!

Sobre a Junior Achievement

A Junior Achievement é uma associação educativa, sem fins lucrativos, criada nos Estados Unidos em 1919, com o objetivo de levar o empreendedorismo aos jovens, ainda na escola. Atualmente, o trabalho da Associação estende-se a 120 países. No Brasil, a Junior Achievement atua nos 27 Estados, através de parceria com a iniciativa privada. Em Goiás, a instituição já atendeu mais de 130 mil jovens com seus diversos programas, ao longo de 14 anos de atuação.

O que Eles estão Fazendo?

Confira as proposições relativas ao comércio que tramitam na Câmara Municipal de Vereadores de Goiânia e Assembleia Legislativa do Estado de Goiás. Tais proposições são acompanhadas pela Assessoria Legislativa da Fecomércio Goiás. O objetivo é levar ao conhecimento de todos, "O que Eles estão fazendo"! A economia, defesa e representação do empresário lojista, é o trabalho do Sindilojas Goiás.

***É importante ressaltar que não julgamos o parlamentar, mas sim o seu trabalho e os reflexos bons ou ruins dos projetos apresentados.**

Projetos em tramitação na Câmara dos Vereadores de Goiânia

PL 1438/2017

Dispõe sobre a implantação de mapas táteis e informações em braile em locais de grande circulação de pessoas como shoppings centers, supermercados, hospitais e similares.

Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: O debate deve ser ampliado, principalmente em relação a aplicabilidade.

Autor: Paulo Daher – DEM

PL 1132/2017

Prevê em shoppings centers, hiper e supermercados, devem possuir 10% de suas cadeiras e mesas adaptadas para portadores de necessidades especiais nas praças de alimentação com local preferencial para deficientes, idosos e gestantes.

Caso o estabelecimento não cumpra as determinações previstas na matéria, ficarão sujeitos a penalidades que incluem advertência, multa dependendo do prazo, e de acordo com a unidade fiscal de referência de Goiânia, e finalmente a suspensão da atividade comercial de Alvará de Funcionamento.

**A não observância desta lei sujeitará aos infratores a multa de R\$ 250,00 aplicada em dobro em cada reincidência, onde a fiscalização da mesma ocorrerá por conta do órgão de defesa do consumidor do município.*

Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: Como será controlado em todos os ambientes?

Autor: Paulo Daher – DEM

PL 1337/2017

Torna obrigatória a instalação de internet fixa ou móvel em shoppings centers e hotéis, onde será liberada após vídeo educativo de 30 segundos, preferencialmente sobre combate a pedofilia.

**O não cumprimento das disposições desta Lei sujeitará o infrator as seguintes penalidades: Advertência; Multa de 1.200 IPCAs (índice de preço ao consumidor) até a 5ª reincidência, cujo cálculo deverá ter por base o valor do índice acumulado anual vigente no ato do pagamento; Multa de 1.400 IPCAs até a 5ª reincidência, cujo cálculo deverá ter por base o acumulado anual vigente no ato do pagamento;*

Suspensão do Alvará de Funcionamento, após a 6ª reincidência.

Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: A internet liberada pode expor os dados em risco.

Autor: Paulo Daher – DEM



PL 0902/2017



O objetivo do projeto é instituir no âmbito do município de Goiânia a cobrança por minuto nos estacionamentos, deixando de se computar a primeira hora de forma integral e fracionado a partir dos primeiros quinze minutos após a primeira hora, como é usual e previsto em lei. Pois não é razoável exigir do consumidor que pague por um serviço que não utilizou. Visa atingir os estacionamentos de rua e os consumidores que se deslocam pela cidade para pequenos serviços e afazeres do dia a dia, como buscar um documento ou apenas fazer um lanche. Com essa flexibilização da cobrança, mais consumidores utilizarão os estacionamentos, impulsionando o comércio de modo geral e beneficiando, sim, os proprietários dos estacionamentos.

Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: O debate deve ser ampliado.

Autora: Priscila Tejeta – PSD



Projetos em tramitação na Assembleia Legislativa do Estado de Goiás

PL1157/2017



Dispõe sobre o direito do consumidor ter acesso a documento que motive a recusa ou restrição de crédito. Assim, o fornecedor deve emitir, no ato da recusa, documento indicando os motivos, o responsável pela negativação, o banco de dados consultado e os produtos e serviços que o consumidor deseja contratar com os respectivos valores. Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: Impõem às empresas uma obrigatoriedade de apresentar documento de caráter subjetivo.

Autor: Dep. Estadual Diego Sorgatto – PSB



PL1468/2017



Dispõe sobre período de gratuidade nos estacionamentos públicos e privados para pessoas com deficiência e idosos, equivalente ao dobro do tempo daquele concedido aos demais usuários. **Na hipótese de o estacionamento não conceder período de permanência gratuita, deverá estabelecer no mínimo 15 minutos como bonificação aos veículos automotores utilizados por pessoas com deficiência e idosos.

Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: A discussão deste assunto deve ser ampliada.

Autor: Dep. Estadual Virmondes Cruvinel – PPS





PL2131/2017

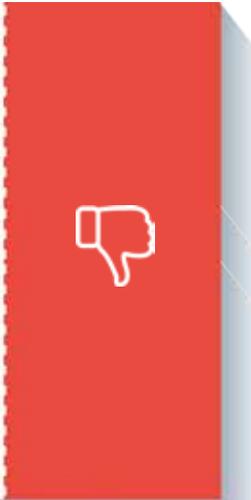
Obriga a divulgação, nas embalagens, do tempo natural de degradação e das formas de descarte final dos produtos potencialmente nocivos ao ambiente e dá outras providências.

**A multa deverá ser revertida em partes iguais para as Associações e Cooperativas de materiais de reciclagem legalmente registradas e cadastradas nas prefeituras municipais do Estado, será de 1 UFIR por embalagem, aumentada em 50% em casos de reincidência, não podendo ultrapassar R\$100.000,00 UFIR's*

Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: Essas instruções são de obrigação do fabricante e não do varejista. Gera multa e desemprego.

Autor: Dep. Estadual Wagner Siqueira – PMDB



PL2063/2017

Dispõe sobre a proibição do uso de placas informativas, impressão em bilhetes ou cupons em estacionamentos, pagos ou gratuitos, do comércio em geral no âmbito do Estado de Goiás, com os seguintes dizeres: "Não nos responsabilizamos por danos materiais e/ou objetos deixados no interior do veículo".

Situação: Em tramitação

Opinião do Sindilojas: Poderá contribuir para o fim desta prática ilegal.

Autor: Dep. Estadual Lívio Luciano – PMDB



LEGENDA:

- Não concordamos
- Concordamos
- Concordamos em termos. A discussão deve ser ampliada.



**Páginas Antigas
Livreria**

Fone: 3223-5803 | Fax: 3229-0963

*A melhor e mais tradicional livreria de Goiânia.
Livros Novos e Usados*

Compramos

Vendemos

Trocamos

- | | | | | | |
|------------|-------------|---------------|------------|-------------|-------------|
| Auto Ajuda | Arquitetura | Administração | Medicina | Religião | Culinária |
| Decoração | Agronomia | Economia | Educação | Política | Cd's Usados |
| Psicologia | Jurídicos | Informática | Sociologia | Esportes | Nacionais e |
| História | Contábeis | Engenharia | Filosofia | Espiritismo | Importados |

Em busca de uma solução para o decreto do governo estadual que reduziu os incentivos fiscais em Goiás, o setor produtivo, por meio do Projeto Vinte Um, deu uma demonstração de força ao publicar uma nota pública contra a medida. Trinta e sete entidades assinaram o texto veiculado no dia 06 de novembro, no jornal O Popular. O manifesto de meia página apontou para a sociedade goiana os prejuízos para a economia caso o Executivo estadual não retrocedesse do decreto. Em vista das manifestações, o governador Marconi Perillo abriu diálogo com o setor produtivo e determinou que a Secretaria da Fazenda encontrasse uma solução.

Nota publicada pelo Projeto Vinte Um no jornal O Popular contra a redução dos benefícios fiscais

INFORME PUBLICITÁRIO

Redução dos incentivos fiscais

O Estado de Goiás, que sempre propagandeou invejável crescimento econômico e emitiu exemplo de como o setor público pode mais ajudar do que atrapalhar, está prestes a reverter o quadro de progresso. Se o Executivo estadual não retroceder do decreto que reduz significativamente os benefícios fiscais, assistiremos em breve a um ciclo que lesará com força toda a sociedade.

Não há fórmula mágica e o cidadão entende com simplicidade: o aumento de impostos será repassado ao consumidor. Em paralelo, empresas poderão deixar Goiás e trabalhadores serão demitidos. O custo para investir no Estado ficará alto demais e os produtos menos competitivos. Reduzir os benefícios fiscais sem dialogar com os representantes do setor sinaliza para as empresas com interesse em Goiás que, por aqui, as regras da competição podem mudar com a bola em campo. Uma insegurança jurídica que levará o Estado a perder investimentos futuros.

Em nota publicada, somente agora o Sindifisco-GO se manifestou a favor da redução dos benefícios e atribuiu ao setor produtivo a suposta falta de recursos para outras áreas do governo. Na prática, apoiam a questionável



corrente que defende aumento de impostos. Ao dedarem apoio a este decreto, estariam dizendo que o governador Marconi Perillo e os parlamentares que autorizaram os programas de incentivos fiscais cometeram o equívoco de implantar programas de fomento que atraíram empresas, geraram empregos e fizeram Goiás sentir com menos peso os efeitos da crise econômica nacional?

O setor produtivo recebe os incentivos mas devolve na forma de geração de empregos, inovação tecnológica e novos investimentos. Colabora para atrair outras empresas que recolherão ICMS e aumentarão a arrecadação. É sabido e divulgado pelo governador que as empresas incentivadas foram decisivas na elevação do PIB goiano de R\$ 19 bilhões, em 1999, para os atuais R\$ 200 bilhões. As exportações saltaram de 300 milhões de dólares para 48 bilhões de dólares e hoje os produtos de Goiás chegam a 150 países. Portanto, benefícios fiscais são diferentes da renúncia de receita.

O Projeto Vinte Um acredita no equilíbrio do governador Marconi Perillo e está confiante na reavaliação do decreto. O Brasil está saindo de uma nebulosa crise econômica. E vem do setor produtivo boa parte da força que move esta recuperação.



Sindibares • Sindicato da Construção Civil de Anápolis



SIGA O PROJETO VINTE UM NAS REDES SOCIAIS

 @projeto21goiania

Comércio Acessível em LIBRAS

O Sindilojas em parceria com o Sistema Educacional Chaplin realizou o curso Comércio Acessível em LIBRAS (Língua Brasileira de Sinais) para lojistas e empregados, nos dias 17 e 18 de agosto, na sede do sindicato. O objetivo foi proporcionar atendimento em LIBRAS, ao cliente surdo garantindo atenção inclusiva e de qualidade.

No conteúdo programático os participantes tiveram noções sobre a cultura, identidade e história da comunidade surda; legislação e políticas públicas sobre LIBRAS; vocabulário específico para o comércio (produtos, serviços, negociações); alfabeto manual e números; noções básicas de gramática e práticas de conversação em LIBRAS.

Os participantes receberam certificado de conclusão de curso e também uma placa com os dizeres: "Esta loja é acessível em LIBRAS", para sinalizar que em determinado estabelecimento é possível ser atendido em LIBRAS.



Projeto Vinte Um

Presidentes e representantes das entidades que compõem o Projeto Vinte Um, reuniram-se no dia 06 de setembro, em um almoço na sede do Sindilojas Goiás, com o objetivo de mensurar os avanços e o peso político conquistado pelo Projeto Vinte Um, além de traçar novas estratégias para a manutenção das ações.

O Projeto Vinte Um surgiu da união de um grupo de empresários, focado no desenvolvimento da cidade de Goiânia e na melhoria da qualidade de vida da população, através da sinergia entre o setor público e o setor produtivo. O projeto foi ganhando força e adesão de entidades classistas, associações, empresários e cidadãos, em busca de uma sociedade democrática, que não seja refém de um governo ou de partidos políticos.

Uso do Solo e IPTU são debatidos no CRC-GO

A reunião foi realizada dia 25 de setembro e contou com a participação do presidente do CRC-GO, Edson Bento dos Santos; do vice-presidente Administrativo, Rangel Francisco; do presidente do Sindilojas Goiás, José Carlos Palma Ribeiro e do secretário de Desenvolvimento Econômico, Trabalho, Ciência e Tecnologia (SEDETEC), Maxwell Novais Ferreira. Representantes de entidades e demais associações, como Sescon Goiás, Observatório Social de Goiânia, ACIEG, Rotary Clube, Setceg, Sindtur, Acibs, CDL Goiânia, Sincopeças, Instituto Cidadão Consciente e Participativo, ADESG e Sindicato do Comércio Atacadista do Estado de Goiás também marcaram presença.

Durante a reunião, foram abordados assuntos referentes ao reajuste do IPTU, readequação das calçadas e implantação do piso tátil, uso do solo e integração da Redesim.





**GERALDO EMÍDIO BORGES
"MOREIRA"**

Homenagem

A Diretoria do Sindilojas Goiás lamenta a perda do seu vice-presidente, Geraldo Emídio Borges (Senhor Moreira), ocorrida no dia 28 de agosto em decorrência de complicações cardíacas. Moreira foi um grande defensor do setor varejista e teve papel decisivo na disseminação do cooperativismo de crédito em Goiás. Trabalhou até a véspera de sua internação no hospital, onde faleceu aos 73 anos de idade.

Natural de Inhumas (GO), trabalhou quando menino como engraxate, na adolescência foi frentista em um posto de combustíveis e aos 19 anos começou a trabalhar como caminhoneiro, dirigindo pelas estradas Brasil afora por mais de 15 anos.

Ao se mudar para Goiânia, instalou-se na Avenida Bernardo Sayão onde adquiriu um ponto comercial em que funcionava uma loja de tecidos e enxovais, de propriedade de um português chamado Manoel Augusto Conceição Moreira.

Em 1966 casou-se com Iolanda Borges, natural da cidade de Catalão. Em janeiro de 1973 o português Moreira retornou a Portugal e foi aí que o senhor Geraldo comprou a loja e manteve o nome Casa Moreira. Comercializavam tecidos, cama, mesa, banho, roupa íntima e enxovais, em geral. Com o passar dos anos a loja passou a se chamar Tecidos Moreira, vindo daí o seu apelido conhecido por todos que o cercavam.

Foi casado durante 51 anos com Dona Iolanda e tiveram três filhos: Cristina Rosa Borges, Geraldo Emídio Borges Júnior e Sandro Emídio Borges. Desde que se tornou empresário buscou participar, primeiramente, da diretoria da Câmara de Dirigentes Lojistas de Goiânia (CDL). Por muitos anos integrou a diretoria do Sindilojas e ocupava ultimamente a vice-presidência. Foi um dos fundadores da cooperativa de crédito Sicoob Lojicred em Goiânia - instituição que presidiu por vários anos. Dirigiu o Conselho Temático da Micro e Pequena Empresa (Compem) e já ocupou importantes funções em outras entidades ligadas ao comércio.

"Ele gostava de frequentar entidades de classe por ser uma pessoa comunicativa, pensava à frente de seu tempo, tinha muita força de vontade para realizar seus sonhos, buscava sempre se manter informado, atualizado e foi um apaixonado pelo cooperativismo", lembra Dona Iolanda.

Dia D da Inclusão

O Sindilojas participou, no dia 28 de setembro, do Dia D da Inclusão realizado pelo Ministério do Trabalho (MTb), por meio da Superintendência do Ministério do Trabalho em Goiás e Diretoria do Trabalho de Goiânia. O evento foi realizado no Mercado Popular da Rua 74 em parceria com várias entidades.

Durante o evento, as empresas atenderam em estandes, onde realizaram entrevistas e contratações dos candidatos às vagas oferecidas. Foram oferecidos diversos serviços no local, como orientação voltada para os direitos de pessoas com deficiência, esclarecimentos sobre serviços previdenciários e plantão fiscal para esclarecimentos de dúvidas sobre emprego.

O Sindilojas recebeu inscrições de pessoas com deficiência para o treinamento Temporários do Comércio. No curso, os candidatos receberão o mesmo treinamento do público que não é deficiente, porém, o treinamento será adaptado para as necessidades dos participantes. Após a conclusão do treinamento, os alunos também receberão um diploma e terão os currículos ofertados às empresas varejistas.



Mantenha sua leitura em dia e prepare-se para encarar os negócios com mais segurança e conhecimento

Cartilha A Reforma Trabalhista: A NOVA CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO - Lei nº 13.467, de 13 de Julho de 2017

A Divisão Sindical da CNC produziu uma cartilha explicativa sobre os principais pontos da Lei nº 13.467, a Lei de Modernização Trabalhista, que promove a alteração em diversos dispositivos da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

Na publicação, é possível ver quais serão os principais impactos da nova lei, cada ponto alterado com uma comparação de como era e como ficou a legislação trabalhista, além de uma explicação sobre o que pode e o que não pode ser objeto de negociação coletiva entre empregadores e trabalhadores.

Editora: CNC

Leia na íntegra



26



Pare de Pensar Como Empregado - Os 10 Segredos Dos Empreendedores de Sucesso

Um guia sobre as dez características fundamentais que distinguem empregados dos empreendedores, com insights essenciais sobre a forma como pensam e se comportam. Assim, o autor propõe uma mudança sutil de pensamento capaz de transformar um simples empregado num extraordinário empreendedor, de modo que possa desfrutar de uma vida profissional e pessoal mais gratificante e satisfatória.

Autora: Keith Cameron Smith

Editora: Saraiva

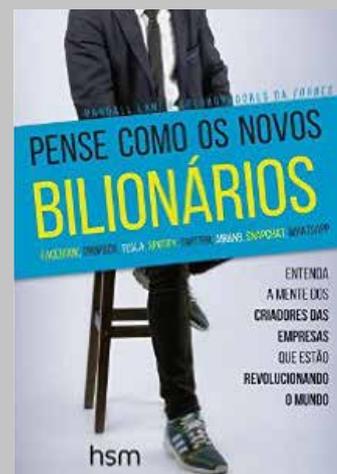
Pense Como os Novos Bilionários

Entenda a Mente dos Criadores das Empresas que Estão Revolucionando o Mundo

Os mais recentes bilionários do Vale do Silício representam um tipo especial e não convencional de empreendedor: jovens e ousados, surpreendem o mundo com uma velocidade extrema, uma fome insaciável e uma liderança progressista. São capazes de transformar um insight em uma verdadeira fortuna a uma velocidade jamais vista na história da humanidade, criando empresas que, mesmo sem receita, atraem avaliações bilionárias. Elon Musk, fundador bilionário da PayPal, da fabricante de automóveis elétricos Tesla e da empresa privada de transporte espacial SpaceX. Evan Spiegel, o rapaz de 23 anos recusou uma oferta de US\$ 3 bilhões de Zuckerberg depois de fazer "a montanha ir a Maomé" (a matriz da Snapchat fica em Los Angeles), uma exigência sem precedentes de um jovem astro do empreendedorismo a um dos maiores players do Vale do Silício. Este livro é a coletânea definitiva do que podemos aprender com esses incríveis revolucionários e de como as próximas manobras desses gênios prometem afetar o futuro dos negócios.

Autor: Randall Lane

Editora: HSM MANAGEMENT





Certificação Digital



O MENOR PREÇO GARANTIDO

Na CDL Goiânia, além do menor preço, você tem atendimento especializado e pode ser agendado para maior comodidade. Fale com um de nossos consultores e faça seu certificado Pessoa Física ou Jurídica.

Associados CDL Goiânia têm valores diferenciados e condições de pagamento facilitadas.

Sistema CNDL



62 3216-3898



62 99981-4340



www.cdlgoiania.com.br



Uma impressão
IMPRESSIVANTE!
É SÓ NA FLEX GRÁFICA.

Integridade | Satisfação | Agilidade | Relacionamento | Transparência | Ética

www.flexgrafica.com.br

(62) 3207-2525

☎ (62) 99192-3002