



A CCT E A NOVA LEI

Saiba os principais pontos do documento assinado em 31/08 e que pode vir a ser aditado em razão da reforma trabalhista

COEXISTIR

Cartilha orienta RH na contratação de pessoas com deficiência

GESTÃO

Informação é saída para diminuir as perdas no comércio

VAREJO & ETC

Cresce o poder de barganha do varejo em negociações com a indústria



Alvaro Furtado

Presidente do Sincovaga/SP

A mudança da CLT e o Sindicato

A Reforma Trabalhista rompeu com velhos conceitos. Antes dela, sindicatos eram beneficiários de um tributo, a contribuição sindical (ou imposto sindical), que assegurava receita independentemente da sua atuação. Com a contribuição sindical facultativa, na prática sindicatos se equiparam a associações, ou seja, dependerão para o seu sustento daquilo que entregarem para empresas e trabalhadores.

Ainda assim, seguem detentores da representação das categorias econômicas e laborais e da prerrogativa única e exclusiva de negociar e editar normas válidas para empresas e trabalhadores.

A Reforma Trabalhista aumenta a importância dos sindicatos, já que as mudanças trazidas precisam ser negociadas para se tornarem efetivas.

Assim como outros sindicatos, o Sincovaga atua com dinamismo, protagonismo e representatividade nos processos negociais, adequando normas que visam à paz social, harmonizando conflitos entre capital e trabalho.

Os representados, participem ou não das assembleias e negociações, terão de cumprir o que for decidido nas convenções coletivas assinadas, sejam empresas ou empregados. No caso das convenções firmadas pelo Sincovaga, benefícios estão instituídos, com demanda de serviços da entidade e com facultatividade, em alguns aspectos para a sua adoção pelas empresas.

Antes da nova lei, nada era cobrado pelos serviços. A entidade recebia das empresas (exceto micro e pequenas) a contribuição sindical, para manter estrutura e serviços, sem contraprestação dos beneficiários. Os serviços continuarão a ser prestados, sem custo para as empresas que pagarem a Contribuição Patronal (fixada na Assembleia Geral da Categoria).

Sendo o pagamento voluntário, as que não contribuírem irão arcar com os custos dos serviços. Contribuintes ou não, todas as representadas terão orientação e assistência em face da nova legislação trabalhista. Novos tempos, todavia, não mudam a disposição de atuação e trabalho do Sincovaga que, felizmente, a maioria conhece e reconhece.

Entidade Oficial



www.sincovaga.com.br
facebook.com/SincovagaSP
twitter.com/SincovagaSP

Fundado em 1931, o SINCOVAGA representa as empresas da categoria econômica do varejo de gêneros alimentícios no Estado de São Paulo, assim entendidas as que comercializam, predominantemente, alimentos, produtos de higiene pessoal e de limpeza doméstica, com denominações como: hipermercados, supermercados, autosserviços, adegas, mercados, mercadinhos, lojas de conveniência, quitandas, mercearias, empórios, laticínios, sacolões, etc.

É atribuição do SINCOVAGA representar todos os integrantes da categoria nas discussões com as representações dos trabalhadores comerciários e diferenciados para firmar convenções coletivas de trabalho, nas quais são definidas as regras para os prestadores de serviço nas empresas do varejo de alimentos.

Entre em contato conosco para conhecer e saber como utilizar nossos serviços:

Rua 24 de Maio, 35 - 13º andar - Conjunto 1313 - Centro - São Paulo/SP
 CEP: 01041-001

São Paulo: **11 3335.1100**
 Guarulhos: **11 2229.6141**

DIRETORIA PRESIDENTE

Alvaro Luiz Bruzadin Furtado - Austrália Varejo de Alimentos e Doces Ltda.

TESOUREIRO

Jair Marchini - Mercearia Irmãos Marchini Ltda.

SECRETÁRIA

Mercedes Portabales Mosquera - Supermercado Madrid Ltda.

SUPLENTE

Sérgio Hissao Hidani - Supermercado Ponto Real Lageado Ltda.
 Vivian Sabrina Tanaka Sereno - Nicolas Comércio Alimentos Ltda.
 Maria Del Carmen P. Mosquera - Supermercado Madrid Ltda.

CONSELHO FISCAL

Wilson Hiroshi Tanaka - Nicolas Comércio de Alimentos Ltda.
 Sérgio Murilo de Araujo Freitas - Companhia Brasileira de Distribuição - Grupo Pão de Açúcar
 Edival Bruno Troiano - Supermercado Troyano Ltda.

CONSELHO FISCAL - SUPLENTE

Douglas de Souza Soares - Carrefour Comércio e Indústria Ltda.
 Carlos Amaro Gomes - Wal Mart Brasil Ltda.
 Fernando Marchini - Mercearia Irmãos Marchini Ltda.



www.supernoticiasonline.com.br

O SuperNotícias é uma publicação bimestral do SINCOVAGA dirigida aos principais estabelecimentos varejistas no Estado de São Paulo. São empresas do segmento de varejo de gêneros alimentícios e empresas que atuam nos setores de alimentos, bebidas, produtos de higiene pessoal, beleza e limpeza doméstica.

EXPEDIENTE REDAÇÃO E REVISÃO:

Veropress Comunicação Corporativa
 contato@veropress.com.br

Jornalista Responsável:
 Thais Abrahão - MTB 25.299
 Estagiária: Dayane Rocha

PUBLICIDADE E PARCERIA:

comercial@sincovaga.com.br
 Tel.: (11) 3335.1100

MARKETING CORPORATIVO:

marketing@sincovaga.com.br
 Tel.: (11) 3335.1100

RELACIONAMENTO:

adm@sincovaga.com.br
 Fale conosco: (11) 3335.1100

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO:

Agência Verts
 contato@agenciaverts.com.br

Tiragem: 15.000 exemplares
 Periodicidade: Bimestral
 Circulação: Regional

Redação



Veropress
 Comunicação Corporativa

Comercialização



Produção



ESTA EMPRESA APOIA A



CONHEÇA OS PRINCIPAIS PONTOS DA CCT ASSINADA COM VIGÊNCIA ATÉ 28 DE FEVEREIRO DE 2018

Shutterstock



Diante das expectativas em relação ao impacto da entrada em vigor da nova lei trabalhista, foi assinada no dia 31 de agosto de 2017 a Convenção Coletiva de Trabalho com o Sindicato dos Empregados no Comércio de São Paulo, com abrangência no município de São Paulo e vigência até 28 de fevereiro de 2018, quando deve receber aditamento.

O reajuste, válido a partir de 1º de setembro de 2017, é de 1,73%, e abrange os empregados admitidos entre 1º de setembro de 2016 e 31 de agosto de 2017.

Com isso, o salário de admissão para comerciário passou a ser de R\$ 1.336,00, enquanto o Garantia do Comissionista vai para R\$ 1.620,00. O valor para empacotador no comércio varejista de alimentos foi fixado em R\$ 797,00 para jornada de 6 (seis) horas.

Micro e pequenas empresas podem praticar salários de admissão diferenciados, mediante requerimento ao Sincovaga,

declarando que cumprem integralmente a CCT. No caso, empresas com até 5 empregados podem adotar os valores de R\$ 1.200,00 e R\$ 1.440,00 respectivamente. Naquelas com 6 a 20 empregados, os salários são R\$ 1.266,00 (comerciário) e R\$ 1.537,00 (Garantia do Comissionista).

O Sincovaga assinou também Convenção Aditiva com o Sindicato dos Comerciários de São Paulo e Franco da Rocha e Região. Como deliberado na Assembleia Geral foi prorrogada a validade da CCT 2016/2017 até 28 de fevereiro de 2018.

As cláusulas econômicas (reajuste, pisos, etc.) serão atualizadas, com vigência até 31 de agosto de 2018, pelo INPC de setembro (ainda não divulgado), não tendo havido a concessão de aumento real.

Todas as cláusulas sociais foram mantidas, tendo havido tão somente alterações pontuais e necessárias nas cláusulas relativas às contribuições dos sindicatos e a da assistência à homologação, que será opcional.

Logo que divulgada a norma, a circular com os valores econômicos para o período até 28 de fevereiro de 2018 serão informadas.

No próximo mês de janeiro será constituído grupo de trabalho com representantes das empresas para a discussão dos termos de convenção coletiva a ser ajustada para o período março a agosto/2018.

A Convenção Coletiva de Trabalho de São Paulo – 2017/2018, assim como as convenções aditivas de Franco da Rocha e região estão disponíveis na íntegra no site do Sincovaga: www.sincovaga.com.br

ECOS REÚNE ENTIDADES SINDICAIS E ABORDA A NOVA LEI TRABALHISTA

Divulgação



ECOS reuniu mais de 300 pessoas na sede da FecomercioSP

A 3ª edição do ECOS (Encontro de Contabilistas e Sindicatos Patronais), realizada em 05 de outubro, reuniu mais de 300 pessoas para debater aspectos gerais da nova legislação trabalhista. O evento foi sediado na FecomercioSP e contou com apoio também do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento,

Perícias, Informações e Pesquisas no Estado de São Paulo (Sescon-SP), e participação do Sincovaga e de outros sindicatos patronais, como SincoElétrico, Sincofarma-SP, Sincomavi, Sindiflores e Sindióptica.

O objetivo do evento era atualizar os participantes sobre aspectos práticos da Reforma Trabalhista, para que haja ampla divulgação das novas regras, evitando que sejam difundidas informações equivocadas.

Os advogados Fernando Marçal e Sarina Sasaki Manata, assessores jurídicos da FecomercioSP, abordaram, entre outros temas, as novas formas de contratação; flexibilização das regras trabalhistas (prevalência do negociado sobre o legislado, parcelamento de férias em até três períodos e rescisão contratual de comum acordo); e a eliminação de burocracias. Ao final, os especialistas responderam perguntas e tiraram dúvidas da plateia.

NEGOCIAÇÃO EFICAZ É AQUELA EM QUE TODOS GANHAM

Até os anos 80, a indústria praticamente estabelecia as regras na negociação entre fornecedores. Com a abertura econômica e a chegada de grandes players ao mercado e, mais recentemente, com a recessão econômica, que mudou os hábitos de consumo, aliada a uma crise vivida pelas marcas, a situação se inverteu e o varejo passou a ter maior poder de barganha.

Divulgação



Jeferson Mola, da Trevisan

“O cenário atual interferiu nos negócios de toda a cadeia, o que incentivou uma maior parceria entre as partes”, avalia Jeferson Mola, coordenador acadêmico da Trevisan Escola de Negócios.

“A queda nas vendas levou os supermercadistas a ‘brigar’ mais com a indústria em relação a preço e margem para, assim, conseguirem atender ao consumidor final e não perderem tanto o seu volume de vendas”, analisa o consultor da Academia de Varejo, Arnaldo Mello.

Por outro lado, o risco é exagerar na agressividade e acabar comprometendo a busca pelo equilíbrio nos contratos, na opinião de Cláudio Carvajal Júnior, coordenador dos cursos de Administração e de Gestão de Tecnologia da Informação da FIAP. “Esta é a principal armadilha da negociação em tempos de crise. É importante ter consciência que a recessão passará, e neste momento vale a pena reduzir a expectativa de ganhos justamente para manter as parcerias e melhorar o retorno financeiro quando começar a recuperação”, orienta. “A crise é uma oportunidade também de melhorar a eficiência, reduzir custos e potencializar vendas.”



Cláudio Carvajal Jr., da FIAP

Mas se estamos falando de um processo dinâmico, por onde começar? “O ponto de partida é a clareza na comunicação e o interesse na obtenção de um acordo que seja satisfatório para todos”, diz Mola, da Trevisan.

“Não se trata de uma competição, na qual um dos lados ‘vence’. Uma boa negociação é caracterizada pela composição de contrapartidas vantajosas para ambas as partes, seja numa transação pontual, seja numa parceria de longo prazo. Ela não ocorre só no fechamento do negócio, mas durante todo o processo de implementação dessas contrapartidas”, afirma Carvajal, da FIAP.

Tanto que o resultado depende de uma preparação. “Inicialmente é preciso realizar uma pesquisa sobre o objeto da negociação, sobre o histórico e a reputação dos envolvidos. Conhecer os atores, bem como os aspectos mercadológicos, financeiros e jurídicos do objeto faz parte de um processo bem conduzido”, enumera o professor da FIAP.

“Compreender os interesses do outro e ter flexibilidade em criar novas estratégias e aproveitar as oportunidades a partir do desenvolvimento da conversa é essencial. Muitas vezes

o negociador tem um interesse e se prende tanto a isso que nem percebe que, com pequenos ajustes, o acordo pode ser muito mais interessante”, analisa Mola, da Trevisan.

A proposta não é termos um indivíduo “bom de papo”, mas alguém com habilidades para conduzir uma conversa e chegar a um acordo bom para todos. Se uma das partes perceber que foi prejudicada, o sentimento de bem-estar dará lugar a uma sensação negativa.

Ganha-ganha – Os supermercadistas praticamente negociam o tempo todo com a indústria. Por isso é necessário conhecer o outro lado para atingir o “ganha-ganha”. “É indispensável estruturar uma estratégia específica para cada caso, conhecer os interesses do outro e os limites para avaliar quando ser mais agressivo ou passivo na condução”, avalia Mello, da Academia de Varejo. O consultor reforça, porém, que nada substitui a postura ética no processo: “É imprescindível ser honesto, agir de boa-fé, sem que nenhum dos lados tente enganar o outro para obter vantagem. Ambos devem sair com a sensação que o negócio foi bom”.

Uma negociação que não chegue ao ‘ganha-ganha’ corre o risco de não se repetir, na opinião de Mola, da Trevisan, pois se uma das partes se sentir em desvantagem estará menos interessada numa segunda oportunidade. “Frustração é sinal de que a transação não chegou a um bom termo, pois isso só ocorre quando existe acordo. Há situações em que um lado se mostra mais dependente e, por essa razão, se submete a um acordo que não lhe parece positivo. Nessas ocasiões devemos buscar a melhor alternativa possível, ainda que não tenha sido ótima”, reforça o especialista.



Arnaldo Mello, da Academia de Varejo

Na opinião do professor Carvajal, da FIAP, é preciso estar disposto a dividir os ganhos, para que todos ganhem mais. “Quando se negocia, não dá para pensar no sucesso de um único negócio. O correto é pensar no futuro, pois é no horizonte de longo prazo que o ‘ganha-ganha’ faz sentido.”

Mudança de comportamento – Alguns maus hábitos ainda persistem quando se trata de negociação com fornecedores e causam má impressão. “Um ponto que atrapalha o vendedor é manter sempre a mesma estratégia para todos os seus clientes. Isso leva à perda de eficiência e gera frustração. Para evitar que isto ocorra, deve-se estudar minuciosamente, entender a demanda do cliente e se preparar de maneira adequada para cada situação”, destaca Mello, da Academia de Varejo.

“Falar demais, querer tirar vantagem do outro lado, chegar à mesa sem um planejamento prévio e focar em um único objetivo, sem visão para encontrar soluções durante o processo negocial. Tudo isso leva o negociador despreparado a agir conforme o ditado ‘bateu-levou’, o que tira a possibilidade de atingir o ‘ganha-ganha’ desejado”, analisa o professor Jeferson Mola, da Trevisan. “O oposto disso é o profissional que ouve mais do que fala, pensa antes de responder e é

objetivo na condução da conversa.”

Até mesmo negociações ruins podem trazer benefícios, segundo o professor Carvajal, da FIAPI. “A resiliência é importante em toda atividade empresarial. Após uma negociação mal-sucedida, o empresário deve avaliar as lições que aprendeu e perguntar a si mesmo: ‘Por que gerou frustração?’, ‘Onde posso melhorar para que as próximas sejam mais bem conduzidas?’.”

Ampliar horizontes – Os especialistas consultados são unânimes: o empresário do varejo não pode mais focar apenas nos processos internos do seu negócio, mas deve buscar mais fontes de conhecimento sobre o setor e seus parceiros e ter a mente aberta. Conhecer os números do mercado,

analisar a concorrência, acompanhar as notícias do segmento, participar de eventos abre espaço para troca de informações e experiências. Outro ponto é buscar parceiros estratégicos, que realmente agreguem valor e se empenhem em obter sucesso a longo prazo para ambos.

Para quem deseja se aprimorar para negociar melhor, o professor Carvajal, da FIAPI, orienta: “É possível desenvolver habilidades e competências de negociação por meio de programas de capacitação. O conhecimento das ferramentas aliado com a experiência profissional possibilita que o negociador aumente seu networking, suas fontes de informação, melhore sua postura, sua capacidade de analisar as partes envolvidas no processo e obtenha bons resultados de forma ética e sustentável.”

INFORMAÇÃO É A SAÍDA PARA COMBATER AS PERDAS NO SETOR

Shutterstock



Imagine um setor em que a margem de lucro oscila em torno de 2% do faturamento, mas que apresenta índices de perdas acima de 2%. Esse é o retrato preocupante do segmento supermercadista, cujo desafio é identificar as seções mais vulneráveis e as que causam mais prejuízos, e a partir disso criar parâmetros e estabelecer um sistema de prevenção.

Essas são algumas das constatações da 17ª Avaliação de Perdas nos Supermercados Brasileiros, realizada pela Abras (Associação Brasileira de Supermercados), em conjunto com a Fundação Instituto de Administração (FIA/Provar), com a participação de 339 redes supermercadistas (dos quais 39% são pequenos estabelecimentos), que somam 4.242 lojas no País.

O índice cresceu 0,14% ponto percentual, passando de 1,96% do faturamento bruto de 2015 para 2,10% no ano passado. O aumento resultou em R\$ 7,17 bilhões, superando os R\$ 6,19 bilhões calculados no ano anterior.

Segundo o estudo, a quebra operacional foi o principal motivo de perdas em 2016, com 28,6% do total das respostas. Em seguida, estão os desafios do furto externo, com 18,2%; erros de inventário (14,8%); erros administrativos (8,9%); furto interno (8,3%) e falhas dos fornecedores (7,9%).

As quebras operacionais estão relacionadas a vários fatores como: danificação ou vencimento dos produtos; armazenamento inadequado da mercadoria; erros na operação; falhas nos equipamentos e devoluções de clientes. Alguns alimentos possuem um tempo de vida muito curto e merecem atenção maior. Em 2016, a seção de frutas, legumes e verduras (FLV) continuou sendo a primeira do ranking, com índice de perdas

de 6,09%, seguida pela padaria/confeitaria (4,70%), rotisseria (3,99%), peixaria (3,26%) e carnes (3,07%).

Os artigos que mais causaram desperdícios em quantidade foram: doces em geral (22,6%); bebidas alcoólicas e bebidas em geral (18,2%); perfumaria (11,9%); carnes (10,7%) e desodorantes (9,1%).

“Sabemos que a gestão no comércio varejista é bastante desafiadora, porque envolve muitos fatores. Entretanto, muitos empresários ainda priorizam vender mais, quando na realidade é combater as perdas o que mais impacta na produtividade e no faturamento de um supermercado”, avalia Alvaro Furtado, presidente do Sincovaga.

Combatendo o prejuízo – Na batalha contra as perdas, a melhor saída é a prevenção. Segundo a avaliação, 59,7% dos participantes da pesquisa exercem uma gestão profissionalizada de prevenção, inclusive com uma área dedicada a esta missão na companhia.

Entre as ações mais praticadas nas empresas está o Controle de Processos, que envolve: controle detalhado de recebimento (91%), controle de troca (86,4%), controle e ação sobre os produtos em excesso em estoque (83,6%), contagem, análise e tratativa dos produtos com estoque negativo (83,2%).

Os recursos tecnológicos tornaram-se aliados na prevenção, com 86,7% das empresas respondentes tendo afirmado utilizar o CFTV na loja, enquanto 81,9% usam alarmes, 75,3% adotam coletor de dados para realização de inventário, e 68% usam central de monitoramento CFTV centralizada/remota, dentre outros recursos.

Até mesmo treinamentos para colaboradores (77,3%), definição de metas de perdas (66,5%) e a utilização de embalagens especiais (44,8%) são ações adotadas para tentar ampliar a rentabilidade e combater os prejuízos.

“A prevenção de perdas deve fazer parte da cultura das empresas e essa avaliação constante ajuda a identificar o que está dando errado e possibilita aprimorar processos e elaborar ações mais eficazes para evitar prejuízos”, completa o presidente da Abras, João Sanzovo Neto.

CARTILHA INÉDITA ORIENTA COMO CONTRATAR PROFISSIONAIS COM DEFICIÊNCIA

Divulgação



Cartilha é gratuita para organizações públicas e privadas

O Sincovaga, por meio do programa Coexistir, em parceria com o Amankay Instituto de Estudos e Pesquisas, desenvolveu uma cartilha inédita e gratuita para apoiar os departamentos de Recursos Humanos na contratação de profissionais com deficiência e que pode ser utilizada por empresas de todos os setores.

O “Guia de Capacitação para Profissionais que atuam no Segmento Varejista Alimentício com Programas de Inclusão” traz informações úteis que envolvem desde conceitos, tipos de deficiências e legislação, até o detalhamento de rotinas de RH adequadas às pessoas com deficiência. Profissionais de todos os segmentos podem encontrar referência para seu trabalho no guia.

O material aborda como fazer o levantamento e a divulgação da vaga, avaliação dos currículos frente ao perfil da vaga, o contato com o candidato e a preparação para recebê-lo na entrevista. O material dá atenção ainda ao laudo, aos testes e à elaboração do parecer, que vai apoiar a decisão da contratação.

Outro ponto de grande relevância para a inclusão e que não foi esquecido no Guia são as regras de convívio, que devem ser disseminadas nas empresas. O conhecimento dessas referências básicas pode contribuir muito para a melhoria da qualidade do relacionamento entre indivíduos com e sem deficiência.

O Guia traz ainda uma extensa lista de fontes de informação sobre o tema da inclusão, como acessibilidade física e digital, tipos de deficiências, tecnologias voltadas a pessoas com deficiência, publicações para download e dicas de filmes que abordam este universo.

“O motivo pelo qual direcionamos o conteúdo do Guia aos profissionais da área de Gestão de Recursos Humanos é que eles cumprem um papel fundamental na facilitação (ou não) do acesso do candidato com deficiência às vagas de emprego, no processo seletivo e, posteriormente, na sua permanência nas empresas”, diz Maria de Fátima e Silva, coordenadora do programa Coexistir, do Sincovaga, e colaboradora do Guia.

Criado pelo Sincovaga em 2013, o programa Coexistir visa estimular, orientar e assessorar as empresas varejistas a aderir à inclusão social, promover a capacitação profissional das pessoas com deficiência e trocar informações sobre vagas disponíveis, ampliando as condições de captação da mão de obra. Desde então, o programa foi se expandindo para empresas dos mais variados setores que buscam cumprir as cotas de contratação de pessoas com deficiência exigidas pela legislação (Lei Federal nº 8.213/91, mais conhecida como Lei de Cotas).

“A inclusão tem desdobramentos e benefícios para toda a sociedade, pois cria um círculo virtuoso que envolve o desenvolvimento de potenciais e habilidades, o aumento da autoestima e a contribuição para o desenvolvimento econômico e social. Orientar sobre um processo de captação e seleção inclusivo nas empresas é uma importante contribuição para ampliar o acesso de pessoas com deficiência ao mercado de trabalho”, diz a consultora Marta Gil, Coordenadora Executiva do Amankay Instituto de Estudos e Pesquisas e colaboradora do Guia.

O guia é distribuído gratuitamente pelo Sincovaga para organizações públicas e privadas. Para solicitar um exemplar, basta entrar em contato por e-mail: adm@sincovaga.com.br ou coexistir@sincovaga.com.br.

ORIENTAÇÕES BÁSICAS PARA UM CONVÍVIO INTEGRADO COM PESSOAS COM DEFICIÊNCIA



Pessoa com deficiência física

A cadeira é parte integrante do espaço corporal da pessoa com deficiência. Por isso, evite tocá-la sem autorização ou utilizá-la como apoio.



Pessoa com deficiência visual

Identifique-se à pessoa quando se aproximar, deixando claro que está falando com ela. E avise quando afastar-se, para que ela saiba que ficará sozinha.



Pessoa com deficiência auditiva

Procure falar com clareza, articulando as palavras, mantendo o ritmo normal. Caso a pessoa não entenda, repita pausadamente a informação.



Pessoa com deficiência intelectual

Trate-a de acordo com sua idade, evitando um comportamento infantilizado ou que subestime sua capacidade de entender.

Fonte: Cartilha RH Coexistir

SUB-SEDE GUARULHOS EM NOVO ENDEREÇO

Divulgação



Novo escritório apoia os varejistas da região de Guarulhos

A Sede Regional do Sincovaga em Guarulhos (SP) está em um novo endereço: Rua Dr. Ramos de Azevedo, nº 159, 3º andar, Sala 306, Centro.

O telefone de contato é **(11) 2229-6141**. A gama de serviços para as empresas continua ampla e inclui a aquisição do Certificado Digital com atendimento exclusivo e diferenciado, orientação sobre o REPIS (piso salarial diferenciado) e a obtenção das certidões para funcionamento em domingos e feriados. Venha nos visitar!

CONHEÇA NOSSA CLÍNICA ODONTOLÓGICA

Shutterstock



O Sincovaga reafirma o seu papel de parceiro das empresas do segmento do varejo de alimentos ao oferecer uma ampla gama de serviços aos empreendedores. Todo associado em dia com a Contribuição Patronal pode receber tratamento odontológico de qualidade na sede do Sincovaga, em uma Clínica Odontológica com modernas instalações, onde profissionais qualificados se revezam em plantão com horário pré-agendado.

O serviço odontológico oferecido pelo Sincovaga realiza restaurações, extrações, periodontia, prótese, ortodontia, limpezas e pequenas cirurgias, e utiliza materiais de alta qualidade. Em caso de urgência, existe a possibilidade de atendimento, mediante contato telefônico prévio.

Para ter acesso ao benefício, associados e seus familiares (esposa e filhos até 18 anos) devem apresentar a carteirinha de associado do Sincovaga, juntamente com o comprovante da última mensalidade paga.

Mais informações pelo telefone
(11) 3335-1100, ramal 1123

ADQUIRA O SEU CERTIFICADO DIGITAL

A certificação digital é um tipo de tecnologia de identificação que permite que transações eletrônicas entre indivíduos, empresas, governos e outras entidades possam ser realizadas online, em tempo real, com integridade, autenticidade, confidencialidade e validade jurídica.

O Sincovaga tem parceria com a Autofax, empresa especializada em soluções envolvendo certificação digital de dados e documentos, para oferecer o serviço de emissão e validação de certificados digitais para associados, com desconto, e para seus representados.

Na condição de Autoridade Certificadora (AC), credenciada pela ICP-Brasil, a Serasa Experian será responsável pela tecnologia e administração dos certificados emitidos e a Autofax fará a validação e registro dos certificados.

As empresas que possuem o e-CNPJ podem certificar a emissão notas fiscais eletrônicas; assinar contratos digitais; acompanhar processos legais; consultar e regularizar a situação cadastral e fiscal; emitir certidões e fazer a Redarf (retificação de Documentos de Arrecadação Federal), entre outras vantagens.

Os interessados em adquirir devem acessar o site do Sincovaga e clicar no link "Certificado Digital". O usuário será direcionado para a loja personalizada, onde poderá escolher o certificado e a forma de pagamento. Depois é só agendar a validação presencial na sede do Sincovaga, de posse dos documentos necessários.

Mais informações: **(11) 3335-1100**

AGENDA

EVENTO

19/10 A 21/10

REHAFAIR

Feira Internacional de Tecnologia Assistiva, Esporte Adaptado e Empregabilidade

ANHEMBI/SP

Horário: 14h às 20h

Av. Olavo Fontoura, 1209 - São Paulo

facebook.com/rehafair

Para mais informações, ligue **11 3335.1100** ou envie um e-mail para marketing@sincovaga.com.br | **SINCOVAGA/SP**

Benefício exclusivo para você, empreendedor do Varejo de Alimentos.

O Sincovaga, em parceria com a Porto Seguro Faz, preparou um benefício exclusivo para estabelecimentos do setor do comércio varejista de alimentos. **Estando em dia com o pagamento da Contribuição Patronal Anual, sua empresa poderá contar com 01 (um) dos serviços¹ abaixo, oferecidos pela Porto Seguro Faz.** Garanta mais segurança e tranquilidade para você pensar apenas no seu negócio.

Conheça os serviços disponíveis



Serviços elétricos

Conserto/reparo de dispositivos elétricos como quadro de disjuntores, tomadas, interruptores, chuveiro e torneira elétrica.

Exemplos: adaptação de tomada, reparo na resistência do chuveiro, troca de disjuntor, entre outros.

Não contempla: instalações, troca de fiação, peças e serviços de alvenaria.



Serviços hidráulicos

Manutenção em caso de vazamentos, ruptura súbita ou acidental em tubulações PVC, PEX ou PPR.

Exemplos: cano estourado da pia da cozinha, vazamento no cabo flexível, entre outros.

Não contempla: instalações, peças e serviços de alvenaria.



Chaveiro

Abertura ou reparo de fechaduras simples ou tetra, confecção de chaves, troca de segredo ou cilindro.

Exemplos: abertura da porta de entrada em caso de perda de chave, reparo da fechadura simples ou tetra (apenas porta de madeira), entre outros.

Não contempla: peças, abertura de fechadura blindada e instalações diversas.



Desentupimento

Desentupimento de tubulações de PVC de esgoto ou água

Exemplos: pias, cubas, tanque de lavar roupas, sifões, ralos e vasos sanitários.

Como Solicitar

www.

1) Acesse o site
www.portosegurofaz.com.br



2) Escolha 01 (um) serviço:
elétrica, hidráulica, chaveiro
ou desentupimento



3) Agende o melhor
dia e horário

1534

4) No campo "cupom de desconto",
insira o CNPJ de sua empresa



5) Pronto! No dia agendado,
o prestador estará no
endereço solicitado

Lembre-se: este benefício é válido somente para as empresas que estiverem com sua Contribuição Patronal em dia e poderá ser utilizado no período de 1 de outubro de 2017 a 1 de outubro de 2018. Aproveite!

Para mais informações sobre esses e outros serviços, acesse: www.portosegurofaz.com.br

Sincovaga (Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios do Estado de São Paulo). CNPJ: 49.087.273/0001-04. 1) A utilização é limitada a 1 (um) serviço por CNPJ e o benefício é válido para 1 (um) serviço de sua preferência, sendo: elétrica, hidráulica, chaveiro ou desentupimento. No momento da contratação, informe o número do CNPJ no campo "cupom de desconto" no site www.portosegurofaz.com.br. Válido no período de 1 de outubro de 2017 a 1 de outubro de 2018. 2) Para mais informações sobre outros serviços consulte as condições gerais, a disponibilidade, as regiões de abrangência, o preço e as garantias dos serviços pela Central de Relacionamento Porto Seguro Faz: 3003 3329 ou no site www.portosegurofaz.com.br. Informações, reclamações e cancelamento: 3003 3329 | Ouvidoria: 0800 727 1184 | Atendimento exclusivo para deficientes auditivos: 0800 727 8736 | Horário de atendimento: das 8h15 às 18h30, de segunda a sexta feira, exceto feriados. Porto Seguro Serviços e Comércio S.A. CNPJ 09.436.686/0001-32.