



Sindilav completa 79 anos

Instituição celebra mais um ano de existência, mostrando sua força, empenho e superação, mesmo em tempos de crise.

No dia 15 de maio de 1941, foi criado o Sindicato Intermunicipal de Lavanderias no Estado de São Paulo (Sindilav). A instituição, que representa a categoria empresarial de lavanderias, está presente em 611 cidades do estado. Ao longo de todo esse tempo, o Sindilav vivenciou e superou inúmeras crises no país, o que nos faz olhar para frente e acreditar que dias melhores, certamente, virão.

Engana-se quem acha que o Sindilav, em tempos de isolamento social, está parado, simplesmente esperando a pandemia do novo coronavírus passar. Não, ficar parado, esperando, nunca foi característica da instituição, principalmente em momentos difíceis como o atual.

O Sindilav está pensando, o tempo todo, no que é melhor para o empresário do setor de lavanderias. E uma entidade que representa, há 79 anos, uma categoria tão importante quanto a nossa, precisa dar apoio, suporte e promover ações que auxiliem o empreendedor a superar crises e sair fortalecido quando tudo isso passar.

É o que estamos fazendo. Desde o mês de março, quando foi determinado o período de isolamento social no país, o Sindilav se empenha cada dia mais, buscando soluções criativas, dando dicas e levando informações fundamentais para o empresário do setor. Confira algumas medidas importantes que o Sindilav vem promovendo:

NOTÍCIAS RELACIONADAS À CLASSE EMPRESARIAL, INCLUSIVE COM DICAS DE COMO SUPERAR ESTE MOMENTO

O Sindilav se mantém atualizado com relação a notícias e reportagens divulgadas nos mais diversos veículos de imprensa. Quando essas informações dizem respeito, de alguma forma, aos empresários do setor de lavanderias, tratamos logo de separá-las e direcioná-las aos empreendedores da nossa categoria.

São dicas, orientações, lembretes e várias outras informações que podem ajudar as empresas de lavanderia. Portanto, fique atento às nossas redes sociais, ao site do Sindilav e ao Sindilav Notícias, pois são nesses canais que fazemos as publicações.

SINDILIVE

No mês de abril, demos início a uma estratégia muito utilizada em tempos de pandemia, as chamadas lives. No Instagram do Sindilav, o "Sindilive" vem sendo muito elogiado pelos usuários das redes sociais, principalmente por trazer diferentes convidados e promover conversas de qualidade e bastante úteis para o atual momento. São especialistas em diversas áreas, que abordam temas como: Direito trabalhista, Gestão em tempos de crise, Inovação e criatividade, além de várias outras questões pertinentes às atividades de lavanderias.



Outro ponto importante das Sindilives é a possibilidade de interação, já que os usuários podem enviar perguntas aos especialistas, tirando assim todas as suas dúvidas. Acompanhe nossas redes sociais e informe-se sobre os próximos eventos.

DESTAQUE PARA PARCERIAS DA INSTITUIÇÃO, ALGUMAS INCLUSIVE MUITO INDICADAS PARA O MOMENTO

O Sindilav mantém, já há algum tempo, parcerias com diversas empresas do mercado. Os convênios visam beneficiar associados, das mais diferentes maneiras, agregando bastante ao trabalho das lavanderias - além de trazer mais qualidade de vida para os profissionais.

Em momentos como o que estamos passando, algumas dessas parcerias tornam-se ainda mais importantes, trazendo benefícios como descontos em empresa de manutenção e configuração de computadores e servidores; e descontos em atendimentos psicológicos - essenciais para manter bem a nossa saúde mental.

Para saber mais sobre todas as parcerias do Sindilav, acesse: www.sindilav.com.br ou envie um e-mail para sindilav@sindilav.com.br.

IMPORTÂNCIA DAS LAVANDERIAS NO ISOLAMENTO SOCIAL

Em nossas redes sociais, e na edição 215 do Sindilav Notícias, destacamos a importância das lavanderias durante o isolamento social. Fizemos questão de abordar o assunto justamente para mostrar, aos empresários do setor, que podemos fazer a diferença, com proatividade, solidariedade e colaboração.

Como o setor de lavanderias continuou funcionando e atendendo a diversos segmentos durante o isolamento social, orientamos para que nossas empresas procurassem os tipos de negócios chamados "essenciais" neste período, oferecendo serviços de limpeza e higienização dos uniformes.

Essas iniciativas, certamente, são a chave do sucesso para enfrentarmos a pandemia e ainda mantermos os negócios funcionando.

Completar 79 anos de existência, durante uma pandemia, não é o que queríamos. Sem dúvidas, preferíamos um outro cenário, muito diferente do atual. No entanto, completar 79 anos em um momento como este nos faz olhar para trás, como mencionado no início deste texto, e enxergar tudo o que passamos e vencemos - o que nos faz crer que, também, venceremos mais esta batalha.

Outro ponto que nos enche de orgulho é constatar que, ao longo de todos esses anos de existência, jamais deixamos de lutar e promover melhorias para a classe empresarial, buscando direitos e lutando contra situações que julgamos injustas, principalmente em situações adversas.

Crises vêm e vão. Independentemente se enfrentamos uma pandemia ou qualquer outro fator, o importante é ter a certeza de que o Sindilav está aqui, pronto para dar o suporte necessário aos empresários do setor de lavanderias - razão de nossa existência.



EDITORIAL

A esperada recuperação

O recente documento elaborado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV/Ibre) indica recuperação no índice de confiança do consumidor, embora ainda haja alto índice de incerteza. No entanto, isso reflete os primeiros efeitos da flexibilização da quarentena e mostra a diminuição da insatisfação do consumidor com a situação presente e com a possibilidade de melhora no curto prazo.

Mas não devemos esquecer que o setor de serviços, incluindo as lavanderias, foi intensamente atingido com um fraco resultado, entre os vários segmentos de atividades, dada a quase paralisação das atividades.

Portanto, a melhora decorrente da redução dos níveis de isolamento social deve ser acompanhada com cuidado, enquanto o risco da pandemia não for descartado.

Resta-nos aguardar com esperança a retomada econômica, se esta se confirmar.

José Carlos Larocca
Presidente do Sindilav

#SindiLive: informação de qualidade, na palma da sua mão

O Sindilav tem realizado encontros virtuais com especialistas e gerado debates interessantes sobre os mais diversos assuntos.

Que as redes sociais são canais fundamentais para os novos tempos, você já sabe. Esse é um assunto que sempre trazemos e defendemos por aqui. O que talvez você não saiba é que elas também são ótimas fontes de informações e podem não apenas conectar empresários, mas trazer assuntos de real importância, credibilidade e valor.

Pensando nisso, o Sindilav tem promovido, nas últimas semanas, encontros virtuais – chamados de lives – em que você, empresário de lavanderia, pode acompanhar a discussão em tempo real, enviando inclusive suas dúvidas, sugestões e comentários.

Para você que só ficou sabendo agora, temos uma boa notícia: a gravação das lives anteriores estão disponíveis no Instagram do Sindilav. Basta acessar: [instagram.com/Sindilav](https://www.instagram.com/Sindilav) e clicar no ícone do IGTV (uma pequena televisão) para ter acesso aos conteúdos.

Confira um resumo do que já debatemos por lá!

MPS 936 E 937 NO SEGMENTO DE LAVANDERIAS

Conversamos com a Dra. Gisela Salles – especialista na área trabalhista e advogada do escritório Duarte Tonetti Advogados, parceiro do Sindilav para assessoria jurídica – sobre a implicação das MPs que tratam dos novos acordos trabalhistas e da concessão do auxílio emergencial para trabalhadores informais e microempreendedores individuais.

ATENDIMENTO DE EXCELÊNCIA PARA LAVANDERIAS

Também tivemos a honra de conversar com Francisca Bruzzi, da Lavanderia Santiago, sobre atendimento de excelência para lavanderias. Ela trouxe dicas importantes e muito úteis para empresários de lavanderias e equipes do segmento que desejam aumentar o nível de excelência no trato ao público. Imperdível!

COMO A INOVAÇÃO E A CRIATIVIDADE PODEM CRIAR OPORTUNIDADES NA CRISE

Conversamos com o professor, especialista em Inovação e cofundador da Co-Viva Inovação Corporativa, Itamar Olímpio. Nessa live, pudemos discutir algumas ideias e cases interessantes e que trouxeram uma luz sobre esse momento tão complexo que estamos vivendo.

GESTÃO EM TEMPOS DE CRISE

Nessa live, Rui Torres, fundador do projeto Base Empreendedora, voltado à educação empreendedora, e sócio na Lavert Lavanderia, trouxe alguns pontos importantes sobre empreendedorismo e gestão de negócios em tempos de crises. A conversa foi tão boa e tão produtiva, que foi dividida em dois vídeos, ambos também disponíveis na plataforma.

Essas foram apenas as primeiras, muitas outras estão por vir! São diversas horas de conteúdos diferenciados e produtivos, voltados exclusivamente para lavanderias.

Se você ainda não tem uma conta no Instagram, baixe agora mesmo o aplicativo, crie sua conta e acesse o perfil do Sindilav: [instagram.com/sindilav](https://www.instagram.com/sindilav) para assistir essas e outras lives.

Aproveite para seguir-nos por lá e ativar as notificações. Assim, você sempre será avisado sobre novidades do setor e novas lives que estamos preparando! Até lá!



Como enxergar oportunidades em meio ao caos?

Situações adversas, como a que vivemos, exigem mudanças e adaptações que podem trazer grandes benefícios.

O momento que estamos passando é como um quarto escuro, em que entramos com os olhos fechados e, ao abri-los, não enxergamos nada. Depois de alguns minutos com olhos abertos, nossa visão se acostuma e passamos a ver pouco; contudo, já enxergamos algumas coisas. Essa analogia, feita por uma psicóloga, reflete bem a situação em que nos encontramos. Embora muitos, talvez a maioria, pensem que é impossível alcançar algo em meio à escuridão, podemos fazer a diferença enxergando grandes oportunidades.

Sabemos que não é tarefa fácil. Afinal, vivemos algo novo, com muitas perguntas sem respostas e inúmeras incertezas. Mas, para mostrar que é possível enxergar oportunidades, mesmo num cenário como o atual, elencaremos neste texto algumas dicas de como fazer isso. Acompanhe!

ADAPTE-SE AO NOVO CENÁRIO

Adaptação não é um conceito novo, mas se antes era dispensável, agora já não é mais. Pensar em soluções e estratégias diferenciadas é uma necessidade para quem quer e precisa manter seu negócio ativo.

Por isso, analise as possibilidades do seu mercado. Pense em estratégias que podem funcionar para o seu negócio e abra sua mente para a tecnologia e novas opções - como entrega delivery, brindes úteis e serviços diferenciados - para o momento de pandemia.

Observe como o seu mercado se comporta e absorva o que puder e o que fizer sentido para sua empresa. Foque na dor do seu cliente, ou seja, no que ele mais precisa no momento e como sua empresa pode trabalhar para atendê-lo.

PRIORIZE E REALIZE AS MUDANÇAS, AOS POUCOS, NO SEU RITMO

Agora que você já avaliou o cenário e obteve algumas ideias para resolver a “dor” do seu cliente, é hora de priorizar e responder: o que posso fazer imediatamente, o que precisa de um tempo maior e o que será a longo prazo?

Monte uma estratégia com essas prioridades e parta para a ação. Se você percebeu que sua empresa demorou demais a se adaptar ao mundo tecnológico, por exemplo, não desanime! Aos poucos, passo a passo, você conseguirá se adaptar e melhorar a cada dia. Só não desista!



MANTENHA O OTIMISMO

O momento já é complexo o bastante para sobrecarregar de preocupações e tristeza o ambiente de trabalho. Seja otimista! Pense em alternativas e soluções para resolver as adversidades decorrentes da crise e pule para a próxima fase.

Ficar lamentando, reclamando ou apontando os problemas não fará com que eles sejam resolvidos e ainda trará um peso desnecessário para o ambiente profissional. Encare os desafios com coragem e confiança, sempre lembrando que isso vai passar!

DIVULGUE SUAS SOLUÇÕES COM AS FERRAMENTAS DIGITAIS

É importante que sua empresa divulgue o que está sendo feito. Como as pessoas poderão contratar seus serviços se você não os mostra?

O marketing digital, por meio das redes sociais - Instagram, Facebook, WhatsApp e afins -, possibilita a ampla divulgação de sua marca e serviços, para um grupo segmentado de pessoas, sem que seja necessário contato físico.

Todos estão conectados! Use a criatividade e os recursos disponíveis para aproveitar essa conexão e aparecer.

Nós, do Sindilav, esperamos que essas dicas tenham sido úteis e que você, empresário, possa aplicá-las em seu negócio. Estamos juntos e à disposição para contribuir no que for possível!

Fontes: <https://bit.ly/2N5TKFU> e <https://bit.ly/30TruhZ>



Oferecer novos produtos e serviços é uma solução criativa ou apenas uma medida desesperada?

Confira algumas dicas para entender se optar por um novo mix de produtos é realmente uma alternativa para driblar a crise.

Em momentos como os que estamos vivendo, umas das dúvidas mais recorrentes de quem possui uma pequena empresa é: devo optar por novos produtos?

Ninguém tem uma resposta definitiva, afinal estamos vivendo um momento VUCA (acrônimo, em inglês, para abreviar as palavras Volatilidade, Incerteza, Complexidade e Ambiguidade). Um momento altamente complexo, em que previsibilidade e projeção ficam praticamente impraticáveis.

Sabemos, no entanto, que o espírito empreendedor e criativo tem sido valorizado neste momento, e que oferecer comodidade e praticidade para os clientes é também conquistá-los.

Nesse sentido, separamos algumas perguntas básicas para você fazer a si mesmo. Confira!

DO QUE SEU CLIENTE PRECISA?

Essa pergunta é fundamental para entender se sua empresa pode oferecer novos serviços/produtos e, principalmente, se o seu cliente pode comprá-los. Pergunte a seus consumidores do que eles mais sentem falta neste momento e quais são suas principais dificuldades nesse período.

Escute com atenção aos detalhes e tente encontrar, nas respostas, um caminho possível para sua empresa atuar.

QUAL SUA CAPACIDADE CRIATIVA E PRODUTIVA?

É hora de analisar a sua capacidade produtiva (e da sua equipe) e aproveitar ou descobrir novas habilidades e talentos para oferecer outras possibilidades.

Um momento ocioso pode ser transformado em um momento produtivo e muito rentável, desde que você descubra como.

VOCÊ PODE AGREGAR?

Uma pizzaria pequena e familiar, que oferece máscaras como brinde aos seus clientes, certamente se diferencia das outras e será lembrada mesmo depois que a pandemia passar. Uma empresa que entrega seu produto com um sachê de álcool gel se mostra interessada, preocupada, útil e gera fixação da marca.

Outra empresa que escreve um agradecimento à mão, acompa-

nhado de um chocolate, também atinge seu público com afetividade e apreço.

E sua empresa? Que tipo de ação, produto ou serviço pode agregar para oferecer diferenciais competitivos e que serão lembrados por muito tempo, principalmente quando tudo isso passar?

JÁ PENSOU EM FAZER PARCERIAS?

Se você não é do tipo criativo ou habilidoso, e nem conta com uma equipe que pode contribuir para novas soluções ou produtos agregados aos serviços, que tal fazer uma parceria?

Aquele seu vizinho que vende artesanato ou aquele familiar que revende sabonete líquido pode ser um excelente parceiro neste momento. Juntos, vocês podem impactar o público e ainda manter o negócio de ambos em pleno funcionamento.

VAI DESVIAR DEMAIS DO SEU PROPÓSITO?

Se a única alternativa possível não for interessante ou for desnecessária para o momento, ou ainda se essa alternativa desvia demais do propósito do seu negócio, vale parar e repensar se esse caminho é mesmo o mais indicado. Talvez, outras opções como obtenção de crédito ou prospecção de novos clientes possam trazer mais resultados.

LEMBRE-SE, POSICIONAMENTO É TUDO!

Independentemente da decisão de adotar ou não novos produtos e serviços para o seu negócio, lembre-se de que seu posicionamento não pode ser modificado. O propósito do mix de serviços/produtos é proporcionar um diferencial competitivo, e não mudar a segmentação de públicos ou de mercado.

Certifique-se de que a missão e os valores da sua empresa estão sendo seguidos à risca e deixe todos eles bem claros para seu cliente, do início ao fim do serviço - e no pós-atendimento também!

Renunciar à identidade da sua empresa não deve ser uma opção; nem no momento de pandemia e nem em nenhum outro. Nunca desvie do seu propósito, pois ele é a referência que faz com que os clientes diferenciem seu negócio dos demais.

Fonte: <https://bit.ly/3ddXJuK>



Parcerias Sindilav

Confira mais algumas parcerias do Sindilav com empresas que podem ser úteis a você neste momento.

O Sindilav e sua equipe continuam trabalhando para estabelecer as melhores parcerias e oferecer, de forma simples e prática, acesso a serviços de qualidade com descontos exclusivos para associados. Na edição anterior, falamos sobre nossas parcerias com as instituições Sinal FIAT, Escola de Idiomas Fisk, Faculdade Estácio de Sá e Sesc/Senac.

Desta vez, trouxemos mais algumas instituições que podem contribuir para tornar sua vida, empresarial e pessoal, mais segura e estabilizada. Confira!



A corretora de seguros Orioncor, localizada na Vila Mariana, Zona Sul de SP, oferece descontos para contratos feitos por meio das indicações do Sindilav, além de carência zero, para todos os procedimentos contratuais.

São diversas opções para pessoas jurídicas: Auto (individual ou frota), Empresa (Patrimonial), Vida em grupo, Saúde, Odontológico (adicionado na carteira - R\$12,93 por pessoa, podendo incluir qualquer parente ou agregado); e físicas: Auto; Viagem e residencial.

São serviços essenciais para todos os momentos, principalmente os de instabilidade como o que estamos vivendo. Para mais informações, visite www.orioncor.com.br e procure o Sindilav: sindilav@sindilav.com.br



Também firmamos uma parceria com a psicóloga clínica Dr. Grazielli Berreza, que oferece aos nossos associados descontos de 30% nas entrevistas iniciais, terapias individuais e psicodiagnósticos.

Saúde mental é importante para manter o equilíbrio em momentos inesperados. Por isso, sabemos que essa parceria pode ser muito útil para você.

Para mais informações, visite www.abapsicologia.com.br e procure o Sindilav: sindilav@sindilav.com.br



Localizado em Guarulhos, a Hopp Informática também oferece atendimentos no centro de São Paulo. Para associados Sindilav, a empresa pratica o valor de R\$80,00 por hora, para manutenção em computadores, e R\$120,00 por hora na manutenção e configuração de servidores.

Se a tecnologia te deixar na mão, você já sabe o que fazer. Para obter os descontos dessa parceria, entre em contato com o Sindilav: sindilav@sindilav.com.br

E se você ainda não é um associado do Sindilav, entre em contato e obtenha os detalhes necessários para se tornar um e aproveitar diversos benefícios e descontos! Envie sua mensagem para: sindilav@sindilav.com.br

4 dicas para lidar com clientes que não seguem regras de segurança na pandemia

Infelizmente, algum consumidor pode se recusar a seguir protocolos de segurança. O que fazer?

As etapas de flexibilização do comércio e a retomada de serviços avançam cada vez mais no país. Com o aumento de pessoas circulando nas ruas, torna-se ainda mais importante a adoção de medidas para evitar a disseminação do novo coronavírus. Mas o que fazer se o cliente não quiser seguir os protocolos de segurança?

Trata-se de uma situação que, infelizmente, pode acontecer. No estado de São Paulo, o setor de lavanderias continuou seu funcionamento, uma vez que é considerado serviço essencial de limpeza. Por isso, pode ser que você tenha passado por alguma situação semelhante, o que certamente não foi nada agradável.

Para auxiliar o empresário de lavanderia a administrar bem essas situações, bem como manter a saúde e segurança de todos os envolvidos, elencaremos a seguir quatro importantes dicas sobre o assunto. Acompanhe!

1. DIVULGUE COM ANTECEDÊNCIA OS NOVOS PROCEDIMENTOS ADOTADOS PELA EMPRESA

Por mais que estejamos passando por uma pandemia - e que medidas de segurança têm sido amplamente divulgadas -, pode acontecer de algum consumidor se mostrar surpreso ao chegar à sua empresa e se deparar com um novo modelo de atendimento. Exatamente por isso, divulgue por todos os meios possíveis os protocolos de segurança adotados por seu negócio.

Além disso, se possível, deixe comunicados na porta do estabelecimento para que o cliente, antes de entrar, esteja munido de todas as informações necessárias para o seu atendimento. Não esqueça de utilizar as redes sociais, para ampliar o alcance de suas mensagens, e deixe claro que os procedimentos que devem ser adotados são para a segurança de todos.

2. CAPACITE SEUS FUNCIONÁRIOS

A preparação dos colaboradores de sua empresa para administrar essas situações é fundamental para o bom cumprimento das medidas. Por isso, promova treinamentos para a equipe, fazendo com que todos saibam e entendam as regras. Dessa forma, poderão transmiti-las com mais propriedade e segurança para os consumidores. Lembre-se que seus funcionários são seus olhos quando você não está presente.

Oriente os colaboradores para administrarem bem todas as situações. Caso algum cliente tenha dificuldades em seguir os procedimentos ou se recuse a fazê-los, é importante lembrá-lo que as

precauções de segurança existem para proteger a todos, inclusive a ele mesmo.

3. ELABORE UM PLANO B

Mesmo com todas as precauções tomadas e medidas de conscientização para a segurança de todos, pode existir ainda aquele consumidor resistente e que não aceitará seguir os protocolos. Por isso, o ideal é que você, juntamente com sua equipe, alinhe estratégias para superar essa situação e promover alternativas para o cliente.

A elaboração de um plano B, portanto, é uma ferramenta imprescindível nesses casos. Em situações em que o consumidor se recusa a usar a máscara dentro do estabelecimento, por exemplo, você pode oferecer um atendimento do lado externo da loja, evidentemente tomando todos os cuidados.

O delivery é uma ótima medida, também, nesses casos. Disponibilize-se para buscar e entregar as roupas na casa do cliente, mostrando a ele que tudo pode ser feito com segurança e comodidade.

4. ESTABELEÇA LIMITES

É fundamental que o empresário de lavanderia estabeleça limites aos consumidores. Se mesmo depois de todos os procedimentos - mencionados neste texto - o cliente ainda se mostrar resistente, você precisará aceitar a perda desse comprador. Em momentos como o que estamos vivendo, é essencial que a segurança de todas as pessoas que procuram o seu estabelecimento esteja em primeiro lugar. Prepare-se para isso.

Esperamos que essas quatro dicas ajudem você e sua empresa a superarem situações adversas que podem surgir durante a pandemia. Lembre-se de incentivar sua equipe a tomar decisões em sua ausência e priorizar, sempre, a saúde e segurança de todos.

Fonte: <https://glo.bo/2CPouZR>



Conheça o Pronampe e as possibilidades dessa nova linha de crédito



Medida deve facilitar o acesso ao crédito para micro e pequenas empresas.

Foi aprovada no Congresso Nacional no fim de abril, e sancionada pelo presidente Jair Bolsonaro no dia 19 de maio, a lei que criou o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe). A nova linha de crédito oferece condições facilitadas para que essas empresas assegurem capital e mantenham os empregos durante o período de calamidade pública em que vivemos, decorrente da pandemia do novo coronavírus.

Desde o início do isolamento social, há grande preocupação das empresas conseguirem se manter, principalmente os micro e pequenos negócios. O acesso a crédito junto aos bancos, no entanto, tem se tornado uma verdadeira dor de cabeça para muitos empreendedores.

Por mais que algumas medidas que facilitem empréstimos tenham sido anunciadas no início da pandemia, o que vem acontecendo na prática é o insucesso de empresários na busca por esse crédito. Por isso, o Pronampe chega em boa hora, prometendo facilitar e agilizar esses processos.

COMO FUNCIONA

Com a linha de crédito do Pronampe, é possível um prazo para pagamento de até 36 meses. O período de carência é de oito meses, com taxa de juros Selic + 1,25% ao ano. Com relação ao valor total dos empréstimos que podem ser adquiridos, cada CNPJ poderá receber até 30% do seu faturamento anual de 2019.

De acordo com as regras do programa, a maior parte dos recursos (80%) será destinada às empresas com faturamento anual de

até 360 mil reais. Já os 20% restantes, serão para os negócios com faturamento anual entre 360 mil reais e 4,8 milhões de reais.

Os bancos que decidirem aderir ao Pronampe entram com seus próprios recursos para o crédito; no entanto, estes são garantidos pelo Fundo de Garantia de Operações - operacionalizado pelo Banco do Brasil -, em até 85% do valor.

BANCOS QUE JÁ ADERIRAM AO PROGRAMA

A Caixa Econômica Federal anunciou, no dia 16 de junho, como operacionalizará a linha de crédito do Pronampe. Os empresários devem acessar a página: www.caixa.gov.br/pronampe para iniciar o processo de contratação.

Após manifestarem interesse pelo crédito, os empreendedores devem aguardar contato do gerente do banco para mais informações e o envio da documentação. É importante lembrar que a aprovação está condicionada ao risco de crédito.

Os grandes bancos privados do país também já manifestaram interesse em aderir ao programa e devem iniciar a operação em meados do mês de julho. No total, de acordo com o assessor especial do Ministério da Economia, Guilherme Afif Domingos, 21 instituições financeiras demonstraram interesse na adesão do Pronampe.

Agora, é esperar que esse crédito realmente chegue - o quanto antes - nas mãos dos empreendedores, que tanto necessitam desse auxílio para a manutenção de suas atividades.

Fontes: <https://bit.ly/3eSmvCf> e <https://glo.bo/2Aontau>

Expediente

Boletim Informativo do Sindilav

Rua Pais de Araújo, 29 - 11º andar - cj. 111 a 113 - Cep 04531-090 - São Paulo - SP - Tel./Fax: (11) 3078 8466
www.sindilav.com.br - e-mail: sindilav@sindilav.com.br

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: José Carlos Larocca

Vice-presidente: Edson Di Nardi

2º Vice-presidente: Emerson Matos de Queiroz

Assessor da Diretoria: Marco Antonio Pires Fernandes

Editora e jornalista responsável:

Rute Faria - MTB: 16835

rutemariapf@gmail.com

Periodicidade: Bimestral

Projeto gráfico:

Occa branding & design

www.occa.com.br