



## Como os protocolos de segurança contra a Covid-19 podem ajudar seu negócio

**Prezar pela saúde dos colaboradores e clientes, e mostrar como tudo isso está sendo feito, garante segurança e tranquilidade para consumidores.**

A pandemia provocada pelo novo coronavírus ainda não acabou. Com a volta do funcionamento do comércio, muitos consumidores abandonaram as compras pela internet e voltaram às lojas físicas. No entanto, com a pandemia, o cliente ficou muito mais observador e exigente; portanto, sai na frente o negócio que garantir a segurança e o bem-estar que o consumi-

dor tanto procura, seguindo à risca os protocolos de segurança contra a Covid-19.

Mas como fazer isso na prática? Como os protocolos de segurança podem ajudar meu negócio? Neste texto, selecionamos cinco importantes dicas que, certamente, chamarão a atenção do seu público e farão com que seu empreendimento seja visto como um local seguro, tranquilo e, conseqüentemente, atraia mais consumidores. Acompanhe.

### PROMOVA TREINAMENTOS PARA OS COLABORADORES

A pandemia pela qual estamos passando é uma situação nova para todos. Por isso, por mais que sejam bastante noticiados por diversos veículos de comunicação, os protocolos de segurança contra o novo coronavírus podem não ter chegado ao conhecimento de seus colaboradores - pelo menos não de forma completa.

Para alinhar isso com sua equipe, promova treinamentos específicos sobre o assunto para seus funcionários. Certamente eles se sentirão mais seguros no trato com o cliente e poderão oferecer uma experiência mais agradável ao consumidor. O resultado de tudo isso é o cliente satisfeito e disposto não somente a voltar na sua loja, mas também fazer uma boa propaganda do seu negócio.



### LEMBRE-SE DA MEDIÇÃO DE TEMPERATURA E O USO DE MÁSCARAS PARA TODOS

Uma ótima ação a ser feita é realizar a medição de temperatura logo na entrada do estabelecimento e disponibilizar máscaras para os clientes que, porventura, não estiverem usando.

Essa atitude, além de garantir a segurança de que todos estão bem, provavelmente será muito bem vista pelos consumidores, que se certificarão de que o seu estabelecimento é um lugar tranquilo e apropriado para frequentar, mesmo durante uma pandemia.

### CONTROLE O NÚMERO DE CONSUMIDORES QUE PODEM ENTRAR, AO MESMO TEMPO, NO ESTABELECIMENTO

Por mais que você tome diversos cuidados para garantir a segurança de todos, é fundamental que também não haja aglomerações. De nada adianta medir temperatura e oferecer máscaras, se a loja ficar lotada. Por isso, lembre-se de controlar o número de pessoas que entram ao mesmo tempo no estabelecimento. Se algum consumidor se mostrar insatisfeito por ter de esperar do lado de fora, explique para ele que a medida é essencial para que todos fiquem bem e seguros, inclusive ele mesmo.

### DISPONIBILIZE ÁLCOOL EM GEL EM QUANTIDADES SUFICIENTES E ESPALHE CARTAZES SOBRE MEDIDAS DE SEGURANÇA PELA LOJA

Disponibilizar álcool em gel em pontos específicos da loja garante maior sensação de segurança para os consumidores. Além disso, é importante também que os próprios funcionários lembrem-se de se higienizar frequentemente com o álcool. Isso mostrará como sua equipe está preocupada em garantir a segurança de todos.

Outro ponto importante é fixar cartazes e comunicados pela loja, deixando claro que o seu estabelecimento está seguindo todos os protocolos de segurança contra o novo coronavírus.

### MOSTRE NAS REDES SOCIAIS QUE O SEU NEGÓCIO SEGUE À RISCA OS PROTOCOLOS DE SEGURANÇA CONTRA A COVID-19

As redes sociais são meios de comunicação que alcançam um número considerável de pessoas, certo? Então, por que não mostrar, também por lá, tudo o que o seu negócio tem feito para garantir a segurança de consumidores e colaboradores?

Para isso, faça posts explicando sobre os protocolos de segurança que o seu estabelecimento adotou e poste muitas fotos para que o cliente, ou potencial cliente, veja como está o ambiente da loja. Certamente, isso motivará o seu público a visitar a sua loja, com toda segurança e tranquilidade. Não perca mais tempo e faça dos protocolos de segurança contra o novo coronavírus um importante aliado para o seu negócio. Como vimos, são medidas importantes para a saúde de todos e, se bem feitas, podem fazer com que seu estabelecimento volte a crescer.



EDITORIAL

## Boas Festas e Feliz Ano Novo

O ano de 2020 foi muito difícil para os brasileiros e, via de consequência, para os empresários como um todo – especialmente para os empresários de lavanderia. Um ano economicamente turbulento. De acordo com a Pesquisa Conjuntural do Setor de Serviços (PCSS), realizada pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), o setor de serviços na cidade de São Paulo vai sentir o impacto da pandemia nas receitas, com queda de 2% no faturamento real, ao acabar o ano de 2020.

Reconhecemos que foi um ano árduo, mas temos a esperança de dias melhores, quando encontraremos soluções para os nossos desafios. Agradecemos às empresas de lavanderia que estiveram conosco durante todo o ano, que acreditaram e confiaram em nós, porque sem elas nenhuma de nossas metas poderia ter sido alcançada, muito menos nossos desafios teriam sido vencidos.

Nos vemos em 2021, com energia renovada e esperança de um ano muito melhor. Boas festas e um novo ano cheio de paz, fé, esperança, amor, saúde e grandes realizações.

**José Carlos Larocca**  
Presidente do Sindilav

# Sindilav fecha o ano com mais uma palestra online

Workshop foi realizado no dia 10 de novembro e abordou um tema bastante relevante para as empresas de lavanderia.

Em um ano totalmente atípico, em que aprendemos como é importante saber se reinventar, o Sindilav mostrou mais uma vez que não há barreiras quando se quer fazer um trabalho bem feito e de qualidade. Entre as várias atividades desempenhadas pela entidade, a tradicional agenda de cursos presenciais teve de ser cancelada, devido às medidas de segurança contra o novo coronavírus. No entanto, o Sindilav continuou levando informação e conhecimento para os associados da instituição, por meio de eventos promovidos online.

No dia 10 de novembro, a programação deste ano foi encerrada com a palestra **“Como evitar prejuízos com consumidores?”**. A Dra. Débora Farias, do escritório Duarte Tonetti Adv

ogados, foi a responsável por ministrar o workshop, cujo tema é fundamental para o bom funcionamento das lavanderias.

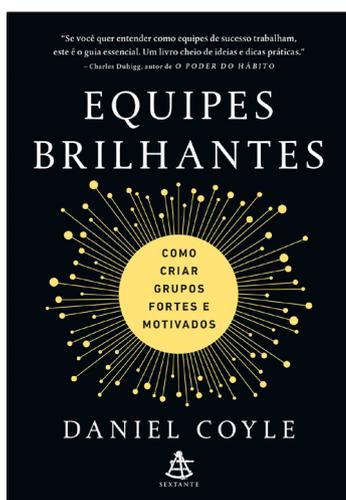
Por meio da palestra, os participantes puderam aprender como realizar um atendimento de qualidade e que respeite o Código de Defesa do Consumidor, evitando, assim, demandas judiciais e outros prejuízos ao negócio.

Com esse evento, o Sindilav encerrou sua programação de cursos online em 2020. Foram várias palestras, workshops e, no início do período de isolamento social, as lives - encontros virtuais em que empresários e demais profissionais de lavanderias puderam acompanhar discussões em tempo real, enviando inclusive suas dúvidas, sugestões e comentários.

Foram diversas horas de conteúdos diferenciados e produtivos, voltados exclusivamente para lavanderias. Além disso, tivemos o privilégio de sempre contar com verdadeiros especialistas à frente das atividades, o que deu ainda mais credibilidade aos assuntos tratados.

Em 2021, seja presencialmente ou online, continuaremos levando conhecimento para nossos associados, por meio de cursos e palestras. O Sindilav acredita que uma das principais receitas para o sucesso de um negócio são empresários munidos de informação precisa, sobre todos os processos que envolvem a gestão de uma lavanderia. Por isso, não medimos esforços quando o assunto é capacitação.

## Sindilav indica



### EQUIPES BRILHANTES

AUTOR: Daniel Coyle

EDITORA: Sextante

Equipes brilhantes mergulha em algumas das organizações mais bem-sucedidas em diversas áreas, para descobrir como elas funcionam. Com base em recentes pesquisas científicas, Daniel Coyle identifica três habilidades-chave que geram coesão e cooperação, e explica de que forma grupos heterogêneos aprendem a funcionar como uma mente única.

Contando histórias de empresas, ele oferece estratégias que estimulam o aprendizado e a colaboração, geram confiança entre as pessoas e inspiram mudanças altamente positivas. Coyle mostra como criar um ambiente onde a inovação tem espaço para florescer, os problemas são resolvidos com facilidade e as expectativas são continuamente superadas.

Ele também apresenta experiências malsucedidas, que ilustram o que não se deve fazer, e dá ótimos conselhos para se reverter uma cultura tóxica. Não importa o tamanho do seu grupo, este livro vai lhe ensinar os princípios da química cultural que transforma indivíduos em equipes capazes de incríveis realizações.

*E você, recomenda algum livro que considera essencial para a gestão dos serviços em lavanderia? Envie sugestões por e-mail para: [sindilav@sindilav.com.br](mailto:sindilav@sindilav.com.br), com o assunto "Indicação de Livro para o Sindilav Notícias". Quem sabe publicamos sua sugestão por aqui?*

# Governo sinaliza que Pronampe deve se tornar permanente em 2021

Medida visa garantir a sustentação da retomada econômica no país.

O governo federal sinalizou que pretende tornar permanente o Pronampe, programa criado durante a pandemia para socorrer micro e pequenas empresas. A ideia é manter os programas - bem-sucedidos - lançados durante a pandemia do novo coronavírus, além de criar um programa de microcrédito para permitir que beneficiários do Bolsa Família e os trabalhadores informais ganhem autonomia como Microempreendedores Individuais (MEIs).

A transformação do Pronampe, até então um programa emergencial, em uma ação permanente é uma solicitação de parlamentares, principalmente do Senado. A medida deve, inclusive, contribuir para melhorar a disposição do Congresso e facilitar o caminho para a aprovação de medidas de ajuste fiscal, como a desindexação de despesas do orçamento (retirada da obrigação de reajuste de determinadas despesas).

Quem sinalizou para a manutenção dos programas de crédito foi o ministro da Economia, Paulo Guedes. No dia 6 de novembro, ele ressaltou que o governo pode manter os estímulos econômicos adotados para fazer frente à pandemia do novo coronavírus. O desafio, segundo Paulo Guedes, é transformar o "empurrão de consumo" trazido pelo auxílio emergencial em crescimento sustentável, sem inflação.

Na verdade, os detalhes ainda estão em estudo pela equipe econômica do governo, contudo já existe a decisão política de facilitar a manutenção desses programas para o próximo ano. Um dos desafios é conseguir os recursos do Tesouro que necessitam ser transferidos aos fundos que garantem os empréstimos em caso de calote. Trata-se de uma despesa primária no orçamento e precisa estar dentro do teto de gastos, a regra que limita o avanço das despesas à inflação.

## MAQUININHAS

Outro ponto que deve ser trabalhado pelo governo é o programa PEAC-Maquinhas - que opera com garantia de recebíveis das transações com as máquinas de cartão usadas no comércio. A modalidade tem 100% de garantia do Tesouro Nacional e foi lançada na tentativa de destravar o crédito para os pequenos empreendedores na pandemia da covid-19. Contudo, a iniciativa ainda não ganhou tração.

Ao todo, foram liberados R\$5 bilhões; mas a linha total já aprovada pelo Congresso é de R\$10 bilhões.

Fonte: <https://bit.ly/3821zXk>



# Saiba como escolher o melhor perfil de funcionário para a sua empresa

**Observar atentamente as habilidades do candidato, além de sua identificação com a cultura da empresa, é fundamental para melhores resultados.**

Acabar com a rotatividade de funcionários nas empresas sempre fez parte dos principais objetivos dos empreendedores. E não é para menos, já que os processos seletivos são bem onerosos, necessitando de tempo e dinheiro para sua realização. Além disso, se considerarmos os treinamentos que terão de ser feitos com o novo colaborador - até que ele amadureça e dê conta do serviço sozinho -, o tempo gasto com todo o processo torna-se ainda maior.

Por isso, resolvemos abordar neste texto esse tema de grande importância para os empreendedores. Afinal, o negócio que conta com funcionários dedicados, com notáveis habilidades técnicas e comportamentais, e com perfis que se identificam com a cultura da empresa tem mais chances de sucesso. Confira algumas dicas de como fazer essa escolha de maneira mais acertada e que, de fato, traga bons resultados para sua empresa.

## **PROCURE ENXERGAR NO CANDIDATO ALÉM DO SEU CURRÍCULO**

Quem não se entusiasma com um currículo brilhante, recheado de qualificações e com boas experiências profissionais, não é mesmo? Pois é, mas por incrível que pareça, somente isso não é garantia de uma boa contratação; é preciso ir mais a fundo para selecionar o melhor perfil de funcionário para seu negócio.

As empresas necessitam cada vez mais de colaboradores que assumam posturas colaborativas e que tenham competências interpessoais para lidar com as diversas situações do dia a dia - são as chamadas habilidades técnicas e comportamentais ideais para o seu negócio. Por isso, nos processos de seleção, lembre-se de não se entusiasmar apenas com o bom currículo de um candidato, ok?

## **DEFINA COM ATENÇÃO OS CANAIS DE DIVULGAÇÃO DA VAGA**

Um das etapas iniciais, e muito importantes, é a definição dos canais de comunicação em que as vagas serão divulgadas. Saber

escolher os meios mais apropriados, de acordo com o perfil da sua empresa, é o ponto de partida para atrair bons candidatos.

Por isso, tenha atenção nesse momento do processo seletivo. Por mais que possa parecer algo tranquilo, há muitos riscos nessa etapa. Por exemplo: a divulgação de uma vaga em um grupo do Facebook, que nada tem a ver com o seu negócio, pode resultar no envio de currículos de candidatos que não possuem o perfil da sua empresa. Isso, além de passar uma imagem negativa do seu empreendimento, demandará bastante tempo dos recrutadores.

## **ESTABELEÇA E ANUNCIE AOS CANDIDATOS AS ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO**

Além de uma divulgação eficiente das vagas para sua empresa, outro ponto importante é estabelecer, e deixar claro para os candidatos selecionados, todas as etapas do processo seletivo. Por exemplo: envio de currículo ou portfólio; entrevistas; dinâmica de grupos; avaliação técnica; entre outras.

Lembre-se também de divulgar os critérios de avaliação de cada etapa do processo. Sem dúvida alguma, essas ações evitarão julgamentos pessoais e tornarão os procedimentos de escolha do candidato mais racionais.

## **LEMBRE-SE DE ABORDAR COM O CANDIDATO SOBRE A CULTURA EMPRESARIAL DO SEU NEGÓCIO**

Um ponto crucial na busca pelo melhor perfil de funcionário para seu negócio diz respeito à cultura empresarial. Afinal, uma empresa é composta por pessoas com crenças, valores e pontos de vistas diferentes, que conviverão diariamente umas com as outras. Portanto, é preciso que todos estejam em sintonia entre si e com a empresa.

Um empreendimento também possui seus valores, regras e pressupostos básicos. Em um processo seletivo, quanto mais o candidato se identificar culturalmente com a empresa, mais acertada a escolha tende a ser.

Vamos a um exemplo: suponhamos que um dos valores de uma empresa é trabalhar orientada à inovação. Se o candidato a uma vaga nesse estabelecimento apresentar, durante o processo seletivo, resistência a mudanças e uma postura mais rígida, muito provavelmente ele não terá o perfil comportamental para ocupar o cargo em questão.

É essencial que os recrutadores tenham essa visão, sabendo identificar também habilidades comportamentais e técnicas nos candidatos. Dessa forma, as empresas terão mais chances de acertar na escolha do melhor perfil de funcionário para o seu negócio, resultando em diminuição do turnover (rotatividade de pessoal) e maiores possibilidades de sucesso.

# Conheça o PIX - novo sistema de pagamentos lançado pelo Banco Central

Sistema de pagamentos instantâneos entrou em vigor no dia 16 de novembro; saiba como funciona cobrança de taxas para pequenas e médias empresas.

No dia 16 de novembro deste ano, o Banco Central anunciou oficialmente o lançamento do PIX - sistema de pagamentos instantâneos, que promete revolucionar o mercado de pagamentos brasileiro. Por meio do PIX, pessoas físicas e empresas poderão fazer transferências de valores 24 horas por dia, sete dias na semana e o que chama mais atenção: em um prazo de aproximadamente 10 segundos.

Para pessoas físicas, o PIX é gratuito; no entanto, para empresas, os bancos poderão cobrar taxas definidas por elas mesmas, sem interferência do Banco Central. Para o nosso leitor ter uma ideia, o processo de cobrança dessas taxas deve ser semelhante ao que acontece atualmente, nas tarifas de DOCs e TEDs - contudo, o valor tende a ser menor.

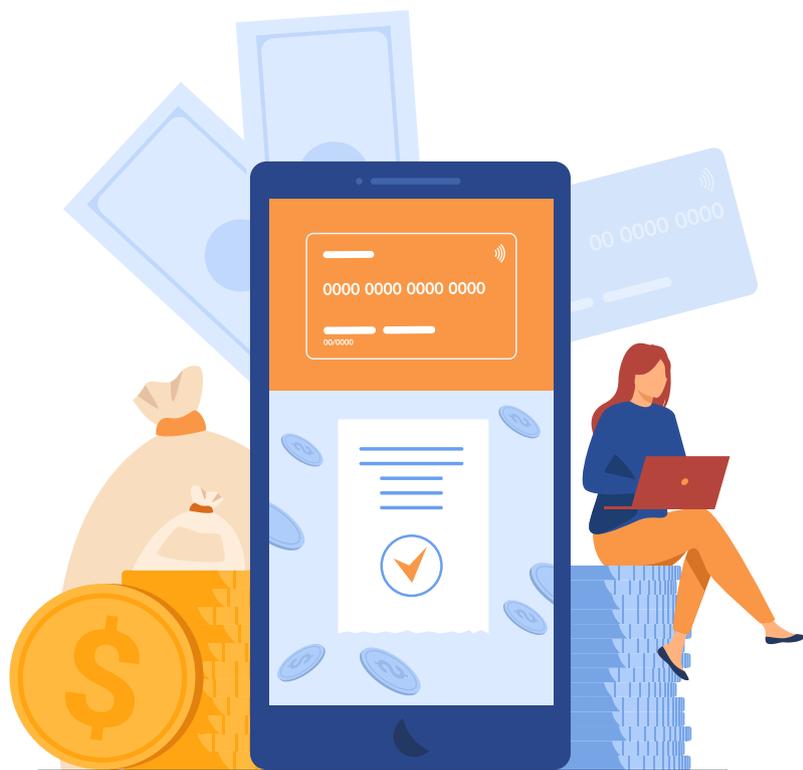
Existe ainda a possibilidade de não haver qualquer cobrança, já que o valor cobrado pelo Banco Central por cada transação do PIX é muito baixo, cerca de R\$0,01 por cada lote de 10 transações. Assim, muitos bancos podem optar por não repassar esse custo para os clientes, o que acirrará ainda mais a competição entre essas instituições.

A verdade é que, com ou sem taxas, o PIX deve facilitar e muito a vida das pequenas e médias empresas. Se considerarmos a rapidez com que as transações serão feitas e a redução de custos bancários, os ganhos para esses empreendedores podem ser bastante satisfatórios.

## DE QUE FORMA AS EMPRESAS PODEM USAR O PIX?

Por meio do PIX, as empresas podem realizar pagamentos, tanto de fornecedores quanto de funcionários. Outro ponto importante é que o novo sistema também permite transações entre o empreendimento e o governo, como o pagamento de impostos.

Funciona da seguinte forma: os formulários de Documento de Arrecadação de Receitas Federais (Darf) virão com um QR Code,



que a empresa poderá escanear e fazer o pagamento via PIX. Para quem ainda não sabe, o Darf é o documento utilizado pela Receita Federal para cobrar de contribuintes - pessoas físicas e jurídicas - o pagamento de tributos federais embutidos em operações financeiras, como PIS, Cofins e IOF.

São vários os benefícios que chegam com o PIX:

- as empresas terão acesso a uma solução de cobrança mais barata, segura e eficiente do que boletos e transferências;
- Comerciantes, principalmente os que vendem online, com a confirmação imediata do pagamento, poderão reduzir o prazo de entrega de produtos, trazendo mais agilidade aos serviços e, conseqüentemente, agradando o cliente;
- Varejistas com lojas físicas não precisarão aguardar o prazo dos cartões para receber as vendas, tampouco precisarão pagar as taxas das maquininhas;
- A disponibilização imediata dos recursos vai possibilitar melhora no fluxo de caixa de algumas empresas.

Como vimos, o PIX trará grandes mudanças no mercado de pagamentos do país. Cabe aos empreendedores aproveitarem as vantagens oferecidas pelo novo sistema e usá-las para impulsionar o negócio.

# 4 erros que os empreendedores não podem cometer

Existem muitas armadilhas na jornada empreendedora; conheça algumas delas e previna-se.

Não é segredo para ninguém que o caminho do empreendedorismo possui alguns obstáculos. Afinal de contas, lidar com o cotidiano, com a gestão de pessoas e processos e administrar as contas do negócio, entre outras atividades, não são tarefas simples. Tudo isso requer atenção plena às boas práticas de gestão e ao gerenciamento correto de recursos - tanto financeiros quanto de tempo e talentos.

Para auxiliar os empreendedores nessa caminhada, trouxemos neste texto quatro erros muito comuns que os donos de negócios não podem cometer. Atente-se a eles e saiba o que fazer para não praticá-los.

## 1. NÃO TER CONHECIMENTOS SUFICIENTES SOBRE O SEU PRÓPRIO CONSUMIDOR

Diversos empresários, talvez por um excesso de confiança com relação ao segmento em que atuam, julgam conhecer seus clientes suficientemente para qualquer ação ou tomada de decisão. Em muitos casos, esse conhecimento não é o bastante para promover a satisfação do consumidor, e o negócio acaba sendo prejudicado.

Por isso, o empreendedor precisa ter uma mentalidade centrada no cliente. É necessário saber seus gostos, suas preferências e suas dores. Alguns questionamentos podem ajudar a conhecer melhor o seu consumidor:

- Quais são as dores e motivações para a compra da solução?
- Quais são as funcionalidades mais atrativas da solução?
- O que meu cliente leva em consideração na hora de realizar uma compra?
- Qual a linguagem mais apropriada para me comunicar com o consumidor?
- Quais são os canais e as estratégias mais eficientes para falar com o potencial cliente?

Por meio das respostas a esses questionamentos, será possível conhecer melhor o consumidor e, dessa forma, agir estrategicamente para conquistá-lo.

## 2. AUSÊNCIA DE FOCO NAS ESTRATÉGIAS DA EMPRESA

Em muitas empresas, principalmente as que estão em seus

primeiros anos de existência, é comum um número expressivo de tarefas a serem feitas. Dedicar-se à realização de todas essas atividades é fundamental para que o empreendedor enxergue a real situação do negócio e defina os próximos passos.

Infelizmente, vários empresários se perdem em meio a esse turbilhão de tarefas e se esquecem das estratégias para a empresa. Por isso, procure manter o foco nos planejamentos do negócio, tendo sempre um norte estratégico para que se possa pautar as tomadas de decisão e o cumprimento dos objetivos propostos.

## 3. CONSIDERAR "ACHISMOS" COMO SE FOSSEM CERTEZAS

Outra situação que acontece muito na jornada empreendedora é o empresário assumir seus achismos como certezas. E o pior: baseado nisso, tomar decisões e investir recursos sem qualquer evidência de que tais premissas são verdadeiras.

Não que os achismos devam ser todos descartados - muito pelo contrário. Existem ideias que, embora ainda não tenham validação no mercado, são promissoras e merecem atenção. O que o empreendedor precisa fazer é assumir esse achismo como uma hipótese, algo que ainda será testado e que, por isso, deve demandar pouco investimento e mais agilidade.

Somente após esse processo, e com evidências de que a "hipótese" pode, de fato, agregar ao negócio, o empresário deve seguir para as outras fases de validação e assim fazer maiores investimentos de tempo e dinheiro.

## 4. DAR ATENÇÃO ÀS MÉTRICAS ERRADAS

Os números de um negócio podem muitas vezes encantar os empreendedores, mas é preciso cuidado. Isso porque se o empresário foca nas métricas erradas, que inicialmente parecem até boas, ele tem grandes chances de se iludir com números que não traduzem a realidade.

Vamos a dois exemplos: uma empresa pode ter um número expressivo de downloads de seu aplicativo, devido a alguma ação de marketing ou promoção, mas com uma baixíssima taxa de uso. E aí, adianta o cliente ter o aplicativo da sua empresa, e não usá-lo?

Outro exemplo diz respeito às redes sociais. Do que adianta ter milhares de seguidores na página da instituição, se não há engajamento entre cliente e empresa? Números podem muitas vezes enganar e levar o empresário a cometer diversos erros, prejudicando o negócio. Por isso, cuidado!

Como mencionamos, lidar com todos os processos que envolvem a atividade empreendedora não é fácil. No entanto, com muito aprendizado e dedicação, é possível ter um negócio de sucesso. Fuja desses erros tão comuns na jornada empreendedora e trabalhe sempre com planejamentos sólidos e boas práticas de gestão.

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

# Parcelamento de débitos para empresas do Simples Nacional

Micro e pequenas empresas poderão parcelar suas dívidas o quanto quiserem.

Boa notícia para as micro e pequenas empresas que possuem débitos tributários. No dia 4 de novembro, a Receita Federal divulgou que os empreendimentos do Simples Nacional já podem parcelar seus débitos, desde que apurados pelo Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples Nacional).

A novidade fica por conta da Instrução Normativa RFB nº 1.981, de 9 de outubro de 2020, que excluiu o limite de um pedido de

parcelamento por ano. Assim, o contribuinte terá a opção de reparcelar suas dívidas quantas vezes achar necessário. De acordo com a Receita, essa iniciativa busca incentivar a regularização tributária das empresas e, dessa forma, evitar ações de cobrança da Receita Federal - o que pode ocasionar a exclusão do Simples Nacional.

Os micro e pequenos empresários, que desejarem realizar o reparcelamento, devem fazer o pedido exclusivamente pelo site da Receita Federal na internet ([www.gov.br/receitafederal](http://www.gov.br/receitafederal)), acessando o Portal e-CAC ou Portal do Simples Nacional.

Outro ponto que deve ser observado diz respeito às condições para o reparcelamento, que é o pagamento da primeira parcela, segundo os seguintes percentuais:

- 10% do total dos débitos consolidados;
- 20% do total dos débitos consolidados, caso haja débito com histórico de reparcelamento anterior.

Os micro e pequenos empreendedores podem obter mais informações sobre o reparcelamento, acessando o Manual de Parcelamento do Simples Nacional, disponível no Portal do Simples Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>).

Fonte: <https://bit.ly/3mhA00A>



## 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](http://www.sindilav.com.br) – e-mail: [sindilav@sindilav.com.br](mailto: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](mailto:rutemariapf@gmail.com)

Periodicidade: **Bimestral**

Projeto gráfico:

**Occa branding & design**

[www.occa.com.br](http://www.occa.com.br)