



LGPD: somente 37% das PMEs estão totalmente adaptadas à lei

Estudo realizado mostrou que, depois de quase um ano, a LGPD ainda precisa ser adotada pela maior parte das pequenas e médias empresas.

No dia 18 de setembro de 2020, entrou em vigor a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). No entanto, após quase um ano, apenas 3 em cada 10 PMEs (Pequenas e Médias Empresas) estão totalmente adequadas à lei. É o que foi constatado por meio de uma pesquisa feita pela plataforma de software Capterra, entre os dias 16 e 23 de junho de 2021.

Segundo o estudo realizado – que ouviu 305 gerentes ou coordenadores de pequenas e médias empresas, com envolvimento parcial ou total na implementação da LGPD entre suas equipes –, somente 37% das empresas acreditam estar totalmente adaptadas à lei e gerindo os dados de clientes corretamente. A grande maioria, 57%, acredita que está “moderadamente adaptada”, enquanto 7% afirmam estar “minimamente adaptadas” à LGPD.

Ainda de acordo com a pesquisa, os impactos proporcionados pela nova lei já podem ser sentidos no dia a dia das PMEs. Apesar dos números obtidos, que mostraram a necessidade de maior adesão das empresas à LGPD, os pequenos e médios empreendedores já perceberam uma exigência maior por parte dos clientes com relação ao uso de seus dados.

Isso porque esses consumidores agora estão mais preocupados com a coleta e o tratamento de suas informações pessoais, o que eleva ainda mais a importância das pequenas e médias empresas de se adaptarem totalmente à nova lei, o quanto antes.

O PONTO DE VISTA DOS CONSUMIDORES

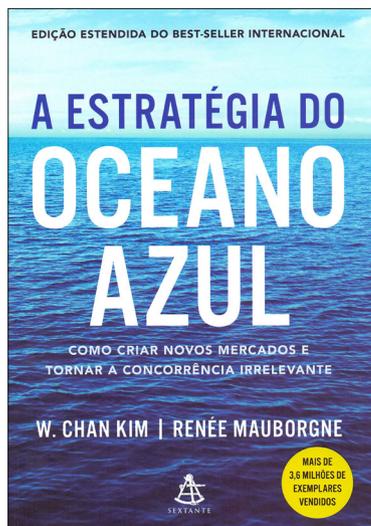
Olhando pelo lado dos consumidores, foi constatado que os principais pedidos referentes à Lei Geral de Proteção de Dados dizem respeito à curadoria dos dados pessoais e à correção ou atualização das informações. Além disso, os clientes também procuraram saber as consequências do não consentimento sobre o uso de dados.

Nesse ponto, a pesquisa mostrou que os consumidores estão cada vez mais conscientes sobre o compartilhamento e a utilização de suas informações pessoais pelas empresas. Com isso, percebe-se que a LGPD está causando um impacto positivo entre os brasileiros, cabendo às empresas, inclusive às PMEs, a adequação total aos dispositivos da lei.

Fonte: <https://bit.ly/3mJDrl2>



Sindilav indica



A ESTRATÉGIA DO OCEANO AZUL: COMO CRIAR NOVOS MERCADOS E TORNAR A CONCORRÊNCIA IRRELEVANTE

AUTORES: W. Chan Kim | Renée Mauborgne
EDITORA: Sextante

Para os professores W. Chan Kim e Renée Mauborgne, o resultado de uma concorrência acirrada nada mais é que um oceano vermelho sangrento, repleto de rivais que lutam entre si por uma parcela de lucros cada vez menor.

Com base em um estudo de 150 movimentos estratégicos (que abrangem mais de 100 anos e 30 setores), os autores afirmam que o êxito duradouro não decorre da disputa feroz entre concorrentes, mas da criação de "oceanos azuis" - novos e intocados espaços de mercado prontos para o crescimento.

Eles apresentam ainda uma abordagem sistemática para tornar a concorrência irrelevante e descrevem os princípios e ferramentas que qualquer organização pode utilizar para criar e desbravar seus próprios oceanos azuis.

Esta edição ampliada inclui um novo prefácio dos autores, casos de estudo e exemplos atualizados, dois capítulos novos e um terceiro estendido, que aborda as questões mais prementes levantadas pelos leitores nos últimos 10 anos.

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, com o assunto "Indicação de Livro para o Sindilav Notícias". Quem sabe publicamos sua sugestão por aqui?



EDITORIAL

A frágil esperança

Apesar dos efeitos nocivos da pandemia de Covid-19 sobre o emprego e a renda, as famílias paulistas gastaram, em média, 1,9% a mais mensalmente, em 2020, do que no ano anterior, segundo pesquisa da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP).

A ligeira alta foi puxada por alimentos, itens de higiene e artigos de reformas. Enquanto esperamos melhoras, é bom lembrar a ainda grave pandemia, que não permite um rápido retorno aos dias normais. Enquanto o desemprego continua alto, enfrentamos a pressão salarial, a alta da inflação e dos juros, não permitindo gastos antes considerados normais, por parte das famílias brasileiras.

No segmento de lavanderias, esperamos a volta dos clientes que antes nos faziam visitas semanais e mantinham nosso faturamento adequado às circunstâncias da época. Portanto, todo esse quadro, quase desolador, nos aconselha a ter prudência em nossos negócios e muita esperança para que tudo volte a ficar estável no nosso mercado.

José Carlos Larocca
Presidente do Sindilav

MP é prorrogada e Pronampe vai receber mais 5 bilhões de reais

Rodrigo Pacheco, presidente do Senado, anunciou a prorrogação da Medida Provisória no dia 6 de agosto; medida é válida por 60 dias a partir dessa data.

O presidente do Senado Federal, Rodrigo Pacheco, fez um importante anúncio com relação ao Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe). Segundo ele, a Medida Provisória nº 1.053/2021 teve sua vigência prorrogada, passando a valer por mais 60 dias a partir da data do anúncio (6 de agosto).

Com isso, o governo federal deve aumentar em mais 5 bilhões de reais a sua participação por meio do Fundo Garantidor de Operações (FGO). A medida, que perderia validade no mês de agosto, agora aguarda deliberação na Câmara e votação no Senado.

O Pronampe foi criado com o objetivo de socorrer pequenas empresas afetadas pela pandemia de Covid-19. No ano de 2021, o programa passou por diversas reformulações em suas principais regras, em especial o tempo de carência e as taxas de juros. Com mais essa medida, o governo federal estima que os recursos emprestados pelo Pronampe atinjam 25 bilhões de reais em 2021.

AS REGRAS PARA O PROGRAMA EM 2021

Para quem ainda não sabe as regras para pegar empréstimo pelo Pronampe neste ano, só podem tomar o crédito as microempresas com receita bruta de até 360.000 reais ou pequenas empresas com receita bruta de até 4,8 milhões de reais em 2020. Os juros acompanham a taxa Selic, mais 6% ao ano.

Com relação aos limites de crédito que podem ser obtidos, é importante as empresas ficarem atentas. Os empreendimentos com faturamento de até 360.000 reais poderão pegar até 180.000 reais, considerando possíveis valores já captados na rodada anterior do programa. Já as empresas com faturamento de até 4,8 milhões, o limite é de 1,4 milhão de reais.

Outro ponto importante a ser observado com relação ao Pronampe são os prazos. As operações duram até 48 meses (quatro anos), sendo que o empreendedor tem 11 meses de carência e financiamento em até 37 parcelas.

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



O que preciso saber antes de tomar crédito pelo Pronampe?

Recurso emergencial pode até ser positivo para equilibrar finanças das PMEs, mas é fundamental avaliar alguns pontos.

O Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe) foi uma medida emergencial criada pelo governo em maio de 2020. O programa tem como objetivo dar fôlego e ajudar microempresas, empresas de pequeno porte, empresários liberais, cooperativas e associações a enfrentarem as consequências provocadas pela pandemia de Covid-19.

Desde a sua criação, o Pronampe já foi renovado três vezes. A última, que ocorreu em julho de 2021, deixou diversos empreendedores animados para pegar o empréstimo, embora muitos não saibam bem o que fazer e por que tomar o crédito.

Por isso, a seguir, listamos três pontos fundamentais que precisam ser avaliados pelos empresários antes de pegar o empréstimo por meio do programa. Veja!

A TAXA DE JUROS É MESMO ATRATIVA?

Quem acha que a taxa de juros é um grande diferencial para tomar o empréstimo neste momento, é importante se informar sobre o assunto. A taxa de juros atual é maior do que a praticada no início do programa (em 2020), passando da Selic + 1,25% a.a. para Selic + 6% a.a.

Portanto, pegar o crédito se baseando apenas de que a taxa de juros é muito atrativa – quando na verdade não é tanto – pode ser um grave erro. Tudo vai depender da finalidade de uso desses recursos, o que deve ser bem avaliado e estudado pelo empreendedor.

QUAL O MEU OBJETIVO AO PEGAR ESSE EMPRÉSTIMO?

Saber exatamente para que sua empresa vai pegar o crédito do Pronampe é fundamental antes de fazer o empréstimo. A taxa de juros não pode ser simplesmente o único motivo para você tomar essa decisão. É preciso ter em mente para que será usado o recurso obtido e como ficará a situação do seu empreendimento com mais uma dívida, mesmo que o pagamento comece só daqui a um ano.

Por exemplo: sua intenção é tomar o crédito para substituir uma dívida cara por uma mais barata? O valor que você pegará emprestado fará sua empresa expandir suas operações e, como consequência, melhorar a capacidade financeira do seu negócio? Se esses forem os pontos, tudo indica que pode ser uma boa utilizar o programa. Mas lembre-se: planeje bem suas ações e seja estratégico!

ESTOU CIENTE DE QUE TEREI MAIS UMA DÍVIDA PARA HONRAR?

Essa é uma das questões que mais devem ser consideradas antes do empréstimo. Afinal, não importa a partir de quando: você terá mais uma dívida para pagar em sua empresa. Por isso, mais uma vez é preciso se planejar e definir o que será feito para honrar mais esse compromisso.

Você vai aumentar a quantidade mínima de vendas necessárias para que seu empreendimento continue rodando? Vai ajustar seus preços para ter recursos suficientes para o pagamento da dívida? Seja qual for a estratégia, avalie a sua implementação para não correr riscos no futuro e prejudicar o seu negócio.

Esperamos que tenha gostado das nossas dicas e pense bem antes de tomar uma decisão. Não estamos dizendo que o Pronampe é uma alternativa ruim para o empresário, mas sim que deve ser muito bem avaliada, planejada e executada de acordo com as reais necessidades da empresa.

Fonte: <https://bit.ly/3g0ee5m>



Melhora do índice de confiança anima MPE para os próximos meses

Com o aumento da confiança, pequenas empresas recuperaram perdas do 1º trimestre e seguem animadas para a retomada dos negócios.

Boa notícia para os micro e pequenos empreendedores do país. Após as perdas ocorridas no primeiro trimestre deste ano, o índice de confiança para os próximos meses subiu pelo terceiro mês seguido, chegando a 95,9 pontos em junho. Esse aumento representou um acréscimo de 2,4 pontos com relação a maio, fazendo desse índice o maior desde novembro de 2020, quando foi registrado 98 pontos.

Todos esses números foram obtidos na última edição da "Sondagem de Micro e Pequenas Empresas", uma pesquisa realizada pelo Sebrae em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV). Algumas das causas que motivaram essa melhora podem ser atribuídas ao avanço da vacinação no país – que refletiu positivamente nos indicadores da pandemia – e à prorrogação do auxílio emergencial, entre outros fatores.

Para detalhar um pouco mais os números, o índice de confiança registrado no último trimestre teve um aumento de 14,4 pontos com relação ao mês de março. Os três principais setores da economia (comércio, serviços e indústria) tiveram um importante acréscimo no índice, em especial a indústria, que registrou 6,2 pontos.

Sobre o setor de serviços, com o aumento de 5,3 pontos no mês de junho, o índice de confiança das micro e pequenas empresas atingiu 92,2 pontos. Essa foi a terceira alta consecutiva do segmento, o que representou a recuperação total das perdas ocorridas no primeiro trimestre de 2021.

Para quem não sabe, referente aos índices de confiança, os negócios são impactados pela percepção de melhora dos empreendedores com relação ao momento atual e às perspectivas para os próximos meses.

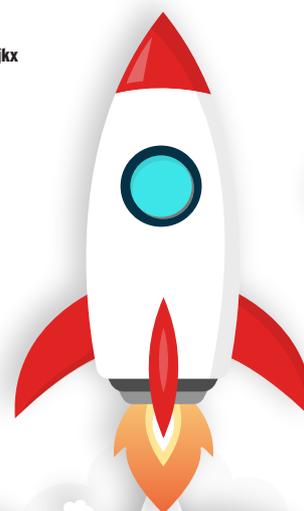
METODOLOGIAS ADOTADAS NAS PESQUISAS

Um ponto pode chamar a atenção dos empreendedores no que diz respeito a essa recuperação da confiança no último trimestre. Isso porque, apesar dos bons números apresentados, um outro estudo do Sebrae mostrou que 79% das pequenas empresas registraram queda do faturamento no período entre janeiro e maio deste ano. No entanto, é preciso entender as metodologias aplicadas nas pesquisas.

Segundo a área técnica do Sebrae, o estudo apresentado neste texto (Sondagem de Micro e Pequenas Empresas) avaliou que o índice de confiança do momento atual, sobre o volume de vendas, melhorou no mês de junho ao compararmos com os meses imediatamente anteriores. Com relação a outra pesquisa, que avalia o impacto da crise de Covid-19 nos negócios, são analisados os faturamentos das MPE se comparados a um período sem pandemia.

Portanto, seguimos otimistas e confiantes na recuperação da economia, mês a mês, rumo à retomada completa dos negócios.

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



Seu cliente está no centro da estratégia da empresa?

Entender o seu consumidor, para então poder atendê-lo, é fundamental para o sucesso do negócio.

Quando algum empresário inicia seu negócio, há um objetivo bem claro e definido para a empresa: fazer vendas. Para que se consiga esse tão importante objetivo, é necessário outro ponto crucial, e que muitos empreendedores não dão a devida atenção, que é o entendimento do seu cliente.

Inclusive, queríamos te fazer uma pergunta: você entende perfeitamente o seu cliente? Conhece suas dores, desejos, sonhos e aspirações? Compreender o consumidor e colocá-lo no centro da estratégia da empresa é uma das principais receitas para o sucesso de um negócio. Quem faz isso, se destaca no mercado e está sempre um passo à frente dos concorrentes.

Por isso, conhecer e entender o cliente é o primeiro passo para atendê-lo de maneira satisfatória, oferecendo tudo o que sua empresa pode proporcionar a ele – seja curando uma dor, realizando um sonho, proporcionando uma experiência inesquecível, entre outras ações.

Mas aí você pode se perguntar: o que fazer para conhecer e entender melhor o meu cliente? Para isso, é preciso observar o consumidor (ou potencial consumidor) o tempo todo. Há algumas ferramentas no mercado que podem contribuir bastante para essa observação e entendimento, como a Pesquisa de Mercado e o Mapa de Empatia.

Saiba um pouco mais sobre cada uma delas!

PESQUISA DE MERCADO

É uma das mais tradicionais formas de interação com o cliente e obtenção de respostas relacionadas ao seu negócio. A pesquisa de mercado pode ser feita por telefone, e-mail, WhatsApp, SMS ou até mesmo pessoalmente, e tem o objetivo de coletar informações para uma série de iniciativas que poderão ser adotadas por uma empresa.

Por exemplo, uma pesquisa pode ser feita antes do lançamento de um empreendimento ou um determinado projeto; durante a operação comercial; e principalmente depois de uma compra. Esse último é fundamental para entender o que o cliente achou do seu serviço ou produto, do atendimento, se ele ficou satisfeito com a aquisição e qual a sua sugestão para melhor atendê-lo.



MAPA DE EMPATIA

O mapa de empatia é uma ferramenta importantíssima que possibilita ao empresário olhar o cliente, entendê-lo e colocá-lo totalmente no centro da estratégia da empresa. Por meio dessa técnica, é possível compreender o consumidor, o que ele pensa, o que o incomoda, o que ele sente, enfim.

Como falamos, o mapa de empatia permite que o empresário explore bastante e conheça bem o seu cliente, a fim de elaborar estratégias e ações que resolvam seus problemas.

Agindo dessa maneira e procurando entender melhor o seu cliente, pode ter certeza que sua empresa chegará cada vez mais perto da satisfação plena do consumidor. E todos nós sabemos que cliente satisfeito é cliente fidelizado, e isso é fundamental para qualquer negócio.

Por isso, pesquise, ouça e entenda o seu público. E lembre-se: é preciso entender para atender!

3 de agosto: homenagem do Sindilav ao Dia do Tintureiro

Para celebrar a data, entidade lembra a história e a evolução dessa importante profissão ao longos dos anos.



No dia 3 de agosto, celebramos o Dia do Tintureiro. O Sindilav sente-se honrado em representar, também, esses nobres profissionais, que tanto contribuem para a beleza, qualidade e durabilidade das roupas. Mas gostaríamos de te fazer uma pergunta: você conhece a história dessa importante profissão?

Para quem não sabe, o hábito de tingir tecidos é bastante antigo. Só para citarmos um exemplo, no Antigo Egito, as pessoas já tingiam suas roupas e vestimentas como um sinal de nobreza. É isso mesmo! Naquela época, somente faraós e sacerdotes podiam usar roupas de cores vibrantes – e isso aconteceu 7 mil anos antes de Cristo, o que realmente demonstra o quão longínqua é essa prática.

Com o passar do tempo, modernas máquinas e processos mais tecnológicos passaram a fazer parte do dia a dia desse profissional. Atualmente, as lavanderias também disponibilizam esse trabalho, trazendo mais segurança, eficiência e qualidade às roupas.

Por isso, nessa importante data, o Sindilav homenageia todos os profissionais desse segmento pelo valioso trabalho realizado durante todo o ano. A arte de dar cor aos tecidos, com muita criatividade e conhecimento, é uma habilidade que precisa ser cada vez mais valorizada e reconhecida.

Reiteramos a importância desse trabalho e parabenizamos aos tintureiros/profissionais de lavanderia pelo seu dia! Contem sempre com o Sindilav para o que precisarem!

Cursos e palestras Sindilav: confira os últimos eventos e a programação para os próximos meses



No mês de agosto, tivemos três palestras/cursos direcionados aos profissionais de lavanderias.

A agenda de cursos e palestras do Sindilav segue firme, levando conhecimento e capacitação para os profissionais do segmento. Conforme já explicado anteriormente, os eventos estão sendo realizados de forma online – por meio da plataforma Zoom e pelo Instagram –, devido às restrições impostas pela pandemia de Covid-19.

No mês de agosto, foram promovidos três importantes eventos para os profissionais de lavanderia. No dia 10, o escritório Duarte Tonetti Advogados foi o responsável por ministrar uma palestra com o tema: **“Possibilidades de redução da carga tributária”**. Dois dias depois, em 12/08, foi a vez do curso: **“Primeiros Socorros”**, com Asserel.

Para fechar bem o mês de agosto, a Francisca Bruzzi, da Lavanderia Santiago, nos trouxe muita informação e conhecimento com a palestra: **“Nosso maior bem: o cliente”**. Esse evento foi realizado em dois dias (18 e 19/08), e abordou a importância de buscar sempre a satisfação dos nossos clientes.

PRÓXIMOS CURSOS

Para os meses de setembro e outubro, o Sindilav já divulgou sua agenda com os cursos que devem ser realizados. Excepcionalmente, estes serão **GRATUITOS PARA TODAS AS LAVANDERIAS**. Para mais informações, acesse: www.sindilav.com.br/agenda ou envie um e-mail para: sindilav@sindilav.com.br

DATA	CURSO / PALESTRA	PALESTRANTE
02/09	Trabalhista - Entendendo o adicional de insalubridade e principais NRs	Duarte Tonetti Advogados
09/09	Saúde e Segurança no Trabalho	Asserel
22/09	LGPD - o que muda no segmento de lavanderia?	Duarte Tonetti Advogados
28/09	Tributário - Organização Tributária	Duarte Tonetti Advogados
07/10	Designado da CIPA	Asserel
19/10	Cível - Como evitar o calote e como cobrar em tempos de pandemia?	Duarte Tonetti Advogados

* sujeito a alterações

INSCREVA-SE

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: Emerson Matos de Queiroz
Assessor da Diretoria: Marco Antonio Pires Fernandes

Filiado à Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo – FecomercioSP

Editora responsável: Rute Faria - MTB: 16835
rutemariapf@gmail.com

Redação: Elder Oliveira - MTB: 16342/MG
eldervg.oliveira@gmail.com

Periodicidade: Bimestral

Projeto gráfico:
Occa branding & design
www.occa.com.br