



# sincovat / negócios

com Alexandre Andrade

## 15 ANOS



#tvbandvale

As principais notícias do comércio e do empreendedorismo da RM Vale

agora em novo horário

TODO DOMINGO

# 10:15

com reprise após o Canal Livre

oferecimento



apoio



/SINCOVAT



SINCOVAT.ORG.BR



@SINCOVAT



# SINCOVAT

Revista trimestral do Sindicato do Comércio Varejista de Taubaté e Região

# 93 abril / maio / junho 2026

Mala Direta Postal Básica

9912313066/2012-DR/SPI  
Sindicato do Com. Varej. de Taubaté

///CORREIOS///

fichamento autorizado - pode ser aberta pelos Correios



356 78 90



10

78 90



5

20

# 66%

dos brasileiros estão no Instagram e sua empresa, **está?**



8



## Você define, sua equipe aproveita, sua empresa cresce!

São diversas as reivindicações solicitadas pelos sindicatos dos empregados (cesta-básica, vale-refeição, PLR, convênio médico, plano odontológico, plano odontológico, seguro de vida, cesta de Natal, auxílio-creche, etc). Mas, durante as negociações, o Sincovat entende que elas não podem ser obrigatórias, deixando livre para você, lojista, decidir os benefícios de seus funcionários, de acordo com a saúde financeira da sua empresa!

**SINCOVAT**  
A GENTE FAZ DIFERENTE!

A atuação conjunta da FecomercioSP e do Sincovat mostra como a representação do varejo local gera resultados práticos em temas centrais para as empresas: segurança, relações de trabalho e ambiente tributário.

Na segurança pública, a articulação das entidades no Congresso contribuiu para o endurecimento das penas para crimes que atingem diretamente o comércio, como furto, roubo, receptação, estelionato e fraudes eletrônicas. Também foi autorizada a divulgação de imagens de flagrantes em estabelecimentos, medida que ajuda na identificação de criminosos e inibe a reincidência. A mudança nos critérios das audiências de custódia reforça a proteção ao patrimônio, trabalhadores e consumidores.

No campo trabalhista, as entidades defenderam que a discussão sobre a redução da jornada e o fim da escala 6x1 respeite as particularidades de cada setor e ocorra por meio da negociação coletiva. As convenções coletivas foram apontadas como o instrumento adequado para ajustar jornadas sem comprometer produtividade e atendimento, além da necessidade de ganhos de eficiência antes de qualquer mudança.

Já na área tributária, a promoção de palestras sobre a Reforma Tributária para empresários, contadores e servidores municipais do Litoral Norte levou orientação técnica em um momento de transição que gera dúvidas e insegurança.



Os três exemplos evidenciam como uma entidade forte conecta o debate nacional à realidade das lojas, transformando demandas do varejo em avanços concretos, informação qualificada e melhores condições para empreender. Faça parte você também do Sincovat, porque juntos somos mais fortes!

**Dan Guinsburg**  
Presidente Sincovat  
Vice-presidente FecomercioSP



**Presidente:** Dan Guinsburg

**Secretário:** Arion Rezende Guinsburg

**Tesoureiro:** Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta

**Suplentes:** Eity Machado Iwamura, Orestes Eslon de Oliveira Campos e Vitória Aparecida Lima Rocha Cunha da Silva

**Conselho Fiscal:** Alfredo Felipe de Souza Dias, Paulo Ribeiro Perrota Júnior e Daniel Ferreira Da Silveira

**Suplentes:** Marco Afonso Faria Rezende, Marcos Aurélio Linke e Cláudio Testa

**Delegados:** Dan Guinsburg e Arion Rezende Guinsburg

**Suplente:** Maurílio Pereira Puccinelli Zanqueta e Alfredo Felipe de Souza Dias

**Jornalista Responsável:**  
Alexandre Andrade (MTB: 39866)

**Projeto Gráfico e Diagramação:**  
Alexandre Andrade

**Capa:** IA

**Impressão:** Gráfica Resolução  
**Tiragem:** 5 mil

Ano 20, edição 93 - abril/maio/junho 2026

**Sede Taubaté:** Rua Visconde do Rio Branco, 51 – 6º andar, Centro, CEP: 12020-040  
Tel.: (12) 3632-6570

www.portalsincovat.com.br  
financeiro@sincovat.org.br



• índice •



## 08 ESCALA 6X1

Sincovat defende negociação coletiva no Congresso

## 09 DIA DAS MÃES

Dicas de como aproveitar melhor a data



## 10 FURTOS E ROUBOS

Comércio conquista endurecimento de penas

## 12 CAPA

A importância da sua empresa estar no Instagram



## 18 ESCALAÇÃO CAMPEÃ

11 jogadas para vender mais na Copa do Mundo

# O respiro que a sua empresa precisa

Veja como economizar na folha de pagamento



Piso Salarial sem REPIS

R\$ 2.153,00 X 13  
(12 salários + 13º)  
= R\$ 27.989,00

Piso Salarial com REPIS

R\$ 1.757,00 X 6  
(6 salários)  
= R\$ 10.542,00

Piso após 180 dias

R\$ 1.978,00 X  
(6 salários + 13º)  
= R\$ 13.846,00

Economia anual

= R\$ 3.601,00

**REPIS**   
Regime Especial de Piso Salarial

• VALE A PENA ACESSAR •



## 15 ANOS

Inscrito em 21 de março de 2011, o canal do YouTube do Sincovat completou 15 anos como referência em conteúdo sobre empreendedorismo na Região Metropolitana do Vale do Paraíba. Nesse período, publicou quase 1.800 vídeos com histórias inspiradoras, entrevistas e reportagens que retratam a força do comércio e dos empresários da região. Mais do que informar, o canal se consolidou como um espaço de conhecimento sobre economia, mercado e tendências que impactam diretamente o dia a dia das empresas. Ao celebrar essa trajetória, o Sincovat reafirma seu compromisso com a informação de qualidade e o desenvolvimento do empreendedorismo local.



**6.970 milhões**  
visualizações

Acesse, se inscreva e confira histórias inspiradoras

O peso de uma decisão pode derrubar sua empresa

Está na dúvida:



Conte com o nosso

**Departamento Jurídico**

Acesse: [sincovat.org.br](http://sincovat.org.br)  
assuntos trabalhistas - empresas/empregados



DEBATE SOBRE ESCALA 6X1

## SINGOVAT DEFENDE NEGOCIAÇÃO COLETIVA NO CONGRESSO

A discussão sobre a redução da jornada de trabalho deve considerar as particularidades de cada setor e respeitar os acordos coletivos. Essa foi a posição da FecomercioSP e do Sincovat durante seminário da Frente Parlamentar Mista do Empreendedorismo, em Brasília, que debateu PECs sobre o fim da escala 6x1.

Representando as entidades, Dan Guinsburg defendeu que a redução da jornada é um debate válido, desde que ocorra por meio da negociação coletiva, instrumento capaz de atender à complexidade de cada atividade.

Segundo ele, as convenções coletivas permitem que as empresas avaliem sua produtividade e ajustem as jornadas sem comprometer o

## GANHO DE PRODUTIVIDADE DEVE VIR ANTES DA REDUÇÃO DA JORNADA

“  
As  
convenções  
coletivas são  
justamente o  
instrumento  
que permite  
isso

Dan Guinsburg

*Legenda da foto • Dan Guinsburg - presidente do Sincovat e vice-presidente da FecomercioSP, ao lado dos deputados federais Joaquim Passarinho e Luiz Gastão, além de representantes da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo e da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil.*

atendimento, como ocorre em setores que funcionam em feriados, a exemplo do Turismo. As entidades também defendem que o tema siga o rito tradicional no Congresso, com análise técnica nas comissões e participação dos setores produtivos, sem influência do calendário eleitoral.

No seminário, foi ressaltado ainda que o aumento da produtividade deve anteceder qualquer mudança na jornada. O deputado Luiz Gastão sugeriu uma redução gradual para 40 horas semanais, por meio de acordos coletivos e não por lei, alertando para possível inconstitucionalidade ao proibir a escala 6x1.

Ele também informou que a Câmara dos Deputados ouvirá os setores envolvidos antes de avançar com a proposta e defendeu que eventuais mudanças venham acompanhadas de compensações às empresas, como a redução de impostos.



O Dia das Mães é, tradicionalmente, a data mais forte do primeiro semestre para o varejo brasileiro. Em volume de vendas, só perde para o Natal ao longo do ano, e movimenta praticamente todos os segmentos: de moda e perfumaria a eletrodomésticos, floriculturas, restaurantes e serviços.

Mais do que uma data comercial, trata-se de um momento emocionalmente estratégico. O consumidor está disposto a gastar mais para presentear, buscar algo com significado e, muitas vezes, antecipar compras. Para o varejista, é uma oportunidade de ouro para aumentar o ticket médio, fidelizar clientes e girar estoque.

Dicas para aproveitar melhor a data:

- apostar em combos e kits presenteáveis, que facilitam a decisão do cliente;
- investir em exposição temática na vitrine e ambientação da loja;
- trabalhar forte a divulgação nas redes sociais e no WhatsApp com sugestões de presentes por faixa de preço;
- preparar a equipe para um atendimento mais consultivo, ajudando o cliente indeciso;
- oferecer embalagens especiais e opções de entrega rápida.

Com planejamento, criatividade e foco na experiência do consumidor, o Dia das Mães deixa de ser apenas uma boa data e se transforma em um verdadeiro motor de resultados para o varejo.

# Comércio conquista endurecimento de penas para furtos e roubos

Agenda prioritária da FecomercioSP e Sincovat para conter crimes e prejuízos tem importantes avanços no Congresso

**A**pós forte articulação da FecomercioSP, com apoio de sindicatos como o Sincovat, o setor do comércio conquistou avanços importantes no Congresso Nacional na área de segurança pública.

A Câmara dos Deputados aprovou o Projeto de Lei 3.780/2023, que endurece as penas para crimes como furto, roubo, estelionato, receptação e fraudes eletrônicas. Como o texto já havia passado pelo Senado, segue agora para sanção presidencial, reforçando um tratamento mais rigoroso aos crimes contra o patrimônio

.Outra medida aprovada atende a um pleito direto do setor: a autorização para divulgação de imagens de flagrantes em estabelecimentos comerciais, prevista no PL 3.630/2025. Além disso, no fim de 2025, foi sancionada a lei que endurece os critérios para conversão de prisão em flagrante em preventiva durante audiências de custódia.

As conquistas são resultado do diálogo direto das entidades com lideranças políticas e refletem uma das principais demandas do empresariado: ampliar a segurança patrimonial das empresas e proteger a integridade de trabalhadores e consumidores.

**Endurecimento de penas** - As novas regras aumentam as penas para crimes contra o patrimônio. O furto simples passa de 1 a 4 anos para 1 a 6 anos de prisão, podendo chegar a 2 a 8 anos em casos que envolvam serviços essenciais. Já furtos eletrônicos, como golpes virtuais, terão pena de 4 a 10 anos.



Dan Guinsburg, vice-presidente do Conselho do Comércio Varejista da FecomercioSP e presidente do Sindicato do Sincovat, e Thiago Carvalho, assessor econômico da FecomercioSP e do Sincovat, levaram à Câmara os pleitos prioritários do Comércio para a segurança pública

Crimes específicos, como furto de veículos levados para outros estados ou de dispositivos eletrônicos (celulares e computadores), também passam a ter pena de 4 a 10 anos. A receptação sobe para 2 a 6 anos, e furtos de fios e cabos essenciais, para 2 a 8 anos.

A pena para roubo será de 6 a 10 anos, podendo aumentar em casos com violência grave (até 24 anos) ou morte da vítima, chegando a 30 anos.

Para fraudes eletrônicas, a punição será de 4 a 8 anos, e passa a ser crime ceder contas bancárias para movimentação de dinheiro ilegal. O estelionato segue com pena de 1 a 5 anos.

A informação correta e no tempo certo é um diferencial decisivo para o sucesso da sua empresa. Em um cenário de mudanças constantes, estar bem informado deixa de ser vantagem e passa a ser uma necessidade estratégica. O conhecimento ilumina oportunidades, aponta riscos e dá mais segurança na tomada de decisões. É por isso que o Sincovat trabalha diariamente para manter o empresário sempre atualizado. Em nossos canais de comunicação, você acompanha o cenário econômico, esclarece dúvidas jurídicas e acessa dados, estatísticas e tendências do comércio local, regional e nacional. Com informação de qualidade, sua empresa decide melhor. Com o Sincovat, você não erra.!



YouTube Facebook Instagram /sincovat

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

**66%**  
dos brasileiros estão no Instagram  
e sua empresa, está?

O Instagram deixou de ser apenas um aplicativo de fotos para se consolidar como um verdadeiro ecossistema de entretenimento, serviços, relacionamento e influência. No Brasil, mais de 140 milhões de pessoas utilizam a plataforma - o que transforma a presença digital em um requisito básico de autoridade para empresas e instituições, e não mais um diferencial competitivo.

### Estratégia de conteúdo

Nesse cenário, a estratégia de conteúdo começa com uma pergunta essencial: o que é relevante para o público? Publicar não deve ser um ato automático, mas uma decisão alinhada às necessidades dos seguidores e aos objetivos da marca.

O perfil precisa se tornar uma fonte útil de informação, orientação e proximidade, alternando conteúdos educativos, institucionais, de serviços, bastidores e atualidades do setor.

### Formatos

Os formatos cumprem papéis distintos dentro dessa estratégia. O carrossel é ideal para educar e orientar; o reels amplia o alcance e apresenta produtos de forma dinâmica; os stories fortalecem o relacionamento e a proximidade; e a foto em post único comunica de maneira direta e objetiva. Quando bem utilizados,

esses recursos não apenas mostram produtos ou serviços, mas criam valor, fortalecem a imagem e aumentam as chances de conversão.

### Legendas

As legendas também são parte da estratégia. Como o texto é ocultado após cerca de 120 caracteres, a mensagem principal precisa aparecer logo no início. Já legendas mais longas funcionam especialmente bem em conteúdos educativos, favorecendo um engajamento mais profundo.

### Algoritmo

Compreender a lógica do algoritmo é outro ponto decisivo. O alcance orgânico cresce quando há interação, tempo de visualização, engajamento rápido nas primeiras horas e frequência de relacionamento do público com o perfil. Ou seja, conteúdos que estimulam comentários, salvamentos e compartilhamentos tendem a ganhar mais relevância.

Por fim, os dados devem orientar as decisões. Identificar os horários em que os seguidores estão mais ativos, os formatos que geram mais alcance e salvamentos, os temas de melhor desempenho e até a localização do público permite ajustes constantes na estratégia.

### Presença consistente

Mais do que estética, consistência, análise e interação são os pilares de uma presença forte, estratégica e relevante na plataforma. As chances de engajamento e conversão.



QUER  
SABER?

PROCURE UMA  
ESCOLA ONDE  
O SABER E O  
FAZER NUNCA  
SE SEPARAM.

QUER  
FAZER?  
SENAC!



[sp.senac.br](http://sp.senac.br)

  
Senac



**Valéria Santos**  
Gerente Sincovat

*Saiba mais sobre os benefícios do Sincovat. Nós temos ferramentas que podem ajudar seu negócio a enxugar despesas e lucrar mais. Verifique se sua empresa está regularizada pelo telefone 3632-6370 ramal 2 ou pelo e-mail financeiro@sincovat.org.br*

## Mudar é a Estratégia do Sucesso

Vivemos em um tempo onde a única certeza absoluta é a impermanência. No ambiente corporativo e na vida pessoal, a mudança muitas vezes é encarada como um obstáculo a ser superado, quando, na verdade, ela deveria ser abraçada como o motor da evolução. Compreender a importância da transformação não é apenas uma habilidade estratégica; é uma necessidade existencial. Como bem observou o filósofo pré-socrático Heráclito de Éfeso, "ninguém entra em um mesmo rio duas vezes", pois, na segunda vez, nem o rio é o mesmo, nem o homem permanece igual. Essa máxima nos recorda que o mercado, as leis e o comportamento do consumidor estão em constante fluxo, e tentar manter-se estático é lutar contra a própria natureza do progresso. Essa resistência à mudança é compreensível, pois o ser humano tende a buscar o conforto do que já é conhecido. No entanto, o filósofo moderno Zygmunt Bauman nos alertou sobre a "modernidade líquida", um estado onde as formas sociais e as estruturas de mercado se dissolvem e se moldam com uma velocidade sem precedentes. Nos negócios, isso significa que a capacidade de adaptação tornou-se um ativo mais valioso do que o próprio capital acumulado. Aqueles que insistem no "sempre foi feito assim" acabam por construir monumentos à obsolescência, enquanto os que aceitam o convite da mudança descobrem novos horizontes de eficiência e inovação. A mudança faz diferença porque ela renova a perspectiva. No âmbito pessoal, ela nos obriga a sair do piloto automático, despertando nossa criatividade e resiliência. No mundo empresarial, a disposição para mudar processos, adotar novas tecnologias e rever culturas organizacionais é o que gera vantagem competitiva. Mudar não é admitir uma falha no passado, mas sim demonstrar inteligência diante do futuro. Afinal, como o pensamento de Charles Darwin sugere, a sobrevivência não pertence aos mais fortes ou aos mais inteligentes, mas sim àqueles que melhor se adaptam às transformações do meio. Que possamos, portanto, encarar cada nova exigência ou desafio deste trimestre não como um peso, mas como a água do rio de Heráclito: uma oportunidade de sermos, a cada dia, profissionais e seres humanos renovados.



## O INVESTIMENTO PARA IMPULSIONAR SUA EMPRESA

**A CENTRALESTAGIO.COM tem o talento que sua empresa procura**



**12 3011-0842**

centralestagio@centralestagio.com  
www.centralestagio.com

## Sua empresa vai se preparar agora ou reagir depois?

O primeiro semestre concentra algumas das datas mais relevantes para o comércio - como volta às aulas, Páscoa, Dia das Mães e Dia dos Namorados - além de marcar o início do ciclo econômico do ano. Esse período costuma elevar a demanda, exigir ajustes internos e reforçar a necessidade de organização.

Mesmo em cenários de oscilação econômica, as empresas que se preparam desde cedo saem na frente, enquanto outras acabam reagindo quando a operação já está pressionada.

Um dos principais desafios nesse contexto é a formação de equipe. A dificuldade para encontrar profissionais, somada ao aumento das demandas sazonais, faz com que muitas empresas operem no limite, impactando produtividade, atendimento e resultados. Nesse cenário, o programa de estágio surge como uma ferramenta estratégica, permitindo reforçar a estrutura de forma planejada, distribuir melhor as atividades e preparar a operação sem elevar significativamente o custo fixo.

Além de apoiar a rotina, o estágio contribui para a formação de futuros profissionais alinhados à cultura da empresa, criando um ciclo de desenvolvimento e retenção. Ao usar o primeiro semestre para estruturar suas equipes, a empresa não apenas aproveita melhor as datas comerciais, como também constrói uma base sólida para o restante do ano. Na CENTRALESTAGIO.COM, sua empresa encontra o apoio necessário para estruturar um programa de estágio eficiente, ágil e sem burocracia - transformando demanda em organização e crescimento.

# ESCALAÇÃO CAMPEÃ

11 jogadas para vender mais na Copa do Mundo

A Copa do Mundo movimenta paixões, reúne pessoas e também abre grandes oportunidades para o comércio. Quando o clima de torcida toma conta das ruas, os consumidores entram no ritmo da competição, e o varejo pode transformar essa energia em mais movimento nas lojas e aumento nas vendas. Com criatividade, planejamento e ações rápidas, é possível aproveitar o entusiasmo dos torcedores para atrair clientes, criar experiências e impulsionar o faturamento. Pensando nisso, reunimos 11 jogadas estratégicas, inspiradas nas posições de um time de futebol, que podem ajudar o seu negócio a entrar em campo preparado e marcar muitos gols nas vendas durante o torneio mais importante do planeta.

## 11 – Comemore cada vitória

Vitória do Brasil pode virar campanha de vendas no dia seguinte: “O Brasil ganhou, o cliente também”.

## 10 - Campanha “Gol de Desconto”

A cada gol do Brasil, um novo desconto ou promoção para os clientes.



## 1 - Prepare o estoque

Reforce o estoque de produtos ligados ao futebol, cores do Brasil e itens para assistir aos jogos.

## 2 - Decore a loja

Crie um clima de Copa com bandeiras, cores e elementos do futebol. Ambiente temático chama atenção e aumenta o tempo de permanência.

## 3 - Monte kits temáticos

Combine produtos em kits para “dia de jogo”: petiscos, bebidas, camisetas ou acessórios.

## 4 - Crie promoções relâmpago

Aproveite os dias de jogo para lançar ofertas rápidas antes ou logo após as partidas.

## 5 - Entre no clima nas redes

Use memes, enquetes e conteúdos sobre os jogos para engajar clientes e divulgar promoções.

## 6 – Ofertas nas cores do Brasil sociais

Produtos verdes, amarelos e azuis podem ganhar destaque e preços especiais durante o torneio.

## 7 – Faça sorteios e brindes

Promoções como “compre e concorra” ou brindes temáticos aumentam o movimento na loja.

## 9 – Parcerias locais

Una forças com bares, restaurantes ou outras lojas para criar promoções conjuntas.

## 8 – Aposte em experiências

Transmita jogos na loja ou promova ações para os clientes assistirem juntos.



Dr. José Reinaldo Martins  
Advogado Sincovat

*Para dúvidas trabalhistas em relação à Convenção Coletiva de Trabalho, você deverá entrar no site [portalsincovat.com.br](http://portalsincovat.com.br), acessar a janela Serviços Jurídicos e preencher os dados solicitados. Sua dúvida será respondida por e-mail.*

### CRS - indispensável para o comércio

A Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) prevê a Certidão de Regularidade Sindical (CRS), documento obrigatório para as empresas do comércio que utilizam as cláusulas negociadas. A CRS comprova que a empresa cumpre integralmente a CCT e a autoriza a aplicar os benefícios previstos no acordo.

Entre as principais autorizações garantidas pela certidão, destacam-se: jornada reduzida (contratações abaixo de 220 horas mensais e 44 semanais); REPIS (Regime Especial de Piso Salarial), que permite a micro e pequenas empresas contratarem com piso diferenciado por até 180 dias; trabalho em feriados; escalas de trabalho aos domingos (1x1 para mulheres, 2x1 e 3x1 para homens); abertura em datas especiais, como Black Friday e o período de Natal; além de assistência jurídica para orientação sobre a correta aplicação da CCT.

Para facilitar a rotina da empresa e do contador, a CRS é um documento único, enviado por e-mail pelo Sincovat para ambos. A ausência da certidão pode gerar penalidades, como multa de até R\$ 3.000,00 destinada ao FAT (Fundo de Amparo do Trabalhador), além de fiscalizações do Ministério do Trabalho e Emprego, ações trabalhistas e outras multas previstas na própria CCT.

## CONHEÇA AS RÁDIOS DO GRUPO BAND VALE DE COMUNICAÇÃO

SINTONIZE  
**STEREO VALE**  
**103.9**  
A PRIMEIRA FM  
COM VOCÊ EM  
**TODO LUGAR!**

**NATIVA MUUUITO**  
**NATIVA**  
FM 97,5

SINTONIZE 102,9 MHz  
RÁDIO **BAND VALE 102.9**  
SINTA A DIFERENÇA

Saiba mais: (12) 99782-0222



[comercialbandvale@band.com.br](mailto:comercialbandvale@band.com.br)



**CONTABILIDADE**

CRC 2SP 2.408

**TRADIÇÃO E PROFISSIONALISMO**

**R. Cel. Gomes Nogueira, 402 - Centro, Taubaté - SP**

**(12) 3632-7373**

**(12) 99114-7783**

**@jac\_contabilidade**

**www.jacont.com.br**



*Mês das Mulheres*

## Sincovat realiza palestra com Fabiola Molina



**P**ara encerrar as comemorações do mês internacional das mulheres, mais de 120 participantes se reuniram para uma noite especial, com reflexões importantes sobre superação, disciplina, liderança e empreendedorismo feminino. O evento contou com o apoio da FecomercioSP e do Sesc Taubaté, e foi realizado no novo teatro da

entidade. Fabiola, sinônimo de disciplina, superação e excelência, deu dicas de como vencer na vida e nos negócios, já que também é empresária do setor de modas. A nadadora representou o Brasil em três Jogos Olímpicos.

Aponte seu celular e assista a reportagem em vídeo





**Thiago Carvalho**  
Economista Sincovat

*Quer saber como está o mercado econômico regional e quais influências na sua empresa? Fique sempre bem informado acessando as nossas redes sociais e nosso site [portalsincovat.com.br](http://portalsincovat.com.br). Você sempre encontrará informações atualizadas que poderão te ajudar na tomada de decisões.*

### Redução de Jornada: os riscos de um atalho perigoso

As propostas que objetivam reduzir a jornada de trabalho, sem redução salarial, podem soar sedutoras à primeira vista. Afinal, quem seria contra mais tempo livre, melhor qualidade de vida e equilíbrio entre trabalho e vida pessoal? O problema é que, na economia, boas intenções não bastam. O Brasil já apresenta uma jornada anual de trabalho próxima a de economias desenvolvidas (1.700 horas). A diferença crucial está na produtividade: enquanto países como Estados Unidos, Alemanha ou Noruega produzem entre US\$ 60 e US\$ 90 por hora trabalhada, o Brasil gera cerca de US\$ 17. Em outras palavras, trabalhamos a mesma quantidade de horas, mas produzimos muito menos.

É justamente aí que reside o problema. Reduzir a jornada sem antes aumentar a produtividade equivale a encarecer o trabalho sem gerar mais riqueza. É uma equação simples: menos horas trabalhadas, mesma remuneração, custo maior por hora. Alguém precisa pagar essa conta e não há mágica.

Empresas, especialmente aquelas intensivas em mão de obra — como comércio, serviços, transporte e alimentação — simplesmente não terão margem para absorver esse choque de custos. O resultado previsível é uma combinação de demissões, redução de contratações e substituição de profissionais experientes por mão de obra mais barata. A informalidade também deve ganhar novo impulso, o que significa menos arrecadação e menos proteção social. As empresas grandes, com capacidade financeira, investirão em automação para substituir o trabalho humano. Esses são apenas alguns exemplos do que pode acontecer caso a proposta seja aprovada.

Os defensores costumam citar experiências internacionais, mas omitem um detalhe essencial: a redução de jornada, na maioria dos países, foi feita ao longo de décadas, de forma gradual, sempre acompanhado por ganhos robustos de produtividade e através da convenção coletiva de trabalho. Não foi por imposição constitucional, foi evolução econômica.

No Brasil, o caminho escolhido parece ser o inverso: primeiro reduz, depois veremos como pagar essa conta. Atalhos podem até parecer atraentes. Mas, na economia, eles quase sempre levam ao lugar errado.

### Reforma Tributária



### Sincovat e FecomercioSP realizam palestras em Ilhabela

O Sincovat, em parceria com a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo, promoveu um evento para servidores municipais, contadores e empresários do Litoral Norte para falar da Reforma Tributária e seus impactos no simples nacional.

Foram duas palestras realizadas na cidade de Ilhabela e reuniu mais de 80 pessoas no Auditório do Paço Municipal. A primeira foi ministrada pelo empresário contábil Marco Antonio Granado apenas para os funcionários da prefeitura. Já a assessora jurídica da FecomercioSP, Sarina Manata, tirou as principais dúvidas dos

empresários e contadores da região sobre os impactos da reforma no simples nacional. O evento também contou com o apoio do Sesc, Senac, OAB e da Prefeitura de Ilhabela.

**Reforma Tributária** - Atualmente em fase de transição entre sistemas, a Reforma Tributária tinha em sua gênese os princípios da simplicidade, da neutralidade, da transparência e da não cumulatividade. Entretanto, recentes interpretações da nova legislação e as possíveis mudanças durante o período de transição podem tornar o sistema tributário injusto, burocrático e juridicamente inseguro para contribuintes, Estados e municípios.



# SIN SERVIÇOS VAT

Consultoria Jurídica



Certidão de Regularidade  
Sindical (CRS)



Cartão Sincovat -  
descontos e centenas  
de serviços



Auditório para  
40 pessoas



Medicina e Segurança  
do Trabalho



Influencer digital na  
sua empresa



Certificação Digital



e mais:



Soluções  
financeiras com  
vantagens especiais



Central de estágios  
para empresas e  
estudantes



Parceira para  
exames admissionais  
e demissionais



Programa de TV  
na Band Vale,  
Youtube e revistas



12 3632-6570

/ SINC VAT

# P A R C E I R I A S

Educação



Academia



Lazer



Odontologia



Variedades



Médicos/  
psicólogos



Saúde

