



SINDICATO DO
COMERCIO
VAREJISTA
DA BAIXADA SANTISTA

O MASCATE



Ano XIX - Nº 176 - DEZEMBRO DE 2009 / JANEIRO DE 2010

Prepare-se para O NATAL

Especialista dá conselhos de
como lucrar mais nesta época

Festa Total! ○

De olho no Relógio! ○

Nota Fiscal Eletrônica:
saiba como usar ○



Sejam Bem-Vindos Novos Associados SCVBS e ACVS

Dr. José Carlos T.Fernandes
Dra. Rosimar de Souza
Mitra Diocesana de Santos
Bar e Lanchonete Sol da Manhã Ltda-ME
Daniel Di Santi Andrade
New Face Informática de Santos Ltda
Família Imóveis Consultoria Imobiliária Ltda
Katia Cristina da Silva Designer
Plano & Forma Empreendimentos Imobiliários Ltda
Praiana Distribuidora de Bebidas Ltda
André Luiz de Oliveira Gonçalves ME
Carvalho Locação de Equipamentos Ltda
J.C.A Dias Rocha Cosméticos
Denise Monte Santo Duclio Portela Okabayashi
Marcia Cruz Gonçalves Supermercado
Mariana Virginia Goulart de França Mary
Nilo Cesar Pereira-ME
Luis Antonio do Nascimento Acessórios ME
F.H.F Costa-ME
OPA-Locação de Máquinas e Equipamentos Ltda-ME
Ativa Eletricidade Ltda
Residencial Jardins da Grécia
Plataforma Brasil Confecções Ltda-ME
Maneco Jóias-Joalheira Ltda-ME
M.R. Lousada & Cia Ltda



Prepare-se para o Natal!
Especialista dá dicas
para aumentar seus
ganhos durante o Natal.

Pág. 08

Nesta edição - Índice

4 - Nota fiscal eletrônica: saiba como usar.

5 - Jurídico: Integração Legal

6 - Como evitar fraudes
- Saiba o que é REPIS

7 - Quadro de Avisos

10 - Festa Total!
- Recuperação de Crédito

11 - A Caminho do Sucesso

12 - Saúde: Saúde Bucal

13 - SCPC: Cadastro e Relatório Sintético

14 - Palavras Cruzadas

15 - De Olho no Relógio

Como você deixa o seu imóvel quando está ausente?
Segurança completa para você e sua família.

Para mais informações,
consulte-nos.



Av. Alm. Cochrane, 194 - cj. 42
Aparecida - Santos / SP
Tel: (13) 3278-7559

**PORTO
SEGURO**
MONITORAMENTO

Alarmes
monitorados

000013000000000000



Palavra do Presidente

Chegou a época mais importante do ano para o comércio varejista.

Chegamos ao final de mais um ano, Olhando para os meses que se passaram podemos dizer que 2009 foi um período cheio de superação, criatividade e otimismo. Vencer obstáculos e dificuldades e conquistar metas nos fazem mais fortes e preparados para os desafios que estão por vir.

Ao final deste ano é importante olharmos para trás com a certeza de termos feito o melhor e com a esperança de que os dias que estão por vir tragam alegrias, vitórias e superação.

Neste momento, nós do comércio varejista nos preparamos para a época mais importante do ano, profissionalmente falando: o mercado está aquecido pela liberação do décimo terceiro, o nosso público está focado nas festas de final de ano e, na região da Baixada Santista, começa a temporada, o que significa aumento da população flutuante e, conseqüentemente, mais oportunidades de negócios para o nosso setor.

Significa também mais trabalho e dedicação, nada que não seja de nosso conhecimento no dia a dia da profissão.

Agora é hora de plantarmos as sementes para um novo ano cheio de conquistas, baseadas no esforço e na consciência de que com garra e força de vontade tudo é possível.

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista deseja a todos os comerciantes e empresários da nossa região **um excelente Natal, repleto de paz, harmonia e tranqüilidade e um 2010 de grandes realizações!**

“... o mercado está aquecido pela liberação do décimo terceiro, o nosso público está focado nas festas de final de ano...”

Alberto Weberman

Expediente

Publicação Bimestral do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e Associação do Comércio Varejista de Santos

Av. Ana Costa, 25 - CEP 11060-001 - Santos/SP - Tel. (13) 2101.2800 - www.scvbs.com.br - e-mail: comunicacao@scvbs.com.br

Diretoria Executiva

Presidente: Alberto Weberman

1º vice-presidente: Omar Abdul Assaf

2º vice-presidente: Pedro Mahfuz

1º secretário: Vagner Lino de Freitas

2º secretário: João Henrique da Silva

1º tesoureiro: Nery Ambrozio

2º tesoureiro: Hugo Brandi

Diretor Social: Joaquim Gonçalves Martins

Diretor de Patrimônio: Paulo Simões Mirabelli

Jornalista responsável:

Paula de Donato MTB 37.991

Assessora de Comunicação:

Fabiana de Donato

Tiragem: 4 mil exemplares

Nota fiscal eletrônica: saiba como usar

Veja como utilizar essa ferramenta tão importante

A partir de 2010 a emissão da nota fiscal eletrônica será obrigatória para todos os estabelecimentos, isso significa que precisamos ficar atentos para as modificações que estão por vir.

De acordo com o contador Marcus Vinicius Alonso Barbosa, sócio da Econex Contabilidade, a nota fiscal servirá como registro eletrônico de venda de produtos ou prestação de serviços. “Podemos conceituar a Nota Fiscal Eletrônica como sendo um documento de existência apenas digital, emitido e armazenado eletronicamente, com o intuito de documentar, para fins fiscais, uma operação de circulação de mercadorias ou uma prestação de serviços feita entre as partes. Sua validade jurídica é garantida pela assinatura digital do remetente e pela recepção, pelo Fisco, do documento eletrônico”.

Segundo Marcus, entender como funciona o sistema de emissão do documento é simples: “A empresa que emite a nota fiscal eletrônica gera um arquivo contendo as informações fiscais da operação comercial que deve ser assinado digitalmente para que seja garantida a integridade das informações e a autoria do emissor. Este arquivo eletrônico é então transmitido via internet à Secretaria da Fazenda de jurisdição do contribuinte, que fará uma pré-validação e devolverá um protocolo de recebimento à empresa, sem o qual a mercadoria não pode ser transportada”, explica o contador.

No entanto, para se adaptar ao novo sistema, algumas mudanças têm que ser feitas: “Para se adaptar a estas alterações é necessário uma mudança na estrutura tecnológica da empresa, adquirindo equipamentos de informática e, principalmente, softwares específicos para



transmissão destas informações” e completa: “Os contribuintes obrigados a emitirem a NF-e, como também é chamada, e que circularem com suas mercadorias sem a cobertura desta, estarão sujeitos a penalidades, inclusive pagamento de multa”.

Diante disso é importante que o comerciante se prepare para cumprir as exigências solicitadas, dessa forma, a tranquilidade no transporte de mercadorias estará assegurada.

Venda • Manutenção
Rede • Automação Comercial
Cameras • Alarme
Desenvolvimento de Website

implantação da
**Not@Fiscal
Paulista**

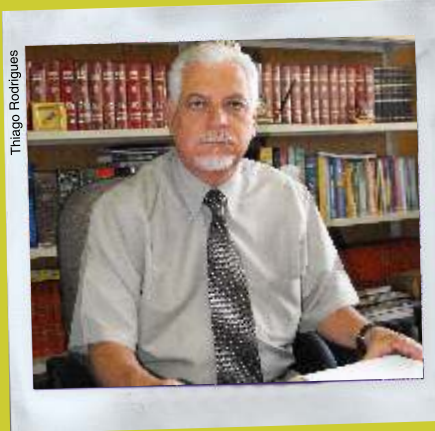
13 3021-7109 / 7809-4095 ID 90*8106
www.multisei.com.br

Integração Legal

Jurídico

Artigo conta o projeto de integração promovido pelo Sindicato do Comércio Varejista

Dr. Fernando Mendes Gouveia
Advogado do Sindicato
OAB / SP. 47.877



Thiago Rodrigues

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, por intermédio do seu Departamento Jurídico e por meio deste importante veículo de comunicação – O Mascate – destinada aos Empresários da Baixada Santista, abre este espaço e aproveita a oportunidade, para divulgar aos nossos associados os Programas e Projetos que são instituídos por Leis Municipais, Estaduais e Federais. Programas que têm como finalidade o

Incentivo, a Revitalização e o Apoio ao Comércio em geral para geração de renda e criação de novos empregos.

PROGRAMA BANCO DO POVO PAULISTA

Este programa é realizado por uma parceria entre o Governo do Estado de São Paulo e os Municípios. Atualmente, existem 329 Municípios conveniados.

-**OBJETIVO:** Proporcionar, sem maiores burocracias, créditos para empreendedores de pequenos negócios, com firma aberta ou não, que não conseguem ter acesso aos mecanismos tradicionais de financiamento disponíveis no mercado, de maneira a facilitar os investimentos para geração de renda e criação de trabalhos.

“Seu objetivo é facilitar a geração de renda para trabalhadores informais, autônomos e microempresários”.

-**A QUEM SE DESTINA:** Para pequenas empresas e pessoas físicas que trabalhem por conta própria, ou tenham um negócio que contribua para renda familiar, e que apresentem características de baixa renda. Para cooperativas e outras formas de associação de produção que sejam legalmente constituídas.

-**REQUISITOS:** Estar realizando atividade no mínimo de 6 meses, com firma aberta ou não. Residir e ter negócio a mais de 2 anos no município.

Não ter o nome constante nos cadastros de inadimplentes, Serviço de Proteção de Crédito SPC e no SERASA. Apresentar total de vendas menor que R\$ 87.300,00 nos últimos 12 meses.

-**VALORES FINANCIADOS:** Pessoa física ou jurídica de: R\$ 200,00 a R\$ 5.000,00. Os cheques dos financiamentos são nominais aos fornecedores. Cooperativas e Associações: de R\$ 200,00 a R\$ 25.000,00, limitado ao máximo de R\$5.000,00 por associado se o total de associados for menor do que cinco.

-**O QUE É FINANCIADO:** Capital de Giro: compra de mercadorias, matérias-primas e consertos de máquinas, equipamentos e ferramentas; investimento fixo: compra de máquinas, equipamentos e ferramentas; conversão de motores: de gasolina para gás e consertos de veículos do negócio; e pequenas reformas no empreendimento (material de construção).

-**GARANTIAS:** Avalista – pessoa física, sem restrições no SPC e no SERASA para obter crédito, que comprove capacidade de pagamento; e garantias reais – alienação fiduciária de 100% dos bens financiados e outras que o Comitê de Crédito Municipal julgue necessárias.

-DOCUMENTOS:

1. para quem trabalha por conta própria: negócios não registrados: I- Identidade e CPF dos sócios e dos cônjuges, II- Comprovante de residência dos sócios, III- 3 (três) orçamentos do bem a ser financiado;
2. para empresas registradas: I- contrato social e alterações, II- Cartão do CNPJ, da Inscrição Estadual e Municipal, III- identidade e CPF dos sócios e dos cônjuges; IV- comprovante de residências dos sócios; e V- 3 (três) orçamentos do bem a ser financiado;
3. para avalistas: I- identidade e CPF dos sócios e dos cônjuges, II- comprovante de residência, e III- comprovante de rendimentos.

-AGÊNCIAS NA BAIXADA SANTISTA:

Santos	Rua João Pessoa, nº 300, 11013-003, fone (13) 3223.2003 - E-mail: bppsantos@ig.com.br
São Vicente	Rua Jose Bonifácio, nº 404, 11310-080, fone (13) 3569.2275 - E-mail: bppsaovente@ig.com.br
Bertioga	Av. Anchieta, nº 1500, 11250-000, fone (13) 3316.2561 - E-mail: bppbertioga@ig.com.br
Cubatão	Rua Pe. Nivaldo Vicente, nº 41, 11500-020, fone (13) 3362-6364 - E-mail: bppcubatao@ig.com.br
Mongaguá	Av. Getúlio Vargas, nº 92, 11730-000, fone (13) 3507-3322 - E-mail: bpp@mongagua.sp.gov.br
Praia Grande	Rua Emancipador Paulo Fefin, nº 775, 11701-140, fone (13) 3491-6305 E-mail: bancodopovo@praia grande.com.br
Guarujá	Av. Santos Dumont, nº 640 , 11432-440, (13) 3383.5043 - E-mail: bppguaruja@guaruja.sp.gov.br
Itanhaém	Av. 31 de março, nº 1505, 11740-000, fone (13) 3426-7674 - E-mail: bppiitanhaem@iglobo.com
Peruíbe	Av. Prof. Terezinha Rodrigues Kaill, nº 615, 11750-000, fone (13) 3453-7776 - E-mail: bpopperube@ig.com.br

SOLUÇÃO EM AUTOMAÇÃO COMERCIAL

CONECTE-SE COM O FUTURO!!!

Impressoras Fiscais e Não Fiscais • Microterminais
Leitores de Códigos de Barras • Palm's • Balanças
Softwares de Gestão • Computadores

Parceiros / Autorizados: ELGIN, WIRAL, urmet, CompaFast, COLIBRI, WILBOR

S.A.C.: (13) 3324 4110
www.helpdeskinfo.com.br - contato@hdesk.com.br

CB&AA

Cunha, Batista & Advogados Associados
OAB/SP nº 9.894

Artur Cunha dos Santos **Lucas Henrique Batista**

Cobranças • Direito Cível e Indenização • Direito do Trabalho
Direito do Consumidor • Direito Empresarial • Direito Tributário
Direito Imobiliário • Direito Marítimo/Demurage

Rua Bitencourt, 141 cj 37 - Vila Nova - Santos/SP
e-mail: contato@cunhabatista.com.br - Tel.: (13) 3223.2780
www.cunhabatista.com.br

Como evitar fraudes

Fique atento às práticas de estelionato

Com o aumento das vendas decorrentes do final de ano, também aumentam os riscos dos comerciantes de serem vítimas das fraudes no comércio.

Entre as mais conhecidas estão as notas falsas, os cartões clonados e os cheques sustados. Não há maneira cem por cento segura de evitar que um desses golpes aconteçam, mas há algumas precauções que podem minimizar os riscos do comerciante de se tornar mais uma vítima dos estelionatários.

Notas falsas: Sempre que receber uma nota passe as mãos sobre a superfície; as notas verdadeiras são feitas em papel moeda, as falsas não, com um pouco de atenção pode-se perceber diferenças na textura, coloração e tamanho. Seguir pela marca d'água não é tão seguro já que algumas falsificações são tão bem feitas que contém o item de identificação.

Cartões clonados: Esse tipo de golpe tem crescido rapidamente. Para evitá-lo algumas dicas são importantes: peça sempre que o dono do cartão se identifique através de RG e confira assinatura que fica no verso do cartão com a que está no documento, se o cartão não estiver assinado, não aceite e nunca receba pagamento com cartão de crédito de terceiros ou sem identificação. Desconfie de compras muito grandes e de clientes que estão com pressa para pagar.

Cheques sustados: Menos comum, mas ainda utilizado, esse método de fraude também assombra o comerciante. Quando o pagamento for realizado com cheque emita a nota fiscal, ela é o comprovante de que o consumidor recebeu a mercadoria; peça sempre o RG ou documento equivalente e, se mesmo assim o cheque for sustado, calma. Se o motivo da sustação não foi roubo, o comerciante pode protestar e executar a dívida.

Saiba o que é REPIS

Conheça mais sobre esta forma de diminuição de custos

O REPIS, regime especial de piso salarial, é uma forma de diminuir os gastos da empresa com o pagamento de seus funcionários. Aderindo ao REPIS, os pisos salariais pagos pela empresa aos seus colaboradores sofrem redução, por exemplo: De acordo com a Convenção Coletiva de Trabalho (CLT) 2009/2010, os trabalhadores do comércio devem receber R\$ 753; se a empresa aderir ao REPIS os valores baixaram para R\$ 744,00 no caso de empresas de pequeno porte e R\$ 683, no caso das microempresas. A adesão ao REPIS pode ser feita através do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista. São necessários os seguintes documentos:

Duas vias do formulário de adesão com firma reconhecida em cartório, comprovação da condição de ME ou EPP, declaração de que a receita do ano-calendário vigente permite que a empresa se mantenha como microempresa ou empresa de pequeno porte com firma reconhecida em cartório e cópia da última alteração contratual. É necessário também estar em dia com a Convenção Coletiva de Trabalho 2009/2010.

Quem quiser mais informações pode entrar em contato com Sindicato do Comércio Varejista pelos telefones: (13) 2101-2833; 2101-2834 e 2101-2874 ou através do e-mail: contribuicao@scvbs.com.br.



M MAGAZINE
Andadores • Carrinhos Berços • Cercados

Preço de Fábrica!

Grande Variedade de Carrinhos para bebês

Av. Senador Feijó, 91
Tel.: 3232.6205 - Santos

ESTACIONAMENTO PRÓPRIO



Moveletec
Móveis para escritório, informática e linha escolar

DISTRIBUIDOR DE COFRES

RESIDENCIAIS •
INDUSTRIAIS •
COMERCIAIS •
POSTOS DE GASOLINA •

Orçamento Sem Compromisso
Planejamento no Local

www.moveletec.com.br

Av. Rangel Pestana (em frente o Col. Cesário Bastos)
Tel/Fax: (13) 3231.9110 / 3234.6286 / 3233.5739



ECONEX
CONTADORES ASSOCIADOS

- ✓ Contabilidade Fiscal;
- ✓ Planejamento Tributário;
- ✓ Contabilidade Comercial;
- ✓ Contabilidade Gerencial;
- ✓ Organização Empresarial;
- ✓ Gestão e Análise Financeira.

(13) 3219-1984
www.econex.com.br

QUADRO DE AVISOS

Cursos /Palestras

Curso - 18 e 19/01/2010: Manipulação de Alimentos
Horário: das 18h00 às 22h30.

Investimento: Associado R\$ 30,00 / Não Associado: R\$ 100,00 autorizado p/ SEVISA - Seção de Vigilância Sanitária de Santos

Local: Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista. - Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias - Santos - SP. Carga horária: 20 horas.

Inscrições até 12/11/2009 - Vagas limitadas.

Mais informações pelo telefone: (13) 2101-2855

Casinha da Criança

Que neste Natal, o Papai-Noel seja muito generoso com todas as crianças e que os ares do Ano Novo renovem a paz, amor e alegrias.

Proplastik

A Proplastick deseja a todos os amigos e clientes o melhor Natal e Ano Novo de todos os tempos.

Copiadora Mauá

Neste Natal, vamos reproduzir a paz e, em 2010, vamos todos ampliar a alegria e reduzir as desigualdades.

Aqui o seu Natal é mais brilhante



Natal 25/12

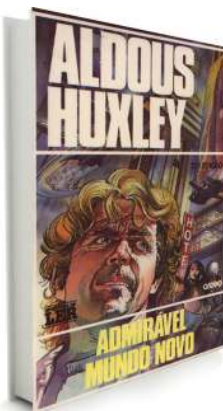
Divulgação



Dica de Filme

Enquanto você dormia: Comédia romântica que conta a história de uma bilheteira do metrô de Chicago que nutre paixão platônica por um passageiro com o qual nunca falou. Após acidente dentro do metrô ela o salva e no hospital é confundida pela família dele com sua noiva. A confusão começa aí, já que ele está em coma e o mal entendido não pode ser desfeito. Engraçado e comovente.

Divulgação



Dica de Livro

Admirável Mundo Novo: A história se passa em um futuro fictício em que as emoções não fazem parte da vida humana e todos têm diversos parceiros. As mulheres não engravidam mais e todas as crianças são feitas em laboratório; ninguém envelhece. Nesse mundo perfeito não existe individualidade e as tarefas sociais são muito bem determinadas. Escrito em 1931, continua atual e é um clássico que deve ser lido.

Divulgação



Dica de Filme 2

Vem Dançar: Baseado na história real de Pierre Dulaine conta a luta de um professor de dança de salão que tenta, através de sua arte, resgatar jovens problemáticos que estudam em uma escola pública nos Estados Unidos do mundo das drogas e da violência. Excelente opção para quem gosta de histórias carregadas de drama e superação e, claro, de dança.

Divulgação



Dica de Livro 2

Um minuto para mim: Nesse livro o psicólogo e educador norte-americano Dr. Spencer Johnson nos mostra a importância de reservarmos algum tempo para refletirmos sobre nossas vidas e cuidarmos de nós mesmos, apesar da correria cotidiana. Com reflexões inteligentes e exemplos simples, ele mostra a importância de cuidarmos de nós para melhor convivermos com os outros.

Prepare-se para o Natal!

Marcelo Rocha dá dicas de como aumentar seus ganhos na melhor época para o comércio varejista.



Marcelo Rocha, empresário, contador e especialista em gestão de micro e pequenas empresas.

As folhas do calendário viradas diariamente não deixam dúvidas: o Natal está chegando. Essa é uma das datas mais importantes para o comércio, que vê nessa época do ano o grande aumento do movimento e, conseqüentemente, das vendas.

Entre tantas opções de lojas, presentes e estilos, o consumidor, muitas vezes, se vê perdido e não sabe em qual estabelecimento entrar ou o que escolher para presentear os amigos e familiares. Apesar da grande procura e do crescimento nas vendas, algumas estratégias podem fazer a diferença na hora de conquistar o cliente e fazê-lo optar pelo que a sua empresa oferece.

O empresário, contador e especialista em gestão de micro e pequenas empresas, Marcelo Rocha, diz que algumas estratégias podem ajudar a atrair o público: "A principal estratégia é chamar a atenção do consumidor para seu empreendimento. Fazer divulgação dos seus produtos, principalmente os de época e daqueles que estejam com preços inferiores aos da concorrência". Marcelo mostra ainda, outros pontos que merecem ser analisados: "Ter colaboradores treinados, que conheçam seus produtos e possam induzir a compra, que de forma simples encantem seus clientes na hora do atendimento. Cliente feliz sempre volta e divulga sua empresa, sem nenhum custo. As propagandas a serem feitas dependem da disponibilidade financeira e podem ir, desde um banner bem elaborado e com cores da estação, até anúncios em grandes meios de comunicação como TV e jornais, tudo dependerá do caixa da empresa".

Para Marcelo, que também é mestre em comunicação, na hora de elaborar a vitrine, um dos principais itens no momento de atrair o cliente, alguns cuidados devem ser observados: "A vitrine da loja deve ser planejada de forma a que os produtos se encaixem em cada espaço e nunca devem ser simplesmente colocados ou jogados. Existem profissionais que são especialistas em montagem de vitrines que atraíam a

"No contato corpo a corpo é que se faz o encantamento ao cliente. Então, treine seus colaboradores"

Marcelo Rocha

SANFRIO

Refrigeração

Ar Condicionado - Câmaras Frigoríficas
Máquinas de Lavar - Aquecedores - Bebedouros
Peças p/ Refrigeração Comercial e Industrial

R. Bras Cubas, 378 - Vl. Mathias - Santos
FONE: 3222-6662 / FAX: 3235-6025 - www.sanfrio.com.br

PROJETO

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIOS E INFORMÁTICA LTDA.

COMPLETA LINHA DE MÓVEIS PARA: ESCRITÓRIO • INFORMÁTICA • ESCOLAR

DISTRIBUIDOR DE COFRES:

- RESIDENCIAIS
- INDUSTRIAIS
- COMERCIAIS
- POSTOS DE GASOLINA

www.projtomoveis.com.br

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO • PLANEJAMENTO NO LOCAL

Loja: Av. Ana Costa, 69 - Tel/Fax: (13) 3222.6927/7084

atenção de seus clientes. Considerando o aspecto do negócio, dentre os produtos expostos devem estar os que tenham preços sugestivos e que induzam o cliente a entrar no seu empreendimento. A partir da entrada do consumidor, o trabalho de venda passa a ser de seus colaboradores”, afirma.

O momento da apresentação do produto também é de extrema importância, definindo, muitas vezes, se a venda será ou não concluída: “Para vender, nada melhor do que divulgar os produtos em promoção e para conquistar o consumidor é necessário ter colaboradores que conheçam muito bem sua empresa e seus produtos. No contato corpo a corpo é que se faz o encantamento ao cliente. Então, treine seus colaboradores”, declara o empresário.

E para quem quer garantir um final de ano de sucesso, Marcelo dá as dicas: “Planejamento, disciplina e ousadia. Seja diferente e inove. Imagine um aspecto: Por que o consumidor entraria na sua empresa e não na de seu concorrente? Se coloque no lugar de seus consumidores e colaboradores; invista em treinamento e capacitação constantes, tanto para você, empresário, quanto para seus funcionários. Seguindo estes conselhos, certamente seu presente será de satisfação pessoal e seu futuro de muita felicidade e sucesso empresarial”.

Como calcular a margem de lucro

Muitos empresários acreditam que aplicando uma porcentagem sobre o custo de compra do produto já se obtém o lucro e a diferença entre este valor e o custo de compra é a margem de lucro. Só que estes empresários, certamente em algum momento da sua existência empresarial, terão problemas para administrar sua situação financeira. O ideal neste caso é buscar apoio e orientação com profissionais da área de finanças. Um micro ou pequeno empreendimento tem duas possibilidades de obter esta ajuda: uma delas é consultando o seu contador e a outra é buscando auxílio no Sebrae. Um erro nesta fase certamente levará o empresário à falência.

A margem de lucro (real) deve considerar, na sua apuração, o custo do produto mais o custo fixo unitário alocado em cada produto, ou seja, aluguel, salários, etc, pelo Mark Up divisor.

Veja as informações e os exemplos para formarmos o preço de venda:

Custo do Produto: R\$ 10,00

Custo Fixo alocado ao produto: R\$ 0,50 (O que são custos fixos: são todos os custos que existem independentes da empresa faturar, por exemplo, o aluguel. Faturando ou não faturando, deve ser pago)

Comissão do vendedor: 5%

Impostos: 8% sobre as vendas

Lucro Estimado: 20%

Descontos: 10% (qual cliente não gosta de desconto? então já inclua no seu preço este valor, caso ele não seja dado, automaticamente se transforma em lucro).

Margem de erro: 3% (em todo o cálculo sempre é prudente considerar um erro. Caso este não exista, automaticamente ele vira lucro).

Agora com as informações vamos ao cálculo do Mark Up Divisor: $[100 - (46 / 100)] = 0,54$ (repare que 46 é a soma da comissão, impostos, lucro, margem de erro e descontos)

Com o Mark Up Divisor apurado podemos chegar ao preço de venda utilizando a fórmula : $R\$ 10,00 + R\$ 0,50 / 0,54 = R\$ 19,44$; repare que o preço de venda é 94,44% maior do que o valor do custo do produto Neste caso se o empresário utilizasse uma porcentagem fixa para apurar seu preço de venda, certamente teria problemas. É bom ressaltar que os valores acima são fictícios e que a realidade empresarial deve ser apurada de acordo com a realidade de cada empreendimento, por este motivo a ajuda profissional é importante.

Festa Total!

Dicas de como fazer um bom evento de confraternização.

Todo final de ano é a mesma dúvida: como fazer para fechar mais um ciclo, festejar com os colaboradores e integrar a equipe?

Dúvidas freqüentes, mas, não insolúveis.

Promover um evento de final de ano é fundamental para demonstrar que seus colaboradores são especiais e que você reconhece o valor de cada um deles, para o empresário e proprietário do restaurante Confraria Rodízio, Chisato Tsuruda, comemorar o final de ano com a equipe é muito importante: “Pela experiência sabemos que a procura aumenta muito nessa época, para o empresário é importante focar somente na alegria de seus funcionários. Todo tipo de confraternização é um investimento, essa data tem que ser inesquecível, então, a festa não pode ser de qualquer jeito ou em qualquer lugar.

Além do local e da comida não se pode esquecer das lembranças como cestas de natal ou premiações de destaque do ano, pois esses gestos demonstram o reconhecimento que todos esperam o ano inteiro. Com certeza todos começarão o 2010 com muito mais alegria e produtividade”, afirma Tsuruda.

Mas, como garantir a alegria entre os funcionários e agradar a todos sem gastar uma fortuna? Uma boa opção é sugerir o famoso “amigo secreto”; normal-

mente quem organiza esse tipo de evento são os próprios funcionários, mas, partindo da empresa, tem outra conotação; se a ideia é economizar, proponha um teto máximo para o valor do presente; depois organize o sorteio e faça a festa na empresa, com cada um trazendo um prato de doce ou salgado; outra boa opção é reservar uma mesa em um barzinho ou restaurante que cobre através de comanda, assim cada um paga o que consumiu e todo mundo se diverte.

Se, por outro lado, você já tem um valor reservado para a festa, pode optar entre levar os funcionários a um restaurante com sistema de rodízio, como, por exemplo, uma churrascaria ou pizzaria, em que os preços são pré-estabelecidos. Deixe claro se é permitido ou não levar acompanhante e se ele, ou ela, também terão a parte paga pela empresa.

E, por último, é possível preparar uma festa em local exclusivo para os funcionários, como um salão de festas ou clube; esse tipo de confraternização requer um pouco mais de planejamento; escolha o local, o tipo de comida e a música, que não pode faltar. Dê preferência a um DJ ou banda que toque de tudo um pouco, assim todos ficarão satisfeitos.

Lembre-se, fora do trabalho as pessoas estão à vontade, são elas mesmas, então, não confunda o momento de descontração com o dia a dia e, se alguém exagerar na animação, releve, afinal de contas, festa é para aproveitar!

Recuperação de Crédito

Conheça mais sobre o SRC da Associação do Comercio Varejista de Santos

Nenhum de nós está livre dos problemas gerados pela inadimplência de clientes, por isso é extremamente importante saber que existem serviços criados para facilitar a resolução desses problemas, como, por exemplo, o SRC, Serviço de Recuperação de Crédito.

De acordo com a administradora Andrea Sposito que trabalha no departamento de Recuperação de Crédito da Associação do Comércio Varejista de Santos, o serviço funciona de forma simples: “A partir da inclusão no Banco de Dados do SPC, Serviço de Proteção ao Crédito, o SRC passa a efetuar a cobrança e a negociação dos registros cadastrados, os custos são os dos reembolsos referentes às despesas com cobrança”, declara Andrea.

Para quem não tem tempo ou estrutura para cobrar as dívidas, o serviço pode facilitar em muitos aspectos: “O

Setor de Recuperação de Crédito cuida de forma eficaz do retorno dos valores não recebidos dos clientes que não puderam, por diversos motivos, cumprir com o prazo de pagamento desses valores, tornando-se inadimplentes. Dessa forma, deixa o empresário liberto para focar estrategicamente em seu negócio”, diz Andrea e completa: “Os associados ao SPC podem solicitar o serviço de cobrança, a Associação do Comércio Varejista de Santos oferece este serviço”.

Horário de funcionamento: O SRC - Serviço de Recuperação de Crédito funciona das 8h30min às 17h30min, de segunda a sexta-feira, em épocas de campanha esse horário pode ser estendido. Telefone para informações: 2101-2873.

A caminho do sucesso

Dois comerciantes contam sua trajetória para O MASCATE

Todo comerciante tem o mesmo sonho: atingir o sucesso nos negócios. Quando uma pessoa decide abrir um estabelecimento muita coisa está em jogo na nova empreitada: investimentos financeiros, tempo dedicado ao novo projeto, estudo da melhor forma de entrar no mercado e muitos outros detalhes que tentam diminuir ao máximo os riscos de que algo saia errado. Não importa se o comércio é novo ou se já existe há anos; a vontade de cada comerciante é prosperar.

Mas, como driblar as dificuldades do dia a dia sem perder a tranquilidade ou, o que seria pior, o entusiasmo?

Os analistas do SEBRAE Santos, Rosemárcia Faria da Silva e Edson da Silva Pereira acreditam que, na nossa região, o comércio tem solidez e muita força:

“O comércio varejista na Baixada Santista é muito significativo, representando em torno de 41% do total de empresas formais da região e com 21 % no total de empregos diretos. O potencial de consumo na Baixada Santista vem crescendo ano a ano em decorrência dos eixos de turismo, porto, petróleo e gás, este último, com perspectiva de crescimento maior que o atual. Com isso, o desenvolvimento dos empresários deve acompanhar este movimento”, diz Rosemárcia.

Apesar das perspectivas otimistas, o empresário do comércio precisa sempre inovar, seja com novas ações ou investimentos: “A formação de grupos empresariais do mesmo segmento é uma das alternativas de crescimento, por exemplo, ações conjuntas de comerciantes da mesma rua ou do mesmo ramo de atividade podem aumentar a atração de novos clientes, negociações conjuntas, novos fornecedores e investimentos. Essas ações associativistas aumentam a representatividade do grupo com seus interlocutores no mercado. É preciso investir em inovação, tecnologia, informática, treinamento constante para seus administradores, gestores e funcionários. Alguns aspectos relevantes dizem respeito a infra-estrutura do negócio, isso significa que o empresário deve deixar seu ambiente de trabalho agradável às necessidades de seus clientes, como por exemplo, som ambiente, cores, limpeza, estacionamento ou parcerias com estacionamentos, cordialidade e sempre atender às expectativas de seus clientes”, completa Edson.

Os analistas citam alguns pontos que não podem faltar

para que a empresa tenha o sucesso desejado:

“Para o empresário a tecnologia faz parte da evolução empresarial e as empresas não conseguem sobreviver sem ela. Para inovar os produtos comercializados e os serviços prestados é necessário utilizá-la. Já para o cliente, além de preço e qualidade, o atendimento e o pós venda são fundamentais para sua credibilidade e retorno à empresa. É muito importante o empresário ter um canal de comunicação com o cliente, como, por exemplo, ter um cadastro e comunicar promoções, por e-mail, telefone e redes sociais, além dos meios de comunicação tradicionais como jornais, revistas e TV”, completam.

Para quem já enfrentou as dificuldades do início é gratificante ver os primeiros resultados do esforço dedicado. A empresária Milena Amaral de Camargo, de 37 anos, decidiu aliar duas paixões: o esporte e a moda. Quando ainda era Bodyboarder, Milena fabricava biquínis para as amigas, em 1998 decidiu dedicar-se exclusivamente à sua confecção. Nascia assim a Água Marinha, empresa que atua no segmento de moda praia: “No começo foi difícil abandonar o esporte e focar somente na empresa que nascia, mas, com o tempo, minhas amigas atletas observaram a evolução dos produtos e deram início a uma propaganda boca-a-boca, na época esse fator foi fundamental para a consolidação da marca. Em 2000 foi inaugurada a primeira loja, nela aprendi tudo na prática. Realizei cursos no SEBRAE na parte administrativa e moldei uma base sólida através da qual a empresa vem crescendo”, declara Milena.

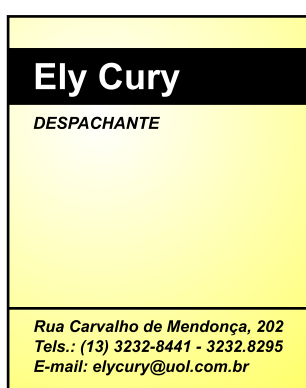
Hoje são quatro lojas e onze anos de experiência. Para a empresária e comerciante, as dificuldades existem, mas o segredo para o sucesso depende de um fator fundamental: “Tive dificuldades normais de uma pessoa que sonha e corre atrás desse sonho. No início os maiores desafios eram na parte administrativa, mas depois tudo começou a fluir normalmente. Para garantir o sucesso devemos fazer apenas aquilo que gostamos e temos afinidade. É importante lembrar que no comércio sempre ganha quem oferece o melhor produto com um bom preço, acredito muito no atendimento e esse é o meu foco principal. É incrível caminhar na praia e poder observar as pessoas usando o produto que a minha empresa desenvolveu”, ressalta Milena.



PROPLASTIK
Aqui Tem Tudo

Fantasia, Festas
e Muito Mais

Santos / São Vicente / Guarujá
Tel.: 3278.9000
www.proplastik.com.br



Ely Cury
DESPACHANTE

Rua Carvalho de Mendonça, 202
Tels.: (13) 3232-8441 - 3232.8295
E-mail: elycury@uol.com.br



Mariano
DESPACHANTE

Parcelamos multas
e IPVA em até
12 vezes

Av. Sen. Pinheiro Machado, 02
CEP 11075-001 - Vila Mathias
Tel.: (13) 3233-5454
Santos - SP



ENTERDATA
Soluções em Informática

Segurança de Dados e Storage,
Outsourcing de Impressão, Centro
Autorizado Serviços IBM/ Lenovo,
Venda de Equipamentos/ Suprimentos

R. Carvalho de Mendonça, 93 sl 43
Vila Mathias / Santos - www.enterdata.com.br
Tel.: 3222-1500 - Fax: 3233-6906

Pessoas com dentes bem cuidados têm 90% mais chances de aceitação social e profissional

Dr. Cleber Soares
é diretor de franchising e
odontologista da Sorridents
Clínicas Odontológicas.

“**O sorriso bonito é o cartão de visitas das pessoas**”. Você já deve ter ouvido essa frase que é, comprovadamente, uma realidade. De acordo com a Organização Mundial de Saúde, cerca de 90% das pessoas que possuem os dentes bem cuidados são mais bem aceitas social e profissionalmente.

Você já parou para refletir que o sorriso bem cuidado e a auto-estima geral são responsáveis pela primeira impressão que causamos em novos amigos ou mesmo aos profissionais de RH, quando nos candidatamos às vagas de emprego?

A elevação da auto-estima e o bem-estar são os pontos de partida quando o paciente decide procurar um tratamento odontológico, seja ele estético ou não. Detectamos, por exemplo, uma grande procura por tratamentos contra a halitose (o mau hálito afeta cerca de 88% da população brasileira, de acordo com a Associação Brasileira de Odontologia), clareamento dentário, implantes, entre outros, que envolvem a questão estética e afetam as pessoas de alguma maneira, seja quem sofre com o problema ou aquelas que convivem com esse paciente.

Entre as causas para grande parte dos problemas bucais e sua evolução está o stress, grande vilão da sociedade moderna responsável, inclusive, por desordens emocionais. Lesões bucais como as famosas aftas, gengivoestomatite herpética aguda, herpes simples recidivante, língua geográfica e bruxismo são apenas alguns dos casos mais comuns provocados pelo stress.

Ao se deparar com essas lesões, é preciso que o cirurgião-dentista deixe muito claro a seu paciente que para obter um resultado positivo no tratamento é indispensável combater tam-



bém o agente causador do desequilíbrio emocional.

Dessa maneira, o tratamento pode surtir efeito positivo e o problema pode, inclusive, desaparecer. Os tratamentos odontológicos para todas as questões apontadas costumam acontecer de maneira rápida e indolor. Além disso, promovem melhor qualidade de vida ao paciente ao eliminar a grande maioria das inseguranças associadas ao sorriso. O primeiro passo é buscar um profissional competente e de sua confiança que possa indicar as melhores alternativas para solução do seu problema bucal!

Sorridents Clínicas Odontológicas na Baixada Santista

Santos	Av. Dona Cosa, 161 – Vila Mathias – Tel: (13) 3324-5685
São Vicente	R. XV de Novembro, 81 – Centro – Tel: (13) 3466-3058
Cubatão	Av. Nove de Abril, 2443 – Centro – Tel: (13) 3372-6955
Praia Grande	Av. Presidente Costa e Silva, 1164 – Boqueirão – Tel: (13) 3329-5084

SCPC Cadastro e Relatório Sintético

SCPC | CADASTRO SINTÉTICO

Foco: Fornece as informações para confirmação da existência da empresa e para início de contatos comerciais.
Abrangência: Nacional.

Conteúdo da Resposta:

- Informado o CNPJ, confirma a razão social;
- Informada a Razão Social, confirma o CNPJ;
- Nome Fantasia;
- Endereço Completo;
- Natureza Jurídica;
- Condição do CNPJ no Cadastro Oficial;
- Telefone (quando houver);
- Número de Inscrição Estadual.

Diferencial:

- Confirma a existência da empresa consultada;
- Fornece o endereço para estabelecimento de contatos comerciais;
- Informa a situação do CNPJ no Cadastro Oficial.

SCPC | RELATÓRIO SINTÉTICO

Foco: Fornece todos os desabonos disponíveis da empresa consultada. É indicado para concessão ou renovação de crédito e revisão de cadastro, quando a decisão possa ser baseada apenas em desabonos.
Abrangência:
- Nacional.

Conteúdo da Resposta:

- Informado o CNPJ, confirma a Razão Social;
- Informada a Razão Social, confirma o CNPJ;
- Alerta quando a empresa consultada apresenta indícios de atuação fraudulenta;
- Condição do CNPJ no Cadastro Oficial;
- Nome Fantasia;
- Fundação;
- Número de Inscrição Estadual (quando houver);
- Endereço Completo;
- Código e descrição da Natureza Jurídica;
- Código (CNAEF) e descrição da Atividade Econômica;
- Segmento;

- Sócio: Indica o principal acionista e número do documento;
- Cheques sem Fundos: nome/razão social, banco, agência e quantidade, data do último cheque;
- Alínea 21 (sustação): banco, agência, cheque, motivo, data, informante;
- Cheques registrados pelos usuários do Sistema: valor e credor;
- Registros de Débitos: tipo, número, valor, data de vencimento do título, cidade, unidade da federação, total de registro, valor acumulado e razão social do credor;
- Títulos Protestados: tipo, cartório, data do protesto, documento, valor, praça, unidade da federação, total de registro, valor acumulado e credor (quando houver);
- Falências e Concordatas,
(*) Novas siglas em função da Nova Lei de Recuperação e Falência de Empresas "11.101":
RR - Recuperação Judicial Requerida;
RD - Recuperação Judicial Deferida;
RC - Recuperação Judicial Concedida;
RE - Recuperação Extrajudicial Requerida;
RH - Recuperação Extrajudicial Homologada;
AF - Autofalência.
(*) Para mais informações, entrar em contato no telefone: 011-3244.3320
- Ações Cíveis: requerido, autor, foro, vara cível, nr. e ano do processo, data da distribuição, ação.
- Consultas Anteriores.

Diferenciais:

- Confirma os dados da empresa;
- Permite verificar com que intensidade a empresa está sendo consultada;
- Indica o código e descrição da natureza jurídica e do ramo de atividade econômica;
- Verificar em tempo real as restrições existentes para a empresa consultada;
- Informa o nome e documento do principal acionista;
- Exibe as 05 (cinco) últimas consultas.

PLANO DE ASSISTÊNCIA FAMILIAR

Associe-se já e inclua seus dependentes a preços especiais!

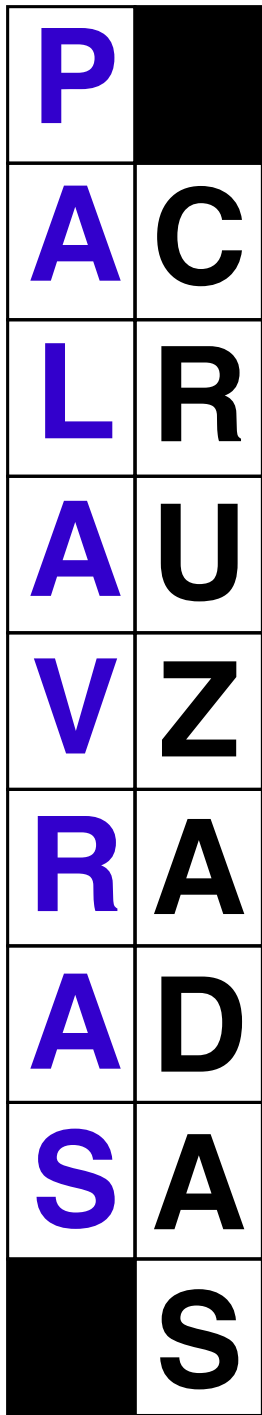
www.osan.com.br

Mais informações no telefone (13) 2101.2873 - Depto. Comercial SCVBS

Santos | São Vicente | Praia Grande | Guarujá | Mongaguá | Itanhaém | Cubatão



EM RESPEITO A VOCÊ



Trabalho feito por aprendizes	↓	Simply (?), grupo pop	↓	Dois animais caçados pela leoa	↓	Gotham City, Macondo e Patópolis	Estrutura na qual se desenvolvem os óvulos	↓
						Em + ele		O filho do filho
	↗			O tráfego na hora do "rush"	→			
Celeiro em Inglês	→			Creme (?): auxilia na escovação dos dentes	→			
Retórica (abrev.)								
Aviso oficial de concurso público	→					Santa (?): a Igreja de Roma		
Estilo musical português		Questões judiciais	→				Faixa usada com quimono	
	↘			Vitamina de óleos vegetais	→	O primogênito de Isaac e Rebeca	Aprovação	
Problema contra o qual luta a FAO		Calcula; pondera	→					Formato de cada ângulo do quadrado
	↗			Sincero; aberto	→			
	↘							
(?) artificial: alternativa para animais ameaçados de extinção	→	Antigo craque do Flamengo	→				Aceita como verdadeiro	(?) Hamburger, cineasta
				Forma da régua de desenho técnico	→	Arbusto narcótico		
(?) -break, forma de desempate no tênis	↗	Ficar na mesma (Gir.)	→					Golfo no litoral francês
	↘			Hora canônica do ofício divino		Padroeira de ourives e ferreiros		
Delírio; frenesi		Corante usado no "blue jeans"	→				(?) Miró: pintou "O Sol Vermelho"	Gemido; lamento
	↗		Ósmio (símbolo)			A letra símbolo do cifrão		
			Hiato de "doação"	→				
Situado no passado								
Homicídio	↗							

BANCO — 3/1bo — tie, 4/Joan — lion, 5/ides, 6/sangão.



FOMENTO MERCANTIL É NA PLUS FACTORING

Escolha a melhor forma de fazer seus créditos futuros virarem saldo em sua conta corrente. Na **Plus Factoring** você transforma suas vendas a prazo em vendas à vista pelo menor custo e melhor qualidade de atendimento.

- Cheques pré-datados
- Duplicatas
- Crédito Rápido



Av. Ana Costa, 493 / sl 77 • CEP 11060-911 • Ligue (13) 3284-3592 • Fax (13) 3286-1778 • e-mail: plusfactoring@plusfactoring.com

De olho no relógio

O MASCATE conversa com Rafael Quaresma sobre a nova lei sobre entregas

A lei que obriga os fornecedores de bens e serviços do Estado de São Paulo a fixarem data e horário para a entrega de produtos ou realização de serviços aos consumidores foi regulamentada no dia 12 de Novembro.

Conhecida como Lei das Entregas, ela estabelece que no momento da compra ou da contratação sejam apresentados aos clientes as datas e os turnos disponíveis. De acordo com ela, devem ser apresentados três turnos para a escolha do cliente: no período da manhã, das 7 às 12 horas; no período da tarde, das 12 às 18 horas e no período da noite, das 18 às 23 horas; o consumidor poderá escolher o horário que considerar melhor.

Além disso, ele deverá receber um documento que contenha por escrito a identificação do estabelecimento com razão social, nome fantasia, CNPJ, endereço e telefone, além da descrição do produto ou serviço, a data e o turno escolhido para a entrega.

O advogado e professor universitário especialista em defesa do consumidor Rafael Quaresma Viva explica como os fornecedores de bens e serviços devem agir para se adequarem: "Acredito que os fornecedores devem fazer um trabalho de conscientização com seus funcionários, expondo a eles as vantagens em cumprir a nova legislação, alertando-os para as sanções estabelecidas no texto legal. No caso do não cumprimento, além da imagem negativa passada ao consumidor, o empresário ficará sujeito a multa que varia de R\$ 212,81 a R\$ 3.192 milhões", afirma Rafael.

No caso de atrasos ou problemas na entrega, o advogado explica que é necessário entrar em um acordo e acredita que a mudança será positiva para todos: "A lei nada diz a respeito de um prazo de tolerância para atrasos, mas, deve prevalecer o bom senso entre as partes, a fim de evitar



Rafael Quaresma é advogado especializado em defesa do consumidor

desgastes desnecessários. Até porque, o benefício criado pela lei vale para ambos: consumidores e fornecedores.

O consumidor, por um lado, não precisará ficar de plantão o dia inteiro, esperando a entrega de um produto ou serviço, podendo programar o período que mais lhe agrada.

Já as empresas cumprirão um importante papel na satisfação dos clientes, conforme a entrega dos produtos e serviços, no período agendado", diz e completa: "Se houver algum atraso é necessário informar o consumidor o quanto antes, a fim de minimizar eventuais prejuízos decorrentes dele, além de agendar a entrega para a disponibilidade sugerida pelo consumidor.", completa.

Anuncie em
O MASCATE

- ▶ Ligue sua marca a uma publicação de sucesso;
- ▶ Atinja o público empresarial da região;
- ▶ Melhor relação custo/benefício para seu investimento;

Ligue para: (13) 2101.2873
ou por e-mail: comercial@scvbs.com.br

ESPLÊNDIDA
móveis

Móveis Coloniais
Estofados
Copas
Peças

Vendas a Vista
e a Prazo

Ligue: 3235.3453 / 3232.8266
Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

K.A.S.
COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS
E FERRAGENS

- FERRAMENTAS • E.P.I. • ABRASIVOS •
- MATERIAIS PARA PINTURA, LIMPEZA
- E ESCRITÓRIO • MATERIAIS DE SOLDA •
- PARAFUSOS E FIXADORES EM GERAL •

DISTRIBUIDOR DAS MARCAS:
BELZER • STARRETT • TIGRE
ATLAS • CARBOGRAFITE • TUBOLT

TRENCO CHAVE: (13) 3323.4965 - NEXTEL ID: 142*3213
RUA DA CONSTITUIÇÃO, 431 - VILA MATHIAS - SANTOS

Confraria Rodízio

Churrascaria



Faça Já a Reserva para a Festa de Fim de Ano da sua Empresa

Litoral Plaza Shopping - Praça de Alimentação - Lj 8/9
Praia Grande - Reservas: (13) 3491-1780