

# O MASCATE

A Revista do Comércio

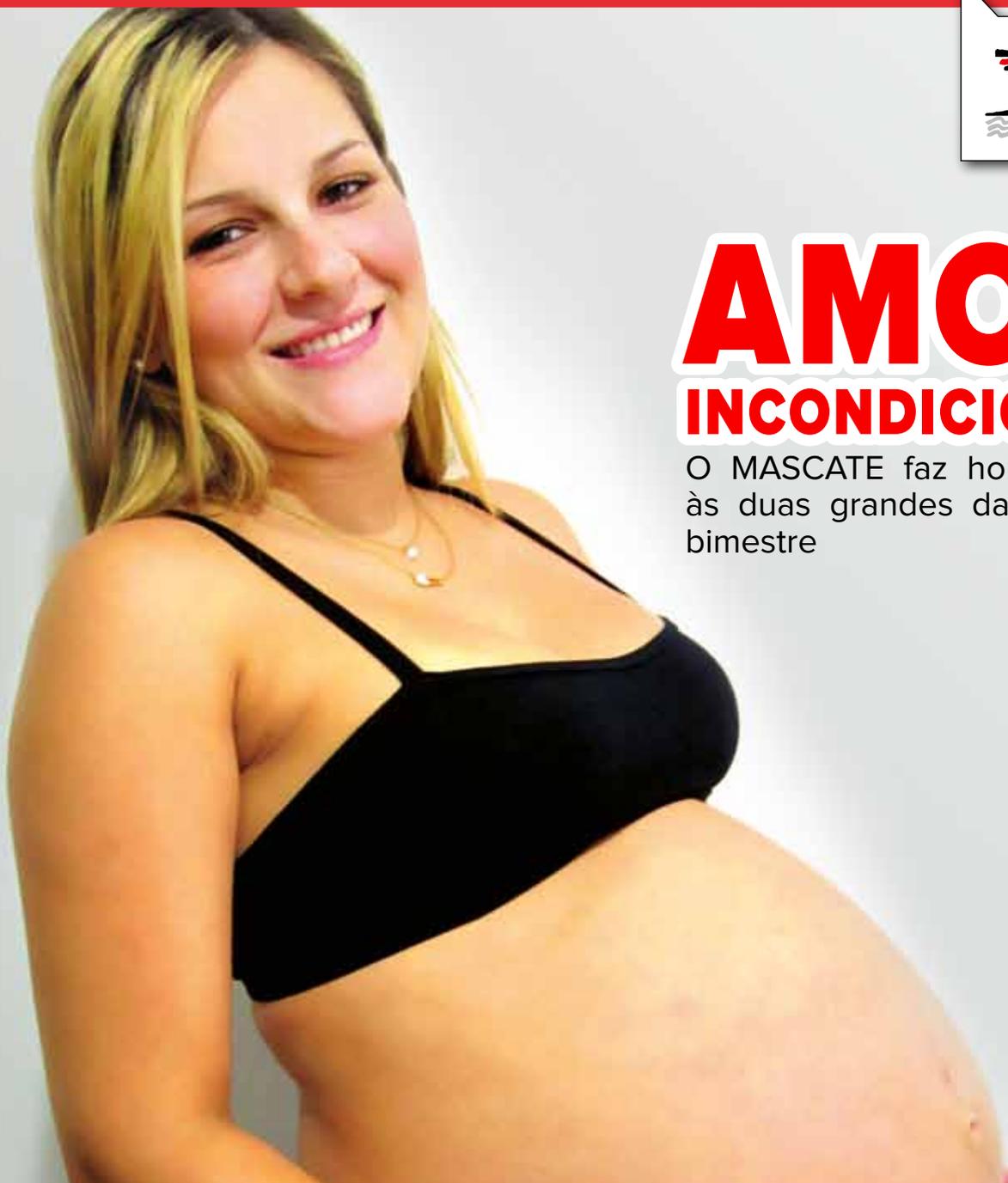
Ano XXII - Nº189 - MAIO/JUNHO DE 2012



SINDICATO DO  
COMERCIO  
VAREJISTA  
DA BAIXADA SANTISTA

## AMOR INCONDICIONAL

O MASCATE faz homenagem às duas grandes datas deste bimestre



### O Renovo

Associados reinauguram suas lojas.



### Sindicato realiza palestra jurídica

Que aborda a questão tributária



### Pesquisar para Compreender

Pesquisas analisam o cenário local



# SUMÁRIO

## 5 **Empresários devem apresentar nova certidão para participar de licitações públicas**



06

### 0 **Renovo**

Associados reinauguram suas lojas

## 8 **Quadro de Avisos**

Confira também as dicas culturais do bimestre

## 9 **Teste - Onde estão os problemas da sua empresa?**

Confira o teste desenvolvido por Augusto Aki e descubra se sua empresa precisa de ajuda



13

## **Sindicato realiza palestra jurídica que aborda a questão tributária**

Evento gratuito teve a participação de cerca de 100 empresas

## 15 **Saúde: Fio Dental**

Agora é Lei

## 16 **Jurídico: Contrato de Experiência**

## 17 **Responsabilidade Social**

Campanha do Agasalho segue em sua sétima edição. Sindicato é um dos postos de arrecadação

### • **Certificado digital**

Obrigatoriedade começa dia 30 de junho

## 18 **Palavras Cruzadas**

## 19 **Pesquisar para compreender**

Sindicato promove pesquisas para analisar o cenário do comércio local

### • **Alerta para golpe contra comerciante**



10

Modelo da capa: Camila Ribeiro

## **Diferentes Amores**

O MASCATE conta um pouco sobre as datas comemorativas deste bimestre



Foto: Carina Seles

## **Novos Associados SCVBS e ACVS**

- J.V Serviços Administrativos Ltda-ME
- Supermercado Dancup Ltda
- Monocon Treinam. e Serv. de Tecnologia Ltda-ME
- O Palácio das Tesouras Cutelaria Ltda-ME
- Jorge do Galego Edições Culturais Ltda-ME
- Johnatan Iglesias Barbosa-ME
- Dama da Água Comercial Ltda-Me
- Auto Posto Vale do Itariri Ltda
- Bambu Verde Funillaria e Pintura Ltda
- Costa & Eiroz - Com. do Vestuário Ltda-ME
- Cody Materiais e Serviços Ltda
- Ricardo Campos Prod. Musical e Artística Ltda
- Soares Assessoria Técnica Contábil



## 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  
site: [www.scvbs.com.br](http://www.scvbs.com.br)  
e-mail: [scvbs@scvbs.com.br](mailto:scvbs@scvbs.com.br)

### Redes Sociais:

[www.facebook.com/scvbs](http://www.facebook.com/scvbs) ;  
[www.twitter.com/scvbs](http://www.twitter.com/scvbs) ;  
[www.youtube.com/scvbs1](http://www.youtube.com/scvbs1)

### Diretoria Executiva

**Presidente:** Alberto Weberman  
**1º vice-presidente:** Omar Abdul Assaf  
**2º vice-presidente:** Fernando Martins da Fonseca  
**1º secretário:** Vagner Lino de Freitas  
**2º secretário:** José Tenório de Freitas  
**1º tesoureiro:** Reinaldo S. Rico Hipólito  
**2º tesoureiro:** Hugo Brandi  
**Diretor Social:** Joaquim Golçalves Martins  
**Diretor de Patrimônio:** Paulo Simões Mirabelli  
**Gerente Administrativo:** Marco Antonio Guimarães

### Jornalista Responsável:

Carina Seles - MTB 66.113-SP

### Redação

Cartas, sugestões de temas, opiniões  
ou dúvidas sobre o conteúdo:  
[comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br)

### Departamento Comercial:

Andrea Mano: (13) 2101.2825  
e-mail: [comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br)

### Diagramação e Tratamento de Imagens:

Focuz Full Marketing  
Av. Pedro Lessa, 1640 - cj.904  
Aparecida - Santos/SP  
Tel.: (13) 3238-1115

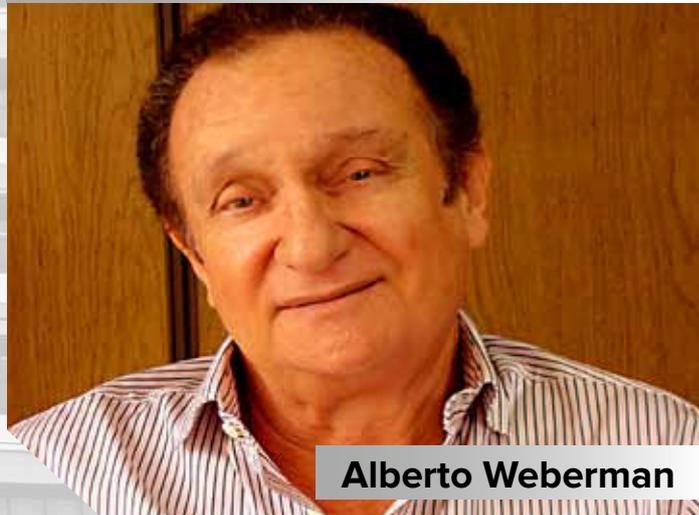
### Produção Gráfica:

Demar Gráfica e Editora  
Rua Luiza Macuco, 57/59  
Vila Mathias - Santos/SP  
Tel.: (13) 3222-2656

**Tiragem:** 8.000 exemplares

# Palavra do Presidente

## Mudanças e Melhorias



Fabiana de Donato

**Alberto Weberman**

### **Novo design da revista são algumas das novidades que o Sindicato oferece aos associados**

Em um período muito positivo do Comércio Varejista, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista oferece novidades aos empresários da região como o novo design da revista: muito mais moderno e mais leve, permitindo uma melhor leitura, facilitando a absorção do conteúdo e com maior participação do associado.

Com matérias mais focadas na Região Metropolitana da Baixada Santista, O MASCATE pretende abordar os assuntos de maneira mais direta, procurando solucionar problemas, além de explorar mais o conteúdo visual, como belas fotografias, e fazê-lo também adentrar no universo digital, com interatividade às mídias sociais, como Facebook e Twitter.

Pois, nosso principal foco é melhorar as condições diversas dos comerciantes da região, oferecendo ferramentas necessárias para alavancar as vendas e fazer com que o empresário tenha uma melhor visão de seu negócio.

Uma das principais ferramentas é tornar-se um associado. Com isso, o associado tem, dentre os benefícios, consulta ao SPC; orientação jurídica nas áreas Cível, Comercial e Trabalhista; acesso ao cadastro do Banco de Currículos com profissionais es-

pecializados em diversas áreas; descontos em clínicas médicas, em áreas como Odontologia, Clínico Geral, Oftalmologia, dentre outros; locação de salas e auditório para palestras, cursos e reuniões (CTA – Centro de Treinamento e Aperfeiçoamento); convênio com instituições de ensino, como faculdades, universidades, escolas, entre outros; Taxas de Juros diferenciadas para associados no Banco Nossa Caixa Desenvolvimento (consulte condições); condições especiais em convênios médicos; Clínica Geral e Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional; postos de arrecadação de documentos em nossas subsedes e descontos especiais na obtenção do Certificado Digital. Uma das novidades é a criação da Sala do Empresário, um espaço para atender as necessidades do lojista que você confere em breve.

O destaque deste bimestre é feito ao sentimento mais nobre que existe: o amor. Nossa forma de homenagem é àquela que procura sempre manter este sentimento vivo, de formas diferentes. Àquela que se preocupa, que corre, que trabalha, que batalha, que ama incondicionalmente. Nossa homenagem é direcionada para as mães da região. Vocês merecem.

# ATENÇÃO COMERCIANTE

## cuidado com as reclamações trabalhistas



O REPIS é um benefício estendido a toda a categoria, mas se sua empresa não aderiu ao REPIS, e tem praticado os pisos diferenciados. CUIDADO! Ao Final do contrato o funcionário terá direito, por lei, a receber as diferenças salariais devidas.

**Empresas que aderiram ao Repis nos anos anteriores precisam renovar adesão.**

Em atos homologatórios de rescisão de contrato de trabalho e comprovação perante a Justiça do Trabalho do direito ao pagamento dos pisos salariais diferenciados, a prova do empregador se fará através da apresentação do CERTIFICADO DE ADESÃO AO REPIS.

**As micro e pequenas empresas que não aderirem ao REPIS, deverão obrigatoriamente praticar os pisos salariais das Empresas em geral.**

**Como aderir ao REPIS?**

Consulte o Sindicato do Comércio Varejista ou seu Contador.

**Contribuinte! Usfrua dos benefícios que o seu Sindicato oferece.**

Depto de Contribuição – contato pelos telefones: (13)2101-2822; (13)2101-2833;  
(13)2101-2834; (13)21012874. E-mail: contribuicao@scvbs.com.br.

# Empresários devem apresentar nova certidão para participar de licitações públicas

Fonte: Fecomércio/SP

Desde o início do ano as empresas têm uma nova exigência para participar de licitações públicas em todo o território nacional: a apresentação da Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas (CNDT). A certidão, que é gratuita e emitida eletronicamente, foi instituída pela Lei nº 12.440/2011, que alterou a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

O sistema para emissão do documento encontra-se disponível no portal do Tribunal Superior do Trabalho (TST), por meio do endereço eletrônico: [www.tst.gov.br/certidao](http://www.tst.gov.br/certidao). No site, os interessados devem indicar o CPF ou CNPJ (dependendo do caso) e a certidão, após emitida, terá validade de 180 dias e certificará a empresa em relação a todos os seus estabelecimentos, agências e filiais.

A expedição da CNDT foi regulamentada por meio da Resolução Administrativa nº 1.470/2011 do TST, que, por sua vez, instituiu o Banco Nacional de Devedores Trabalhistas (BNDT), que é composto de dados de identificação de pessoas físicas e jurídicas inadimplentes perante a Justiça do Trabalho das obrigações:

- Estabelecidas em sentença condenatória transitada em julgado ou em acordos judiciais, inclusive no que concerne a recolhimentos previdenciários, a honorários, a custas, a emolumentos ou a recolhimentos determinados em lei;

- Ou decorrentes de execução de acordos firmados perante o Ministério Público do Trabalho (MPT) ou Comissão de Conciliação Prévia.

A inclusão do devedor no BNDT ocorrerá quando, devidamente cientificado, não pagar o débito ou descumprir obrigações determinadas judicialmente no prazo previsto em lei. Uma vez inscrito, o devedor integrará um pré-cadastro e terá 30 dias para cumprir a obrigação ou regularizar a situação.

## A nova certidão será:

- **Negativa:** quando não houver débitos trabalhistas em nome do interessado e durante os primeiros 30 dias da sua inscrição no BNDT;

- **Positiva com efeito de negativa:** quando houver débitos trabalhistas garantidos por penhora ou com a exigibilidade suspensa;

- **Positiva:** quando houver débitos trabalhistas incluídos no BNDT.

Considera-se inadimplente o devedor que, devidamente cientificado, não pagar ou descumprir obrigação de fazer ou não fazer, no prazo previsto em lei, diante da Justiça do Trabalho. A garantia total da execução por depósito, bloqueio de numerário ou penhora de bens suficientes, devidamente formalizada, ensejará a expedição da Certidão Positiva de Débitos Trabalhistas, com os mesmos efeitos da CNDT.

**NOTA TÉCNICA/SRT/MTE/ Nº 202/2009 : É OBRIGATÓRIA A COMPROVAÇÃO DO RECOLHIMENTO DA CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PARA CONCESSÃO DE ALVARÁS, PERMISSÕES OU LICENÇAS PARA FUNCIONAMENTO DE ESTABELECIMENTO EM GERAL DO SETOR ECONÔMICO OU PROFISSIONAL**

Pela APROVAÇÃO da Nota Técnica acima constata-se que, na concessão de alvará, permissões ou licenças para funcionamento de estabelecimentos em geral do setor econômico ou profissional ou ainda em suas renovações, será exigida por parte do Poder Público (repartições federais, estaduais ou municipais) concedente a prova da quitação do recolhimento da contribuição sindical, sem a qual serão os atos praticados considerados nulos.

Os contribuintes do Sindicato que estão com suas contribuições em atraso, podem negociar suas dívidas de forma facilitada. Basta entrar em contato através dos telefones: (13)2101-2833, (13)2101-2834; 2101-2874 – DEPTO DE CONTRIBUIÇÃO.

E-mail: [contribuicao@scvbs.com.br](mailto:contribuicao@scvbs.com.br)

# O Renovo

## Associados re inauguram suas lojas

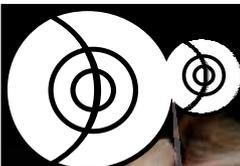
A Baixada Santista passa por um momento favorável a novos investimentos e novidades no mercado varejista. Empresários da região vêm realizando mudanças, em busca de melhorias à clientela, por meio de novos produtos, novos serviços e mudanças físicas, como reformas.

Alguns dos exemplos de empresas que apostaram em inovações foi a loja Menina Flor, reinaugurada no mês de março após dois anos de seu surgimento. Localizada no bairro do Embaré, o estabelecimento é destinado ao público feminino, com destaque para roupas estilosas e acessórios como bolsas e bijuterias. Segundo sua proprietária Karla Camargo, a marca cresceu no mercado local desde a abertura da loja física, pois inicialmente

Divulgação



Menina Flor, reinaugurada no mês de março



## A sua Loja merece uma identidade sonora!

A Toca Online é uma empresa que oferece há mais de 25 anos, opções e soluções em trilhas sonoras personalizadas para Lojas, Eventos, Desfiles, Shows, Comerciais de TV, Jingles, além de rádios exclusivas para empresas e instituições, personalizando marcas e transformando ambientes.

Com todo um estudo profissional que você merece, a Toca Online ajuda a sua Loja a obter o sucesso através da música, criando uma conexão com seus clientes e atingindo seu público alvo com mais precisão e facilidade.

Sua marca mais **próxima** de seu cliente através da **música**

Tel: (13) 3222-1509 / (13) 3302-0007  
contato@tocaonline.com.br  
www.tocaonline.com.br

**TOCA**  
NLine



## Vim Vi Venci do Gonzaga, totalmente repaginada

era virtual. “Com isso surgiu a necessidade de ampliar o espaço para atender as novas clientes e começar a vender roupas de marcas conceituadas no mercado da moda”, conta.

Dentre as novidades, o destaque fica por conta de seu espaço ampliado, além da nova proposta da loja, que inclui a repaginada no ambiente com cores mais elegantes e aspecto glamuroso. Há também a participação ativa do vitrinista e professor universitário de moda, Ronaldo Rotchelli, que assina toda a parte visual da loja como vitrine e produção das modelos.

No coquetel de reinauguração fora lançada a nova coleção de outono-inverno 2012. O evento teve a participação de convidados da região como pessoas ligadas ao ramo da moda, jornalistas, blogueiras, clientes e todas as modelos que fazem os editoriais de moda da Menina Flor. “A cada semana, a vitrine será montada de uma forma inusitada para dar um toque diferenciado, criando um estilo e perfil, seguindo as tendências da estação”, finaliza.

Partindo para o Gonzaga, a tradicional loja Vim Vi Venci, localizada no mesmo endereço há 27 anos (em outubro completa 28), repaginou toda a loja. Focado no segmento de vestuário de bebê, infantil e teen, o estabelecimento trabalha também com

calçados, carrinhos e cadeirinhas.

Segundo José Coriolano Carrião Garcia, sócio-proprietário da loja, a mudança fora estudada nos mínimos detalhes para que não houvessem contratempos ou futuros problemas relacionados às vendas. “Após as idéias elencadas, passamos para os custos e contratamos profissionais de peso, como o coordenador e professor Nelson Gonçalves, responsável pela parte de arquitetura e empresas responsáveis pela demolição e construção”, conta. “O foco é deixar nosso cliente mais confortável para fazer suas compras, além de obter uma melhor organização na exposição e acessibilidade aos produtos”, afirma.

O sócio-proprietário afirma que nenhum material da loja antiga fora aproveitado, desde móveis, instalações elétricas, hidráulica, iluminação de vitrines, manequins, vidros ou espelhos. “Havia no antigo salão da loja, uma escada que dava acesso ao mezanino que atendia ao público teen porém, ela ocupava um espaço considerável. Essa escada foi demolida e construída uma nova em caracol em outro lugar, mais para o fundo da loja”, afirma. “O setor teen desceu para a parte térrea e o escritório saiu dos fundos e foi para cima. Assim, a cliente não precisa mais subir escadas”, enfatiza.

A parte da fachada, segundo Coriolano foi o foco principal. “Demolimos uma marquize de três metros de comprimento por oito metros de largura, com 15 toneladas. Essa marquize fazia com que as antigas vitrines tivessem somente 2,30 metros de altura. Ao serem demolidas, proporcionou abertura (em arco) de vitrines com 3,85 metros de altura”, diz. “Também foram construídas três colunas em estilo romano. Toda a fachada, os arcos e as colunas foram revestidas com pastilhas em porcelana. Também na parte da frente do mezanino foi feito um trabalho de adesivagem do coliseu romano que é marca registrada do layout da loja”, destaca.

Além disso, foi criada uma brinquedoteca na parte interna para facilitar o momento de compras das mães. No total, a loja ampliou seu espaço para 160 metros quadrados no térreo, com estacionamento para três veículos. Toda obra foi realizada em 66 dias. “O resultado ficou acima de nossas expectativas”, finaliza.

## Anota aí

Menina Flor (Avenida Epitácio Pessoa, 172 - loja 31, Embaré) - Telefone (13) 4009-3911.  
www.meninafloresantos.com.br

Vim Vi Venci (Avenida Mal. Deodoro, 70 - Gonzaga) - Telefone (13) 3284-6589.

# Quadro de Avisos



- A Revista O MASCATE foi um dos destaques da IV Semana da Mulher de Praia Grande, ocorrida em Março. O motivo foi de a realizadora do evento, ONG DCM, ter sido matéria na última edição. Na foto, o Deputado Federal Alberto Mourão (PSDB), segura a edição da revista, juntamente com a presidente da entidade, Ana Silvia Passberg de Amorim.

## AUMENTA O VALOR DA MULTA POR FALTA DE COMUNICAÇÃO DE ACIDENTE DE TRABALHO (CAT) AO INSS

por PAULO ANTONIO BARROS OLIVEIRA

Segundo o artigo 22 da Lei nº 8.213/91, a Comunicação de Acidente do Trabalho (CAT) deverá ser emitida pela empresa ou, na falta desta, pelo próprio acidentado, seus dependentes, pela entidade sindical competente, pelo médico assistente ou por qualquer autoridade pública, até o primeiro dia útil seguinte ao da ocorrência e, em caso de falecimento, de imediato à autoridade competente. Caso o prazo não seja observado, a multa pode variar entre o limite mínimo e o máximo do salário de contribuição, aumentada na reincidência. De acordo com a Portaria Interministerial MPS/MF nº 02, de 6 de janeiro de 2012, a empresa que deixar de emitir a CAT no prazo indicado, está sujeita ao pagamento de multa, variável entre 622 a 3.916,20 reais, podendo ser majorada no caso de reincidência, aplicada e cobrada pela Previdência Social. O formulário do CAT deverá ser guardado pela empresa pelo prazo de 10 anos.

- Empresários de SV e PG que atuam no Comércio de Material de Construção têm a oportunidade de participar do projeto lançado pelo SEBRAE-SP Baixada Santista com apoio do S.C.V.B.S. O projeto trabalha a gestão empresarial para que as micro e pequenas empresas se tornem ainda mais competitivas no mercado.

Evento de Lançamento do Projeto - São Vicente  
Data: 24/05/2012 - Horário: 19h30 às 22h30  
Palestra: **"Organize sua loja e atraia mais clientes"**  
Local: Associação Comercial e Empresarial de São Vicente  
Rua Jacob Emerick, 1238 - Centro - São Vicente

Evento de Lançamento do Projeto - Praia Grande  
Data: 28/05/2012 - Horário: 19h30 às 22h30  
Palestra: **"Organize sua loja e atraia mais clientes"**  
Local: Associação Comercial e Empresarial de Praia Grande  
Rua Espírito Santo, 782 - Boqueirão - Praia Grande

Confirmação de Presença:  
Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista  
Tel.: (13) 2101-2868

## Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 14 e 15/05/2012 e 18 e 19/06/2012

Horário: 18h00/22h30

Investimento: • Associado R\$ 30,00 • Não Associado R\$ 100,00

Carga Horária: 09 horas

Professor: Erivelto Mello

Objetivo: Capacitar os participantes nas boas práticas de manipulação, ou seja, nos requisitos de organização e higiene, necessários para garantir a qualidade e segurança dos alimentos.

Local: Sindicato Comércio Varejista Baixada Santista  
Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias - Santos/SP  
Vagas limitadas. Inscrições até 14/05/2012 e 17/06/2012  
Pelo telefone (13) 2101-2855 com Ariane.

Divulgação



## Dica de Filme

**Homens de Preto 3:** O agente J (Will Smith) viaja no tempo até 1969 e encontra a versão mais jovem de seu colega, o agente K (Josh Brolin). Juntos, eles recebem a ajuda da agente Oh (Alice Eve) para combater Boris (Jemaine Clement), uma ameaça alienígena que coloca em risco a vida na Terra. Estreia prevista em 25 de maio.

Divulgação



## Dica de Filme

**Madagascar 3 - Os Procurados:** Os amigos Alex, Marty, Melman, Gloria, rei Julien e os pinguins deixam o continente africano rumo à Europa. Lá eles precisam escapar de uma agente de controle animal e encontram abrigo em um circo. A animação foi dirigida por Eric Darnell, Tom McGrath e Conrad Vernon, e tem estreia prevista para 8 de junho.

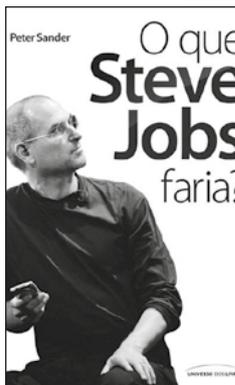
Divulgação



## Dica de Filme

**Anjos da Lei:** A comédia policial conta a história de dois policiais que foram designados para trabalhar disfarçados juntos com o Capitão Walters (Ice Cube) em uma área dominada pelos jovens e o traficante Eric (Dave Franco). O problema é que os dois se envolveram demais. Estreia prevista para 4 de maio.

Divulgação



## Dica de Livro

**O que Steve Jobs faria?** de Peter Sander  
Este livro apresenta de maneira inédita o modelo de gestão criado por ele a frente da Apple e que a transformaram na empresa mais valiosa do mundo. O autor apresenta o novo modelo de liderança de Jobs dividido em seis partes, que incluem consumidor, visão, cultura, produto, mensagem e marca. Da Editora Universo dos Livros. Valor: entre 25 e 30 reais

Programação de cinema sujeita a alterações. Informações: Cinesystem (Praia Grande) - Telefone: 3476-2000.

# Teste - Onde estão os problemas da sua empresa?

Confira o teste desenvolvido pelo consultor em Marketing, graduado pela PUC/Campinas, FGV e USP e assessor do Sebrae/SP, Augusto Aki, e descubra se sua empresa precisa de ajuda.

## 1 - Você costuma colocar no papel aquilo que deseja para seu negócio?

- Não, vou tocando meu negócio de acordo com o que acontece no mercado. (0)
- Tenho uma ideia clara do que desejo e vou executando. (5)
- Sim, tenho no papel o que desejo para minha empresa. (10)

## 2 - Você sabe quais são seus principais concorrentes, onde estão localizados e quais seus diferenciais?

- Não, não tenho informações dos meus concorrentes. (0)
- Conheço meus concorrentes e sei onde estão localizados, mas não realizo comparações entre meu negócio e a concorrência. (5)
- Sim, realizo periodicamente uma análise da concorrência, como condições de pagamento, promoções e atendimento. (10)

## 3 - Você conhece as expectativas de seus clientes?

- Não, não as conheço. (0)
- As expectativas dos clientes são conhecidas informalmente, quando ele se manifesta. (5)
- Sim, são conhecidas com base em informações fornecidas pelo cliente por meio de um instrumento formalizado. (10)

## 4 - Você consegue identificar necessidades de treinamento, sua e de sua equipe?

- Trabalho sozinho e não tenho necessidade de treinamento. (0)

- Tenho funcionários/familiares, mas não consigo identificar necessidade de treinamento. (5)
- Sim, consigo identificar necessidade de treinamento individual e para a equipe. (10)

## 5 - Você busca diversificar os fornecedores e pesquisar constantemente os valores dos itens que adquire?

- Não. Realizo a compra sempre com os mesmos fornecedores e não faço ideia de preço. (0)
- Realizo a pesquisa de preço, mas sempre compro do mesmo fornecedor, ainda que o preço dele seja maior. (5)
- Sim. Realizo um rodízio com os fornecedores para garantir preço. (10)

## 6 - Sua empresa possui alguma forma de padronização para garantir a qualidade e a agilidade?

- Não, não tenho padrões definidos. (0)
- Algumas atividades são realizadas com padrões definidos. (5)
- Sim, todas as atividades são realizadas com padrões definidos. (10)

## 7 - Você se preocupa em destacar seu ponto de venda em relação à concorrência?

- Não, não considero relevante. (0)
- Às vezes busco destacar por meio de promoções. (5)
- Sim, sempre busco trabalhar a vitrine ou fachada para destacar minha empresa da concorrência. (10)

## 8 - Você sabe quanto tem em produtos e em valores em seu estoque?

- Não, não tenho esta informação. (0)
- Tenho uma estimativa de valor. (5)
- Sim, tenho um controle que me fornece esta informação. (10)

## 9 - Sua empresa consegue verificar a taxa de inadimplência de seus clientes?

- Não, não sei como medir essa taxa. (0)
- Tenho uma estimativa de inadimplência. (5)
- Sim, tenho o valor exato da taxa de inadimplência e a considero no cálculo do preço de venda. (10)

## 10 - Você sabe como calcular a necessidade de capital de giro?

- Não. Solicito o capital de giro de acordo com o que estimo necessitar. (0)
- Faço um cálculo informal com base nas obrigações e informações da empresa. (5)
- Sim, calculo com base em uma planilha de custos e giro. (10)

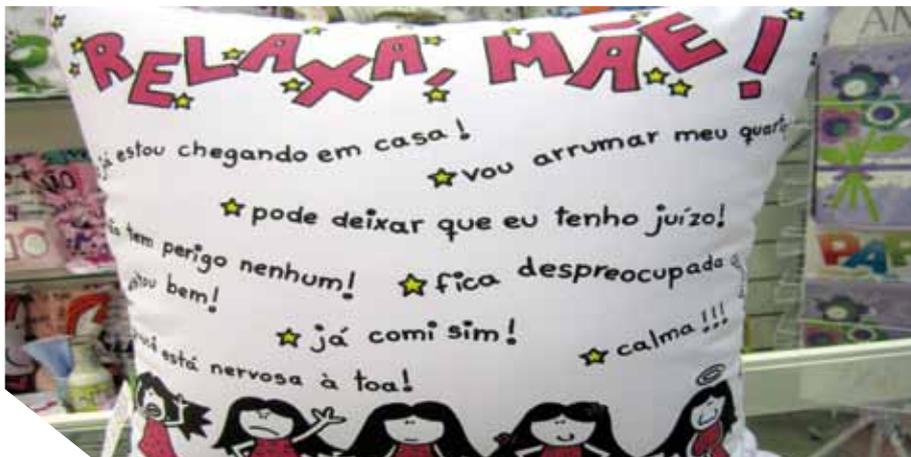
## Resultado

- De 0 a 40 pontos - Sua empresa apresenta alguns problemas graves.
- De 41 a 75 pontos - Sua empresa possui problemas que podem ser resolvidos com um diagnóstico rápido, mas que exigem dedicação.
- De 76 a 100 pontos - Você possui ótimo controle dos processos de sua empresa, mas sempre há pontos que podem ser melhorados

# Diferentes Amores

O MASCATE conta um pouco sobre as datas comemorativas deste bimestre

Carina Seles



**Objetos personalizados são uma boa pedida de presentes para a data**

A maternidade é vista como um momento único, o qual os laços de amor ficam mais fortes entre mãe e filho, após desta gerar sua prole durante nove meses em seu ventre. Muitas dizem que este momento é mágico, assim como assistir ao bebê desenvolver-se e aprender a cada dia. Na verdade, o aprendizado é mútuo.

Em homenagem a este grande ato de amor, durante séculos já era comum a prática de homenagear as mães, segundo estudiosos. Existem referências na mitologia grega por meio de festas, presentes e verdadeiros banquetes. Durante o mês de março, os gregos preparavam uma

feita em homenagem à mãe dos deuses. Faziam oferendas de bolos de mel, boas bebidas e flores.

Em Roma, um primitivo Dia das Mães também era celebrado no mesmo mês, em homenagem à mãe dos deuses romanos. A celebração durava três dias. Com o fortalecimento do Cristianismo, a Igreja transferiu o foco da festa em reverência à Virgem Maria, mãe de Jesus.

No século XVII, a Inglaterra criou sua versão moderna do Dia das Mães e passou a dedicar um domingo inteiro a elas. Era o Mothering Day, celebrado no quarto domingo da Quaresma. No Mothering Day, os servos tinham um dia de folga e

eram encorajados a regressar à casa para passar o dia com suas mães. Ao chegarem em casa, eles ofereciam um bolo de presente, que ficou conhecido como Mothering Cake, ou bolo das mães.

Entre o século XIX e XX, ocorreram algumas tentativas de oficializar a data, com simbologias como cravos vermelhos e brancos. No Brasil, em 1932, o presidente da época, Getúlio Vargas oficializou a data no segundo domingo de maio. No mundo inteiro, as mães têm uma data específica de receber as homenagens. Na Noruega é comemorada no segundo domingo de fevereiro. Na África do Sul e Portugal, no primeiro domingo de maio. Na Suécia, no quarto domingo de maio. No México é uma data fixa, dia 10 de maio. Na Tailândia, no dia 12 de agosto, em comemoração ao aniversário da rainha Sirikit. Em Israel não existe um dia próprio para as mães, mas sim um dia para a família.

Hoje no Brasil, pesquisa recente indicou que 51% das mulheres brasileiras são mães. Sua influência na criação da criança é, em primeiro contato, a mais importante segundo a psicóloga Carla Ribeiro. "É através desta relação, mãe - filho que se constrói a noção de um sujeito, a partir da relação com o outro. A base

**EMPÓRIO PROPLASTIK**  
PRODUTOS NATURAIS

**Mais sabor e qualidade de vida para você!**

AQUI TEM TUDO PARA UMA ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL!  
Estacionamento Próprio

Av. Dr. Pedro Lessa, 2343 - Embaré  
Tel.: (13) 3202-0300  
WWW.PROPLASTIK.COM.BR

**Ely Cury**  
DESPACHANTE

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

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO • PLANEJAMENTO NO LOCAL  
Loja: Av. Ana Costa, 69 - Tel/Fax: (13) 3222.6927/7084

para a organização psíquica da criança começa a priori com a mãe nos cuidados desta relação, que na sequência se estende para a família e para o ambiente social mais amplo”, afirma.

Esta data, com o passar dos anos, aqueceu o comércio de todo o mundo, pois os filhos sempre compram presentes para agradá-las e para agradecer toda forma de carinho e dedicação que recebem ao longo da vida. A tradição de comprar presentes e realizar um almoço especial fez com que a data ficasse na liderança do ranking de vendas, com potencial de passar o índice de vendas do Natal.

Segundo pesquisas, o nível de vendas no comércio varejista nacional está sendo um dos melhores a cada ano. O aumento deste em 2011 foi de cerca de 13% de crescimento, com destaque ao setor de confecções, cosméticos e floriculturas. Este ano, logo no mês de março, o comércio já teve um crescimento de cerca de 10% em relação ao ano passado. O Sindicato prevê que este aumento se mantenha no nível de 10 a 15% nas vendas para a época na região. O crescimento pode ser maior ainda para esta época caso os consumidores quitem suas dívidas referentes ainda ao ano passado, o que estimularia mais na realização de novas compras.

## O zelo aos pensamentos

Um exemplo de carinho e amor desta data é a empresária Sônia Lazzari, associada e proprietária da loja Feliz



## A empresária concilia a vida profissional com a familiar, assim como a maioria das mulheres contemporâneas

da Vida. “Tenho dois filhos, uma moça de 23 anos que atualmente está residindo e estudando no exterior e um moço de 20 anos que está cursando Engenharia Ambiental no sul do país”, conta. A formação da família fora realizada baseada no planejamento. “Casei-me com 28 anos e como pretendíamos formar uma família, logo pensamos em começar e exatamente no dia do meu trigésimo aniversário nasceu minha filha. Na época eu era proprietária de um berçário, mas sabendo da importância da figura materna na educação dos filhos pequenos, resolvi parar de trabalhar por um período para poder me dedicar às crianças. Logo encomendamos o segundo filho e só voltei a trabalhar quando ele completou três anos de idade”, declara.

Vida de mãe muda totalmente a vida de uma mulher. Por isso, Sônia teve que adaptar-se à rotina de casa e do trabalho. “Meu marido trabalha

em período integral, então optei por trabalhar na área de vendas, em empregos que me dessem liberdade de horário para poder estar com as crianças quando fosse necessário como reuniões de escolas, médicos, e acompanhamento das atividades. Nesse período vendi automóveis, títulos de capitalização, seguros de vida e imóveis”, afirma. “Há sete anos, tive a idéia de abrir o meu próprio negócio. Fui então me capacitar na área administrativa pois sabia que a maioria dos negócios fracassam por terem uma má administração”, conta.

E deu certo. Com isso surgiu a loja a qual, segundo ela, vende elogios, sentimentos e bons pensamentos através de presentes originais. Falando em presentes, neste bimestre, as mulheres têm outra data especial, perfeita para ganhar mais presentes e, junto com eles mais carinho, respeito e compreensão.

**Movetec**  
Móveis para escritório, informática e linha escolar  
**DISTRIBUIDOR DE COFRES**  
RESIDENCIAIS •  
INDUSTRIAIS •  
COMERCIAIS •  
POSTOS DE GASOLINA •  
Orçamento Sem Compromisso  
Planejamento no Local  
[www.movetec.com.br](http://www.movetec.com.br)  
Av. Rangel Pestana (em frente o Col. Cesário Bastos)  
Tel/Fax: (13) 3231.9110 / 3234.6286 / 3233.5739

**Mariano**  
DESPACHANTE  
Parcelamos muitas  
e IPVA em até  
12 vezes  
Av. Sen. Pinheiro Machado, 02  
CEP 11075-001 - Vila Mathias  
Tel.: (13) 3233-5454  
Santos - SP

**ODONTOBASE**  
PLANOS DE SAÚDE BUCAL  
Para Sorrir a Vida Toda!  
**Planos Odontológicos**  
Escolha a sua cobertura: **R\$ 3,50**  
a partir de:  
SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DA BARRADA SANTOS  
Consulte o S.C.V.B.S.  
(13) 2101.2873



### Mimos que remetem ao amor entre o casal fazem a diferença no Dia dos Namorados

O Dia dos Namorados é também uma data especial para alavancar as vendas, inclusive no presente para as mulheres, afinal as mães também podem ser esposas ou namoradas. A expectativa do Sindicato para a região este ano, em relação ao nível de vendas nacional do ano passado, que foi de 8%, é de aumentar para 15%, acompanhando a data do mês de maio. Segundo estudos, os consumidores costumam gastar nesta época entre 50 e 100 reais, com destaque para acessórios, vestuário, flores, doces, cosméticos e os tecnológicos, como Smartphones e celulares.

A empresária comenta que a importância da data para o casal vêm da importância que tem esta relação. "Hoje em dia os relacionamentos começam já se pensando em que um dia possam acabar. Acredito que um relacionamento exige cultivo todos os dias. Algo que sinaliza que um relacionamento está no caminho certo é que havendo constância, paciência e tolerância, os dois devem ter sonhos comuns", afirma. Sonia afirma que pequenos gestos fazem a diferença. "Em novembro deste ano completamos 25 anos de casados. Procuramos sempre fazer algo que surpreenda o outro no dia a dia. Ao acordar, já encontrar a mesa posta para o café da manhã com todo o carinho. Um bilhete na carteira ou na mala de

viagem recordando o amor que nos une. Um telefonema no meio do dia atribulado só para saber se o outro está bem. Pequenos presentinhos inesperados também enchem o coração de quem ama", ressalta. "Desejo este ano ganhar uma linda declaração de amor acompanhada de um presente, porém dentre todos eles o mais valioso é a confiança e respeito com que somos tratados. O presente físico é importante, principalmente para as mulheres, e é uma das formas de demonstrar este sentimento", finaliza Sonia. Portanto, lojistas preparem suas vitrines, atrações, promoções e publicidade. Os clientes estão em busca das melhores opções de presentes, as melhores opções de novidades, pois vendem-se sonhos em forma de objetos.

## Anota aí

### Feliz da Vida

Shopping Parque Balneário  
Avenida Ana Costa, 549, loja 49A.  
Telefone: (13) 3877-7767 ou 3301-1903.  
e-mail: felizdavidasantos@terra.com.br  
Facebook: Feliz da Vida Santos

Especializada em vendas de presentes como linhas de almofadas, toalhas de banho e rosto, bandocas, canecas, moringas, bloquinhos, tapa olho, porta retratos, necessaries, chaveiros, fronhas e cartões.

**micro**  
**help**  
informática

### Soluções para

**Automação  
Comercial**

**CFTV**  
Circuito Fechado  
de TV



**Kit / CFTV**  
VÍDEO MONITORAMENTO

APENAS

**R\$ 859,00**

Conteúdo: 1 DVR/4 canais • 4 Mini câmeras digitais  
• 4 Domes de proteção • 1 Fonte de Alimentação 3A  
• 4 Conectores BNC • 1 Cx. Cabo manga (100 m).

**Consulte também  
Projetos e Instalações**



**Impressoras  
Fiscais  
e não Fiscais.**

DIVERSOS MODELOS



Sistemas para  
**NOTA FISCAL  
ELETRÔNICA**

Inclusive  
para  
Prestadores  
de Serviços

**Sistemas completos de Estoque e PDV  
para todo tipo de comércio.**

**Vendas e Assistência Técnica**

**R. Martim Afonso, 57  
Centro - Tel. 3219.4101**

**Av. Bernardino de Campos, 582  
Canal 2 - Gonzaga**

Central  
de Vendas: **3257.8080**

Vendas on line: [www.microhelp.com.br](http://www.microhelp.com.br)

# Sindicato realiza palestra jurídica que aborda questão tributária

Evento gratuito teve a participação de cerca de 100 empresas

Carina Seles



## Palestrantes, diretores e funcionários do Sindicato prestigiaram o evento.

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista realizou no último dia 12 de abril, das 9 às 12 horas, em parceria com o Escritório Nelson Wilians & Advogados Associados, a palestra Aspectos Relevantes sobre a Carga Tributária Nacional e Soluções Judiciais para diminuição da Carga Tributária do Empresariado. Juntamente com patrocínio da Folhamatic/IOB, o evento teve como objetivo trazer, a contadores e empresários do Comércio Varejista, novidades na esfera jurídico-tributária com potencial diminuição na carga tributária das empresas e retorno financeiro através de compensação de impostos.

Alguns temas foram abordados, como a Não-incidência da contribuição previdenciária: férias gozadas, 1/3 de férias, salário-maternidade e auxílios; Aviso prévio indenizado, 13º correspondente, além dos adicionais de hora extra, noturno, transferência, periculosidade e insalubridade; PIS e COFINS – Exclusão da taxa de administração de cartões de crédito da Base de Cálculo – Receita Federal e Simples Nacional – Parcelamento de Débitos.

De acordo com o vice-presidente do Sindicato, Sr. Fernando Martins da Fonseca, é de grande importância que o setor empresarial, assim como contadores, conheçam medidas que facilitem

e contribuam para uma boa gestão. “Estamos sempre promovendo cursos e palestras para elucidar nossos associados e, com isso alavancar o comércio”, afirma. É o que também enfatiza Paulo Simões Mirabelli, diretor de patrimônio do S.C.V.B.S. “Esta é a função do Sindicato: trazer informação, inclusive no tema legislativo, com assuntos que incidem diretamente no comércio. Devemos analisar e antecipar cenários para garantir o sucesso da região do setor”, diz.

Antonio Carlos Nicolosi, representante autorizado Folhamatic/IOB, explica que patrocinar esta palestra veio em boa hora. “O tema legislação tem tudo a ver com nossa empresa que tem como foco oferecer duas ferramentas utilizadas por empresários e contadores como aplicativos de softwares e orientações legislativas dentro deste tema”, comenta.

Na palestra, os ministrantes José Carlos Lopes, Ednaldo Carrion e a advogada Nathalia de Freitas Melo abordaram assuntos que se pautam em uma tese referente a contribuições previdenciárias, segundo eles, matéria já transitada em julgado no Superior Tribunal de Justiça(STJ) tomando-se um ‘direito líquido e certo’ para todos os empresários. “São mais de 5.580 ações impetradas com êxito”, afirma Nathalia.

Segundo o texto legal (art. 22, I da Lei nº 8.212/91) é taxativo ao prescrever que somente se justifica a incidência de contribuições sociais sobre remunerações destinadas a retribuir o trabalho ou sobre serviços efetiva ou potencialmente (tempo à disposição do empregado) prestados. “Assim, conclui-se que a ausência do trabalhador em virtude de doença, acidente, férias e gravidez no estabelecimento próprio da empresa não constitui prestação de serviços – quer efetiva, quer potencialmente. E, não constituindo prestação de serviços, a remuneração paga a esse título não representa retribuição ao trabalho prestado”, ressalta a advogada.

Dentre os assuntos da palestra, fora abordado também o tema PIS e COFINS, tendo como base de cálculo o faturamento e a receita, além de parcelamento de débitos para empresas enquadradas no Simples Nacional. “As empresas optantes pelo Simples Nacional estão obrigadas a manter sua regularidade fiscal, sem a qual podem ser excluídas deste regime, o que implicaria no recolhimento dos tributos de forma individual como o PIS, COFINS, CSLL, IRPJ, IPI, Contribuição Previdenciária Patronal e ISS ou ICMS; onerando-se excessivamente as micro e Pequenas Em-



Discurso proferido pelo Sr. Fernando Martins da Fonseca

Carina Seles



A ganhadora do sorteio do Certificado Digital A3, juntamente com o gerente do Sindicato, Marco Antonio Guimarães.

presas. Porém é cabível medida judicial para garantir a empresa o direito ao parcelamento dos débitos sem exclusão do regime do Simples Nacional”, explicou.

Segundo Nathalia, tais assuntos são de elevada importância porque trazem ao empresariado soluções judiciais e definitivas, além de seguras para diminuição de sua carga tributária. “O que leva o empresariado a aumentar sua margem de lucro de forma direta, e outros benefícios de forma indireta, como maiores investimentos na empresa, ampliação, criação de novos postos de

trabalho, o que faz que toda a estrutura cresça ao seu redor”, ressalta.

Segundo a advogada, a parceria com o Sindicato foi excelente. “Visto a estrutura do mesmo em relação aos seus associados e a preocupação constante em trazer novidades e soluções para todo o Comércio Varejista da Baixada Santista”, conta. “Pretendemos continuar com essa parceria, inclusive com apresentações de novas teses e assuntos de relevância e discussão nacional sobre a área jurídica voltada ao empresariado”, conta.

No evento gratuito fora realizada a arrecadação de produtos de higiene, limpeza e alimentos não perecíveis, como feijão leite em pó, óleo e enlatados. Estes foram doados à APPC de Santos – Associação dos Portadores de Paralisia Cerebral (Av. Sen. Pinheiro Machado, 945, José Menino).

Ao final do evento, o Sindicato sorteou um Certificado Digital A3, com duração de três anos. A sorteada Lucimara Silva Fernandes, da ADCon Administração de Condomínios, se disse surpresa com o presente. “Não esperava ter ganho. A palestra foi de grande utilidade para o meu setor”, finalizou.

## Subsedes

Para quem deseja tirar mais dúvidas acerca do tema proposto na palestra, os profissionais estarão nas subsedes para plantões. Confira as datas:

- Bertioga – 17/05 – das 9 às 12 horas. Endereço: Av. Anchieta, 1450, Sala 4, Térreo, Vila Tupi.
- Guarujá – 17/05 – das 14 às 17 horas. Endereço: Av. Santos Dumont, 543, Sala 04 - V. Santo Antonio.
- Cubatão – 18/05 – das 9 às 12 horas. Endereço: Rua Embaixador Pedro de Toledo, 499 - Loja - Centro.
- Praia Grande – 18/05 – das 14 às 17 horas. Endereço: Av. Presidente Costa e Silva, 598 - Sl. 501, Boqueirão.
- Peruíbe – 23/05 – das 9 às 12 horas. Endereço: Av. Pe. Anchieta, 1025 - Sala 31 - Centro Com. Novaro.
- Itanhaém – 23/05 – das 14 às 17 horas. Endereço: Rua Zeferino Soares, 19 - Conj. 16 - 1º Andar - Centro.
- São Vicente – 24/05 - das 14 às 17 horas. Endereço: Rua Padre Anchieta, 555 - Centro.

## SOLUÇÕES FOLHAMATIC

Softwares Integrados para escritórios de contabilidade e empresas que facilitam a sua rotina de trabalho.

- Folha de Pagamento
- Escrita Fiscal
- Contabilidade
- Financeiro
- Estoque
- Faturamento
- Boletim Legislativo IOB

Nicolosi Consultoria em Sistemas - Representante Autorizado Folhamatic IOB  
(13) 3327-7548 (13) 3227-7548



# Fio Dental: Agora é Lei

## Saúde

**Rosemeire Aparecida Marques**

Especialista em Implantodontia

CRO 49.425

Consultório: R. Pernambuco, 103- Gonzaga

Tel.: (13) 3289-4889

e-mail: dra.rose@esteticadental.com.br

www.esteticadental.com.br

NUNCA, NUNCA, NUNCA use palito de dentes à mesa. Palitar os dentes é imperdoável, mesmo que você coloque a mão na frente. Se for o caso, peça licença, vá ao banheiro e use o fio dental”, diz Glória Kalil.

Além de ser combatível por todos os autores de etiqueta social, o uso do palito pode causar sangramento, retração da gengiva até infiltrações, já que ele funciona como uma alavanca que, dependendo da força, pode deslocar restaurações, coroas, pontes fixas e até provocar a queda!

O uso do palito de dentes vem desde antes do surgimento da odontologia, onde as pessoas usavam gravetos ou espinhos para remover detritos dos dentes porque, sem tratamento, tinham cáries enormes, do tamanho de verdadeiras crateras. O palito existia para esse fim: remover dos buracos, os restos de comidas que lá ficavam após a mastigação. Li na revista Super Interessante (março de 2008), que em 1840, o norte americano Charles Foster veio ao Brasil e encantou-se com a beleza das mulheres que usavam palitos de salgueiro. De volta aos Estados Unidos, contratou um inventor de máquinas e iniciou a industrialização do atual palito de dentes. O negócio tornou-se rentável e cresceu em escala mundial.

E agora, vem repercutindo tam-



Arquivo Pessoal

bém mundialmente, a lei complementar 649/2009, de autoria do vereador santista e colega dentista Braz Antunes, que ficou conhecida como a LEI DO FIO DENTAL, que além de servir de modelo para outras cidades brasileiras, despertou a curiosidade até de um canal de televisão japonesa (TV Tóquio), que esteve em Santos, entrevistando o atual vereador dentista. Essa propositura obriga bares, restaurantes, hotéis e similares a disponibilizarem fio dental aos seus clientes. Hoje, já é rotina, encontrarmos o fio dental nos bons restaurantes de Santos. É isso aí: nossa cidade dando exemplo de higiene e elegância!

### A IMPORTANCIA DO FIO DENTAL

Somente o uso constante e ininterrupto do fio dental pode garantir uma perfeita higiene bucal, pois só ele alcança o espaço subgengival (aonde a escova não chega), onde começam os problemas periodontais: gengivite (sangramento) e periodontite (caracterizado pelo mau hálito), doença que leva lentamente à perda total dos dentes, popularmente conhecida como piorréia. Só ele, também, é capaz de evitar cáries interproximais (no meio dos dentes).

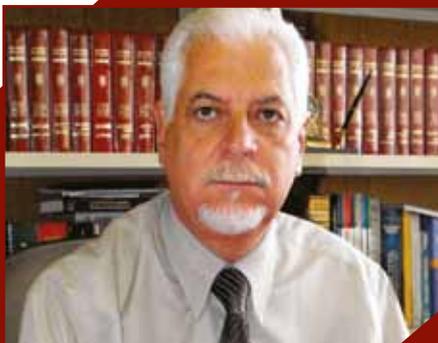
Da próxima vez que for ao restaurante, lembre-se: USE FIO DENTAL!

# Contrato de Experiência

## Jurídico

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

Thiago Rodrigues



O contrato de experiência é uma modalidade do contrato por prazo determinado, cuja finalidade é a de verificar se o empregado tem aptidão para exercer a função para a qual foi contratado. Por outro lado, o empregado; na vigência do período, poderá saber se adapta-se à estrutura hierárquica dos empregadores, bem como às condições de trabalho a que está subordinado.

Embora previsto na Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), o contrato de experiência ainda levanta muita dúvida: segue abaixo algumas perguntas mais frequentes sobre o assunto:

### Como funciona o contrato de experiência?

O contrato de trabalho de experiência possui prazo máximo de 90 dias, conforme dispõe o parágrafo único do art. 445 da CLT. Caso não ocorra a extinção normal no prazo de vencimento, o contrato de trabalho passa a ser contrato de prazo indeterminado.

### O contrato de experiência pode ser prorrogado?

O contrato de experiência pode ser prorrogado uma única vez e desde que a soma dos períodos não seja superior ao prazo máximo de 90 dias (art. 451 CLT).

### Como fica o contrato de experiência para o empregado que se afasta por mais de 5 dias por auxílio-doença?

Havendo afastamento por auxílio-doença por mais de 15 dias durante o contrato de experiência, os 15 primeiros dias serão pagos pela empresa e a partir do 16º dia, o contrato é suspenso e os dias serão pagos pelo INSS. A partir da alta médica, o empregado retoma normalmente ao

trabalho e continua o cumprimento do contrato até o seu vencimento.

### E quando o afastamento ultrapassa a data de vencimento do período de experiência, pode o empregador efetuar o desligamento normal?

O § 2º do art. 472 da CLT prevê que, uma vez acordado entre as partes, o tempo de afastamento não será computado na contagem do prazo para a respectiva terminação. Assim, se houver neste contrato uma cláusula prevendo o artigo referido, após o afastamento do empregado o contrato será suspenso. Após a alta por parte do INSS e retorno do empregado, este irá trabalhar normalmente os dias faltantes para completar o período de experiência, quando se extinguirá o contrato.

### Considerando que o afastamento do empregado tenha sido por acidente de trabalho e o contrato de experiência não foi estipulado nos moldes do § 2º do art. 472 da CLT, o que irá acontecer se o afastamento ultrapassar a data de vencimento do contrato?

Neste caso, o contrato irá: se extinguir normalmente na data do vencimento, uma vez que o contrato não foi estipulado nos moldes do § 2º do art. 472 da CLT e por neste tipo de contrato não prevalecer a garantia do emprego em função do acidente de trabalho.

### Quais os tipos de estabilidade provisória garantidos durante o contrato de experiência?

A legislação previdenciária determina que o empregado que sofrer acidente do

trabalho terá assegurada a manutenção de seu contrato de trabalho, pelo prazo mínimo de 12 meses, a contar da cessão do auxílio-doença acidentário, independentemente da concessão de auxílio-acidente.

Contudo, a estabilidade por acidente de trabalho não altera a natureza do contrato de experiência, que é incompatível com qualquer forma de estabilidade, inclusive a da gestante, do dirigente sindical e membro da CIPA.

### Há aviso prévio na rescisão antecipada do contrato de experiência?

Qualquer das partes pode rescindir antes do prazo o contrato de experiência. Contudo, só haverá aviso prévio se houver no contrato cláusula recíproca de rescisão antecipada, conforme dispõe o art. 481 da CLT.

### Se o empregador dispensar o empregado em contrato de experiência antes do término, o que acontece?

Não havendo cláusula recíproca de direito de rescisão, conforme prevê o art. 481 da CLT, o empregador, ao dispensar o empregado antes do término, fica obrigado ao pagamento de indenização igual à metade da remuneração que o empregado teria direito até o final do contrato, conforme dispõe o art. 479 da CLT.

### O empregador pode rescindir o contrato de experiência se o vencimento ocorrer 30 dias antes da data-base?

Sim. A indenização adicional prevista no art. 9º da Lei 7-238/84 não será devida neste caso, pois só haverá a indenização quando ocorre a rescisão sem justa causa.

Verbas Rescisórias	Extinção Normal	Rescisão Antecipada (Empregado)	Rescisão Antecipada (Empregador)	Falecimento do Empregado
Saldo de Salário	SIM	SIM	SIM	SIM
Salário Família	SIM	SIM	SIM	SIM
13º sal. proporcional	SIM	SIM	SIM	SIM
Férias proporcionais + 1/3 constitucional	SIM	SIM	SIM	SIM
Indenização (Art. 479 da CLT)	NÃO	NÃO	SIM	NÃO
Indenização (Art. 480 da CLT)	NÃO	SIM	NÃO	NÃO
Depósito FGTS (mês rescisão)	SIM	SIM	SIM	SIM
Depósito FGTS (mês anterior)	SIM	SIM	SIM	SIM
Multa 40% (saldo do FGTS)	NÃO	NÃO	SIM	NÃO
Saque do FGTS	SIM	NÃO	SIM	SIM
Seguro Desemprego	NÃO	NÃO	SIM	NÃO

# Responsabilidade Social

**Campanha do Agasalho segue em sua sétima edição. Sindicato é um dos postos de arrecadação.**

A sétima edição da Campanha Estadual do Agasalho teve início no mês de março e prossegue até meados de maio. Na região, os Fundos Sociais de Solidariedade das nove cidades da região já estão engajados na Campanha Metropolitana. Somente em Santos existem mais de 30 postos de arrecadação e o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista é um deles.

Foram distribuídas 26 mil caixas, doadas pela Klabin, em locais de grande circulação, como estações de metrô, trens, supermercados, lojas, farmácias, escolas, Batalhões da Polícia Militar, repartições públicas, associações dentre outros.

Além dos postos, os fundos sociais também prepararam calendário comum de eventos para reforçar as doações. Entre eles está o Bazar

Solidário, dia 3 de maio, em Montaguá, com venda de produtos novos, como bolsas, peças de decoração, roupas e bijuterias.

## **O que doar**

Para participar este ato de solidariedade e aquecer a quem precisa, estamos arrecadando roupas, calçados e cobertores em bom estado. Estes serão encaminhados a entidades beneficentes, creches, abrigos, hospitais e demais unidades assistenciais.

## **Campanha do Agasalho 2012**

A Campanha do Agasalho é uma iniciativa do Fundo Social de Solidariedade do Estado de São Paulo - FUSSESP, tendo como parceiros todas as Secretarias de Estado, empresários e a sociedade civil.

O FUSSESP, com o apoio dos

diversos segmentos da sociedade, planeja estratégias, estabelece locais de arrecadação e coordena ações para ajudar milhares de famílias carentes a enfrentar o inverno com mais segurança, dignidade e calor humano.

A cerimônia de encerramento do evento metropolitano ocorre no dia 17 de maio, no Clube de Regatas Vasco da Gama (Ponta da Praia), durante o concurso Miss e Mister Santos 2012 (3ª Idade), porém o Fundo Social de Solidariedade de Santos aceita doações durante todo o ano em sua sede, no bairro da Encruzilhada.

Associados interessados em colaborar podem comparecer ao Sindicato do Comércio Varejista, à Avenida Ana Costa, 25, Vila Mathias. Informações também pelo telefone (13) 2101-2873.

# Certificado Digital

**Obrigatoriedade do documento eletrônico para envio de informações à CEF começa dia 30 de junho**

Empresários com mais de dez funcionários devem ficar atentos este bimestre às novas exigências para o envio de informações à Caixa Econômica Federal (CEF), como o FGTS. A partir de 30 de junho, as empresas devem adotar a Certificação Digital para ter acesso ao canal de relacionamento Conectividade Social ICP, que é estabelecido com a Caixa.

A Conectividade Social é um sistema que facilita o envio de informações das empresas para a CEF através da internet. Além do acesso ao canal de comunicação com a Caixa Econômica, a Certificação Digital também passa a ser obrigatória para as empresas que emitem Nota Fiscal Eletrônica (NF-e). A implantação da NF-e vem sendo realizada há

quase seis anos em todo o país com o objetivo de facilitar a vida do contribuinte e as atividades de fiscalização sobre operações e prestações de serviço tributadas pelo Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e pelo Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

## **Aquisição**

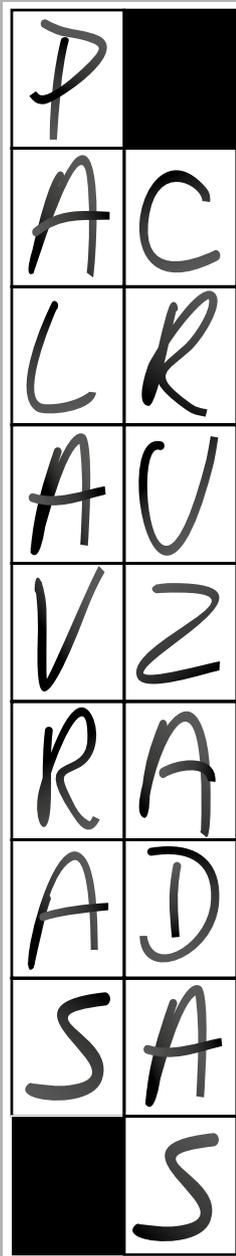
Buscando sempre a excelência em seus benefícios, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, em parceria com a Serasa Experian, disponibiliza a Certificação Digital com desconto para associados, contribuintes e contabilidades.

## **O que é**

O Certificado Digital é um docu-

mento eletrônico no qual ficam armazenados dados de pessoa física ou jurídica que comprovam sua identidade perante terceiros. Dentre os serviços que podem ser realizados através do uso da Certificação Digital estão a assinatura de contratos, a entrega de declarações como DCTF, DIPJ, IRF, dentre outros; a consulta de situação Fiscal de pessoa física e jurídica, SISCOMEX, emissão de nota fiscal eletrônica (NF-e), outorga de poderes através da procuração eletrônica e a conectividade Social da Caixa Econômica Federal.

**Maiores informações a disposição para consulta no Departamento Comercial pelos telefones 2101.2868 e 2101.2873**



Comprovante de quitação do crediário	Deus, em "teocrata"	Garrafa pequena de vidro (pl.)	(?) do Pescador, jóia papal	Pequeno roedor comestível
Estontear Ex-(?): FHC e Itamar (BR)		Sede do reinado da Arábia Saudita		Arma não letal usada por forças de segurança
Compositor da escola de samba Portela	Poema lírico	Egberto Gismonti, compositor	Estilo de música dos Racionais MC's	
Início de jornada(pl.)	Amante (fem.)		Escanteio (fut.)	Os meios de fuga do antilope impala
		Ponta (?), cidade do Paraná	Caudas	
		Estrondado		
Primeiro personagem de Disney a vir para o Brasil (HQ)	Sinal diacrítico de "pão" (Gram.)	Estabelecimento como o "pub"		Apresentar sintoma de psicoses
Berço das primeiras civilizações		Adivinha; presságia		
		Beira; margem		
			Apaga (arquivo no computador)	Edith (?), diva da música francesa
(?) Ribeiro, humorista	Ordinal (abrev.)			Letra grega símbolo da Psicologia
Falsidade; infidelidade	Enganado; logrado	(?) Brandão, cantora da MPB		Tipo criado por Renato Aragão (TV)
Antigo navio de guerra		Lançamento musical com algumas faixas, também chamado de minialbum (abrev.)	Fim, em espanhol	
Conjunto de efeitos acústicos de uma telenovela	Doutrina como a dos mórmons			Desmond Tutu, religioso sul-africano

Zlep. 5/fin. 4/ noça — rád. 5/ilusoi 6/cómer — saltos. 03NAC

**Solução das cruzadas da edição nº 188**

**ESPLÊNDIDA móveis**

Móveis Coloniais Estofados Copas Peças

Vendas a Vista e a Prazo

Ligue: 3235.3453 / 3232.8266

Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

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

# Pesquisar para compreender

## Sindicato promove pesquisas para analisar o cenário do comércio local

Índice de inadimplência do consumidor, índice de consumo, novidades, comportamento do empresário, perfil do empreendedor, setores que mais avançam. Estes temas são de suma importância e estão arraigados no cotidiano do empresário.

Uma das grandes dicas para quem quer construir um negócio bem sucedido, segundo agências apoiadoras ao empresário, é estabelecer metas, pensar nos riscos, planejar e, não menos importante, buscar informações mercadológicas.

Pensando nisso, o Sindicato promove pesquisas com o setor empresarial e com os consumidores. Nosso foco é conhecer mais a fundo o universo de nossos associados, a partir de análise global e setorial.

As perguntas, atualmente, são enviadas por meio eletrônico e buscam saber informações como atualização de dados, expectativas e a situação individual atual.

### Por que responder?

O Sindicato preza pelo fortalecimento do comércio por meio de ações como capacitação de empresas, palestras, cursos dentre outros. A cada 2.000 e-mails enviados aos associados e contribuintes, cerca de 10% retornam por diversos motivos, dentre eles: caixa de entrada cheia ou o e-mail cadastrado não existe. Este fato, assim como mudança de endereço das empresas sem comunicação ao Sindicato, dificulta a comunicação com os empresários que, por conse-

quência, perdem estas oportunidades oferecidas pelo S.C.V.B.S., assim como informações gerais sobre o comércio varejista da região.

O resultado das pesquisas servem para direcionar ao empresário que possível rumo a economia pode apontar, inclusive em datas festivas, como Dia das Mães, Natal e Dia das Crianças, por exemplo.

A pesquisa pode reunir uma amplitude de dados qualitativos e quantitativos que pode subsidiar decisões mercadológicas, diminuindo o risco e potencializando os impactos positivos na sua organização.

Periodicamente, entraremos em contato com sua empresa, com o intuito de fortalecer o comércio da Baixada Santista, para melhorarmos sempre.

## Alerta para golpe contra comerciante

Fonte: Seu Bolso – Jornal da Tarde, por Lígia Tuon

Comerciantes de São Paulo devem ficar atentos com uma nova tentativa de golpe. Notificações falsas em nome da Secretaria da Fazenda sobre o Programa de Estímulo à Cidadania Fiscal do Estado de São Paulo, da Nota Fiscal Paulista, têm sido enviadas a estabelecimentos do varejo. De acordo com a Fazenda, há registros de empresários que receberam uma correspondência informando que não estariam em conformidade com a Lei nº 12.685/2007 referente ao equipamento que emite o cupom fiscal.

Na correspondência falsa, não há nenhuma forma de contato, como telefone ou e-mail, nem um pedido para que o comerciante tome providências. “A hipótese é de que haveria um segundo contato do grupo responsável pelo envio do recado. Nessa ocasião, eles, possivelmente, devem tentar atingir o objetivo, que ainda não é claro para a Fazenda”, afirma o coordenador do Programa Nota Fiscal Paulista, Valdir Saviolli.

Empresários que receberam a correspondência entraram em contato com a Fazenda para obter mais informações.

“Não temos como saber quem recebeu a notificação falsa, mas, a princípio, a carta só plantou um estado de alerta nos comerciantes”, diz Saviolli.

A Secretaria da Fazenda entra em contato com o comerciante apenas em duas ocasiões. Uma é quando recebe denúncias de que o estabelecimento não coloca o CPF na nota do consumidor. Outra é quando a empresa tem um auto de infração por desrespeito a alguma regra do programa, como falta de transição do cupom fiscal para as autoridades, por exemplo.

“Nesse caso, o estabelecimento recebe uma notificação com detalhes sobre as infrações cometidas e com a providência que deve ser tomada, seja para quitar a multa ou apresentar uma defesa”, explica Saviolli.

A notificação é, primeiro, enviada por e-mail. Se a empresa não receber o comunicado ou não tiver endereço eletrônico, a Secretaria envia uma carta. “O que o empresário deve saber é que qualquer atitude que tiver de tomar, será dentro do portal da Secretaria, com seu login e senha”, explica. “Na dúvida, a

pessoa deve acessar nosso site e verificar se há algum comunicado para ela.”

### Golpe do boleto

Outro golpe aplicado repetidamente pelos estelionatários é o envio de boleto falso, principalmente nesta época do ano. “É agora que vencem obrigações financeiras com sindicatos, associações e conselhos nos quais as empresas são cadastradas”, conta o economista chefe da Associação Comercial de SP (ACSP) Marcel Solimeo.

No meio de tantos boletos, um a mais pode passar despercebido pelo comerciante. “Os grupos de criminosos colocam no documento nomes parecidos com o de organizações existentes, como Associação Comercial do Estado de São Paulo ou Associação do Comércio de São Paulo, o que pode confundir”, diz Solimeo.

Além disso, vem ressaltado no boleto que, se não for pago no prazo, o comerciante está sujeito à multa. “Preste atenção ao nome e saiba que, se não estiver cadastrado na associação não tem de pagar”, afirma.

Vem aí,  
**SALA DO  
EMPRESÁRIO.**  
Várias soluções em  
um único local para  
sua empresa

aguarde...

Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias - Santos/SP  
[www.scvbs.com.br](http://www.scvbs.com.br)

