

# O MASCATE

A Revista do Comércio

Ano XXII - Nº190 - JULHO/AGOSTO DE 2012



## DIA DOS PAIS

Admiração que faz virar profissão

**A missão do setor empresarial**  
Novo cidadão bertiguense fala para a região



**Acessibilidade**  
Conheça o programa de Capacitação de Deficientes do Senac



**Homenagem**  
O MASCATE conta a história de uma personalidade da região

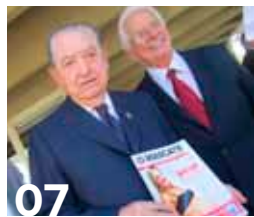


# SUMÁRIO

## 5 Declaração ou Carta de Exclusividade

## 6 “Do you speak English?”

Sindicato e Senac, em parceria, oferecem curso com início em Julho



07

## A Missão do Setor Empresarial

Novo cidadão bertioquense fala para a região

## 8 Quadro de Avisos

Confira também as dicas culturais do bimestre

## 9 O que a Internet pode fazer por sua empresa?

Confira dicas para entrar no Mercado Virtual

## 12 3ª Caminhada do Meio Ambiente

Evento ocorreu em Cajati com patrocínio do SCVBS



13

## Acessibilidade

Conheça o programa de Capacitação de Deficientes do Senac

## 14 Saúde: Doenças respiratórias no inverno

Especialista comenta sobre o assunto

## 15 Sindicato fecha nova parceria

A Associação Comercial de São Vicente é nossa nova parceira

## 16 Jurídico: Locação Não Residencial



17

## Homenagem

Em comemoração ao Dia da Vovó, O MASCATE conta a história de uma personalidade da região

### • Hora da Pausa

Estresse x Qualidade de Vida

## 18 Palavras Cruzadas

## 19 Presidente da Jucesp visita Santos

E divulga aumento de 22% no número de empresas abertas na região



10

## Amor e admiração

Histórias e laços unem pais e filhos a uma mesma profissão



## Novos Associados SCVBS

- Provisão Comércio e Acessórios Óticos Ltda-EPP
- Carmen Nietto Justi-EPP
- Rosa Maria de Oliveira Andrade Me

## Novos Credenciados SCVBS

- MEU DENTE CLÍNICA ODONTOLÓGICA  
(entre 10% e 20% de desconto)  
Rua Itororó, 102 - Centro - Santos/SP  
Fone: (13) 3216-1050  
(13) 3219-4207






## 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

Foto da capa: Erika Martins Fotografia

Modelos da capa: Danilo Sérgio Rett (pai)  
e Diego Marques Rett (filho)

# Palavra do Presidente

## Parabéns comerciante!



Carina Seles

**Alberto Weberman**

Este bimestre é especial para nós, do SCVBS, e para todo o setor do comércio varejista. Dia 16 de julho comemora-se o Dia do Comerciante, data mais que especial para homenagear os empresários que acordam todos os dias cheios de compromissos, sempre buscando uma melhor solução ou uma boa ideia para alavancar o seu comércio, sempre seguindo as leis do comércio, trabalhistas e tributárias. A homenagem vai para aqueles que estão sempre bem dispostos a auxiliar seu funcionário na melhor forma de realizar uma venda ou um procedimento, aquele que se preocupa com a saúde do seu estabelecimento e, por consequência, com o seu cliente.

Esta data foi instituída em 26 de outubro de 1953, em homenagem ao dia de nascimento do Visconde de Cayru, figura histórica que exerceu grande influência nacional para que fossem abertos os portos brasileiros para o comércio com as nações amigas, em 1808. Dos mascates aos pequenos e médios comerciantes, e destes aos grandes conglomerados econômicos, a história do comércio foi marcada pela criatividade humana, pelo fascínio do consumismo e pelas tentativas em atendê-lo.

Com isso, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista oferece um presente a você e lança neste dia de comemoração, a Sala do Empresário, uma solução inédita na Baixada Santista que permitirá a empresas re-

solverem questões em um único local.

A Sala do Empresário é um espaço localizado dentro do SCVBS que comporta diversos tipos de serviços para solucionar dúvidas dos empresários da região e visa direcionar os que não têm conhecimento de gestão de seu estabelecimento, assim como também atinge os que já têm conhecimento e buscam mais conforto, solucionando questões empresariais em um único lugar. Buscamos oferecer ferramentas e orientações que gerem crescimento no faturamento individual, soluções de modernização do estabelecimento e aperfeiçoamento no nível de marketing. São novos serviços integrados aos que já oferecemos ao setor para quando o proprietário, em seu dia-a-dia, não souber o que fazer, que se acenda uma lâmpada e lembre da Sala do Empresário.

A Sala do Empresário oferece Apoio Jurídico, Apoio no setor de Marketing, Consultores Especializados, Auxílio Administrativo e de Gestão Empresarial e Computadores com acesso livre à Internet, equipados com Wi-Fi Zone. Para maiores informações contate o Sindicato pelo telefone que consta no expediente.

Nesta edição você confere também uma emocionante homenagem ao Dia da Vovó e interessantes histórias em homenagem ao Dia dos Pais. Boa leitura!



# 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.

# Declaração ou Carta de Exclusividade

## O que é:

A Declaração de Exclusividade (ou atestado de exclusividade) é o documento jurídico apto a atestar a exclusividade de representação de produtos e serviços de empresas estrangeiras e de indústrias nacionais. Há também a hipótese de expedição de declaração de exclusividade embasada em direitos sobre produtos/serviços registrados junto ao INPI, Biblioteca Nacional ou outros órgãos oficiais de registro.

Este documento tem a finalidade de “declarar” que a empresa solicitante é a única a comercializar determinado produto em um ou vários estados brasileiros ou em todo território nacional, isentando-a da exigência de celebrar licitações.

As declarações são baseadas em documentos autênticos apresentados pela empresa, examinados minuciosamente pelo Departamento Jurídico, e posteriormente arquivados.

## Vantagens:

O Sindicato analisa e expede declarações de exclusividade para as empresas por ele representadas.

### Documentos Obrigatórios:

- Se a exclusividade for fundada em representação dos produtos de empresa estrangeira, é necessário o envio de cópia autenticada da carta de exclusividade fornecida pela empresa estrangeira em favor da solicitante;
- Se a carta mencionada no item anterior estiver redigida em língua estrangeira, faz-se necessária também a apresentação da cópia autenticada da tradução juramentada do documento, para que possa surtir efeitos jurídicos;
- Se a exclusividade da comercialização for fundada em contrato de exclusividade

com indústria nacional, é necessário o envio da cópia autenticada de tal contrato;

- Se a exclusividade for fundada em direitos sobre produtos/serviços registrados junto ao INPI, Biblioteca Nacional ou outros órgãos oficiais de registro, será necessário o envio de cópias simples dos registros junto àqueles órgãos. Na data da emissão da declaração, referidos órgãos serão consultados pelo **SINDICATO** para a confirmação da validade dos registros.

As demais hipóteses de pedido de declaração de exclusividade serão verificadas caso a caso e outros documentos poderão ser solicitados para o esclarecimento completo dos fatos a serem atestados.

## Como obter:

As solicitações de emissão de atestado de exclusividade deverão ser encaminhadas por e-mail, [contribuicao@scvbs.com.br](mailto:contribuicao@scvbs.com.br), que deverá conter os dados da empresa, breve narrativa dos fatos e a versão eletrônica dos documentos obrigatórios anexados.

Para iniciar o procedimento de análise técnica para a emissão **NÃO É NECESSÁRIO O ENVIO FÍSICO DA DOCUMENTAÇÃO**. Esta poderá ser entregue, para arquivo no **SINDICATO**, na ocasião agendada para a entrega da declaração expedida, quando o procedimento for finalizado.

O prazo médio para conclusão da análise técnica é de 7 (sete) dias.

### Maiores Informações:

Para outras informações entrar em contato com o Depto de Contribuição do Sindicato, mediante o seguinte endereço eletrônico: [contribuicao@scvbs.com.br](mailto:contribuicao@scvbs.com.br), ou pelo telefone (13)2101-2833; 2101-2834; 2101-2874.

NOTA TÉCNICA / SRT / MTE / Nº 202/2009 : É OBRIGATÓRIO 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, 2101-2834; 2101-2874

**DEPTO DE CONTRIBUIÇÃO:**  
e-mail: [contribuicao@scvbs.com.br](mailto:contribuicao@scvbs.com.br)



# “Do you speak English?”

Sindicato e Senac, em parceria, oferecem curso com início em Julho



Santos é uma das principais cidades turísticas do país e atrai milhares de turistas do mundo inteiro todos os anos. Mesmo assim, a região sofre com a falta de capacitação e com isso, pode deixar de lucrar ainda mais.

O santista Joseph Martins trabalha em uma loja do setor varejista voltada a vestuário, cama, mesa e banho. “Um dia, dois turistas asiáticos estavam procurando por roupas. E ninguém conseguia atendê-los. Havia um vendedor que trabalhava em outro setor e falava inglês, pois já tinha morado nos Estados Unidos. Às vezes o chamavam nesses casos, mas neste dia ele não estava”, conta. “Acabaram me chamando pois eu falo um pouco. Até que consegui atendê-los e eles compraram o que precisavam”, afirma. “Percebi que, em vários setores, inclusive no que eu trabalhava, que nem os funcionários nem os proprietários têm qualificação para lidar com esse tipo de cliente”, desabafa.

Pensando nisso, o Sindicato do Comércio Varejista e o Senac Santos realizaram parceria e promovem, na sede do Sindicato, o Curso de Inglês Básico para atender aos turistas. De acordo com o presidente do Sindicato, Alberto Weberman, o curso representa a essência dos serviços oferecidos pelo Sindicato. “Oferecer apoio ao lojista, ao empresário e ao comerciante é nossa função principal”, conta. Serão quatro turmas de Inglês Básico I, com início em Julho, que visam melhorar a comu-

nicação entre os colaboradores e os turistas, aumentando as vendas do comércio e, conseqüentemente, maximizando os lucros dos estabelecimentos. As turmas são compostas por 20 pessoas cada. Ao todo serão oferecidas 80 vagas entre Santos, São Vicente e Peruíbe.

De acordo com a gerente do Senac Santos, Andréia Melgaço, o curso surgiu da necessidade de qualificar o setor para melhorar o atendimento aos turistas que chegam à cidade, o que contribui no desenvolvimento e o aumento das vendas. “A parceria com o Sindicato é realizada por meio do Atendimento Corporativo do Senac São Paulo, que tem como objetivo auxiliar as organizações e as pessoas a aperfeiçoarem suas competências profissionais a fim de potencializar seus resultados, possível pela contratação dos serviços educacionais oferecidos”, diz.

## O curso

No curso, o participante aprenderá a comunicar-se por meio de frases curtas e simples relacionadas a temas cotidianos. “Temas esses que permitem, por exemplo, identificar e apresentar pessoas, falar sobre profissões, perguntar ou fornecer dados pessoais, dizer as horas e indicar localizações, entre outros”, comenta Andréia. O aluno também torna-se capaz de compreender e redigir textos curtos e simples como mensagens, cartões postais e e-mails, a

partir de modelos.

## Quem pode participar?

Podem participar quaisquer funcionários que atuem ou atuarão nos próximos eventos nacionais com turistas ou clientes que falem inglês, ou seja, lojistas, empresários e funcionários dos setores varejista, hoteleiro, alimentício, de transporte, de atendimento, dentre outros. Ao final do curso será oferecida à empresa participante um selo de qualificação e certificação para ser colocado em local visível ao público no estabelecimento, indicando que o local possui um profissional capacitado para o atendimento em questão.

O curso tem o apoio da Prefeitura de Santos, Comitê Pró-Copa e Santos e Região Convention & Visitors Bureau.

## Confira as datas do Curso de Inglês Básico I

**1ª Turma - Santos**  
de 11/07 à 29/08/2012  
Segundas e Quartas  
das 9h às 12h  
Local: Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista (Av. Ana Costa, 25, Vila Mathias)

**2ª Turma - Santos**  
de 11/07 à 29/08/2012  
Segundas e Quartas  
das 19h às 22h  
Local: Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista (Av. Ana Costa, 25, Vila Mathias)

**3ª Turma - São Vicente**  
de 24/07 à 11/09/2012  
Terças e Quintas  
das 19h às 22h  
Local: Associação Comercial de São Vicente (Rua Jacob Emmerick, 1238, Centro)

**4ª Turma - Peruíbe**  
de 21/08 à 09/10/2012  
Terças e Quintas  
das 19h às 22h  
Local: A Definir

Maiores informações sobre o curso na Central de Atendimento (13) 2101-2868.

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

**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

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

# A missão do setor empresarial

## Novo cidadão bertioguense fala para a região

Fotos: Carina Seles

Educação e Cultura são a chave para a transformação do país. Este foi o teor que resume a motivação de um dos maiores e mais influentes empresários do país, Abram Szajman, a promover ações voltadas ao setor. A região retribuiu como agradecimento às ações culturais, turísticas e sociais desempenhadas dando-lhe o Título de Cidadão Bertioguense, proposto pelo Vereador Antonio Rodrigues Filho. O evento ocorreu nas dependências da Colônia de Férias do Sesc-Bertioga (Rua Pastor Djalma da Silva Coimbra, 20), no dia 9 de maio e reuniu autoridades e representantes da região.

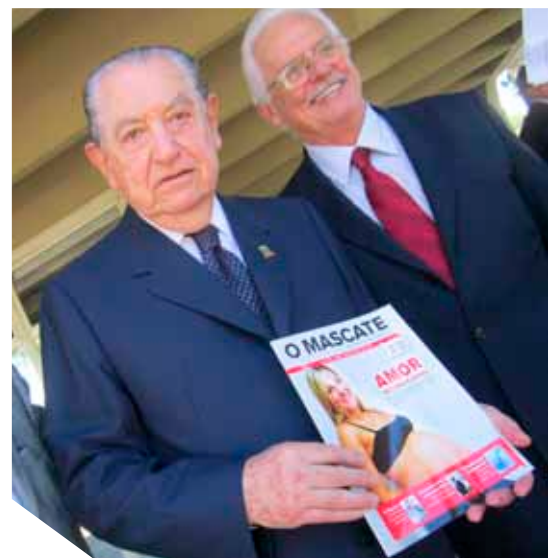
O também presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo e dos Conselhos Regionais do Sesc e do Senac no Estado de São Paulo, falou em seu discurso que estas ações e homenagens o incentivam a fazer mais pelos trabalhadores e empresários do comércio de bens, serviços e turismo. “É um estímulo e encorajamento às entidades que mantemos, no sentido de prosseguir no desenvolvimento das mesmas tarefas. (...) Produzir o novo sem cessar de aprimorar o já existente”, conta. E ressaltou como o setor empresarial pode fazer cada vez mais. “O empresariado comercial dá mostras de sua visão prospectiva, unindo dois fatores importantes ao encaminhamento adequado das questões sociais. De um lado, o sentimento ético

de participação e responsabilidade. De outro, o pragmatismo, a versatilidade e a eficiência do setor privado”, disse.

Mais de 150 pessoas, entre representantes dos setores do Comércio e Serviços do Estado de São Paulo e autoridades locais prestigiaram ao evento. O diretor do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Fernando Martins da Fonseca, compareceu ao evento e cumprimentou Abram pelo título (foto). “As ações promovidas por meio de seu trabalho são de suma importância para Santos e região, inclusive ao Sindicato, dando-nos maiores ferramentas para que o comércio local desenvolva cada vez mais”, ressaltou.

O prefeito de Bertioga, Mauro Orlandini, prestigiou o evento ressaltando o homenageado como um homem do trabalho, empenhado na geração de emprego e renda. De acordo com o presidente do Legislativo, vereador Marcelo Vilares, a condecoração dada ao empresário é um justo reconhecimento ao trabalho desenvolvido por ele frente ao Sesc e ao Senac.

Fizeram parte da mesa dos trabalhos, além do presidente da Câmara, do prefeito municipal e do homenageado, o diretor regional do Sesc-SP, Danilo Santos de Miranda; o diretor regional do Senac-SP, Luiz Francisco de Assis Salgado; e o Diretor-Executivo da Fecomércio-SP, Antônio Carlos Borges.



Na foto 1, o vereador Antonio Rodrigues Filho entrega a placa representando o Título de Cidadão Bertioguense. Na foto 2, o vice-presidente do Sindicato (à esq.) cumprimenta Abram Szajman (à dir.). Na foto 3, o empresário segura a edição de maio/junho de O MASCATE.



# Quadro de Avisos



## Fórum Folhamic/IOB sobre SPED Contábil

O Grupo Folhamic/IOB, em parceria com o SCVBS, realizou palestra gratuita no último dia 13 de junho, na sede do Sindicato, com o tema SPED Contábil.

Na ocasião, o palestrante Valdir Amorim, consultor tributário do Grupo Folhamic/IOB, explicou a importância de conscientizar e despertar o setor empresarial para a relevância das informações contábeis, fiscais, financeiras e econômicas geradas pela empresa e repassadas ao fisco através desta obrigação acessória, que é o SPED Contábil. "Este corresponde ao antigo livro Diário em papel, o que possibilita ao fisco utilizá-la como instrumento de fiscalização.

O SPED Contábil foi criado pela Instrução Normativa da Receita Federal nº 787 de 2007. É obrigatório para as empresas comerciais tributadas pelo regime de Lucro Real. A multa é de R\$ 5.000,00 pela não entrega por mês de atraso, visto que o prazo que ocorreu no último dia 29 de junho de 2012", afirma.

## Curso Manipulação de Alimentos

**Dias:** 17 e 18/07/2012

**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.**

Pelo telefone (13) 2101-2868 em nossa Central de Atendimento.

## Curta nossa FanPage no Facebook

e conheça nossas promoções.

**Acesse:** [www.facebook.com/sindicatodocomercio](http://www.facebook.com/sindicatodocomercio)

### Dica de Filme

**O espetacular Homem-Aranha:** Dirigido por Marc Webb, a aventura do popular super-herói promete tirar o fôlego dos espectadores e amantes do HQ, ainda mais com a exibição em 3D. Peter está em busca de respostas sobre o que aconteceu com os pais, só que acaba entrando em rota de colisão com o alter-ego de Connors, o Lagarto. Estreia prevista para 6 de julho

### Dica de Filme

**O que esperar quando você está esperando:** Estrelado por Cameron Diaz, Jennifer Lopez e o brasileiro Rodrigo Santoro, a comédia apresenta um olhar na vida de quatro casais que estão se preparando para a chegada do primeiro filho. Estreia prevista para 3 de agosto.

### Dica de Filme

**Batman: O cavaleiro das trevas ressurge:** A aventura dirigida por Christopher Nolan conta, após oito anos do último longa que o terrorista Bane retorna para Gotham City, provocando o pânico e o desespero. Anne Hathaway aparece no longa como a Mulher-Gato. Estreia prevista para 27 de julho.

### Dica de Livro

**Google Marketing,** de Conrado Adolpho Vaz  
O best-seller Google Marketing - uma metodologia inédita para obter resultados em estratégias de marketing digital para empresas e profissionais liberais, o autor apresenta como pesquisar seu mercado-alvo levantando tendências e movimentos quase imperceptíveis de concorrentes e consumidores utilizando redes sociais e o próprio Google. Editora Novatec. Preço médio: R\$119,00.



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



# O que a Internet pode fazer por sua empresa?

Confira dicas para entrar no Mercado Virtual, considerado não apenas como algo promissor, mas sim uma realidade

A Internet há tempos já se infiltrou e virou parte essencial na vida profissional e pessoal de grande parte das pessoas, independentemente da idade. No setor varejista, este fenômeno anda a passos gradativos. O setor empresarial de pequenas e médias empresas da região está começando a entender como essa relação funciona e vêm permitindo uma mentalidade mais aberta em relação às tecnologias como facilitadores de negócios. Mesmo assim, alguns ainda se perguntam: o que eu ganho colocando minha empresa no mundo web, nas redes sociais?

Para quem ainda não está antenado ou sabe pouco a respeito, pesquisas indicam que 87% dos internautas no Brasil usam a Internet para comprar produtos e serviços (veja o quadro). E estar no mercado virtual fica além do somente vender produtos. Especialistas indicam que fortalecer a marca é outro fator importante neste relacionamento com o consumidor, sem se esquecer das mídias tradicionais. “Acredito que o Marketing Digital já faz parte do presente das empresas. Não há mais como uma empresa não trabalhar sem a preocupação com essa plataforma, não ter um site, por exemplo, não estar nas redes sociais”, afirma a gerente de Marketing da TV Tribuna e professora da ESAMC, Rosângela Barreiro.

## O Novo Poder

Com o advento da Web 2.0, ficou mais fácil a comunicação dos clientes com as empresas. Hoje em dia o poder está nas mãos do consumidor. Ele tem acesso a inúmeros canais para falar bem ou mal do seu produto, mesmo que você não esteja na internet. Por isso, o relacionamento com o cliente é a palavra-chave para alcançar o sucesso. Esta relação deve ser a melhor e mais facilitadora possível, reforçando ações de marketing digital, ou seja, “ações de comunicação que as empresas podem se utilizar por meio da Internet e outros meios digitais, para divulgar e comercializar seus produtos e conquistar clientes”, diz Rosângela.

O marketing digital é um complemento

do marketing tradicional, tanto é que a Internet é o terceiro veículo de alcance de mídia, perdendo para a TV e impressos, como jornais e revistas. Segundo a especialista há várias ferramentas que aproximam mais rapidamente o cliente do produto ou serviço. Dentre algumas das ferramentas, ações ou tecnologias que podem ser exploradas estão os tablets, smartphones, sites institucionais, hotsites, atualização de conteúdo, newsletters, RSS Feeds, Banners, mídias sociais (Facebook, Twitter, Orkut, Google +), blogs, Youtube, vídeos virais, apps para celular, anúncios, e-mail marketing e até mecanismos de conversação como MSN e Skype.

Porém, não é recomendado utilizar tudo de uma vez, pois nem todas as ferramentas atingem o perfil do cliente que frequenta o seu estabelecimento. Então, antes de entrar efetivamente neste mundo, especialistas afirmam que planejar e conhecer melhor a rotina do seu público-alvo, o que vai fazer e o que pode acontecer é o melhor caminho. Outra dica é entender as vontades dos clientes e suprir isso, além de um bom atendimento e um canal como SAC para permitir o envio sugestões e críticas. O importante é estar onde os clientes estão.

## E-mail Marketing: uma tendência

O e-mail marketing é uma opção rentável para manter contato e construir um relacionamento entre a empresa e clientes. Diferentemente do spam, que são aquelas propagandas enviadas sem nexos e a toda hora, lotando a caixa de e-mail, a ferramenta visa informar a um público segmentado previamente escolhido pela empresa para receber informações sobre algum produto ou serviço. É considerado algo de rápido gatilho, em uma ação de curto a médio prazo.

Segundo a gerente de marketing, o principal para obter sucesso na utilização do e-mail marketing é ter uma base segura. “Sou muito a favor da empresa criar seu próprio mailing list ou comprar de uma empresa confiável. A partir daí, o conteúdo tem que ser atraente e su-

til”, conta. “É uma ferramenta que pode trazer um resultado muito bom para a empresa, porém há uma linha muito tênue entre a oportunidade de se fazer um bom negócio e a invasão de privacidade. O cuidado para não ser abusivo através da quantidade enviada”, finaliza. Para quem deseja utilizar deste serviço e para quem já o utiliza, aqui vão algumas dicas:

- Desenvolva relacionamentos e estabeleça a credibilidade, oferecendo informativos gratuitos
- Incentive o retorno dos visitantes ao seu site ao anunciar ofertas especiais
- Convide clientes fiéis a eventos exclusivos
- Ofereça cupons de oferta de acordo com a fidelidade do seu cliente
- Solicite um follow-up de seus clientes
- Incentive o “Indique um amigo” a seus clientes
- Evite excesso de texto e múltiplos sinais como \$\$\$ ou ???!
- Identifique-se logo de início. Tenha uma morada de e-mail conhecida
- Coloque uma imagem que seja um complemento ao texto. Não coloque muitas imagens em uma tela de e-mail marketing só.
- Evite informações chatas ou difíceis de entender
- Surpreenda o destinatário
- Evite mensagens repetitivas ou desordenadas
- Não mande e-mails para teste

## Por que estar online?\*

- No Brasil são 78 milhões de internautas
- 46 milhões acessam a Internet de casa
- Em Internet Móvel, como celulares e tablets, o Brasil possui 21 milhões de aparelhos ativos
- O Brasil ainda é o primeiro lugar mundial em tempo de navegação (em média 48 horas e 23 minutos por pessoa/ano) \*
- 87% dos internautas usam a Internet para comprar produtos e serviços \*

\*Pesquisa IBOPE/Nielsen  
\*\* [http://tobeguarany.com/internet\\_no-brasil.php](http://tobeguarany.com/internet_no-brasil.php)

# Amor e admiração

Histórias e laços unem pais e filhos a uma mesma profissão



## O pai Edemilson e seu filho Guilherme comandam o Chaveiro Vila Nova

O imaginário popular afirma que negócios em família não dão certo. Seja por brigas ou por dinheiro, os membros de uma família não conseguem se entender. Mesmo sendo a convivência um dos maiores obstáculos de todo empresário, O MASCATE conta, neste Dia ds Pais, histórias que afirmam o contrário: a admiração e o respeito pela profissão tornam os pais em super-heróis.

### Tradição

Moldar uma chave requer técnica e arte, além de um bom olhar. Isso foi aprendido por Edemilson Antonio da Silva, 49 anos, em sua infância. “Meu irmão tinha um chaveiro e

meu pai me colocou para aprender a profissão há 36 anos”, lembra o pai Edemilson. Com o nascimento do filho Guilherme e após quase duas décadas de profissão, o chaveiro decidiu abrir seu próprio negócio, mesmo seguindo em uma dupla jornada, pois trabalhava em uma siderurgia da região. “Fui comprando as máquinas e guardando-as até achar um lugar para abrir. No final, acabei abrindo juntamente com o meu cunhado”, conta. “Foi muito difícil nos dois primeiros anos, pois abrimos com a cara e a coragem e o dinheiro mal dava para pagar o aluguel.

Com o tempo, o estabelecimento foi melhorando e o filho Guilherme de

Oliveira Silva cresceu e começou a se interessar pelo o que o pai fazia. “No retorno da escola, o Guilherme, já com uns 12 anos, ficava atrás de mim olhando tudo. Ele sempre foi curioso e, quando eu pedia uma ferramenta, ele já sabia qual era. Assim foi aprendendo. Hoje ele é especialista em chaves codificadas, alarmes e eletrônicos”, afirma.

Guilherme, hoje com 21 anos afirma que ‘pegou gosto’ na profissão e, mesmo cursando o Ensino Superior em Propaganda e Marketing, decidiu continuar ajudando na loja. “Tenho orgulho do que faço e vou utilizar o que estou aprendendo na faculdade no estabelecimento”, afirma. Hoje, a loja é consolidada no mercado em Santos e é especializada em todos os tipos de chaves como residencial, cofres e automóveis nacionais e importados.

### No pôster, um ídolo

Há 15 anos, o empresário William Edson Lopes pensou em uma ideia que ainda não havia no Brasil: comercializar pôsteres de artistas, cinema, música e imagens variadas, nas cores sépia e P&B, para colecionadores e admiradores, em material de qualidade e em padrão americano. Depois de anos de testes com o público brasileiro e

**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



questões de direitos de imagem, o empresário santista conseguiu abrir sua empresa com bons revendedores nacionais. Este ano a empresa fez 10 anos e possui 400 vendas no país.

Ele e o filho fizeram uma sociedade. “Apesar da pouca idade, achei que era importante para ele começar a me acompanhar em todo processo comercial da empresa. Caso gostasse, ele poderia dar continuidade, trabalhando a meu lado e aprendendo nossa logística e comercialização”, conta.

Atualmente, o filho Bruno Lourenço Lopes, hoje com 28 anos, é o responsável pelos principais clientes na Grande SP, resolvendo negócios e logística. “Eu sinto orgulho do meu pai, pois o considero um vencedor. Tudo que conquistamos foi através de muito sacrifício e trabalho. Além de ser um ótimo pai, sempre esteve presente ao meu lado, parabenizando, dando conselhos, puxões de orelha e acima de tudo, me ensinando a ser uma pessoa de valor”, conta Bruno.



**O empresário William com seu filho Bruno formaram uma sociedade para abrir a Classic Photos**

“Considero-o fantástico, pois ele tem uma imensa facilidade de aprender sem que ninguém o ensine”, ressalta. “Hoje, com 10 anos de empresa, sei da minha responsabilidade e tenho muito que apreender com ele. Espero no futuro próximo estar preparado para que possa conduzir a empresa com a mesma maestria que ele administra”, finaliza cheio de orgulho.

## Anota aí

- **Chaveiro Vila Nova**  
Av. Conselheiro Nébias, 119/121  
Vila Nova / Santos.
- **Classic Photos**  
[www.classicphotos.com.br](http://www.classicphotos.com.br)

Em homenagem à data, o SCVBS veiculará um vídeo alusivo na TV Tribuna, em diversos horários

## Bem-estar é cuidar do seu Sorriso



### Todas as especialidades em um único lugar

♥ **Ortodontia, Implante Dentário;**  
♥ Clareamento Dental, Periodontia;  
E muito mais!! Venha Conferir!!

♥ Condições especiais de parcelamento;  
♥ Aparelho e documentação inclusos na mensalidade;  
♥ Descontos entre 10% e 20% para associados do SCVBS.



Horário de funcionamento: de segunda à sexta das 8 às 19 hs. Sábado das 9 às 14 hs.

Rua Itororó, 102 - Centro - Santos/SP - Fone: (13) 3216-1050 / 3219-4207  
[www.clinicameudente.com.br](http://www.clinicameudente.com.br)

# 3ª Caminhada do Meio Ambiente

Evento ocorreu em Cajati com patrocínio do SCVBS

Haroldo Costa Teixeira Junior



O evento reuniu cerca de mil participantes

O Sindicato do Comércio Varejista participou da 3ª Caminhada do Meio Ambiente, realizada pela TV Tribuna, afiliada Rede Globo na Baixada Santista e Vale do Ribeira. O evento gratuito ocorreu em Cajati no dia 3 de junho,

patrocinado pelo SCVBS e pela prefeitura da cidade, reunindo aproximadamente mil pessoas. Segundo Alberto Weberman, presidente do Sindicato do Comércio Varejista, o evento é uma forma lúdica de tratar um assunto de grande importância. “Com a conscientização proposta nesta caminhada, as pessoas vão percebendo aos poucos as ações que podem fazer no seu dia a dia para ajudar ao Meio Ambiente, como por exemplo, separar resíduos limpos e resíduos orgânicos”, afirma.

“A caminhada foi ótima. O tempo colaborou. A população da cidade abraçou a atividade, assim como a sua causa”, disse a assistente de marketing da emissora, Ana Carolina Freire Abreu. Segundo ela, o evento atingiu a expectativa dos organizadores. “Nosso objetivo é desafiar a população para preservar os recursos naturais. E através de um passeio, mesclado com atrações artísticas, fizemos com que

as pessoas se tornassem agentes ativos do desenvolvimento sustentável, visando um futuro mais seguro e próspero”.

Ao longo do percurso de 3,2 quilômetros, com saída na Praça da Bíblia, os caminhantes acompanharam o plantio de 20 mudas de Ipê amarelo, em homenagem aos 20 anos da TV Tribuna, completados em fevereiro. Dentre outras atrações, a população assistiu a apresentação da Banda Municipal Marcial de Cajati, do grupo da APAE (Associação de Pais e Amigos do Excepcionais) e o show de mágica da dupla Recy & Clavél - Os Magos da Reciclagem. Além das atrações, o evento contou com a participação do SESI Santos que montou uma tenda zen, com massageadores elétricos e bolas de fit ball. A Sabesp também participou fornecendo água potável aos caminhantes e a ETEC Engenheiro Agrônomo Narciso de Medeiros, de Iguape, realizou uma exposição sobre a poluição atmosférica e a mata ciliar.

Dentre os brindes, foram distribuídas barras de cereais a todos os participantes. Quem doou um quilo de alimento não perecível faturou ainda uma squeeze. Ao todo foram arrecadados 300 quilos de alimentos que foram doados ao Fundo Social de Cajati.



## 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



# Acessibilidade

Conheça o programa de Capacitação de Deficientes do Senac

Divulgação SENAC



**O funcionário Danilo, que possui visão monocular, afirma que a oportunidade ao mercado de trabalho trouxe benefícios em sua vida pessoal, como melhor percepção da estrutura organizacional e maior facilidade de comunicação com o público**

O Sindicato do Comércio Varejista orienta e tem como um dos objetivos mobilizar a região a promover melhores condições sociais e econômicas, além de oportunidades profissionais a várias parcelas da população. A Lei nº 8.213, de 24 de junho de 1991, conhecida como Lei de Contratação de Deficientes nas empresas ou Lei de Cotas para Pessoas com Deficiência, em seu artigo 93 afirma que “empresas com 100 ou mais funcionários é obrigada a preencher de dois a cinco por cento de seus cargos com beneficiários reabilitados ou pessoas com deficiência, na seguinte proporção:

- Até 200 funcionários: 2%
- De 201 a 500 funcionários: 3%
- De 501 a 1.000 funcionários: 4%
- De 1.001 funcionários em diante: 5%”.

Empresas e agências de fomento ao setor já fazem a sua parte. É o caso do Senac Santos, com o Programa Educação para o Trabalho – Trampolim. Segundo Andréia Melgaço, gerente do Senac Santos, o programa é específico para deficientes intelectuais e possui metodologia adequada para preparar este público ao ingresso no mercado de trabalho. “O foco é desenvolver o aluno para o mercado de trabalho, envolvendo também a questão desta primeira colocação

no mercado”, conta Andréia. “Com certeza esse desenvolvimento é um diferencial que abre portas para as empresas que estejam interessadas em contratar mão de obra qualificada”, conta.

Segundo ela, atualmente a empresa conta com seis funcionários com deficiência. “Buscamos além de cumprir a lei municipal, incentivar e praticar a inclusão de pessoas com deficiência no mercado de trabalho”, afirma. “O Senac Santos procura adequar o cargo ao profissional, e não o contrário. Abrimos processo seletivo para as mais diversas vagas e avaliamos o candidato com deficiência como qualquer outro. Os funcionários que temos conosco hoje atuam no atendimento, administrativo, secretaria escolar e biblioteca”, diz.

É o caso do Agente Técnico Administrativo I, Danilo dos Santos Netto, que entrou na empresa em 2010. “Além da oportunidade de crescimento profissional dentro da própria instituição, existem oportunidades para fazer cursos da própria rede, em diversas modalidades, como técnicos, livres, graduação e pós-graduação. Além dos cursos, o Senac São Paulo disponibiliza para os funcionários com deficiência, vários recursos para melhor aproveitamento do serviço, como monitores grandes para quem tem

baixa visão, softwares específicos para deficientes visuais, entre outros”, conta.

“Entrei no Senac Santos com 19 anos e foi essa a minha primeira grande empresa, acabei me tornando mais responsável, sei lidar mais com as diferenças, mesmo sabendo que ainda tenho muito que aprender”, afirma. “Aqui dentro percebi que uma instituição só vai para frente se trabalharmos todos em prol do mesmo objetivo. Já passei pelo setor de atendimento, contas a receber e atualmente confecciono contratos de docentes - nesses três setores diferentes, tive e tenho contato com público, o que fez com que eu aprendesse a me comunicar melhor”, finaliza.

A conscientização das empresas da região é muito importante para que mais profissionais tenham oportunidade de seguir no mercado de trabalho. “A oferta da turma de PET Trampolim já demonstra nossa preocupação em qualificar os deficientes intelectuais para o mercado de trabalho regional. Porém, nosso foco principal é e sempre foi, a qualificação técnica, por isso, garantimos acesso aos cursos de nosso portfólio a qualquer deficiente: físico, intelectual, auditivo, visual. Nenhum aluno interessado sairá do Senac sem poder estudar conosco. E isso, por si só, já contribui para reverter o quadro da região”, afirma Andréia. “O trabalho a ser feito é grande e precisa acontecer nos diferentes ciclos do mercado trabalhista. Temos parceria com a Escola 30 de Julho que faz um papel excepcional no acompanhamento de deficientes intelectuais desde as primeiras fases da criança. Outras instituições na cidade também têm este papel”, ressalta.

“As empresas também precisam mudar seu olhar em relação ao deficiente, deixando de vê-lo como uma meta legal e sim como um ser humano. Nossa parte, em capacitar e formar mão de obra técnica está sendo cumprida”, finaliza.

# Doenças respiratórias no inverno

## Saúde

**Dr. Virgílio Aguiar**  
Pneumologista  
CRM-SP 19440

Consultório: Av. Cons. Nébias, 532, conj.402  
Encruzilhada - Santos/SP  
Tel.: (13) 3235.6169 / 3223.8860

O frio interfere nas vias aéreas superiores (nariz, faringe, laringe) e inferiores (traquéia, os brônquios e os pulmões), por diminuir a eficiência das defesas naturais do aparelho respiratório. Com a chegada do inverno e das baixas temperaturas, observamos o aumento da incidência de acometimento respiratório; resfriado, gripe, faringite, rinosinusite, traqueobronquite e pneumonia. Também devido ao frio, as pessoas permanecem mais tempo em ambientes fechados: há uma tendência à aglomeração. Assim, as doenças respiratórias transmissíveis pelo ar (gotículas), principalmente a gripe e o resfriado, têm mais facilidade em se disseminar, podendo mesmo atingir proporções de epidemias. Isto é verdade também para certas pneumonias. As doenças respiratórias crônicas também se agudizam, sendo os principais exemplos a asma brônquica e a doença pulmonar obstrutiva crônica (DPOC - que consiste na associação de enfisema pulmonar e bronquite crônica) relacionada com o tabagismo. Os portadores destas doenças, quando acometidos por doença respiratória infecciosa aguda, apresentam piora importante dos sintomas das doenças crônicas, por vezes levando o indivíduo a falecer. Existe uma tendência popular de não valorizar sintomas respiratórios. Acha-se que é apenas uma “tosse chata”, “um resfriado forte”, “uma gripe mal curada que logo vai ficar boa” ou um “chiado no peito passageiro”. Só quando surgem sintomas assustadores como “febre que não melhora com dipirona”, falta de ar intensa, expectoração com sangue ou desfalecimento é que se procura auxílio médico, na maioria das vezes nos serviços de

emergência, que raramente dispõem de médicos especialistas no tratamento das doenças respiratórias. As doenças agudas infecciosas do aparelho respiratório e suas diferenças também são pouco conhecidas.

### Senão, vejamos:

Breve explicação das principais doenças de inverno:

**Resfriados:** geralmente são provocados por vírus que comprometem a laringe, faringe e a nasofaringe. A febre é rara e os sintomas nasais e discreta irritação da garganta são comuns, bem como um discreto mal-estar. Os sintomas costumam ser leves e as rotinas de vida não são interrompidas. Em geral duram dois a cinco dias.

**Gripe:** o causador também é um vírus (vírus influenza) que tem inúmeras variantes e sofre constantes mutações. Compromete as mesmas regiões que o resfriado, mas acomete também a traquéia, os brônquios e mesmo os pulmões. Os sintomas são mais intensos: febre, prostração, forte mal-estar, dores musculares, tosse e dor no peito levam as pessoas, muitas vezes, a interromper suas atividades do dia-a-dia. O estado gripal pode estender-se por sete a dez dias. Assim, sintomas respiratórios que duram acima de vinte dias não devem ser considerados apenas como devidos a gripe.

**Pneumonia:** os causadores são bactérias, principalmente o pneumococo e ocasionalmente outros microrganismos como os vírus, incluindo o da gripe. A presença de febre persistente, tosse, expectoração amarelada, dor no peito ou nas costas, prostração intensa e falta de ar, são as características mais comuns, com



Arquivo Pessoal

clara impossibilidade para manter as atividades habituais, havendo muitas vezes necessidade de tratamento hospitalar. A pneumonia em pessoas saudáveis é adquirida mais frequentemente na comunidade, fora de ambiente hospitalar. As pessoas que já apresentam outras doenças, como diabetes, doença cardíaca, doença hepática e outras, apresentam maior risco de desenvolver pneumonia.

Apesar de ter cura pelo tratamento com antibióticos, a pneumonia ainda hoje é responsável pela morte de milhares de pessoas, principalmente crianças e idosos. A radiografia do tórax é um auxiliar importante no diagnóstico das pneumonias, devendo sempre ser realizada para melhor esclarecimento de sintomas respiratórios. O exame clínico frequentemente, não é suficiente.

Para gripe e resfriado o tratamento é sintomático, mas não existe uma receita que sirva para todos os casos. Mesmo medicamentos muito simples podem ter efeitos colaterais importantes, como os descongestionantes nasais, que podem piorar hipertensão arterial prévia, provocar sonolência e alterações do comportamento. Nas pessoas que já têm doença respiratória crônica ou outras doenças cardíacas, hepáticas



,renais, diabetes o risco de evolução dos resfriados, gripes e sinusites para pneumonia bacteriana é maior e pode haver interação medicamentosa nociva adicional com os medicamentos já tomados diariamente.

Na pneumonia bacteriana, o uso adequado de antibiótico obrigatoriamente estará incluído no tratamento. Como regra geral, se uma pessoa está apresentando sintomas respiratórios que estão atrapalhando ou impedindo suas atividades, o médico deve ser consultado, se possível um especialista (pneumologista)

Dicas para viver melhor e evitar doenças respiratórias:

- Abandone o hábito de fumar, está mais que comprovado que au-

menta o risco de praticamente todas as doenças respiratórias infecciosas agudas

- Vacine-se contra a gripe todos os anos . A vacinação antigripal comprovadamente diminui a incidência da mesma, diminui a intensidade dos sintomas quando a gripe acomete vacinados e diminui o número de dias de ausência às atividades habituais

- Faça vacina contra o pneumococo em duas ocasiões, com intervalo de cinco anos . Diminui a probabilidade de doença causada pelo pneumococo (não apenas a de pneumonia)

- Evite aglomerações de pessoas, principalmente se já apresentar

doença respiratória crônica ou outras doenças

- Evite ambientes fechados ou sem boa ventilação

- Use as proteções ou evite ambientes poluídos

- Tenha cuidado com a higiene corporal

- Evite mudanças bruscas de temperatura (ar condicionado, bebidas geladas)

- Tenha uma dieta saudável e equilibrada e use roupas adequadas à estação

- Mantenha controle rigoroso das doenças crônicas, respiratórias ou não

- Visite logo seu médico quando apresentar sintomas respiratórios

## Sindicato fecha nova parceria

A Associação Comercial de São Vicente é nossa nova parceira

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista fechou parceria no último dia 11 de junho, com a Associação Comercial de São Vicente. Na ocasião, o presidente do SCVBS, Alberto Weberman, destacou a importância da parceria com a associação da cidade vizinha. “Este relacionamento saudável com associações correlatas e parceiras traz como resultado a união de forças para atingirmos um objetivo comum: o fortalecimento e capacitação do comércio regional”, afirma.

É o que também completa o presidente da Associação Comercial de São Vicente, Donizetti Teixeira Tavares. “Há muito queríamos firmar esta parceria com o Sindicato, visto que o mesmo oferece cursos e treinamentos importantes para o setor”, diz. “Que este relacionamento se estreite cada vez mais e que, juntos, possamos desenvolver cada vez



Da esquerda para a direita: Presidente da Associação Comercial de SV, Donizetti Teixeira Tavares; Gerente Administrativo do SCVBS, Marco Antonio Guimarães; ao centro, o presidente do SCVBS, Sr. Alberto Weberman; o assessor jurídico e administrador do Escritório Regional da Jucesp, Dr. Fernando Mendes Gouveia; o tesoureiro da Associação de SV, Osmar Milton Frias; e o vice-presidente da Associação Comercial de SV, José Alves.

mais o setor comercial”, completou.

O Sindicato promoverá cursos, treinamentos e palestras voltadas ao público vicentino em sala den-

tro da Associação Comercial de São Vicente, que fica à Rua Jacob Emmerick, nº 1.238, no Centro. Mais informações pelo telefone (13) 2101-2825.

# Locação Não Residencial

## Jurídico

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

Departamento Jurídico



O MASCATE está nesta edição levando análise do Departamento Jurídico, realizada pelo Dr. Fernando Mendes Gouveia - OAB/SP 47.877, advogado da entidade.

A importância das análises realizadas é garantir a plenitude de direito aos associados, evitando que, muitas vezes, sejam levados a cometer enganos por ignorar o texto legal em alguma área.

A complexidade jurídica fica assim explicada e de forma a ajudar as pessoas e as empresas no dia-a-dia.

Nesta edição estamos abordando a importante questão do aluguel não residencial, que leva as palavras legais traduzidas para o fácil entendimento daqueles que não são advogados ou especialistas no assunto.

### DA LOCAÇÃO NÃO RESIDENCIAL (Lei do Inquilinato – 12.112/2009)

Art. 51. Nas locações de imóveis destinados ao comércio, o locatário terá direito a renovação do contrato, por igual prazo, desde que, cumulativamente:

I - o contrato a renovar tenha sido celebrado por escrito e com prazo determinado;

II - o prazo mínimo do contrato a renovar ou a soma dos prazos ininterruptos dos contratos escritos seja de cinco anos;

III - o locatário esteja explorando seu comércio, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo e ininterrupto de três anos.

§ 1º O direito assegurado neste artigo poderá ser exercido pelos cessionários ou sucessores da locação; no caso de sublocação total do imóvel, o direito a renovação somente poderá ser exercido pelo sublocatário.

§ 2º Quando o contrato autorizar que o locatário utilize o imóvel para as atividades de sociedade de que faça parte e que a esta passe a pertencer o fundo de comércio, o direito a renovação poderá ser exercido pelo locatário ou pela sociedade.

§ 3º Dissolvida a sociedade comercial por morte de um dos sócios, o sócio sobrevivente fica sub-rogado no direito a renovação, desde que continue no mesmo ramo.

§ 4º O direito a renovação do contrato estende-se às locações celebradas por indústrias e sociedades civis

com fim lucrativo, regularmente constituídas, desde que ocorrentes os pressupostos previstos neste artigo.

§ 5º Do direito a renovação decaí aquele que não propuser a ação no interregno de um ano, no máximo, até seis meses, no mínimo, anteriores à data da finalização do prazo do contrato em vigor.

### COMENTÁRIO:

O legislador na elaboração deste dispositivo legal tem como escopo a proteção dos empresários (comerciantes) contra a prática ilícita da cobrança de dinheiro, por parte dos locadores, por ocasião da renovação do contrato. Esta cobrança indevida também é conhecida pela expressão “Luvás”: Com esta proteção garante-se a renovação judicial do Contrato, desde que preenchidos alguns requisitos:

a) contrato celebrado por escrito e com prazo determinado;

b) o prazo do contrato anterior ou da soma dos prazos ininterruptos dos contratos anteriores seja igual ou superior a 5 (cinco) anos;

c) exploração do comércio no mesmo ramo, por tempo igualou superior a 3 (três) anos;

d) prova do cumprimento do contrato em curso, bem como, de suas cláusulas;

e) prova das quitações dos impostos e taxas, como também, seguro que incidam sobre o imóvel cujo pagamento incumbia ao locatário.

## CTA - CENTRO DE TREINAMENTO E APERFEIÇOAMENTO

E-mail: [treinamento@scvbs.com.br](mailto:treinamento@scvbs.com.br) - Tel: 2101-2855 - site: [www.scvbs.com.br](http://www.scvbs.com.br)

### ESPAÇOS PARA REALIZAÇÃO DE PALESTRAS, TREINAMENTOS e CURSOS



Centro de Treinamento  
Emanuel Leon - 4º Andar



Sala de Reuniões  
3º Andar



Hall - 4º andar



Auditório Nobre  
Hall - Térreo



Salão de Festas  
Joaquim Faro Aguiar  
6º Andar

Todas as salas possuem ar-condicionado. Temos equipamentos audiovisuais: Retroprojeto, Data show, TV, Vídeo, DVD e Flip Chart.



# Homenagem

Em comemoração ao Dia da Vovó, O MASCATE conta a história de uma personalidade da região

Carina Seles



**Silvia Smith, 96 anos, possui quatro netos e um bisneto**

Histórias, experiências e sabedoria se personificam e ganham uma grande homenagem neste mês, mas especificamente no dia 26 de julho: O Dia da Vovó. Ao longo de seus 96 anos, Silvia Lemos Smith sente o peso e a satisfação de possuir tantas histórias interessantes para contar. A poetisa, moradora de Praia Grande, foi uma das pioneiras na luta pelos direitos femininos. Nascida em 1916, Silvia derrubou preconceitos ao inscrever-se na Escola de Polícia de São Paulo, aos 24 anos, após ver um anúncio para o curso de perícia criminal para ambos os sexos.

A especialista em datiloscopia (identificação por impressão digital) enfrentou três anos de curso assistindo a indiferença dos 38 alunos e do professor. Todos eram homens. “Decidi tornar-me da polícia técnica porque eu queria evoluir e vencer”, lembrou Silvia. Enquanto fazia o segundo curso profissional de sua vida – pois já era formada em Magistério – Silvia conta com detalhes e alguns documentos comprobatórios que mostrou à Reportagem, que o secretário de Segurança do Governo Getúlio Vargas, Accácio Nogueira, convidou-a a formar o Serviço de Investigações no Serviço Social dos Menores na Capital.

Sua carreira durou até 1948, quando a tuberculose impediu-a de continuar na profissão. Segundo Silvia, a lei aposentava automaticamente o funcionário que ficasse sem trabalhar por mais de quatro anos. Ela precisou de sete para vencer a doença.

## Revolucionária

Em busca de quebra de barreiras e de respeito, Silvia votou pela primeira vez em 1932. Seu engajamento no movimento social teve confirmação quando trabalhou no “quartel-general”, como ela diz, do movimento que ficou conhecido como MMDC (Martins, Miragaia, Dráusio e Camargo), a Escola Normal Feminina da Capital. Seu trabalho consistia em tratar os curativos e ajudar nos afazeres domésticos.

Sempre à frente do seu tempo, a poetisa, em plena II Guerra Mundial, vestiu sua primeira calça jeans e saiu pelas ruas. Para quem acha este fato algo simples e normal, na época, segundo ela, isto era considerado absurdo. “Vesti a calça jeans na minha lua-de-mel em Serra Negra. Imagina como isto não foi comentado”, afirma. Em 1951, dirigiu automóveis no bairro da Vila Mariana, em São Paulo, mesmo sob vaias e xingamentos.

Mãe de filho único, Silvia lutou durante o Golpe de 64 e, juntamente com ele, abrigaram o sociólogo Herbert de Souza, conhecido como Betinho, secretamente em sua casa. Ultimamente, Silvia escrevia poesias para jornais locais, porém nos últimos meses, problemas oculares a impedem de enxergar com clareza. Mas Silvia se mostra firme e frequentemente declama poesias próprias em sua casa. Seu neto Thiago Smith, 32 anos, ressalta o orgulho que tem por Silvia. “O que dizer de minha avó? Dizer que ela é uma mulher maravilhosa? Todos já sabem! Dizer que ela rompeu muitas barreiras na vida? Isso também não é novidade para ninguém! Dizer que suas poesias, repletas de amor, carinho e felicidade nos atingem de uma forma inexplicável? Pode ser novidade para quem nunca a ouviu declamar, mas o que realmente quero dizer de minha vó é e sempre foi uma peça fundamental em minha vida. Desde pequeno, já curtia as viagens o qual fazíamos, logo mais aos 9 anos de idade, fui catequizado e guiado por ela. Mas minha história com minha vó nunca terá um fim, pois a levarei comigo por onde for. E suas palavras, passarei adiante para meus filhos. Logo, te-nho muito orgulho de uma vó como essa. Te amo vó!”, finaliza cheio de emoção.

# Hora da Pausa



**Carla Ribeiro de Oliveira**  
Psicóloga Clínica  
[www.psicologacarla.com](http://www.psicologacarla.com)

## Estresse x qualidade de vida

Estímulos externos ao indivíduo geram um conjunto de reações físicas, cognitivas e comportamentais que chamamos de estresse. Situações estressantes se diferenciam em diferentes graus de magnitude, persistência e duração.

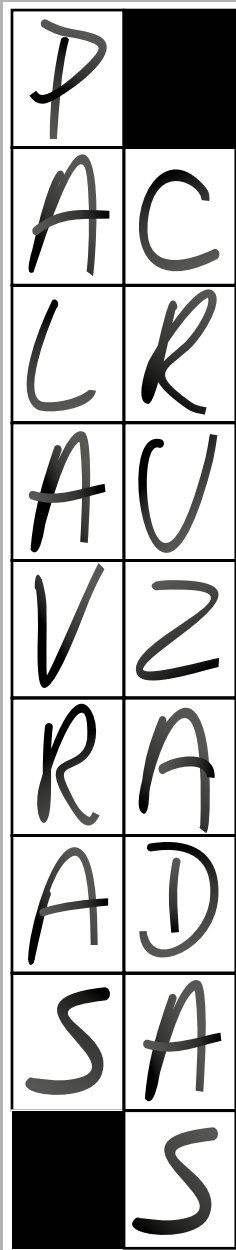
Para lidar com situações compreendidas como estressantes, o sujeito faz a leitura da situação de acordo com sua história pessoal, seu aprendizado e experiências prévias, preparando-se para lidar com uma dada situação.

De modo geral, as pessoas tendem a desenvolver um padrão cognitivo, comportamental e fisiológico como resposta à situações estressantes. Este padrão pode estar relacionado ao: enfrentamento e a resolutividade da situação; à evitação, abstendo-se de resposta; e à fuga, na busca de mecanismos de descarga emocional para expressar-se, como por exemplo, o choro, ou expressando as emoções em pessoas e/ou objetos, como os alimentos.

O estilo de vida e a sobrecarga de responsabilidades podem trazer sérios danos à saúde em decorrência de altos níveis de estresse. A má alimentação, o sedentarismo, excesso de trabalho, problemas ou dificuldades de relacionamento, dentre outros aspectos, tendem a gerar um resultado negativo, principalmente à longo prazo. De acordo com a Organização Mundial de Saúde (OMS), o estresse e os problemas relacionados a ele atingem 90% da população em todo o mundo.

Superar determinadas exigências do meio pode motivar o indivíduo a vencer os desafios do trabalho e do cotidiano, diminuindo as reações fisiológicas causadas pelo estresse. Caso a pessoa vivencie o estresse de modo duradouro ou intenso, isto pode conduzir a um esgotamento, mobilizando o aparecimento de diversos transtornos de humor. Dentre eles, os mais comuns são transtornos de ansiedade, além de outros problemas físicos de saúde.

Para driblar as reações ao estresse, muitas empresas apostam nas modificações do ambiente de trabalho, na intenção de tornar o ambiente mais favorável à qualidade de vida do trabalhador. Adequar o perfil profissional é um bom exemplo, dentre outros para renovar, implantar e implementar estratégias que minimizem o estresse e amplie a qualidade de vida dos funcionários, atendendo às necessidades de mercado, e por sua vez, estimulando os funcionários a contribuir com o seu melhor.



Abreviatura de peão, no xadrez		Grupo de bruxos do quinto livro de "Harry Potter"	Vermifugo natural	Pronome indefinido feminino plural	Grande lago da América do Norte	Sete Mulher de Abraão (Bíblia)
		No presente momento	Encontra			
Duas formas literárias					(?) Holm, ator inglês	
Antiga moeda grega			(?) Vianna, cantor		Consoantes de "bule"	
Metro (símbolo)		Período em que surgiram os mamíferos	Abrigo de cães			Afonso Arinos, jurista mineiro
Aroma						
			Está (aférese)		Armação; cilada	Material produzido no tear
			Preposição essencial		Saudação popular	
Momento afortunado da vida		(?) Kennedy, político americano		Do mesmo jeito		
				Deus egípcio (Mit.)		
			Emanuelle Araújo, cantora baiana		Gelo, em inglês	
Assunto					Opus (abrev)	
Cargo do substituto		(?) Colorado, personagem de TV				
			Aviso eletrônico			Título nobre espanhol
			Gemer (o bebê)			
Macaco originário das selvas de Bornéu e Sumatra, ameaçado de extinção		Fios de (?) adornam bolos			Causa aflição	
	Raso; rasante		(?) Chagall, pintou "O Nascimento"		Etapa; estágio	
				(?) Burton, cineasta de "Batman"		"(?) Back", sucesso dos Beatles
Amparamento			Arco-?: fenômeno atmosférico			A letra que não precede "P" e "B"

3/don — get — ice, 4/ápis — eñre — marc — vica, 5/vagñr, 6/dracma, ONCBA

**Solução das cruzadas da edição nº 189**

**ESPLÊNDAIDA 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



# Presidente da Jucesp visita Santos

E divulga aumento de 22% no número de empresas abertas na região

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista recebeu, no último dia 6 de junho, o presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), José Constantino de Bastos Júnior. Acompanhado do diretor-presidente da ATAC Limitada, Orival da Cruz, o presidente da Junta Comercial visitou as instalações do Escritório Regional da Jucesp, localizado no Sindicato do Comércio Varejista (Avenida Ana Costa, 25) e divulgou um levantamento que aponta um crescimento de 22% no número de empresas constituídas na Baixada Santista, nos quatro primeiros meses de 2012, em relação ao mesmo período do ano passado.

De acordo com o presidente da Jucesp, um dos fatores que mais influenciaram no aumento da atividade empresarial na região é o número de adesões ao programa Microempreendedor Individual (MEI). Para ele, o programa trouxe novas oportunidades para os trabalhadores que atuavam na informalidade. “Agora esses empreendedores passaram a ter melhores condições para crescer e prosperar, com direito a todos os benefícios previstos em lei”, explicou.

De acordo com o levantamento da Jucesp, foram registrados um total de 5,4 mil empreendimentos na região, entre janeiro e abril de 2012, contra 4,4 mil no mesmo período do ano passado. Santos é o líder do ranking, com 1.362 registros no período, seguido por Praia Grande, com 1.096.

Durante a visita, o presidente da Jucesp também destacou as medidas que estão sendo tomadas para estimular o empreendedorismo. “Fora enviado um projeto de lei à Assembleia Legislativa que pretende



Da esquerda para direita: Gerente Administrativo do SCVBS, Marco Antonio Guimarães; diretor-presidente da ATAC Limitada, Orival da Cruz; Presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), José Constantino de Bastos Júnior; vice-presidente do SCVBS, Fernando Martins da Fonseca; assessor jurídico do SCVBS e administrador da Junta Comercial, Dr. Fernando Mendes Gouveia, e advogada do SCVBS, Dra. Nathália Machado Sant'ana Oliveira.

reestruturar a Jucesp, atribuindo ao órgão um papel de integração entre os processos de registro e de legalização de empresas”, afirmou.

Outra ação anunciada foi o convênio entre a Jucesp e a Receita Federal do Brasil (RFB), que dará início à implantação do sistema que permitirá a realização das inscrições tributárias em um mesmo processo integrado com o registro mercantil. Com isso, o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e o Número de Identificação no Registro de Empresas (Nire) serão obtidos em um único lugar: a Jucesp. “A medida contribuirá para a redução dos atuais 20 para 7 dias o tempo médio de atendimento resultante da soma dos dois processos isolados, reduzindo ainda os custos com deslocamentos, reconhecimento de firmas e autenticação de documentos”, ressaltou.

## Escritório Regional da Junta Comercial

Para facilitar a vida de contadores e do setor empresarial, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista mantém um convênio com a Prefeitura e o Governo do Estado de São Paulo para colocar à disposição da população o Escritório Regional da Jucesp em Santos. Existem ainda outros sete Postos de Arrecadação, localizados em suas Subsedes, nas cidades de Bertioga, Guarujá, Cubatão, Praia Grande, Peruíbe, Itanhaém e São Vicente, facilitando a vida do setor empresarial na região e evitando gastos com transporte e tempo de deslocamento até a capital.

O Escritório Regional da Jucesp de Santos permite realizar inscrições, alterar e encerrar firmas, obter certidões, cópias de documentos, informações empresariais, dentre outros serviços.

# Seus Problemas Virando Soluções



## Sala do Empresário

Várias soluções para a  
sua empresa, em um  
único local.

- Apoio Jurídico • Apoio no setor de Marketing;
- Consultores Especializados;
- Auxílio Administrativo e de Gestão Empresarial;
- Computadores com acesso livre à Internet, equipados com Wi-Fi Zone.

Entre em contato com  
o nosso departamento comercial  
e saiba mais. Fone: (13) 2101-2825



SINDICATO DO  
COMÉRCIO  
VAREJISTA  
DA BAIXADA SANTISTA

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