

O MASCATE

A Revista do Comércio

Ano XXII - Nº191 - SETEMBRO/OUTUBRO DE 2012

ESPECIAL: SALA DO EMPRESÁRIO

Projeto cresce a cada dia, atendendo
lojistas de toda a região



Meio Ambiente

Cidade conclui seu plano para destinação de resíduos



A Cidade do Amor:

Sindicato participou da Ação do Coração



Novas Regras

Motofrentistas terão que se adequar à nova legislação até fevereiro



SUMÁRIO

5 Cuidado com Falsos Boletos e/ou Enquadramento Errado

• Novidade

Subsede em São Vicente conta com atendimento jurídico

6 Quadro de Avisos

Confira também as dicas culturais do bimestre

11 Saúde: Tratamento de canal não dói

12 Jurídico: Locação Não Residencial



14

Dia das Crianças

Moda é a atração dos pequenos

16 Blog do Sindicato

Novo canal de divulgação permite a opinião dos lojistas



17

Novas Regras

Motofrentistas terão que se adequar à nova legislação até fevereiro

18 Dia do Cliente

Confira ações para manter a fidelidade do seu bem mais precioso



19

Responsabilidade Social

A Cidade do Amor: Sindicato participou da Ação do Coração

20 Contador

Saiba a importância deste profissional na empresa

• Coluna Empresarial

Gestão Comercial

21 Meio Ambiente

22 Certificado digital será obrigatório para registro de empresas na Jucesp

Jucesp exigirá certificado digital para registro de sociedades limitadas.

23 Palavras Cruzadas



07



Especial: Sala do Empresário

Projeto cresce a cada dia, atendendo lojistas de toda a região

Novos Associados SCVBS

- Ótica e Acessórios Futura Visão Ltda – ME
- Daiany Modas Ltda ME
- J.J. Caçambas Ltda ME
- Patrícia de Nóbrega Lima 24851555857
- Vec Papelaria Ltda EPP



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
e-mail: scvbs@scvbs.com.br

Redes Sociais:

 www.facebook.com/scvbs ;
 www.twitter.com/scvbs ;
 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

Departamento Comercial:

Andrea Mano: (13) 2101.2825
e-mail: 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

Permitida a transcrição de matéria desde que citada a
fonte e após autorização prévia do Sindicato;

As declarações dos artigos assinados não são de
responsabilidade do SCVBS.

Esta publicação também pode ser visualizada na
internet em www.scvbs.com.br e <http://issuu.com/scvbs>.

Foto da capa: Mariana Lapetina

Fotos: Carina Seles

Publicação finalizada em 28/08/12

Palavra do Presidente

Uma ideia que deu certo



Carina Seles

Alberto Weberman

Chegamos neste penúltimo bimestre do ano e percebemos grandes avanços realizados pelo Sindicato. Muito foi feito até agora, inclusive nos benefícios oferecidos a nossos associados e contribuintes. Porém, temos ciência de que há muito a se fazer, para que o comércio fique cada vez mais afinado com o que o cliente espera. E a grande oportunidade se aproxima, com a chegada das épocas festivas, momento que nós devemos nos preparar para atender a demanda.

E você comerciante? O que está fazendo para acertar em cheio com o que sua clientela deseja? O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista desenvolveu uma grande ideia: a Sala do Empresário, que fora inaugurada no mês de julho. Hoje, a Sala já recebeu dezenas de lojistas que estão colocando nossas sugestões em prática e já geram resultados positivos. O mais importante: oferecemos a consultoria gratuitamente. A ideia cresceu e - assim como a criança que um dia se tornará um adulto - tem uma capacidade enorme de fazer com que cada empresário avance no seu comércio, de forma firme, competente e responsável, em todos os aspectos: financeiro, jurídico, de gestão e marketing. Convido você a vir conhecer a Sala do Empresário, tirar sua dúvida e tomar um excelente café.

Por falar em criança, este período se caracteriza pela comemoração do Dia da Criança. Hoje, um fenômeno é percebido: além dos tradicionais brinquedos - que são vendidos aos milhares e geram bastante lucro para os empresários deste setor - as crianças também se interessam cada

vez mais por moda. No mercado, há diversos tipos de roupas para estes pequenos, além de produtos voltados somente para este nicho, como maquiagens, acessórios dentre outros.

Tanto por necessidade - pois as crianças crescem tão rápido que costumam perder logo as roupas - quanto por seguir a moda, pais e mães invadem as lojas de roupas infantis e artigos para crianças. Muitos chegam a se divertir junto, relembando a sua própria infância e aflorando a criança que existe dentro de cada um. Por outro lado, comemorar o Dia das Crianças nos faz refletir sobre como estamos educando nossas crianças. Percebemos como as crianças da nossa família estão se desenvolvendo, assim como olhar para uma parcela de pequeninos que, por vezes, não tem nem sequer um lar.

Fazer desenvolver o amor e a solidariedade é dever de todos nós. Por isso, o Sindicato faz a sua parte e compareceu à um grande evento que tomou proporções nunca antes vistas na região e no país inteiro. A Ação do Coração, ocorrida em Santos, passou uma grande mensagem, tão bonita quanto foi o próprio evento, que emocionou a todos nós: ame ao seu próximo e não se esqueça disso. Esperamos e torcemos que estes atos de amor frutifiquem-se e façam com que nossas crianças sejam pessoas melhores para que vejamos futuramente, grandes ideais conquistados, com planos que deram certo, baseados no amor, respeito ao próximo e felicidade de toda uma população. Que fiquemos orgulhosos de nossos atos passados, que geraram positivos resultados futuros. 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.

Cuidado com Falsos Boletos e/ou Enquadramento Errado

Identificar a qual sindicato a contribuição deve ser paga nem sempre é uma tarefa simples – somente no setor de comércio e serviços do Estado de São Paulo existem mais de 300 entidades sindicais.

Para auxiliar o empresariado e os contadores no recolhimento da Contribuição Sindical, há seis anos, a Fecomercio oferece um serviço simples e rápido de enquadramento e localização da entidade correta. Basta acessar o hotsite <http://enquadramento.fecomercio.com.br> e fornecer o CNPJ de sua empresa. Cabe ressaltar que a consulta é meramente informativa e não gera qualquer vínculo com as entidades indicadas.

O serviço de enquadramento sindical oferecido pela Fecomercio ainda

cumprir outra importante função: evitar que os empresários sejam vítimas das chamadas “Taxas Caça-Níquel”. Uma prática ilícita adotada por instituições fantasmas ou entidades mal intencionadas que não detêm a representatividade do setor, e que consiste no envio de boletos bancários, normalmente com um curto prazo de validade, cobrando taxas indevidas como a “Contribuição Empresarial da Acesp – Associação Comercial do Estado de São Paulo” ou a “Contribuição Associativa do Sindicato Nacional Comercial”. Uma prática recorrente na época de contribuição sindical e que, normalmente, só é percebida quando a verdadeira entidade, após 31 de janeiro, avisa a empresa de que a Contribuição Sindical

não foi realizada.

As contribuições pagas a essas entidades erradas, que não possuem autorização e nem registro junto ao Ministério do Trabalho e Emprego, são ilegítimas e resultam em ônus para o contribuinte — que corre o risco de ter que efetuar novo pagamento à instituição legalizada.

Antes de efetuar o pagamento, verifique junto ao órgão competente se o sindicato é regular e se a cobrança é legal.

Só quem trabalha para fazer valer os seus direitos e os direitos da sua empresa, merece sua contribuição.

Para maiores informações, entre em contato com o nosso Depto de Contribuição, através dos telefones: (13)2101-2822, 2101-2833, 2101-2874.

Novidade

Subsede em São Vicente conta com atendimento jurídico

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista fechou parceria no mês de junho com a Associação Comercial de São Vicente, com o objetivo de unir forças para atingir um objetivo em comum: o fortalecimento, atendimento e capacitação do comércio regional. No local funciona uma das subsedes do Sindicato, que visa promover cursos, treinamentos e palestras voltadas ao público e associados.

Uma das novidades que o Sindicato oferece aos associados e contribuintes é o atendimento jurídico, destinado aos associados. Os advogados Dr. Denis Atanazio e Dr. Vitor Carlos Santos estão disponíveis para atender dúvidas jurídicas todas as segundas e quar-



Os advogados prestam atendimento em São Vicente

tas-feiras, das 10 às 12h.

A subsede do Sindicato em São Vicente fica à Rua Jacob Emme-

rick, 1.238, no Centro de São Vicente. Mais informações pelo telefone (13) 2101-2825.

Quadro de Avisos

Convênio SCVBS e Memorial Necrópole Ecumênica

O SCVBS está com convênio aberto com a Memorial Necrópole Ecumênica de Santos oferecendo seus serviços com valores abaixo da tabela preventiva (descontos especiais) : Lóculo (benefício perpétuo familiar); Cremação (título e cremação individual); Ossário (local para acomodar uma exumação) e Cinerário (local próprio para guardar as urnas com as cinzas de entes queridos).

Além da Memorial estamos com o convênio com o Pet Memorial, destinados para nossos amiguinhos de estimação, com descontos de 30% para valores preventivos, que dão descontos em pet shops e clínicas veterinárias credenciadas ao Pet Memorial (VALIDADE DE 30 DIAS).

Aos associados interessados favor contatar os seguintes vendedores credenciados:

Arlindo Caseli - (13) 8142-6372
Carlos Alberto Cid - (13) 7803-8129 Id: 7*8736
Sérgio Farias Jr - (13) 7813-1709 Id: 96*97684

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 17 e 18/09/2012 e dias 15 e 16/10/2012

Horário: 18h00/22h30

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

Carga Horária: 09 horas

Professor: Erivelto Mello da Silva

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.

Aconteceu

O 1º curso de formação de Peritos Judiciais ocorreu no auditório do Sindicato do Comércio Varejista no último dia 31 de agosto, seguindo até 1º de setembro. O curso fora administrado pelo Presidente Nacional do CONPEJ, o Sr. Comendador José Ricardo Rocha Bandeira. Os profissionais que participaram receberam certificado de conclusão do curso, Carteira de Associado, primeira Anuidade gratuita na CONPEJ e inclusão no Banco de consultas no site da CONPEJ

Divulgação



Dica de Filme

O Legado Bourne: O longa de ação expande o universo Bourne criado por Robert Ludlum com uma história original que apresenta um novo herói (Jeremy Renner) envolvido em situações de vida ou morte, desencadeadas pelos eventos dos três primeiros filmes. Com direção de Tony Gilroy, o filme tem estreia no dia 7 de setembro.

Divulgação



Dica de Filme

Os Três Patetas: Conhecidos como os três patetas, Moe, Larry e Curly tentam salvar o orfanato em que cresceram sob os cuidados das freiras Mary-Mengele (Larry David) e Rosemary (Jennifer Hudson), e da madre superiora (Jane Lynch). Ao mesmo tempo, se veem investigados em uma trama de assassinato e como estrelas de um reality show televisivo. **Estreia prevista para 12 de outubro.**

Divulgação



Dica de Filme

Resident Evil 5: Retribuição : O terrível vírus desenvolvido pela Umbrella Corporation continua a causar estragos por toda a Terra, transformando as pessoas em zumbis famintos por carne humana. De Tóquio a Nova York, passando por Washington e Moscou, Alice (Milla Jovovich) persegue os responsáveis pela infecção. **Estreia prevista para dia 14 de setembro.**

Divulgação



Dica de Livro

Não Tenha Medo de Ser Chefe, de Bruce Tulgan

Neste livro, Bruce Tulgan ensina ver a função de chefia com outros olhos. Não como um fardo ou uma obrigação desgastante, e sim como uma oportunidade valiosa de ser útil, contribuindo para aumentar a produtividade de sua equipe ajudando seus subordinados a conseguir aquilo que querem e fazem por merecer. Editora Sextante. Preço médio: R\$ 15,90.

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

Sala do Empresário

Solução inédita na Baixada Santista é sucesso em apenas dois meses

Mariana Lapentina



O novo espaço tem como objetivo realizar consultorias gratuitas para os lojistas

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. Porém, uma parcela muito ínfima dos pequenos e médios empresários age partindo destes princípios. O resultado, segundo pesquisas, é a falência das empresas em até cinco anos. A grande maioria não resiste nos primeiros dois anos.

Pensando nisso, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista lançou a Sala do Empresário, no último dia 16 de julho, Dia do Comerciante. A Sala do Empresário é um espaço localizado dentro do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista que comporta diversos tipos de serviços para solucionar dúvidas dos empresários da região. Tudo gratuitamente. “A Sala do Empresário 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”, afirmou o presidente do SCVBS, Alberto Weberman. “Buscamos oferecer ferramentas e orientações que gerem

crescimento no faturamento, soluções de modernização do estabelecimento e aperfeiçoamento no nível de marketing”, contou. “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 se lembre da Sala do Empresário”, ressaltou Weberman.

O projeto se mostra inovador no sentido de não existir algo semelhante na região, nem com o mesmo nome, nem com a mesma função. O diferencial do oferecido pelo Sindicato é oferecer todo o tipo de consulta, indo além do setor de gestão empresarial, mas sim, uma análise geral da empresa. Por exemplo: a loja que tenha problemas com vitrine ou faixa será resolvida pelos nossos consultores. “Se a empresa desejar alavancar vendas em pouco tempo, o Sindicato oferece ferramentas sensoriais diversificadas em Marketing Empresarial, o que possibilita que os clientes sejam atraídos ao estabelecimento. No aspecto final, a função do projeto é fazer com que a economia local cresça cada vez mais, atraindo novos investimentos à região”, disse Weberman. Qualquer empresa pode se consultar à Sala do Empresário gratuitamente.

Inauguração

Diretores do Sindicato e representantes regionais compareceram ao evento. A Secretária de Finanças de Santos, Miriam Cajazeira, afirmou a importância do projeto. “Agora, os empresários têm a oportunidade de esclarecer questões sobre o que pode ser possível ou não no desenvolvimento de sua empresa, indo além da Gestão de Negócios”, finalizou.

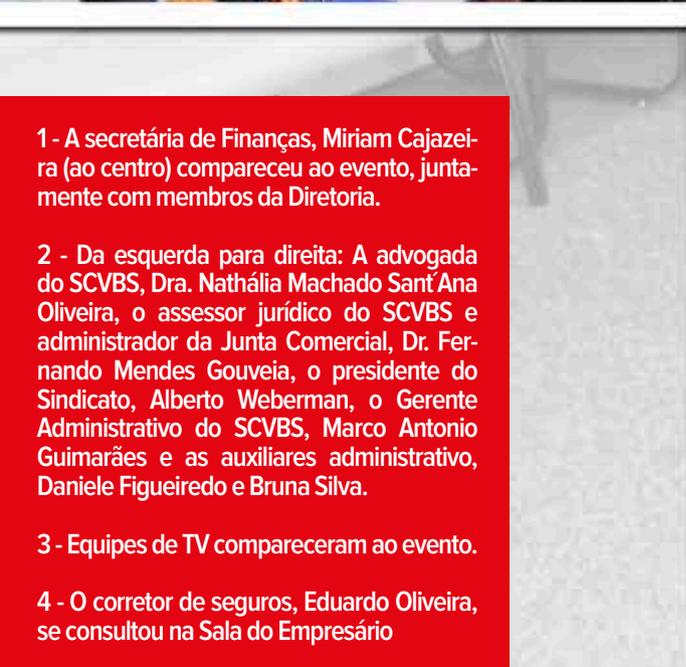
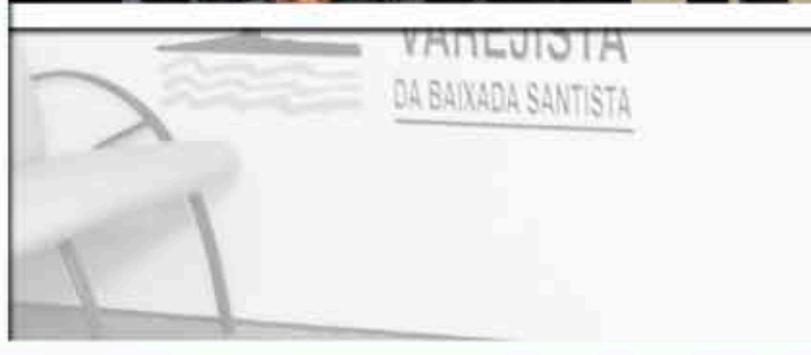
O diretor Nelson Rufino Osório Tiago destacou outro aspecto relativo à ‘Sala’. “Outra das funções deste grandioso projeto é aproximar o Sindicato aos associados. Entendê-los, saber o que procuram ou precisam e mostrar como agir”, contou. “Pequenos e médios empresários necessitam deste apoio e este é o maior papel do Sindicato”, afirmou o Diretor João Henrique da Silva.

Já o Diretor do Sindicato e Presidente da CDL Santos, Paulo Levi Latrova, destacou um aspecto interessante da Sala do Empresário. “Antes, consultorias só eram oferecidas apenas às grandes empresas. Atualmente, o Sindicato toma a frente e oferece este serviço personalizado também aos pequenos e médios empresários, indo de encontro ao que este setor necessita, gratuitamente”, afirmou.

Dentre as considerações, o Sindicato do Comércio Varejista recebeu carta de saudações do Governo do Estado, parabenizando o órgão por este feito e desejando sucesso. O proprietário José Antonio Prado Fernandes e Bruna Helisa Coquito, ambos da Toca Online visitaram a Sala do Empresário em sua inauguração. “É muito bom poder contar com este recurso gratuito oferecido pelo Sindicato, pois é vantajoso para ambas as partes, incluindo fornecedores e clientes”, afirmou Bruna. A Sala do Empresário conta com parceria do Café Sachê, empresa coligada à Italian Coffee, uma das líderes no mer-



Cândido Gonzalez - PMS/Secom



1 - A secretária de Finanças, Miriam Cajazeira (ao centro) compareceu ao evento, juntamente com membros da Diretoria.

2 - Da esquerda para direita: A advogada do SCVBS, Dra. Nathália Machado Sant'Ana Oliveira, o assessor jurídico do SCVBS e administrador da Junta Comercial, Dr. Fernando Mendes Gouveia, o presidente do Sindicato, Alberto Weberman, o Gerente Administrativo do SCVBS, Marco Antonio Guimarães e as auxiliares administrativo, Daniele Figueiredo e Bruna Silva.

3 - Equipes de TV compareceram ao evento.

4 - O corretor de seguros, Eduardo Oliveira, se consultou na Sala do Empresário

5.



Sala do
Empresário

5 - Eliana, gerente de contas da Café Sachê, se diz muito satisfeita com parceria com o Sindicato

6 - A consultora Larissa Forjanes presta atendimento às empresas que queiram se consultar

7 - Representantes da Toca Online (ao centro) vieram prestigiar a inauguração da Sala

8 - Margareth Mendes, da Renault Estoril, veio se consultar na Sala do Empresário. Já Sílvio Luiz dos Santos Vidal, da Boa Vista, administradora do SCPC, visitou a Sala

9 - A imprensa esteve presente no evento

6.



7.



8.



9.



cado de café expresso. Segundo Eliana Fortes, gerente de contas da Café Sachê, o café expresso possui excelente aroma, cremosidade, praticidade e qualidade, fazendo assim a substituição das garrafas térmicas e cafeteira. “Nosso café já vem em uma dosagem única e é compactado com gás nitrogênio para não perder o paladar original do café”, afirma. Na Sala do Empresário, o Sindicato conta com três tipos de blends: o Tradicional, o Suave e o Descafeinado.

Com dois meses de inauguração, a Sala do Empresário já recebeu mais de cem lojistas, empreendedores e proprietários com dúvidas nas áreas de Gestão, Marketing, Jurídico dentre outros. De acordo com o gerente administrativo do Sindicato, Marco Antonio Guimarães, o sucesso ocorre graças ao diferencial que o projeto oferece. “A ideia é grandiosa, pois o atendimento visa solucionar dúvidas que o setor possui em âmbito global, ou seja, de vitrinismo a contratação de funcionários”, afirma.

A primeira consultoria gratuita fora realizada entre os dias 16 a 20 de julho, das 14 às 17 horas, com a consultora Larissa Forjan, que

auxiliou a elaborar plano de negócios, além de mapear o quanto o empresário investiu, como andam os números e no que se pode melhorar perante a concorrência.

Nas semanas seguintes, a empresa ofereceu sugestões gratuitas de melhorias no aspecto de Marketing Empresarial, com foco no cliente, buscando soluções de acordo com o perfil de cada empresa. A cada semana serão realizadas consultorias em focos diferentes. A consultoria atende de segunda a sexta-feira, das 14 às 17 horas, porém a Sala do Empresário, assim como o agendamento, funciona das 9 às 12 horas e das 14 às 17h30.

O auxílio

A microempresária Rita de Cassia Silva, do Chaveiro Vila Nova, foi uma das primeiras a se consultar na Sala. “Faço a administração do meu comércio, então trabalho com faturamento, cobrança, além de atender no balcão. Compareci à Sala do Empresário para saber como divulgar a loja, pois tenho clientes mensalistas e desejo atender o varejo também, aumentando as vendas no balcão”, conta. “Fui muito bem recebida e percebi a preocupação do

Sindicato em ajudar aos comerciantes da Baixada, nas dúvidas que temos, inclusive em relação à divulgação e oportunidade. Senti que é um espaço aberto sem formalidades e que vai direto ao ponto, o que é importante, pois nem sempre dispomos de verba para investir na divulgação do nosso trabalho. Muitas vezes nem sabemos por onde começar”, diz. “Já coloquei em prática algumas ideias sugeridas e pretendo voltar à Sala com os resultados em breve”, finaliza.

Outra empresa beneficiada pelo projeto foi o Grupo Super Truck Brasil, especializada em funilaria, pintura, mecânica, elétrica e fibra de vidro. O diretor Sioney Lopes compareceu ao Sindicato para realizar parceria para estruturar a empresa, além de colocar em prática um projeto no mercado automotivo. “Fomos bem atendidos e fechamos parceria para consultoria. Achei a Sala do Empresário interessante e importante para aqueles que, na maioria das vezes, passam por dificuldades pelo sobe e desce do mercado e também pela carência de mão de obra especializada”, finaliza. Para saber mais informações sobre a Sala do Empresário ligue (13) 2101-2881.



ÚNICA
Soluções. Inteligentes

Uma empresa jovem, dinâmica e inovadora, chega à Baixada Santista para auxiliar empresas na Gestão Empresarial

A ÚNICA Soluções. Inteligentes traz ao mercado, a experiência obtida ao longo dos últimos 12 anos nas áreas de Recursos Humanos e Tecnologia da Informação, oferecendo serviços e produtos com o objetivo de atender da melhor forma possível a todas as necessidades de nossos clientes. Somos experts no tratamento de assuntos relacionados à Gestão de Pessoas e Tecnologia da Informação.

Atuamos com foco em diversos segmentos, propiciando a consistente adequação a cada modelo de negócio. Valorizamos os talentos humanos e os reconhecemos como diferencial competitivo frente à atual velocidade imposta pelo mundo corporativo.

Seguimos 3 linhas de negócios:

1. **Soluções** (Portal Intranet e BPM – Gestão de Processos);
2. **Gestão Empresarial e Gestão de Pessoas** (Consultorias relacionadas a vendas, Marketing Profissional, Plano de Negócios e serviço de Recrutamento e Seleção);
3. **Capacitação Profissional** (Treinamentos mediante necessidade do cliente).

- Nossa maior preocupação é com a assertividade de nossos serviços para garantir a entrega do produto final.
- Somos uma empresa moderna que preza a excelência no atendimento e o compromisso com nossos clientes.
- Estamos sempre atualizados com as últimas tendências tecnológicas para que sua empresa tenha o melhor

Acesse nosso site para maiores informações: www.usi.net.br - Fone: (13) 4141-1971 - 9145-0104

Tratamento de canal não dói

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

MAS POR QUE O DENTE DÓI TANTO?

Porque ele só tem um tipo de receptor chamado nociceptores (primitivo) que para qualquer estímulo (frio, quente, pressão ou tato) vai responder com dor diferentemente com a mucosa oral, lábios ou pele que já possuem receptores de outros tipos de sensações. Concluindo, é como se o dente só soubesse falar a linguagem da dor, assim sobre qualquer estímulo a resposta é sempre a mesma: DOR. Então, quando apertamos o dente (muito cariado) ele responde com dor já que não sabe falar outra língua ou quando colocamos gelo ou calor ele responde também com dor! Enquanto que na pele já conseguimos diferenciar as sensações pressão, frio ou quente, da sensação de dor.

Além da polpa dental, esse tipo de nociceptores (que identificam o agente nocivo) também é encontrado na córnea e nas artérias, portanto a dor de dente é quase tão intensa quanto um infarto ou uma cólica renal, já que a dor é a única sensação percebida quando essas estruturas são estimuladas! Mas fique tranquilo porque atualmente existem anestésicos que promovem a supressão imediata da dor tornando o tratamento de canal 100% indolor e na maioria das vezes realizado em uma única sessão (biopulpectomia).

Mas, se o dente não for tratado em tempo, isto é, a polpa não for removida e a região limpa e fecha-

da, a polpa será contaminada por bactérias que estavam presentes na cárie até ser destruída, matando o nervo (necrose). Muitas vezes, o dente necrosado para de doer inicialmente fazendo com que o paciente não procure o dentista até que ela volte de forma tão intensa, até formar um abscesso inchando o rosto. Dai o tratamento não será mais tão fácil, necessitando de mais sessões (necropulpectomia). Esses abscessos não tratados podem drenar pelo rosto causando uma cicatriz horrível.

É importante radiografarmos todos os dentes, que de certa forma já foram agredidos por cáries ou pancadas muito comuns em tombos de bicicleta. Seria bom fazer um check-up, assim o dentista pode fazer um diagnóstico de lesões ou foco de infecções ainda incipientes (pequenos) que aparecem na radiografia, como pequenas bolinhas escuras na ponta da raiz (ápice) onde o tratamento é mais fácil e rápido. Esses pequenos focos chamados granulomas, mas se não tratados evoluem para cistos que podem destruir o osso e levando a perda do dente, muitas vezes sem nenhum sinal de dor!

Além de tratar o canal, que fica na parte de baixo, dentro do osso, (procedimento geralmente realizado por um especialista) é necessário voltar IMEDIATAMENTE ao dentista para restaurar o dente (coroa que fica parte de cima) já que o dente onde o nervo foi retirado não emite mais sinais de agressão e geralmente o endo-



Arquivo Pessoal

dentista coloca uma massinha temporária na parte de cima que deverá ser restaurada por outro profissional e quando o paciente demora em voltar ao dentista essa massinha começa a se dissolver, soltar e infiltrar resultando em carie, só que dessa vez, sem dor, já que o nervo foi retirado. É muito comum chegar ao meu consultório, pacientes que me procuram com o canal já tratado onde é necessário extrair o dente porque tem tanta cárie por baixo que se torna impossível fazer um núcleo (pino e colocar uma coroa de porcelana) já que o alicerce foi destruído. Sendo indicado então um implante! Além da cárie, o dente tratado canal (que não foi reconstruído) poderá fraturar com um caroço de azeitona, por exemplo, porque além das paredes estarão mais frágeis, o paciente pode fazer uma pressão excessiva, já que o dente não dói!

Tudo isso torna o tratamento mais dispendioso e lento; então visitar o dentista de seis em seis meses torna o tratamento mais rápido, fácil e menos dispendioso. Afinal, prevenir é melhor do que remediar.

Locação Não Residencial

Jurídico

Dra. Nathália Machado Sant' Ana Oliveira
Advogada do Sindicato/Associação
OAB/SP 295.525

Departamento Jurídico



O MASCATE nesta edição traz a continuação da análise do Departamento Jurídico, realizada pelo Dr. Fernando Mendes Gouveia - OAB/SP 47.877 e Dra. Nathália Machado Sant' Ana Oliveira - OAB/SP 295.525, advogados 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.

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

Art. 52 - O locador não estará obrigado a renovar o contrato se:

I - por determinação do Poder Público, tiver que realizar no imóvel obras que importem na sua radical transformação; ou para fazer modificações de tal natureza que aumente o valor do negócio ou da propriedade;

II - o imóvel vier a ser utilizado por ele próprio ou para transferência de fundo de comércio existente há mais de um ano, sendo detentor da maioria do capital o locador, seu cônjuge, ascendente ou descendente.

§ 1º Na hipótese do inciso II, o imóvel não poderá ser destinado ao uso do mesmo ramo do locatário, salvo se a locação também envolver o fundo de comércio, com as instalações e pertences.

§ 2º Nas locações de espaço em shopping centers, o locador não poderá recusar a renovação do contrato com fundamento no inciso II deste artigo.

§ 3º O locatário terá direito a indenização para ressarcimento dos prejuízos e dos lucros cessantes que tiver que arcar com mudança, perda do lugar e desvalorização do fundo

de comércio, se a renovação não ocorrer em razão de proposta de terceiro, em melhores condições, ou se o locador, no prazo de três meses da entrega do imóvel, não der o destino alegado ou não iniciar as obras determinadas pelo Poder Público ou que declarou pretender realizar.

Breves Comentários:

A nova Lei do Inquilinato traz a possibilidade de ajuizamento da Ação Renovatória de Contrato de Locação, aos inquilinos de imóveis, sendo o único meio para garantir a renovação do contrato, bem como, assegurar a permanência do lojista no ponto comercial.

Tendo como objeto a renovação compulsória do contrato de locação e somente poderá ser proposta no prazo máximo de um ano, até seis meses (no mínimo) antes da data do encerramento da vigência do contrato. Assim, é imprescindível que até seis meses antes do término do contrato em vigor, o locatário possua um novo contrato por escrito e com prazo determinado de cinco anos ou mais. Do contrário, ele deverá, obrigatoriamente, ajuizar a ação renovatória, pois essa será a única forma de afastar o risco de perder seu ponto comercial.



Móveis para escritório, informática e linha escolar
DISTRIBUIDOR DE COFRES

- RESIDENCIAIS •
- INDUSTRIAIS •
- COMERCIAIS •
- POSTOS DE GASOLINA •

Orçamento Sem Compromisso
Planejamento no Local

www.moveltec.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: a partir de: **R\$ 3,50**



SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DA BAHIA SANTOS
Consulte o S.C.V.B.S.
(13) 2101.2873



cafésachê

Café Sachê em
seu escritório é garantia de
um bom negócio!

Saiba mais sobre como receber nossa máquina de café expresso
em comodato no www.cafesache.com.br ou ligue para 0800 770 2333

Contate nossa representante:

Eliana Fortes

tel.: |13| 8135.2747 / 7821.0426

I.D.: 142*12873

email: eliana.cafesache@hotmail.com

Dia das Crianças

Moda é a atração dos pequenos

O Dia das Crianças é uma importante data no calendário do comércio varejista. É um momento importante para vários setores, com diversas opções para a garotada. A necessidade do momento é que os lojistas estejam atentos a oferecer itens que agradem aos pequenos, ou seja, a satisfação destes clientes, já considerados exigentes, vão além de itens como brinquedos e jogos, o que não tira estes mencionados como um dos favoritos do mercado nesta época do ano. Antigamente, um dos divertimentos das crianças, principalmente entre as meninas, era brincar com a maquiagem da mãe para se parecer com ela e imitar “gente grande”. Assim, como os meninos se vestiam como o pai. Mas não se tratava de um item obrigatório no dia a dia. Hoje, a tecnologia e empresas voltaram grande parte dos produtos destinados aos adultos para o público infantil, com suas adaptações. Além de “mini roupas”, inspiradas no vestuário de “gente grande”, as linhas infantis para integrar à criança no mundo da moda vão além, oferecendo itens como maquiagens: batons, esmaltes, blush, sombra e até rímel. Para os meninos, óculos de sol, cintos e peças de vestuário e até penteados e cortes de cabelo dos artistas famosos.

No setor de maquiagem, existem no mercado produtos voltados ao público infantil ou ainda aqueles que são feitos para adultos, mas que são hipoalergênicos ou não-comedogênicos — ou seja, não oferecem risco às crianças ou não obstruem os poros. Há ainda indústrias que produzem maquiagens solúveis em água, com menos corantes e conservantes.

Vestuário

Na mídia, há diversos filhos de celebridades considerados estilosos, ligados à tendência fashion. É o caso da pequena Suri, de apenas 6 anos, filha de Tom Cruise e Katie Holmes e da



Arquivo Pessoal

A pequena e estilosa Mariel adora roupas, maquiagens e acessórios

brasileira Rafaella Justus, de apenas 3 anos, filha do casal Roberto Justus e Ticiane Pinheiro.

O mercado já voltou seus olhos a este nicho. É o caso da empresa catarinense de roupas e acessórios Glamour Baby, voltada somente para o público feminino infantil de 0 a 12 anos. Segundo a proprietária Pamela Gonçalves, a missão da Glamour é “transformar meninas em princesas com os looks transados e diferenciados do mercado infantil”. No concurso promovido pela empresa no mês de agosto, ficou bastante nítido na página da empresa nas mídias sociais, como a criança gosta e se sente bem interagindo com a moda. É o caso da participante do concurso, a santista Mariel Mendes de Almeida Harwalis Lisboa (foto), de apenas 3 anos. Segundo sua mãe, Regina

Mendes de Almeida, quando tinha um ano e meio, a pequena modelo já calçava as sandálias e sapatos dela. “Ela abria a gaveta dela, fazia a festa com as roupinhas, compunha os looks e depois saía desfilando”, conta. “A Mariel sempre gostou de desfilar. Percebo que é uma coisa nata, pois ela é vaidosa naturalmente. É interessante perceber isso, pois ela gosta de escolher as próprias roupas e criar estilos. E não aceita palpites. Às vezes tento negociar, mas nem sempre há acordo” brinca a mãe. “É engraçado ver esta autonomia e desenvoltura das crianças de hoje. Na minha época, aquilo que as mães escolhiam e determinavam, nós aceitávamos sem discutir. Creio que a televisão, a internet e até mesmo os videogames contribuíram bastante para que elas tenham este



No mercado já existem maquiagens voltadas ao público infantil

comportamento, apesar da pouca idade. Hoje as crianças estão mais espertas”, diz Regina.

Na Baixada, a loja Casinha da Criança (Rua Dr. Carvalho de Mendonça, 646), especializada em Moda Infantil e calçados, atende um público que se divide em Moda Bebê, Infantil e Teen. Segundo o proprietário Luiz Alberto da Silva, as peças vêm de fornecedores que se preocupam com a criação dos modelos. “Os centros de estilos trabalham com base em pesquisas realizadas nos grandes centros mundiais de moda, seguindo tendências que, conseqüentemente, chegam de várias partes do mundo”, conta. Segundo ele, a data promove um pico de vendas, sinal de que os pequenos gostam de ganhar peças de vestuário. “Normalmente, as meninas têm este interesse despertado desde pequena. Um exemplo é que em festas infantis, muitas vezes, são contratadas cabeleireiras, maquiadoras, e elas vestem roupas de princesa, como forma de brincadeira. Considero isso uma tendência natural e saudável”, afirma. No setor de brinquedos, a tradicional loja Xicko’s Brinquedos promove o Concurso Cultural *A Xicko’s é a sua cara!*, que tem o objetivo de estreitar os laços entre o consumidor e a loja, além de promover interação virtual, já que ocorre através do Facebook. Para participar da ação não é necessária a

compra de produtos da loja. A ação teve início no dia 01 de agosto e termina no dia 12 de setembro.

O Concurso funciona da seguinte forma: a mãe, pai, ou responsável da criança entra na Fan Page da Xicko’s, preenche um formulário e envia uma foto da criança. Outra opção é a pessoa preencher uma ficha de participação disponível em qualquer uma das lojas, que dá direito a uma sessão de fotos no Studio Class, onde uma dessas será selecionada pela comissão julgadora da campanha. Depois da sessão, a criança tem direito a receber gratuitamente uma foto no tamanho 15 cm x 21 cm.

Após isso, a foto é postada na Fan Page da Xicko’s, em determinado álbum correspondente à idade da criança, e aquela foto que tiver o maior número de “curtir” de cada álbum vence. Crianças de 0 a 10 anos podem participar do Concurso, divididas em 10 categorias (correspondentes à faixa etária).

Ao todo serão 10 vencedores e cada um vai participar de um anúncio especial da Xicko’s para o Dia das Crianças, feito com a imagem do ganhador e diversos brinquedos de sua faixa etária, que será publicado na AT Revista.

Tribuna Kids

Em comemoração à data, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada

Santista patrocina o Tribuna Kids, uma realização da TV Tribuna, afiliada Rede Globo na Baixada Santista e Vale do Ribeira, em parceria com o SESI e a Polícia Militar. Este ano, o evento ocorre em sua 19ª edição em três cidades diferentes: Registro promove a ação no dia 6 de outubro; enquanto Santos e Cubatão a realizam no dia 12, em simultâneo.

Criado para comemorar o Dia das Crianças, o Tribuna Kids completa 19 anos com status de maior evento do segmento na Baixada Santista e Vale do Ribeira, com o objetivo de proporcionar gratuitamente lazer, cultura, esporte, entretenimento e educação social para as crianças da região. A última edição atraiu 60 mil pessoas e, este ano, a expectativa é elevar o número de participantes. Por isso, novas atrações artísticas, brinquedos e atividades ocorrem para garantir um dia inteiro de muita diversão.



Desde bebês, as crianças se vestem na moda e têm estilo, sem deixar de brincar

Blog do Sindicato

Novo canal de divulgação permite a opinião dos lojistas

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista vem realizando e integrando novas formas de comunicação com nossos parceiros, associados e contribuintes, para que o setor varejista patronal seja ouvido e entendido. Como ferramentas de interação direta com o setor estão os e-mails marketing, pesquisas sazonais relativas a expectativa de vendas, o canal de vídeo YouTube e as mídias sociais, compostas pelo Facebook e Twitter.

A novidade é o lançamento de mais um canal de divulgação de notícias relacionadas ao Comércio Varejista da Região e do país, além da divulgação de todas as novidades que acontecem no Sindicato. A página (www.scvbs.blogspot.com.br) possui diversos elementos de acesso a todos os canais do Sindicato e possibilita na divulgação das páginas de nossos parceiros, associados

Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

Blog

SEXTA-FEIRA, 3 DE AGOSTO DE 2012

Sindicato cobre o evento Ação do Coração

Depois de nossos colaboradores confeccionarem os corações, nossa jornalista cobriu o evento na Praça Mauá.

Aguardem a matéria completa na próxima edição.

O SCVBS foi criado em 1931 para defender os interesses dos comerciantes do comércio varejista, atuando de forma ética e responsável.

Em www.scvbs.blogspot.com é possível conferir as novidades do Sindicato, além de ser mais um canal interativo

e contribuintes na coluna "Sites e Blogs Favoritos". Outra possibilidade é a divulgação de opiniões, textos relativos à seu estabelecimento ou que sejam destinados ao setor.

Os textos e fotos devem ser enviados para comercial@scvbs.com.br. Mais informações também pelo telefone: (13) 2101-2869. Participe!

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

Novas regras

Motofrentistas terão que se adequar à nova legislação até fevereiro

Novas regras para o exercício da atividade de motoboy estão mais rigorosas em todo o País. Segundo especialistas, a medida serve para garantir melhorias nas condições de trabalho, além de aumentar a segurança para o motofrentista enfrentar o trânsito. Para divulgar as novas regras, a Companhia de Engenharia de Tráfego de Santos (CET) promoveu no último dia 3 de julho, no Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, palestra com informações sobre os procedimentos.

Agora, para exercer a atividade de forma legalizada, além de exigências requeridas pelo Conselho Nacional de Trânsito (Contran), os profissionais também precisam realizar curso de transporte seguro. Todos os profissionais em atividade no Brasil deveriam contar com as aulas no currículo a partir de agosto. Agora, esse requisito só será cobrado apenas em 2 de fevereiro de 2013.

De acordo com nota divulgada pelo Ministério das Cidades, os conselheiros decidiram prorrogar o início da fiscalização sobre os cursos porque a maioria dos condutores ainda não conseguiu se adequar às novas regras. No entanto, as demais normas a respeito de procedimentos e equipamentos, previstas na resolução nº 356, já são exigidas. Quem desrespeitar, será multado em valores que variam de acordo com a infração, pode ter o veículo apreendido e registrar pontos na carteira de motorista.

Diante das exigências, os municípios devem regulamentar as regras à categoria. Em Santos, o motociclista deverá ter no mínimo 21 anos, estar habilitado há, pelo menos, dois anos na categoria



Motofrentistas têm até fevereiro para se adequarem às novas regras

A, não estar cumprindo pena de suspensão do direito de dirigir ou cassação da CNH.

As motocicletas que fazem motofrete devem ter o baú branco para o carregamento da carga, os motociclistas devem transitar com coletes e capacetes com dispositivos refletivos, proteção para motor e antena. Segundo a regulamentação, fica proibido o transporte de combustíveis, produtos tóxicos ou inflamáveis - exceto gás de cozinha, que necessita de um dispositivo especial para esse tipo de frete.

Estima-se que, em toda região, existam mais de 12 mil trabalhadores nesta categoria. E, para que se tenha acesso fácil ao curso obrigatório de 30 horas, previsto nas adequações, o órgão autorizou que algumas autoescolas também sejam credenciadas e passem a

oferecer as aulas aos profissionais.

Duas unidades do SestSenat (Serviço Social do Transporte e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte) na Baixada Santista oferecem o curso. No mês de agosto, o Governo do Estado disponibilizou em parceria com o Sest/Senat, 510 vagas, as quais apenas 90 foram preenchidas. Até todas as vagas terem sido preenchidas o curso segue gratuitamente patrocinado pelo Governo. Após este primeiro preenchimento, o curso passa a custar R\$ 160,00 para cada motofrentista e tem duração de 30 horas, sendo 25 de aulas teóricas e cinco de atividades práticas. Na grade há temas sobre cidadania, ética, transporte de cargas, risco sobre duas rodas, dentre outros. Para fazer o curso, procure a unidade do SestSenat pelo telefone 0800-728 2891.

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

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

Dia do Cliente

Confira ações para manter a fidelidade do seu bem mais precioso

Na relação de consumo, o cliente é parte essencial. É a única razão para existir produtos e serviços, inclusive postos de trabalhos e empresas. No dia a dia do comércio, é essencial que o cliente seja bem tratado para que ele volte nas próximas compras.

Dia 15 de setembro é considerado o Dia do Cliente, data mais que especial para “paparicá-lo”, agradecer e homenagear sua função tão importante. Segundo sites voltados à data, o Dia do Cliente foi pensado pelo acadêmico com vasta experiência no comércio varejista e qualificação de atendimento ao cliente, João Carlos Rego, natural de Porto Alegre.

É primordial que o empresário saiba tratar bem seu bem mais precioso. Seguem algumas dicas:

- A postura correta de um profissional é de extrema importância passar ao cliente uma imagem de credibilidade.
- O cliente gosta de ser paparicado

e bem tratado, portanto, é essencial que todas as pessoas, sem exceção, sejam bem atendidas e sintam-se à vontade. Uma das formas de agradar ao cliente é o profissional que o está atendendo saiba se expressar bem e ser simpático, sem “forçar”.

- Nunca fique parado(a) de costas para o cliente e não fique sentado(a) ou debruçado(a) em mesas e balcões.

- Fale sempre de forma objetiva, evitando gírias, vícios de linguagem e erros de português.

- Use com frequência saudações educadas: “bom dia”, “boa tarde” ou “boa noite”, “seja bem vindo”, “por favor”, “com licença” e “obrigado”, tanto com seus colegas de trabalho quanto com os clientes.

- Evite comunicar-se com os colegas de forma inadequada: não fale de longe para não ter que gritar, não discuta em situações de estresse devido a problemas operacionais ou desentendimentos e não discuta

dificuldades internas da empresa na frente dos clientes.

- Jamais deixe um cliente com algum tipo de dúvida.

- Procure sempre manter o bom humor e a concentração, não permita que preocupações pessoais interfiram no seu trabalho.

Tenha em mente que apesar da necessidade de seguir estes padrões você precisa “imprimir” um pouco da sua personalidade ao atendimento para que não se torne algo mecânico, repetitivo e artificial.

Segundo o site www.diadocliente.com.br, a intenção é a de “transformar o dia em uma data forte e expressiva no calendário comercial, ensejando novas oportunidades de negócios”. Uma dica interessante é também homenageá-lo nesta data com sorteios, brindes, promoções, campanhas publicitárias, decoração especial. Solte a imaginação e crie ideias e tudo mais que puder ser feito para enaltecer a figura do cliente.

A RÁDIO DA SUA EMPRESA
ANDA MEIO
DESATUALIZADA?



INOVE!

A música influencia no comportamento do consumidor, por isso, a Toca Online oferece uma rádio exclusiva. Com estudo profissional que conecta a música à sua marca, fortalecendo sua empresa através do ambiente agradável e ideal para o cliente, por meio de soluções em trilhas sonoras personalizadas, seja para lojas, eventos, desfiles, shows, jingles, shoppings, academias ou supermercados.

SAIBA MAIS

www.tocaonline.com.br

Fone: (13) **3302.0007**
3222.1509
contato@tocaonline.com.br

TOCA
NLine

Faça como nossos clientes:

UNIQUE

SHOPPING
PÁTIO IPORANGA

Irana

BLUE GARDENIA

e conecte seu público a sua marca.

Responsabilidade Social

A Cidade do Amor: Sindicato participou da Ação do Coração

Santos mobilizou-se simbolicamente pela paz, pelo respeito e, principalmente, pelo amor. No último dia 2 de agosto, a Associação Eduardo Furkini promoveu, com apoio da Prefeitura de Santos e empresas da região, a Ação do Coração. Segundo os organizadores, a ideia veio de uma viagem à Viena, na Áustria. O ator santista Eduardo Furkini e seu irmão Alexandre Camilo se depararam, em um dos passeios da viagem, com uma praça repleta de corações, em uma campanha de saúde local.

Eduardo Furkini teve a ideia de um dia trazer este evento para o Brasil, com o ideal de distribuir o amor. Antes que isso fosse possível, o santista faleceu no dia 2 de agosto de 2011 por conta de um problema cardíaco. Nessas horas, o lado bom do ser humano impressiona e transforma toda e qualquer dor em um ato de amor. Após um mês do falecimento, a família resolveu fundar a Associação Eduardo Furkini, a qual, segundo o site, visa conceder bolsas de estudos para a formação de profissionais. Por meio da Associação, Alexandre Camilo, resolveu homenageá-lo com a Ação do Coração, após um ano do falecimento de seu irmão. O resultado foi a mobilização de milhares de pessoas da Baixada Santista e até de pessoas de outras partes do país que compareceram à Praça Mauá, naquela manhã ensolarada de gratidão. A atmosfera era de emoção, não só entre os familiares de Furkini e dos voluntários, mas sim de toda a população. As lágrimas desta vez não eram de sofrimento. A também irmã de Camilo e Furkini, Simone Cristina Gonçalves, explicou. “A emoção é indescritível. É um misto de alegria e tristeza, mas a tristeza fica em segundo plano diante de tanta demonstração de amor e carinho. É um choro de alegria por ter conseguido mover todo mundo que abraçou a ideia e tristeza porque ele não está aqui conosco, mas ele está vindo tudo lá de cima”. Perto da hora marcada para a população pegar seus corações, ao fundo, a música ‘Como é grande o meu amor por você’, de Roberto Carlos, confortava os corações do público, ao mesmo tempo em que as palavras de Camilo emocionavam: “Gostaria que você respirasse fundo pensando nas pessoas que ama,

lembrando-se de todos aqueles que são importantes para você: aqueles que estão aqui, aqueles que estão longe ou aqueles que, como o Eduardo, já cumpriram a sua missão. Hoje teria tudo para ser o dia mais triste do ano para a nossa família e



está se tomando um dia de doação de amor. Depois do dia de hoje, nunca mais eu vou ficar triste de saber que o dia dois de agosto está chegando”, disse Camilo. Após o momento, o prefeito João Paulo Tavares Papa declarou que a data deverá

se tornar oficialmente o Dia Municipal do Amor. Segundo ele, projeto será encaminhado para a Câmara de Santos para ser aprovado.

Corações de diversos tamanhos, cores e mensagens foram confeccionados com a ideia de passar bons sentimentos e pensamentos positivos, espalhando amor para quem recebê-lo. O Sindicato fez a sua parte, com seus colaboradores, onde confeccionaram 144 corações. No total, a Ação do Coração recebeu mais de 50 mil doações, que foram arranjados em um grande tapete de corações.

Comércio

Olhando para fora da grande multidão, no comércio que circunda o local, diversos lojistas curiosos e também emocionados, não podiam deixar o serviço para conferir de perto o evento. No momento em que Camilo realiza a grande homenagem dizendo: “Corações aqui da Terra vão subindo agora para o céu” e balões em forma de coração flutuaram, diversos lojistas se emocionaram, ao mesmo tempo, em que atendiam os clientes, pois, em consequência, o comércio estava bastante movimentado. Algumas lojas tiveram um considerável movimento durante o evento. Outros afirmaram que o movimento continuou igual, porém a diferença fora o horário do fluxo, que aglomerou-se no horário do evento.

Uma das histórias contadas pelos passantes do evento foi de uma cubatense que preferiu não se identificar, porém que colocou em prática sua fraternidade. “Após pegar meus corações, saí do evento e entrei em uma loja de calçados. A moça que me atendeu foi muito gentil comigo e até conversamos sobre o evento. Ela me falou que queria ir, mas não podia, pois estava trabalhando. Após realizar a compra, dei um coração a ela em agradecimento à gentileza. Ela ficou surpresa e me deu um grande abraço”, conta. “Eu também fiquei muito feliz, pois entendi que a campanha é um gesto de carinho e amizade, um momento de confraternização entre as pessoas”, concluiu.

O evento teve continuidade com caminhada até o Largo Marquês de Monte Alegre, no Santuário do Valongo fora realizada uma celebração ecumênica. “Tomara a Deus que consigamos continuar este ato nos próximos anos”, finalizou Camilo cheio de esperança.

Contador

Saiba a importância deste profissional na empresa

Divulgação



Diversas tarefas compõem a jornada de um contador. Além de calcular impostos, processar folhas de pagamento, ser responsável pela abertura e legalização de uma empresa, da documentação, de fazer declarações de imposto de renda de pessoas físicas e jurídicas, escriturações, demonstrações contábeis e análises de balanços, o contador tem como funções apurar resultados, impedir a corrupção e manter a empresa em dia com Órgãos Federais, Estaduais e Municipais. Estes profissionais são essenciais para dar um rumo às empresas, tanto no aspecto financeiro quanto fiscal ou mercantil, orientando inclusive ao empresário quanto à tomada de decisões.

Constantemente, o mercado sofre alterações substanciais. Com isso, o empresário sente a necessidade não só de atender ao fisco e tributo, mas também de obter informações confiáveis, em tempo limitado para agir e interagir com o mercado. Portanto, este profissional é fundamental para a empresa e sociedade, pois cabe a ele a missão de expor a todo instante onde está e para onde vão os negócios da empresa, fornecendo informações claras e precisas da empresa e seus negócios, com transparência e responsabilidade.

Uma empresa sem contabilidade é uma empresa sem capacidade de sobreviver, pois ela não tem histórico nem identidade, o que a impede de planejar seu crescimento, como, por exemplo, ela não poderá ter ficha cadastral e terá dificuldade de conseguir empréstimos bancários.

Regulamentada pelo decreto nº 9295 de 1946, a profissão de contador tem suas atribuições definidas pela resolução 560, de 1983, do Conselho Federal de Contabilidade. Segundo dados, a data de 22 de setembro foi escolhida por ser dedicada ao padroeiro da profissão, São Mateus. No Brasil, a seleção da data marca também a criação, em 1945, do curso de ciências contábeis, através do decreto nº 7988.

O País instituiu um dia para homenagear estes profissionais: 22 de setembro, Dia do Contador. Alguns chegam a afirmar que existem quase meio milhão de profissionais no setor, distribuídos por órgãos públicos, consultorias e escritórios. É muito importante a escolha do profissional para sua empresa, pois ele vai ser o responsável por gerenciar suas finanças empresariais, podendo ser responsável por emitir controles necessários, como Previsão Orçamentária Anual de Lucros e Perdas, implantação de controles administrativos para melhores decisões, PCP - Planejamento e Controle de Produção, Controle de Estoques, dentre outros.

Todas estas contribuições são de grande valor para as micro e pequenas empresas, pois permite a monitoração do seu negócio dia a dia, evitando ser pego de surpresa no balanço anual. O profissional vai além dos trâmites da burocracia e do trabalho com os números, eles trabalham direcionados à ética, tendo visão de futuro de um mercado global, conectado e flexível. Parabéns aos profissionais.



por **Larissa Forjanes**
Consultora da Única
Soluções.Inteligentes
www.usi.net.br

GESTÃO COMERCIAL

A nova realidade econômica, com sua grande concorrência, exige de qualquer empresário uma busca constante de técnicas comerciais para sua sobrevivência e crescimento. O empreendedor enfrenta a desconfiança do mercado, o receio de lidar com novos clientes, a maneira correta para abordagem, como lidar com o pós-venda e principalmente como reter este cliente.

É neste ambiente que ele se esforça para responder algumas questões como: Como posso me diferenciar para crescer em um ambiente tão competitivo? Quais os meios que me ajudarão apresentar ao cliente uma organização em que se pode confiar? Como desenvolver ferramentas eficientes e eficazes para que meu consumidor permaneça satisfeito com o meu trabalho? Enfim, muitas questões para quem busca estar habilitado no mercado.

Tenho visto em nossas consultorias na Sala do Empresário que a quebra de paradigma em vender em uma sociedade dinâmica para romper o tradicional e que novidades de linguagens e de conceitos sobre o modo de fazermos as coisas não é mais atividade de força e sim de cérebro para ser criativo e sobreviver no mundo dos negócios.

Seu crescimento dependerá do desenvolvimento entre estratégia e realidade que o cerca.

Analise estes questionamentos e veja se você está preparado para o novo desafio corporativo e preste muita atenção se você não tiver respostas pois pode estar diretamente relacionado ao seu futuro.

Meio Ambiente

Cidade conclui seu plano para destinação de resíduos

Fonte: Agência PMS/Secom, com informações da Redação

A prefeitura de Santos concluiu o Plano Municipal de Gestão Integrada de Resíduos Sólidos, que aponta as ações em curso e projetadas para os próximos 30 anos. Elaborado pela Secretaria Municipal de Meio Ambiente, foi apresentado dentro do prazo preconizado pela lei federal nº 12.305, de 2 de agosto de 2010, sendo fundamental para garantir recursos que viabilizem as ações do município no setor.

As propostas do documento se integram às ações do Plano Municipal Integrado de Saneamento Básico, aprovado em 2011, que além de definir metas para os resíduos de forma mais generalizada, engloba o abastecimento de água, esgoto sanitário e drenagem urbana.

Várias ações já são realizadas em relação à coleta, ao transporte e à destinação final. “Estamos no caminho certo e precisamos ter a participação dos munícipes no processo de separação de recicláveis e na destinação correta dos resíduos orgânicos e da construção civil”, disse o secretário de Meio Ambiente, Flavio Rodrigues Corrêa.

Ele ainda destacou avanços em curso no município: “Santos já destina seus resíduos orgânicos para aterro sanitário licenciado pela Cetesb, e também realiza a coleta de resíduos domiciliares, a qual abrange 100% da área urbana”. O plano apresentado inclui o gerenciamento do resíduo segmentado, tendo em vista os materiais recicláveis, orgânicos, portuários, de saúde, de praia, de construção civil, domiciliar, entre outros.

Metas

Entre as metas apontadas no documento, está a ampliação do

número de contentores para lixo instalados pela prefeitura em diversos pontos da cidade. O próximo passo é abranger 30% da área urbana, gradativamente, até chegar a 100%. Até agora, foram instalados mais de 1.200 contentores nos bairros do Gonzaga, Centro Histórico, Aparecida (conjunto do BNH), Encruzilhada, Piratininga, Caneleira, São Jorge, Areia Branca, Castelo, Saboó, Bom Retiro e Rádio Clube. Monitores da Semam visitam os moradores destes bairros para orientá-los sobre o uso do equipamento.

Criar mais PEVs (Pontos de Entrega Voluntária) nas ruas é outra meta destacada no novo plano. Voltados para receber vários tipos de resíduos recicláveis, os PEVs têm sido bastante procurados pelos munícipes para descarte de pneus, óleo de cozinha, resíduos eletrônicos, parafina, pilhas, baterias, entre outros, conforme a Semam. “O plano é dinâmico, porque a cidade também é, e desta forma, com a participação da comunidade, melhorias deverão ser implementadas e incorporadas quando acontecer a sua revisão, que é prevista para acontecer a cada quatro anos”, explicou o secretário.

Comércio

Em meados de agosto, a Câmara Municipal aprovou em segunda discussão, o Projeto de Lei Complementar do vereador Odair Gonzalez. Se sancionado pelo prefeito João Paulo Tavares Papa, o projeto obrigará estabelecimentos que vendem lâmpadas fluorescentes ou incandescentes, baterias e/ou pilhas a possuírem um dispositivo para que os consumidores depositem o material usado, evitando a contaminação do meio ambiente por agentes poluentes. O

projeto aguarda sanção do prefeito e a obrigação passa a valer apenas quando a matéria for publicada no Diário Oficial, o que ainda não ocorreu até o fechamento desta edição.

O Sindicato realizou reunião com o setor empresarial no dia 9 de agosto, na sede do Sindicato, após duas chamadas aos associados e contribuintes, os quais uma minoria compareceu. Dentre eles, o engenheiro técnico Roberto Montesano, da Intersat Distribuidora, empresa de comercialização de material para interfonia, telefonia e linha de material de segurança, achou a nova lei importante. “Pois regulamenta o recolhimento e destinação de resíduos que até hoje eram tratados como lixo comum, sendo descartados de qualquer maneira sem o devido cuidado. Creio que é importante seguir estas diretrizes para que o material descartado possa ter o destino correto: encaminhar para a reciclagem o que puder ser reaproveitado e encaminhar a destinação final, com o mínimo de impacto ambiental e dano à saúde pública, os demais resíduos”, diz.

A Intersat já recebe pilhas, baterias e placas de circuitos eletrônicos que são descartados por de seus clientes. “É preciso que o poder público conscientize e esclareça a população sobre a importância do descarte correto deste tipo de lixo e que as autoridades também assumam sua parcela de responsabilidade neste caminho de descarte do lixo tecnológico, do estabelecimento comercial até o destino final”, ressalta.

Os empresários podem consultar a íntegra do Plano Municipal de Gestão Integrada de Resíduos Sólidos pelo site www.santos.sp.gov.br/meioambiente.

Certificado digital será obrigatório para registro de empresas na Jucesp

Jucesp exige certificado digital para registro de sociedades limitadas

Medida está sendo implantada gradualmente no Cadastro Web até se tornar exclusiva para a realização de qualquer ato de registro na Junta Comercial

A Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), vinculada à Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, está implantando o uso de certificado digital obrigatório para o registro de empresas no órgão. A medida faz parte do projeto de modernização da Jucesp, que pretende promover a virtualização do atendimento ao usuário e implantar um processo único de abertura e encerramento de empresas pela internet, aumentando a segurança do registro empresarial.

O sistema eletrônico de cadastramento e geração de formulários – Cadastro Web, disponível no site da Jucesp (www.jucesp.sp.gov.br), passou a contar desde março com a opção de acesso via certificado digital, garantindo autenticidade e validade jurídica às informações prestadas pelo usuário. A certificação digital obrigatória está sendo implantada gradualmente no Cadastro Web, até se tornar exclusiva para a realização de qualquer ato de registro. Nesta primeira fase, o certificado digital utilizado no Cadastro Web não precisa ser necessariamente do titular ou sócio da empresa interessada no registro. O acesso ao sistema pode

ser feito com a certificação digital do contabilista, advogado, procurador, auxiliar ou preposto.

Para o presidente da Jucesp, José Constantino de Bastos Jr., o uso de certificados digitais representa um passo importante na modernização da Junta Comercial. “Além de garantir segurança ao cidadão, a medida abre as portas para o processo de implantação do atendimento virtual da Jucesp”, afirma.

Em um primeiro momento, o certificado digital tornou-se uma opção de acesso ao usuário, que ainda tem à disposição o formulário de validação com login e senha por tempo determinado. As sociedades anônimas e limitadas já contam com acesso restrito via certificado digital desde os últimos meses de maio e julho. Segundo a Jucesp, a previsão contava com a exigência de certificado digital para os modelos de empresário individual e Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (Eireli). A Imprensa Oficial é a autoridade certificadora oficial do Governo do Estado de São Paulo e parceira da Jucesp em todo esse processo. Saiba mais sobre as vantagens da certificação digital no portal da Imprensa Oficial: www.imprensaoficial.com.br.

Nova Jucesp

Está em tramitação na Assembleia Legislativa do Estado de São

Paulo (Alesp), o projeto de lei complementar que pretende reestruturar a Jucesp. O intuito da proposta é transformar a organização, que tem mais de 120 anos, em uma instituição moderna, rompendo com a visão burocrática, para atribuir ao órgão a missão estratégica de promover o desenvolvimento econômico. A medida foi anunciada pelo governador Geraldo Alckmin, no último dia 17 de maio, durante o lançamento da Política Estadual de Estímulo ao Empreendedorismo e Favorecimento às Micro e Pequenas Empresas.

O projeto que pretende transformar a Jucesp em autarquia especial prevê a revisão dos processos de trabalho e o desenvolvimento de novos sistemas de informação, permitindo a implantação de um processo único de abertura e encerramento de empresas, tudo pela internet, por meio da adoção de contratos sociais e declarações eletrônicas assinadas com certificação digital.

A proposta também planeja estabelecer a integração da Jucesp com o Sistema Integrado de Licenciamento (SIL), envolvendo os municípios paulistas, a Receita Federal do Brasil (RFB), demais fiscos e órgãos estaduais responsáveis pelo licenciamento de empresas: Vigilância Sanitária, Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb) e Corpo de Bombeiros.



CTA - CENTRO DE TREINAMENTO E APERFEIÇOAMENTO

E-mail: treinamento@scvbs.com.br - Tel: 2101-2855 - site: 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

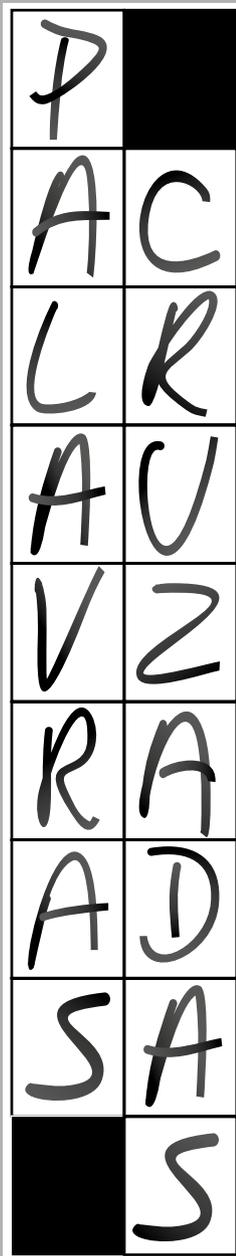


Auditório Nobre Hall - Térreo



Salão de Festas Joaquim Faro Aguiar 6º Andar

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



Consti- tuem o hábitat do jacaré	↙	De forma secreta	Secreção do fígado	↘	↙	Dois ins- trumentos musicais de sopro	Palavras como "rush" e "know-how" (Gram.)	↘
		Vão; vazio	Livre de perigo				A tuberculose de desenlace rápido	
↘		↘	↘				↘	
Teatro de Milão	→					Aparta- mento (abrev.)	→	
Coroa de corais	↘			Catálogo; relação	→			Fora de (?): des- norteados
(?) do Tri- unfo, mo- numento francês		Presun- çosa	→					↘
↘		De que forma?	↘	Tronco de videira		Broche, em inglês	→	
Capaz; apto			Cada item do cardápio	↘				Giga (símbolo)
↘			↘					Está (aférese)
				A Rainha das Flores	↘	(?) chi- chuan, ar- te marcial	→	
				Estado (abrev.)	→	Face	↘	
Movi- mento que luta pela reforma agrária (sigla)		O alfabeto	→					Rua (abrev.)
↘		lleso	↘	Juntar; ligar (p. ext.)				(?) viva: sebe que delimita terrenos
↘				↘				
Dois signos do fogo (Astrol.)			Irmã de Raquel (Bíb.)	→				Renato Machado, jornalista da Globo
Cumpri- mentos; recomen- dações		Fita para gravação digital	→			A Princesa dos Sertões (Ceará)	→	
↘								

BANCO — 3/16 — pin. 4/cepa — elar/5/scala. 7/valdosa. 9/galopante.

**Solução das cruzadas
da edição nº 190**

**ESPLÊNDIDA
móveis**

Móveis Coloniais
Estofados
Copas
Peças

Vendas a Vista
e a Prazo

Ligue: 3235.3453 / 3232.8266

Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

Mariana Lapetina
Fotografia

Books Festa Infantil Casamentos

Eventos em geral

www.marianalapetina.blogspot.com.br
/marianalapetina/fotografia
mar.lapetina@gmail.com / tel. 3233.8033

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