

O MASCATE

A Revista do Comércio

Ano XXIII - Nº193 - JANEIRO/FEVEREIRO DE 2013



Consumo Consciente

Gente da Gente
Mãos que Transformam



Os eleitos
Confira os projetos e propostas dos prefeitos da Região



Conect@dos
Conheça histórias de pessoas que não vivem sem tecnologia



SUMÁRIO

5 Contribuição Sindical Patronal- 2013

8 Quadro de Avisos

Confira também as dicas culturais do bimestre

9 Saúde: Cirurgia da Obesidade Mórbida

11 Jurídico: Locação Não Residencial



12

Conect@dos

Conheça histórias de pessoas que não vivem sem tecnologia



14

Os eleitos

Confira os projetos e propostas que os prefeitos da Região têm para suas cidades e para o Comércio Varejista

17 Certidões on-line facilitam a vida do usuário da Jucesp

Recomenda-se verificar a informação sobre o arquivamento pretendido

18 Lucro Festivo

No período do Carnaval, um nicho de mercado dispara nas vendas

20 Inscrições Abertas

Curso de Inglês para atendimento ao Turista Estrangeiro do Sindicato

- Sala do Empresário

Conheça as nossas consultorias gratuitas



21

Gente da Gente

Mãos que transformam

- Hora da Pausa

Realização dos desejos para o Ano Novo

22 Palavras Cruzadas

23 Férias

Confira dicas de locais para visitar em Santos

- Coluna Empresarial

A Importância do Papel do Líder



Volta às Aulas

Consumo consciente



Novos Associados SCVBS e ACVS

• Claudio Sciarpa Brinquedos-ME

• Claudio Reynaldo Figueiredo Amaral-ME






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>.

Fotos: Carina Seles

Modelos da capa:

João Victor Barbosa dos Santos,
Lucas Sena A. Couto Oliveira
e Agatha Forjanês Malheiros

Publicação finalizada em 21/12/12

Palavra do Presidente

O início rumo à Copa 2014



Alberto Weberman

O Comércio Varejista da Região colheu bons frutos no início da temporada no final do ano, que continua até o Carnaval. O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista vem fazendo a sua parte, orientando, informando e oferecendo soluções aos lojistas e empresários. Em adicional, estamos realizando pesquisas de opinião dos lojistas e dos consumidores para medir expectativa de vendas e prever cenários econômicos.

Neste bimestre, vemos a necessidade de manter o aquecimento das vendas e serviços. A demanda existe, com a vinda de projetos e incentivadores. O Brasil necessita de um setor varejista firme e ativo, disposto a oferecer um bom e personalizado atendimento, inclusive pelo mega evento: a Copa do Mundo 2014.

Um dos focos do Sindicato este ano é propagar o Curso de Inglês de Atendimento ao Turista, oferecido pelo SCVBS, pois San-

tos e Região necessita deste tipo de ação, para que a relação de compra e venda de produtos e serviços seja satisfatória em ambos os lados. Nada melhor do que o Brasil dê o retorno esperado aos turistas estrangeiros, com novidades e qualidade no atendimento. Em consequência disso, veremos mais empregos formais e maior consumo.

Nesta edição, O MASCATE aborda o momento de Volta às Aulas, com pesquisa inédita de intenção de consumo e expectativa de vendas no segmento de papelaria. Confira também matéria com os prefeitos da Região e seus projetos para o Comércio e informações sobre um comércio sazonal que garante lucro e alegria aos empresários de um segmento.

Acompanhe as novidades que o Sindicato oferece a você, associado, durante este novo ano que se inicia. Tenha uma boa leitura e boas vendas!

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. 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! Usufrua 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.

Contribuição Sindical Patronal - 2013

Vencimento: 31/01/2013

O que é a Contribuição Sindical:

A Contribuição Sindical está prevista nos artigos 578 a 610 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Possui natureza tributária e é devida por todos aqueles que pertençam à Categoria Econômica do comércio, independentemente de serem ou não associados a um sindicato.

Prazo para o recolhimento:

A referida contribuição deve ser recolhida no mês de janeiro de cada ano, aos respectivos sindicatos de classe, mediante Guia de Recolhimento da Contribuição Sindical Urbana (GRCSU).

Recolhimento de Filiais:

A respeito do recolhimento da contribuição sindical pelas filiais das empresas, informamos o que se segue:

1) Filial com capital social atribuído:

Nos termos da legislação em vigor, toda empresa - matriz ou filial, que possuir capital social destacado (individualizado), **DEVE RECOLHER** a contribuição sindical.

2) Filial sem capital social individualizado

Duas situações:

a) Se a filial não possuir capital social individualizado e estiver localizada dentro da base do mesmo sindicato que representa a matriz, o recolhimento da contribuição sindical é dispensado.

Esta é a única hipótese de dis-

pensa do recolhimento da contribuição sindical.

b) Se a filial estiver localizada FORA DA BASE da entidade sindical que representa a matriz e não tiver capital social individualizado, o recolhimento da contribuição sindical também será **OBRI-GATÓRIO**.

Qual é a base legal da Contribuição Sindical:

Artigo 578 e seguintes da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT).

A Contribuição Sindical é tributo, portanto, obrigatória, e o não recolhimento poderá acarretar em **MULTA E AUTOS DE INFRAÇÃO**, sendo que 20% do valor pago é destinado à “Conta Especial Emprego e Salário” do Ministério do Trabalho e Emprego. Portanto, as empresas que não pagarem a Contribuição Sindical Patronal podem ser multadas pela Fiscalização do Trabalho.

É muito importante estar atento ao prazo, mas também ao fato que a contribuição seja feita junto ao sindicato correto. O empresário tem que verificar se o que ele recebeu pelo correio se refere ao sindicato da categoria dele, pois muitas associações que não são sindicatos mandam boleto nessa época. Alguns cuidados devem ser tomados, como verificar se o sindicato tem registro no Ministério do Trabalho. **ALERTAMOS** sobre as práticas conhecidas como “caça-níqueis”, que consistem em um golpe praticado por institu-

ições fantasmas ou entidades mal intencionadas, que enviam boletos bancários falsos aos contribuintes, exigindo o pagamento de taxas indevidas. Sempre oriente-se com o seu Sindicato.

Nota Técnica/SRT/MTE/nº 202/2009: É obrigatória a comprovação do recolhimento da contribuição sindical para concessão de alvarás, permissões ou licenças para funcionamento de estabelecimento em geral do setor econômico ou profissional

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

Os boletos serão encaminhados pelo correio ou poderão ser impressos em nosso site: www.scvbs.com.br

Os contribuintes do sindicato que estão com as suas contribuições em atraso podem negociar suas dívidas de forma facilitada, basta entrar em contato através dos telefones: (13)2101-2822; (13)2101-2833, (13)2101-2834; (13)2101-2874 – depto de contribuição.

Volta às Aulas

Consumo Consciente



Caderno é o item mais comprado nesta época do ano no setor de papelaria. A estudante Luiza Lyra e sua mãe Thaís Lyra, já escolheram os modelos

Neste período, o mercado voltado à educação toma boa parte do tempo dos consumidores, principalmente para quem tem filhos ou estuda, assim como consome total atenção dos empresários do segmento. No período que antecede o 'Volta às Aulas' é fácil observar papelarias lotadas de clientes munidos de listas para dar início ao período escolar letivo.

Pesquisa realizada pelo Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista nas nove cidades da Região indicou o perfil do consumidor para este período, e também, a expectativa dos empresários do setor. Na parte I da pesquisa, realizada com 250 consumidores, os itens que mais importam em uma loja para que este realize uma compra são, na ordem decrescente: preço, bom atendimento, rapidez, formas de pagamento e localização. Na intenção de consumo, o ticket médio fica em torno de 101 a 150 reais, em média. O meio de pagamento mais utilizado é o cartão de crédito, com 60% dos casos, seguido de dinheiro, com 32% das respostas. Cartão de débito ficou com 5% das respostas e outros, como cheque à

vista, por exemplo, com 3%.

Ainda na pesquisa de intenção de consumo, o caderno é o item que mais será comprado, com 39% das respostas, seguido por canetas, com 30%, lápis, 12%. Outros itens mencionados em ordem decrescente são: folhas (9%), pastas (3%), lápis de cor ou canetinha (2%). Outros itens em menor escala ficaram com 5% no total. No estudo do perfil do consumidor deste período, fora observado que os consumidores são ou possuem filhos em colégios particulares, com 34%, seguido por Universitários de Instituição Particular, com 30%, Colégio Estadual, com 27%, e Escolas Municipais, com 9%.

A Parte II, realizada com o setor patronal para medir a expectativa de vendas, indicou que 81% dos lojistas acreditam que as vendas terão um aumento este ano. A expectativa de aumento gira em torno de 13% em relação ao ano passado, com média de 172 clientes por dia, segundo a pesquisa. Dependendo da dimensão da papelaria, alguns empresários do setor esperam receber até 1000 clientes por dia. Dentre as novidades para

este ano estão itens com personagens da Galinha Pintadinha, Monster High, Papati Patatá, Batman e outros como UFC, Avengers, Ben 10, Barbie Coleção Nova e Hello Kitty.

O Potencial

Segundo dados da Prefeitura de Santos, em 2011 existiam na Cidade 67 estabelecimentos voltados à venda varejista de artigos de papelaria. Dados de 2012 enviados pelo Órgão informam que, no ano corrente, o setor varejista de papelaria aumentou para 70 estabelecimentos no comércio, o que significa, somente em Santos, um ligeiro aumento de 4,4%. Mesmo parecendo um número tímido, o setor de papelaria cresce cada vez mais, atendendo não somente empresas, como escritórios dentre outros, mas inclusive o setor de ensino, o qual, a cada ano absorve cada vez mais alunos devido à programas de incentivo governamentais de inclusão, diminuindo os índices de analfabetismo.

Mesmo representando uma pequena porcentagem do comércio regional em número absoluto, a categoria sofre um aumento no volume de vendas, devido ao apelo de consumo, que então movimenta instituições de ensino, editoras, papelarias, livrarias, lojas de confecções, de calçados, de alimentação, dentre outros. Segundo pesquisas, os gastos no começo do ano dos consumidores com estes produtos giram em torno de 20% do orçamento familiar.

Os Pais

Por este motivo, é importante que o empresário fique atento para agradecer ao seu cliente, seja ele, o pai ou o filho, estes por sua vez possuem objetivos diferentes na hora da compra. É comum perceber que os pais preferem comprar pelo menor preço e os filhos pelo visual do produto.

É o caso da jornalista Thaís Lyra e sua filha Luiza Lyra de 10 anos. Neste ano, Luiza adentra no 5º ano do Ensino Fundamental em um colégio em

Santos. Thaís explica a rotina deste período. “Normalmente, dois meses antes do início das aulas, a escola disponibiliza a lista de material no site. A lista é extensa com pedidos de muitos papéis, de todas as gramaturas, formatos, cores e tipos, incluindo blocos diversos e folhas de sulfite”, conta. “Por causa de tantos pedidos não mando tudo. Se pedem 500 folhas, mando 300. Se pedem três cartolinas coloridas, mando duas. E assim por diante. Como não tenho tempo de pesquisar, vou apenas a um lugar e compro tudo, geralmente em cima da hora”, afirma.

Thaís conta que na hora da compra não leva a filha. “Mas ela pede, sim, para comprar determinados itens de personagens”, diz. É nesta hora que acontece a negociação. “Este ano pedi para ela escolher entre comprar um estojo de um determinado personagem ou os cadernos com estampa. Ela optou pelos cadernos bonitinhos, pois encapados com papel contact ficam à mostra, e trouxe um estojo básico, simples”, conta.

Atualmente, os pequenos têm maior poder de compra e de escolha, portanto o empresário deve investir em bons produtos e aplicar um

preço justo. Pesquisas indicam que a compra de produtos personalizados tem o seu lado positivo, pois estes ajudam no incentivo e motivação para estudar. De qualquer forma, para que a relação cliente-lojista não seja prejudicada por interesses correlatos porém inversos, a dica é oferecer os produtos levando em conta diversos fatores, entre eles um bom atendimento, entender as necessidades do cliente, a situação financeira do momento de forma global e individual e não forçar à compra, mas sim, manter um bom relacionamento com o cliente para que a compra seja efetivada com sucesso para ambos os lados.

Os Lojistas

Seguindo por um bom relacionamento ao cliente, fica mais fácil aliar o consumo à consciência do consumo e, ainda sim, levar um produto de qualidade para casa e garantir a felicidade da criança. É o caso da tradicional Papelaria Jambo. A sócia-proprietária Maria Luiza Lima Dadá afirma que outros itens garantem o diferencial na escolha do cliente. “Manter o padrão de atendimento é algo difícil, mas ficamos felizes em perceber a boa aceitação do público,

que a cada ano cresce em torno de 15%”, conta. “Nossos vendedores são orientados a esclarecer as vantagens e desvantagens de um produto com a qualidade superior sobre o produto com preço inferior. Nos casos em que o conflito é apenas pela escolha com personagem ou não, deixamos para o pai decidir sobre a importância disso para seu filho. Quando o pai decide optar pelo mais barato, tentamos mostrar ao filho algum produto promocional que também tenha um atrativo. Nossa maior satisfação é vender alegria. Quando pais e filhos saem felizes, nosso trabalho está completo”, conta.

“No quesito variedade, procuramos trabalhar com várias marcas de um mesmo produto. Aliado a isso, temos um preço justo e um bom atendimento e procuramos oferecer conforto aos clientes com lojas bem iluminadas, climatizadas, limpas e organizadas. A inovação também é outro ponto forte de nossa empresa, pois entendemos que é necessário um investimento constante em nossas lojas, implementando novas tecnologias e produtos”. E finaliza contando o maior segredo no sucesso de uma empresa: amor e dedicação.

QUALIDADE, VARIEDADE E MELHOR PREÇO!

Volta às Aulas
PAPELARIA
Jambo®

Santos • São Vicente

www.jambo.com.br
[f/papelariajambo](https://www.facebook.com/papelariajambo)

Quadro de Avisos

Evento

O SEBRAE-SP Escritório Regional da Baixada Santista promove no dia 15 de janeiro, uma Missão Empresarial (transporte rodoviário) para às Feiras Prêt à Porter e Couromoda2012. A visita à primeira feira ocorre das 10h30 às 14h30 no Expo Center Norte. A visita à segunda feira ocorre das 15 às 19h30 no Pavilhão do Anhembi, ambas em São Paulo.

Segundo o Sebrae, podem participar do evento pessoas maiores de 18 anos sendo lojistas ou gerentes de micro e pequenas empresas ou empreendedores individuais formalizados (com CNPJ ativo) que atuem no segmento de vestuário, calçados e acessórios de moda. O objetivo é proporcionar aos lojistas ou gerentes a oportunidade de conhecer as tendências da moda para que possam prospectar ou fechar negócios com fornecedores que lá estiverem expondo seus produtos e serviços.

Informações com Cynthia Garrido Ferreira - (13) 3289-5818.

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 21 - 22/01, 04 - 05/02 e 18 - 19/02/2013 **Horário:** 18h00/22h30
Investimento: • Associado R\$ 30,00 • Não Associado R\$ 100,00

Carga Horária: 9 horas

Professor: Erivelto Mello da Silva

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

Local: Sindicato Comércio Varejista Baixada Santista
Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias - Santos/SP

Vagas limitadas.

Inscrições (13) 2101-2855 com Ariane

Calendário 2013

Prezado lojista e associado. Você está recebendo, juntamente com esta edição, o calendário 2013 do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista.

Em breve

Concurso Infantil para Capa da O MASCATE de Páscoa. Aguardem!

Dica de Filme

Duro de Matar 5: Na nova trama, Bruce Willis volta a entrar na pele do policial John McClane e, dessa vez, viaja até Moscou, para uma missão internacional. Nesse filme, Jack (Jai Courtney), filho de John, é apresentado e parece ser tão durão quanto o pai. Com um relacionamento complicado, John e Jack terão que trabalhar juntos para se manterem vivos e para evitar que uma parte sombria de Moscou consiga controlar armas nucleares.

Estreia prevista para 22 de fevereiro.

Dica de Filme

De Pernas Pro Ar 2: Em continuação ao primeiro longa, a workaholic Alice continua dona de uma rede de sex shops. Ao tentar conciliar a dura rotina de trabalho e vida familiar sofre um colapso nervoso e se vê obrigada pelo marido a se internar em um spa. Justamente nessa hora, surge oportunidade única de expandir seus negócios em Nova York. Usando divertidos artifícios, arrisca sua saúde, sai do spa, parte para lá com a família à passeio, mas na verdade, no intuito de viabilizar seus interesses profissionais.

Estreia prevista para 4 de janeiro.

Dica de Filme

Detona Ralph: Ralph quer muito ser tão adorado quanto seu adversário de jogo, o Mocinho perfeito, Fix-It Felix. O problema é que ninguém gosta de Bandidos. Mas todo mundo adora heróis, então quando surge um moderno jogo de tiro que mostra a perspectiva do protagonista, apresentando o personagem durão do Sargento Calhoun, Ralph encara o jogo como sua chance para o heroísmo e a felicidade. Com direção de Rich Moore.

Estreia prevista para 04 de janeiro

Dica de Livro

Pessoas Difíceis, por John Hoover: Por que é tão difícil trabalhar com determinadas pessoas? Qual é a melhor maneira de lidar com elas? Este livro, parte da coleção Gestão inteligente, apresenta a essência do conhecimento de pessoas que sabem lidar com pessoas difíceis. A linguagem simples e o projeto gráfico criativo facilitam a compreensão da informação. Editora Senac Rio. 160 páginas. Preço Sugerido: R\$ 22,90.

Divulgação



Divulgação



Divulgação



Divulgação



Programação de cinema sujeita a alterações.

Cirurgia da Obesidade Mórbida

Saúde

Dr. Guines Antunes Alvarez
Diretor da Sociedade Brasileira de Cirurgia
Laparoscópica para a Baixada Santista

Chefe do Serviço de Cirurgia Geral da
Beneficência Portuguesa de Santos

Consultório: Clínica Kyrus,
Avenida Pinheiro Machado 121, Santos

A Obesidade mórbida é uma doença que vem crescendo de forma epidêmica nos países desenvolvidos. O Brasil, infelizmente, não é uma exceção. A nossa sociedade moderna come, em média, 500g diárias de comida a mais do que há 3 décadas. A qualidade da alimentação também caiu muito, a quantidade de fibras vegetais ingeridas por dia, diminui ano a ano. É preciso lembrar que o homem, antes de mais nada, é um primata, ou seja, animal desenhado pela natureza para consumir grandes quantidades de fibras vegetais. Para tanto, possuímos 9 metros de tubo digestivo, artimanha da natureza para, como uma serpentina, absorvermos toda a energia de um alimento tão pouco energético como as frutas e verduras. O leão possui 2,5 metros de tubo digestivo.

Assim, a vida moderna, com pouca atividade física e erros alimentares, vem transformando a nossa sociedade numa multidão de obesos. O estilo de vida cada vez mais angustiante, numa sociedade competitiva, que divide as pessoas entre vencedores e fracassados, aumentando a necessidade da obtenção de mais e mais prazer, transforma a comida em uma forma fácil barata e disponível. Porém existem níveis de obesidade que podem encurtar a vida. A obesidade mórbida é definida pela presença de um Índice de Massa Corporal superior a 40Kg/m² ou seja quando calcularmos o nosso peso em quilos, dividido pela nossa altura em metros ao quadrado. Alguém com 1,80 m de altura e peso de 130kg possui índice igual a 40,12kg/m² ou seja: um obeso mórbido. Com níveis como este ou acima, os pacientes terão uma expectativa de vida 5 a 10 anos menor do que a média. Níveis de IMC entre 35 e 40 podem ser considerados mórbidos se o paciente apresenta alguma doença associada a obesidade como o



Arquivo Pessoal

diabetes tipo II, a hipertensão, distúrbios do colesterol, triglicérides, doenças ortopédicas como desgaste de articulações, apneia do sono etc.

Só há um caminho para a perda de peso efetiva, a mudança definitiva de hábitos de vida o que inclui não só a modificação alimentar como o relacionamento com o meio em que se vive. (exercícios físicos regulares, uso da caminhada ou da bicicleta no lugar do carro etc...). Se não existe nenhuma alteração em níveis hormonais, podemos dizer que é gordo quem tem vida de gordo. No entanto, quando os níveis de peso são muito altos, conseguir isso só com boa vontade não é tarefa fácil. A cirurgia da obesidade ou cirurgia bariátrica vem se demonstrando como método mais efetivo que a Medicina dispõe para as grandes perdas de peso. Como todo o método cirúrgico, reduzindo o tamanho do estômago e/ou encurtando o intestino delgado, a cirurgia tem seus riscos, uma vez que o paciente já é, por si só, um paciente de risco. No entanto, o método minimamente invasivo, como a cirurgia laparoscópica vem se mostrando eficiente e com taxas cada vez menores de complicações. A cirurgia laparoscópica

é realizada através de 6 orifícios de 10mm em média e com equipamento de imagem em alta definição. O método produz pouca dor o que permite movimentação precoce e alta hospitalar em 48 horas em média. O preparo do paciente é, provavelmente, a chave para a diminuição dos riscos. A equipe multidisciplinar é fundamental. Além da investigação médica cuidadosa do perfil metabólico do paciente, a avaliação e suporte psicológico, a orientação nutricional adequada colaboram para o êxito da intervenção. Muitos pacientes se livrarão do seu Diabetes, hipertensão, Apnéia do Sono etc. A qualidade de vida aumenta sensivelmente.

No entanto, os efeitos principais da intervenção diminuem após 2 a 3 anos. Ou seja, caso não haja modificação definitiva do estilo de vida, o reganho de peso será inevitável e, até 20% dos pacientes, voltarão a Índices iguais aos de antes da intervenção. Assim a cirurgia está indicada para pacientes com os índices já citados mas, sobretudo, para aqueles que querem e que podem mudar seu estilo de vida. Alguns querem, mas não podem, outros podem, mas não querem... Como diziam os romanos: "A verdade está no meio".



café sachê

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

Locação Não Residencial

Jurídico

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

Fonte: Locação e Despejo – Gildo dos Santos – 7ª Ed.

Departamento Jurídico



O MASCATE traz nesta edição, 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 importarem 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 envolvia 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.

No inciso II e seus parágrafos, do qual tratamos nesta matéria, o locador pode retomar o imóvel para uso próprio, ou seja, até mesmo para uso exclusivamente residencial, se o imóvel assim comportar. Para as demais pessoas arroladas neste inciso, é necessário que a retomada se destine ao requisito exigido pela lei. Importante analisarmos as exceções

que se opõem ao inciso transcrito. Assim, na hipótese descrita, o imóvel não poderá ser destinado ao uso do mesmo ramo do locatário, salvo se a locação também envolvia o fundo de comércio, com as instalações e pertences, como se sucede, com postos de serviços e abastecimento de automóveis. Outra exceção à norma aludida diz respeito às locações de espaço em shopping centers, que não são abrangidas pelo dispositivo. Nestes casos, o locador não poderá se opor à renovação com fundamento no inciso II do art. 52.

Afora estas hipóteses legais, o locador poderá opor-se à renovação se comprovar melhor proposta de terceiro. Abre-se, contudo, ao locatário replicar se aceita as condições propostas para a melhor locação, caso em que obterá direito à renovação pretendida, eliminando o fato obstativo.

O parágrafo terceiro do art. 52 da Lei 8.245/91 estabelece, ainda, que o locatário terá direito à 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. Em síntese, caso seja julgada procedente a pretensão renovatória, mantém-se a locação, devidamente atualizada; julgada improcedente desfaz-se a locação, com ou sem direito a indenização, conforme o caso.



É fato que a Internet já é inerente ao dia a dia das pessoas. Não somente está ligada à rotina de trabalho, a tecnologia e as ferramentas que possibilitam essa troca de informações e desenvolvimento de novos equipamentos vêm se tornando essencial à vida de milhares de pessoas. No cotidiano das ruas vemos pessoas de diversas idades conectadas a um smartphone, iPhone, tablet, itens que oferecem muito mais funções do que simplesmente sua função básica: telefonar.

Segundo pesquisas internacionais, há pessoas que não largam do celular em nenhum momento, deixando de fazer algumas atividades diárias como tomar banho, por exemplo, para se manter atualizado com o que acontece no mundo da Internet. Os chamados “viciados” pela pesquisa gastam a maioria do seu tempo navegando em sites e aplicativos de games, previsão do tempo, redes sociais, mapas, música, notícias, entretenimento, finanças, filmes e compras. E, ainda de acordo com a pesquisa, estes chegam a gastar, em média, quase 15 horas por mês jogando no aparelho, assim como utilizam o celular quando estão se divertindo em um evento ou balada.

A estudante de Administração,

Bruna Silva, é um dos exemplos de pessoa que utiliza seu iPhone para se manter atualizada. Em sua rotina, que começa às 6 horas da manhã, Bruna sempre arruma um tempinho para se conectar. “Acordo este horário e já vou conferir o e-mail e o Facebook. Depois vou à academia. Na volta, olho novamente e vou ao trabalho”, conta. E não para por aí: “Trabalho das 8h30 às 17h30. Neste período utilizo o computador para as questões do trabalho. No horário do almoço dou uma espiada pelo celular. Após o horário do trabalho, vou para a faculdade. No intervalo das aulas, vejo as mídias sociais e e-mails novamente e, por fim, ao chegar em casa, antes de dormir, acesso de novo”, diz.

O caso de Bruna não é incomum. Milhares de pessoas no Brasil e no mundo estão conectadas 24 horas por dia, seja no computador, notebook, smartphone, iPhone ou tablet. Atualmente, segundo pesquisas 87% dos internautas brasileiros estão nas redes sociais. Entre os internautas, uma pequena mudança que houve com a internet 1.0, a 2.0 e a 3.0 (atual) é que, além de adultos e adolescentes acessarem diariamente, o novo público que anda antenado são as

crianças – que até possuem Facebook com poucos anos de idade – e os idosos. Dentro deste Universo há uma linha tênue entre o saudável e o considerado um certo vício de saber informações úteis – ou nem tanto.

“Não sou viciada, de forma alguma”, afirma Bruna, que começou a utilizar a internet com uma certa frequência com uns 12 anos de idade. “Simplesmente, a tecnologia tornou-se parte da minha rotina, principalmente pelo uso do celular”, confirma.

Perguntada se já ficou algum dia sem teclar, Bruna afirma que não liga o computador no período de provas da faculdade. “Mas confesso que dou uma olhadinha nas redes sociais pelo celular no intervalo entre um afazer e outro”. A estudante afirma que a necessidade é de se manter atualizada. “Ainda mais quando se tem um celular com acesso a internet torna-se mais fácil ficar sempre conectada”, conta.

Para a psicóloga Gabriela Herrerias Gavira, a cada avanço da tecnologia, acontece um ‘molde’ na sociedade. “As pessoas sentem a necessidade de acompanhar cada novidade que aparece no mundo virtual. O grande problema acontece quando há um mau uso dessas tecnologias, ou seja, quando o uso traz mais prejuízos do que benefícios”, conta. “Há muitas pessoas consideradas viciadas em internet. Muitos estudos já confirmaram a existência de um uso descontrolado e compulsivo da mesma. Devido a esta demanda, surgiram vários grupos de apoio com profissionais especializados para atender pessoas dependentes da internet”, afirma.

O descontrole

Segundo a psicóloga, o uso da internet começa a prejudicar a vida social da pessoa quando ela deixa de trabalhar ou realizar suas atividades para ficar na rede, por exemplo. “Quando se propõe a ficar determinada quantidade de horas e sem perceber, ela ultrapassa essa quantidade ou até mesmo quando sente necessi-

dade de saber o que está acontecendo nas redes sociais mesmo longe do computador; pode-se considerar indícios ou sintomas de dependência da internet”, afirma. “Em primeiro lugar, a pessoa deve assumir para ela mesma que este uso é um uso descontrolado e que a está prejudicando. Assim, aos poucos, deve-se definir limites em relação às horas de uso do computador. Tentar substituir estas horas por outras atividades que lhe dão prazer e sempre que possível ir retomando o contato real com as pessoas”, diz. “O ideal é quando este dependente reconhece que precisa de ajuda e procura um especialista para trabalhar essas questões. Nesta hora o apoio da família é muito importante para a melhora do paciente”, conta.

Prevenção

A psicóloga ainda dá dicas para que se evite a chegar a este ponto. Isto vale para os pais que percebem alguma alteração no comportamento dos filhos ou de algum familiar, assim como também para os *workaholics*. Os sinais são claros: “O ideal é prestar atenção na quantidade de horas que você ou seus filhos, por exemplo, passam na frente do computador e o conteúdo que está sendo visualizado, assim como observar se estão deixando para depois suas atividades rotineiras. Outra dica é observar o

rendimento e distribuir tarefas produtivas que não exijam o uso do computador”, afirma.

Proibir ou evitar radicalmente a utilização do computador não é a melhor solução. “As horas de uso devem ser diminuídas gradativamente quando há indícios de dependência da internet. O apoio da família e amigos é fundamental, pois muitos usuários da internet encontram dificuldades de perceber sozinho que precisa mudar ou que precisa procurar ajuda”. Segundo ela, esta dependência depende de diversos fatores. “Cada caso é um caso. Há aqueles que ficam dependentes para ‘fugir’ da realidade ou porque não se sentem capazes de encarar determinada situação ou problemas de suas vidas”, conta. “O vício é como uma válvula de escape para aliviar suas ansiedades e angústias ou para tentar sentir algum prazer naquele momento. Mas este prazer ou alívio acaba sendo momentâneo, e acaba gerando um ciclo vicioso”, afirma.

O ideal, segundo ela, é manter o equilíbrio. “Pratique o olho no olho, o contato físico, aproveite as oportunidades que aparecerem de estar presente com quem você gosta. Viva de forma autêntica. Use a internet, mas de uma maneira mais produtiva e como um instrumento transformador de mundo”, finaliza Gabriela.

Efeitos negativos decorrentes deste uso descontrolado, segundo a psicóloga:

- Alterações de humor, fadiga, depressão, despersonalização (mostrar uma pessoa na Web que não corresponde ao que é), dificuldade de se relacionar com as pessoas no mundo ‘real’, falta de atenção e problemas de memória, baixo rendimento na escola e trabalho, problemas na coluna e visão.

Como incluir mudanças de hábitos:

- Aos poucos ir diminuindo o tempo gasto na frente do computador (definir horários)
- Fazer o máximo possível para retomar a vida social, tentar se relacionar com as pessoas pessoalmente
- Realizar tarefas que ocupem o tempo e dar mais importância para atividades de lazer
- Procurar prazer em outras atividades na vida ‘real’
- Evitar usar a internet somente para fins recreativos, mas sim, para adquirir mais conhecimento
- Procurar acreditar mais em si mesmo e se aceitar como é
- Ter paciência e força de vontade
- Procurar ajuda de um profissional para orientação e trabalhar questões que o levaram para esta dependência

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

Os Eleitos

Confira os projetos e propostas que os prefeitos da Região têm para suas cidades e para o Comércio Varejista

O ano de 2013 já começa diferente não apenas por ser um novo ano. A partir de 1º de janeiro, os novos prefeitos e os reeleitos ocupam o cargo nas respectivas cidades aos quais foram pleiteados. Confira as propostas de cada um, inclusive ao setor varejista:



Divulgação

“A perspectiva para 2013 é de crescimento econômico para Santos. Mas é necessário estarmos estruturados para que setores como o do comércio possam se valer dessa fase favorável que temos pela frente. Desburocratizar a abertura de empresas, implantar o Sistema Integrado de Licenciamento e o Alvará Fácil são algumas das ações que pretendemos desenvolver para alavancar a economia local. Mas não podemos parar por aí. Obras como a do túnel que liga a Zona Leste a Zona Noroeste, a criação de novos corredores de trânsito, a intensificação de cursos técnicos e de qualificação profissional e estratégias que atraiam mais turistas para a cidade são importantíssimas para garantir que esse desenvolvimento seja favorável aos santistas. O comércio de Santos tem participação significativa em todo esse processo e, estou certo de que poderemos contar com o Sindicato do Comércio Varejista de Santos como um grande aliado nessa missão”

Paulo Alexandre Barbosa – Prefeito de Santos



Divulgação

“Temos boas expectativas em relação ao Comércio Varejista na Cidade. Pretendemos ampliar as possibilidades de implantação de novos comércios na área insular, revisando valores de impostos e taxas. Com relação ao Distrito da Área Continental é necessário incentivar a legalização dos comércios clandestinos e viabilizar a abertura de novos negócios, tendo sempre como objetivo a geração de emprego, renda e desenvolvimento”

Luís Cláudio Bili - Prefeito de São Vicente



Divulgação

“A contribuição do comércio varejista para o desenvolvimento da cidade é decisiva, não apenas como fonte de recursos públicos (tributos), que permitem a Administração Municipal realizar obras e serviços em benefício da maioria da população, elevando sua qualidade de vida, mas também como geradora de vagas no mercado de trabalho, o que, sem dúvida, é um dos pontos essenciais para a qualidade de vida do cidadão.

As perspectivas para 2013 são excelentes pois quanto mais estrutura a cidade possui, mais ela atrai o comércio e é isso que pretendemos implementar: melhorias na segurança, estrutura viária e incentivos a vinda de novos empreendimentos”

Alberto Pereira Mourão – Prefeito de Praia Grande

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



“O desenvolvimento que Guarujá está protagonizando com o aeroporto, Copa do Mundo, turismo e a expansão portuária, fortalece a economia e, conseqüentemente, o comércio da Cidade. Vicente de Carvalho inaugurou recentemente mais um shopping gerando 450 novos empregos, o Grupo Espírito Santo implantará um novo shopping com a geração de mais de 5 mil empregos, estamos reformando a Avenida Thiago Ferreira – que ganhará, entre outras coisas, cobertura. A Prefeitura vem apoiando o empreendedorismo, por meio do MEI, das microempresas, Banco do Povo, criamos a Central de Atendimento ao Contribuinte - Ceacon, a Diretoria de Desenvolvimento Empresarial Comércio e Serviços, que tem sob sua responsabilidade o Cadastro Comercial. Estamos em processo de implantação do Sistema Integrado de Licenciamento –SIL, que vai desburocratizar e permitir que o licenciamento de empresas seja processado eletronicamente, tudo isso para fomentar o comércio e gerar renda e empregos no município”

Maria Antonieta - Prefeita de Guarujá



“Assumo o governo com a responsabilidade de resgatar a auto-estima da população de Peruíbe. Para que a nossa cidade volte a ser feliz, nosso povo precisa de saúde de qualidade, buscando sempre o aprimoramento do atendimento ao paciente. Além disso não podemos permitir que faltem profissionais de saúde e medicamentos. A educação é a base para que haja desenvolvimento com qualidade de vida, por isso, vamos investir pesado na educação das nossas crianças e valorização dos profissionais de educação. O turismo terá um olhar especial atraindo turistas e veranistas para o nosso município, gerando novas oportunidades de emprego para a população. Acima de tudo quero governar com respeito, ética e transparência na utilização do dinheiro público”

Ana Preto - Prefeita de Peruíbe



“Temos investido no nosso comércio com a realização de cursos para capacitar a mão-de-obra. Investimos no primeiro momento da gestão em projetos para atrair turistas e fomentar o comércio, e acredito que alcançamos o objetivo, com a revitalização da Avenida 19 de Maio e a Orla da Praia, pois muitos comerciantes já comemoram o faturamento nesses últimos anos. O comércio na Cidade tem aumentado bastante, há um incentivo do município, por meio do Banco do Povo, para o novo empreendedor.

Com certeza, o Sindicato do Comércio Varejista, ter uma subsede em Bertiooga, mostra a importância que o nosso comércio representa hoje. Para Bertiooga, é uma honra contar com o apoio de uma entidade séria e idônea como é o caso do Sindicato. Toda a Cidade e, principalmente, os comerciantes ganham com isso”

José Mauro Dedemo Orlandini – Prefeito de Bertiooga

Moveltec
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. Casário Bastos)
Tel/Fax: (13) 3231.9110 / 3234.6286 / 3233.5739

Mariano
DESPACHANTE

Parcelamos muitas
e IPVA em até
12 vezes

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

ODONTOBASE
PLANOS DE SAÚDE BUCAL

Para Sorrir a Vida Toda !

Planos Odontológicos

Escolha a sua cobertura: a partir de: **R\$ 3,50**

Consulte o S.C.V.B.S.
(13) 2101.2873



“Para fortalecer a economia local e gerar empregos de qualidade para os moradores, a atual administração municipal vem, desde sua posse em 2009, promovendo uma série de ações de fortalecimento do comércio local, a principal delas sendo o Cartão Servidor Cidadão, que todo mês injeta na economia R\$ 2,5 milhões: cada servidor público tem direito a um crédito mensal de R\$ 500,00, para uso na rede cubatense de comércio e serviços, com isso ajudando a movimentar a economia e gerar empregos. Esses resultados já são sentidos, com muitas lojas sendo ampliadas e a chegada ao município de novas redes varejistas. Além disso, foi estimulada a formalização dos pequenos comerciantes, e só o retorno social de 2% sobre os valores movimentados permitiu realizar o Bolsa Família Municipal, em que mais de uma centena de famílias recebe um complemento dos recursos federais. O apoio ao comércio também vem sendo realizado por meio do estímulo a que as indústrias ampliem suas compras no comércio local, e pelo aumento da empregabilidade, formando um mercado consumidor mais robusto. Com o comércio mais atraente, Cubatão também vem atraindo consumidores de cidades próximas. Assim, as perspectivas para 2013 são de que continue essa tendência de crescimento contínuo, iniciada nos últimos três anos, consolidando este setor da economia municipal”

Marcia Rosa de Mendonça Silva – Prefeita de Cubatão



“O turismo é a mola propulsora da economia de Mongaguá. Por isso, se torna extremamente importante que se tenham praias limpas, corredores viários com fácil acesso a produtos e serviços, assim como uma atraente feira de artesanato e parque ecológico, por exemplo, para que a Cidade atraia mais turistas, tornando assim, o comércio mais fortalecido, o que implica em maiores benefícios como aumento na construção civil, devido a fidelização do turista em permanecer maiores períodos na cidade, aumentando, consequentemente, a venda de imóveis. A expectativa para o movimento do comércio varejista em 2013 em Mongaguá é bastante positiva, porém devemos focar no bom atendimento ao turista e na infraestrutura da cidade, para que tenhamos uma cidade organizada e atraente, inclusive em épocas fora de temporada. O Sindicato se torna um grande aliado, contribuindo com políticas facilitadoras e na capacitação e qualificação dos comerciantes e lojistas”

Artur Parada Prócida - prefeito de Mongaguá*

*Última informação até o fechamento desta edição



“No início de meu mandato, desejo aproveitar a onda de desenvolvimento econômico e de expansão comercial no Município para fortalecer programas sociais como moradias populares e ampliação do saneamento. Com uma economia forte e vibrante como a nossa se tornou, o passo seguinte é nortear o município para que todos os moradores possam usufruir deste novo momento de prosperidade. Não existe crescimento sem desenvolvimento. O fato de a cidade crescer, com mais empresas e empregos, é apenas a etapa inicial de um amplo processo de transformação. Agora, vamos tratar da qualidade de vida, que se traduz em mais saúde, educação, segurança e bem estar. A respeito do comércio varejista e geração de empregos, a partir de janeiro as empresas prestadoras de serviços pagarão apenas 2% de Imposto Sobre Serviço (ISS), projeto já aprovado no Legislativo. O comércio se expande naturalmente por causa do atual momento que a cidade vive. O que vamos focar um pouco mais é na questão da segurança. Para isso, temos projeto para implantar um sistema de monitoramento por câmeras nas principais regiões comerciais e trabalhar forte no turismo, com eventos e mídia, para ampliar o fluxo de visitantes”

Marco Aurélio Gomes – Prefeito de Itanhaém

Certidões on-line facilitam a vida do usuário da Jucesp

Recomenda-se verificar se a informação sobre o arquivamento pretendido consta nos modelos de certidão disponíveis no site, dispensando a emissão de fotocópia, feita presencialmente, sob tarifa e com prazo maior de entrega



Certidões on-line podem ser geradas e impressas diretamente no portal da Junta Comercial

A Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), autarquia vinculada à Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, disponibiliza em seu site uma série de serviços gratuitos para facilitar a vida do usuário. Entre os mais procurados, destaque para a emissão de certidão simplificada e certidão específica pré-formatada.

As certidões on-line podem ser geradas e impressas diretamente no portal da Junta Comercial. Os documentos on-line são assinados eletronicamente pela Secretária-Geral, possuindo a mesma validade jurídica das certidões emitidas presencialmente, oferecendo duas grandes vantagens: são gratuitos e emitidos instantaneamente.

Desse modo, o interessado não precisa se deslocar até a Jucesp, pagar taxas, enfrentar filas de pro-

colocação e aguardar o prazo de entrega. Basta acessar o site, digitar o Número de Identificação do Registro de Empresas (Nire) ou o nome da empresa pretendida e mandar gerar a certidão em formato pdf. O processo é feito na hora.

Recomenda-se ao usuário verificar se a certidão sobre o arquivamento pretendido consta nos modelos à disposição no site, tornando desnecessária a emissão de fotocópia, feita presencialmente, sob tarifa e com prazo maior de entrega.

Entre janeiro e outubro de 2012, foram geradas 518 mil certidões no site da Jucesp, que contou com mais de 4,5 milhões de acessos no período. Os serviços campeões em procura foram as fichas cadastrais e as fichas de breve relato, com 18,6 mil documentos criados via internet. Saiba mais: www.jucesp.sp.gov.br

Certidão simplificada

Extrato de informações atualizadas sobre os atos arquivados, indicando denominação ou razão social da empresa, capital social, endereço, objeto social, quadro societário, filiais ativas e último documento arquivado. A certidão simplificada é instrumento hábil para a prática dos seguintes atos na Junta Comercial: proteção ao nome empresarial, abertura, alteração e inscrição de transferência de filiais e transferência de sede para outra unidade da Federação.

Certidões específicas

Constam na certidão dados atualizados, detalhes que o requerente pretende ver certificados e último documento arquivado. Em casos de até três arquivamentos, é informado no formulário o número dos registros. A partir de três arquivamentos, é informado apenas o número e a data dos registros.

- **Certidão Específica Negativa:** certifica que não consta nenhum registro tanto de pessoa física como jurídica no arquivo da Jucesp.

- **Certidão Específica de Filial de outro Estado:** dados da filial com sede registrada em outro Estado.

- **Certidão Específica de Registro Diário de Livros (BX):** relação de todos os livros arquivados.

- **Certidão Específica de Tradutor Público e Intérprete Comercial, Leiloeiro Oficial e Armazém Geral:** certifica a situação funcional desde sua posse até a data da solicitação.

Certidão de Inteiro Teor (fotocópia)

Cópia autenticada dos registros arquivados. O requerente deve informar no formulário o número do Nire e os números dos registros pretendidos.

Lucro Festivo

No período do Carnaval, um nicho de mercado dispara nas vendas

Francisco Arrais - PMS/Secom



Os abadás, famosas camisetas customizadas, são itens que compõem a folia santista

O Carnaval este ano ocorre no dia 12 de fevereiro, terça-feira. A maior festa popular de rua do mundo é considerada uma comemoração regada por alegria e folia, encerrando praticamente a temporada de verão, com todas as suas cores, suas emoções e suas danças, como o axé, o frevo e as tradicionais marchinhas.

Em Santos há a cultura de desfile das Escolas de Samba, tendas de verão e as bandas de Carnaval de Rua. São dezenas de bandas espalhadas pela Cidade, onde reúnem moradores e turistas, em um ambiente familiar e alegre. As bandas e o Carnaval movimentam o comércio local, nas categorias de hospedaria, alimentação, comércio varejista e bebidas, assim como um mercado que sutilmente toma forma neste período: o mercado de camisetas customizadas, os chamados abadás,

que circulam também por entre camarotes e festas fechadas.

Normalmente, os pedidos de abadás são feitos com meses de antecedência e a técnica mais solicitada é a sublimação total ou parcial o qual, na estamparia, é um processo que possibilita a estampagem de materiais que possuem capacidade de aderir ao poliéster, tecido que seca rapidamente e facilita a transpiração. A característica mais marcante na sublimação é o fato de as peças produzidas serem resistentes à lavagem, arranhões e temperaturas extremas. Porém, há também as camisetas de algodão estampadas customizadas.

O abadá, segundo pesquisas, surgiu após uma época onde se era comum as fantasias, máscaras e mortalhas, uma espécie de vestido longo sem mangas, com um corte nas laterais para facilitar

a movimentação do usuário. Afirma-se que o abadá virou moda na década de 1990, quando o Bloco Eva, liderado pelo Grupo Asa de Águia, lançou a primeira versão do abadá de Carnaval modelada pelo designer Pedrinho Rocha, que homenageou a capoeira, se inspirando no abadá que era utilizado no esporte, além de diminuir o tamanho da mortalha, incrementando com shorts e outros adereços.

O mercado de abadás tem tanta aceitação que, além de empresas venderem as peças pela internet, as bandas da região comercializam as camisetas. É o caso da Banda Nação Imperial, que este ano completa 20 anos de história. O presidente da Banda e Vice Presidente do G.R.C.E.S. União Imperial, Fernando de Sousa Júnior, explica que a intenção de promover o baile de rua é promover a cultura do Carnaval presente no bairro e por toda a cidade. “Quando saímos para a festa é muito benéfico poder ver diversos perfis de foliões e muitas famílias com crianças”, conta. A Banda tem data prevista para acontecer no dia 1 de fevereiro, sempre uma sexta antes da semana do Carnaval e consegue comercializar cerca de 500 camisetas, dependendo do Enredo da Banda, segundo ele. A camiseta gira em torno de 15 reais e o aquecimento da banda ocorre no Ninho da Águia, na quadra da União Imperial, e percorrem as Ruas do Marapé.

Outro exemplo é a Banda da Vila Mathias. O diretor de Marketing, Francisco Cardoso, conta

que são dez anos de banda e quatro anos de Escola de Samba. “Temos a finalidade de usufruir a cultura do carnaval para melhoria e desenvolvimento do bairro e das pessoas, com o trabalho focado principalmente em crianças e idosos”. O mercado de camisetas na Banda chega ao número de aproximadamente 1000 camisetas por ano, com o custo entre 30 e 50 reais. A Banda se aquece à Rua Comendador Martins, 261 e o percurso segue pelas ruas Lucas Fortunato, avenida Senador Feijó e Joaquim Távora. Cardoso explica que a data de desfile da banda ainda não havia sido definida até o fechamento desta edição.



Francisco Arrais - PMS/Secom

Escolas de Samba

O desfile do Carnaval 2013, em Santos, ocorre nos dias 9, 10 e 11 de fevereiro. As agremiações do grupo principal que tiveram os melhores resultados no ano passado foram as primeiras a escolher

o dia e horário da apresentação.

No dia 9, reservado ao grupo de acesso, as escolas entrarão na pista na seguinte ordem: Dragões do Castelo, Camisa Alvinegra, Unidos da Zona Noroeste, Mocidade Dependente do Samba e Bandeirantes do Sabóo.

O grupo especial ocupa as duas datas seguintes. No dia 10, a primeira será a Padre Paulo, seguida da Real Mocidade Santista, Amazonense, Brasil e Vila Mathias, e, no dia 11, desfilam Império da Vila, Sangue Jovem, Unidos dos Morros, X-9 e União Imperial.

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 a 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

Inscrições Abertas

Prefeitura de Santos e Comitê Pró Copa apoiam curso de Inglês para atendimento ao Turista Estrangeiro do Sindicato



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 de profissionais, inclusive no comércio varejista, que encontra dificuldades para atender turistas estrangeiros.

Pensando nisso, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e o Senac Santos promovem, em parceria, o Curso de Inglês Básico para capacitação de atendimento 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. São turmas de Inglês Básico I, que visam melhorar a comunicação entre os colaboradores e os turistas, aumentando as vendas do comércio e, consequentemente, maximizando

os lucros dos estabelecimentos. As turmas são compostas por 20 pessoas cada e as inscrições estão abertas.

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. “O conhecimento da língua deverá facilitar a comunicação entre os atendentes dos estabelecimentos e os consumidores estrangeiros”, afirma.

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 ou-

tros”, 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. O Curso de Inglês tem apoio da Prefeitura de Santos, do Comitê Pró-Copa e Santos e Região Convention & Visitors Bureau.

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.

Sala do Empresário

Conheça nossas consultorias gratuitas

A Região conta com um projeto inovador para as empresas da região. A Sala do Empresário é um espaço localizado no Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista que comporta diversos tipos de serviços para solucionar dúvidas dos empresários da região.

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. O objetivo do Sindicato é oferecer ferramentas e orientações que gerem crescimento no faturamento individual, soluções de modernização do estabelecimento e aperfeiçoamento no nível de marketing, por exemplo.

Com inauguração em julho, a Sala do Empresário já recebeu centenas de lojistas, empreendedores e proprietários com

dúvidas nas áreas de Gestão, Marketing, Jurídico dentre outros.

Conheça nossas consultorias gratuitas:

• Gestão Empresarial

Auxilia na administração da empresa, como na elaboração plano de negócios, além de mapear o quanto o empresário investiu, como andam os números e no que se pode melhorar perante a concorrência.

• Marketing Empresarial

Com foco no cliente, a consultoria busca soluções de acordo com o perfil de cada empresa.

• Consultoria Financeira e Imobiliária

Para solucionar dúvidas e fazer simulações voltadas às áreas de Aporte Financeiro, Empréstimo com Garantia de Imóvel Comercial e/ou residencial, Capital de Giro, Financiamento Imobiliário (imóvel comercial e/ou residencial), crédito rotativo, conta garantida, dentre outros. É necessário agendar um horário.

• Consultoria Financeira

Soluciona dúvidas quanto à regularização, negociação de Juros, renegociação de dívidas e financeiro.

• Consultoria Jurídica

Para solução de dúvidas quanto à legislação trabalhista, consumerista, dentre outros.

• Consultoria Contábil

Soluciona dúvidas sobre NFe (Nota Fiscal Eletrônica), Simples Nacional, MEI (Micro Empreendedor Individual), tributos, abertura de empresas, alte-ração de dados, dentre outros.

As consultorias atendem 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.

Venha nos conhecer e tomar um excelente café, da Café Sache. Mais informações ligue (13) 2101-2881.

Gente da gente

Mãos que transformam



Mara Spina - Designer e Estilista da própria marca

Ter o dom das Artes é dito pelos pensadores como algo que anda juntamente ligado às emoções. Segundo eles, a arte consiste em fazer os outros sentirem o que eles (artistas e artesãos) sentem. Partindo deste princípio, uma história e um novo estabelecimento em Santos permite a quem os visita, saírem carregados de sacolas e de sentimentos positivos em forma de produtos.

Mara Spina é designer e estilista da própria marca. Como tradição, Mara começou sua carreira há mais de 20 anos. “Na adolescência criava meus próprios acessórios”, conta. Formada em Artes Plásticas e Designer, ela se destacou como pintora e recebeu diversos prêmios com seus trabalhos. Porém, sua vida direcionou para outras vertentes o que não impediu-a de fazer a sua escolha. “Casei e, depois de ser mãe, deixei de ser bancária para fazer realmente o que eu gostava”, diz. “Sentia uma certa neces-

sidade de criar e, com o incentivo do meu marido iniciei um pequeno negócio fabricando cintos”, afirma.

Durante os anos seguintes, mesmo com desafios, a luta diária mostrou que Mara é uma empreendedora nata. Com o crescimento de sua marca, o negócio se tornou uma fábrica mais completa, com bolsas e todo tipo de artefatos em couro, que se mantém atualmente neste segmento. “Acho que as dificuldades de início existiram, mas como eu fazia o que gostava, todo problema era minimizado. Naquela época, o mercado era comprador e nosso produto já contava com um design diferenciado além de muita qualidade. Assim fomos caminhando”, afirma.

Atualmente, a fábrica cria coleções que são vendidas através de feiras e representantes. “Atualmente, nossas bolsas são comercializadas nas melhores lojas do Brasil e exterior”, conta Mara que afirma que este mercado estilizado não é muito conhecido na Cidade. “Para propagar esta ideia, criei um novo espaço onde podemos concentrar em um único ponto, fábrica e loja”, diz. “Nossa proposta de loja e fábrica é oferecer produtos exclusivos de ótima qualidade e com preços acessíveis aos clientes da Baixada Santista, sem que para isso seja preciso se deslocar à São Paulo”, afirma. Com esta ideia inovadora na Região, Mara mais uma vez deixa claro: A arte começa onde a imitação acaba.

Anota aí

Espaço Mara Spina

Rua São Paulo nº 118,
Vila Belmiro, Santos.
Telefone: (13) 3222-8054

Horário de funcionamento:
De segunda a sábado
das 10 às 19 horas.
site: www.maraspina.com.br

Hora da Pausa



por **Carla Ribeiro de Oliveira**

Psicóloga Clínica
Consultório: Av. Afonso Pena, 180,
conj. 44 - Embaré - Santos/SP
Tel.: (13) 3301-9055
www.psicologacarla.com

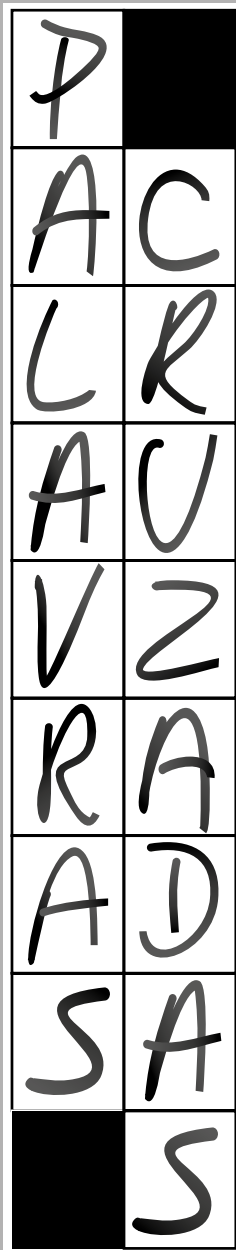
REALIZAÇÃO DOS DESEJOS PARA O ANO NOVO

Concretizar os desejos mencionados na passagem de ano novo é o sonho de muitos. A magia que envolve a todos na contagem regressiva e na explosão dos fogos de artifício faz reacender a chama de esperança por conquistas no íntimo de cada um de nós, mas afinal, como concretizar tantos desejos?

O questionamento é válido, embora nem todos o façam. Muitos esperam que os desejos se concretizem com a chegada da sorte e/ou inspiração divina. Mas até para ganhar na mega sena é necessário fazer a sua aposta. Assim, qual será a parcela de responsabilidade que lhe cabe ao expressar o desejo, seja pelo regime, pelo sucesso de sua empresa ou até mesmo na vida amorosa?

Para muitas das realizações é necessário algum nível de dedicação, atitude que move o indivíduo a algum propósito. Avaliar o nível de prioridade, de necessidade e vontade é fundamental para que ele comece a ganhar forma e venha a se tornar real. É próprio do ser humano ter desejos, mas para retirá-los da fantasia e da abstração rumo à realidade, requer investimento para suprir a fonte da própria satisfação.

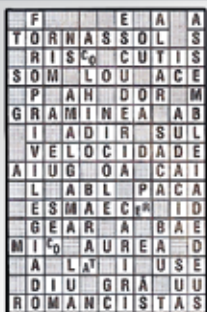
Deixar-se envolver conscientemente com as próprias particularidades e os desejos mais íntimos é assumir a autoria da própria história, quer seja simplesmente para sonhar, quer seja para envolver-se e torná-los reais, em ambos a liberdade estará sempre presente. Mas quando queremos tornar o desejo real e não nos envolvemos, deixando-o escapar, de certo modo, nos tornamos prisioneiros do próprio medo de tentar. Para lançar-se ao desejo é necessário superar o medo do erro e do fracasso para persistir rumo a ousadia do sucesso para seguir como protagonista no ano que se inicia. Feliz 2013!



Famoso palhaço brasileiro	Humorista do "Casseta e Planeta, Urgente!" Ainda que; apesar de	"(?) e agora", lema existencialista	Roubo de animais, plantas e conhecimentos tradicionais (Ecol.) Sustenta o picolé	Gênero Teatral
↓	↓	↓	↓	São provocados pelo excesso de cálcio no organismo
Fundador de Roma (Mit.) →			Arco, em francês →	↓
Via pública estreita e curta	(?) Ribeiro, baixista →	Fruta seca → Estrear na vida social ↓		
↓		Afastado do centro →		
Associação que visa a garantir a paz e a segurança na América (sigla) →	Atividade constante do castor Enfrentar ↓	Disco de Michael Jackson →	Aquele que está preso provisoriamente ↓	A palavra predileta do político demagogo ↓
O voto para os maiores de 70 anos		Esporte em que Pelé se consagrou →		Aparelho identificador de chamadas ↓
↓				
(?) Aykroyd, ator →		Afonso (?): político brasileiro Taberna →		
Ato inconveniente		Rédea → Estado dos EUA ↓		Subo (no cavalo) ↓
Sobrenome do Saci (Folcl.) ↓			Alberto de Oliveira, escritor brasileiro →	"(?) Giovanni", ópera de Mozart ↓
↓			(?) Barroso compositor mineiro ↓	(?) do século: a Aids ↓
Destruidor; devastador (fig.)	Interjeição de chamento (bras.) ↓	Matéria-prima do óleo de rícino →		
Sucesso do grupo Legião Urbana →			Amon (?), divindade egípcia →	Elemento de ligas especiais (símbolo) →
↓				

3larc — bad.4/roz, 5/brdp — texas, 6/dlstrl — mamona, 7/lebutar, 8/COB

Solução das cruzadas da edição nº 192



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
/marianalapetinafotografia
mar.lapetina@gmail.com / cel. 3433.8383

Férias

Confira dicas de locais para visitar em Santos

Informações da Prefeitura de Santos - PMS/Secom

Este início de ano é marcado por um período de férias escolares, principalmente. Além disso, o verão é bastante convidativo para, mesmo que esteja trabalhando, tire um tempinho nos dias de folga para realizar um passeio pela Cidade. A Baixada Santista oferece inúmeras alternativas de lazer e diversão, inclusive atrações especiais próximos aos aniversários da Cidade.

Santos

Considerada uma das melhores cidades para se morar, a Cidade conta com opções como o Museu de Pesca, na Ponta da Praia, que expõe diversos tipos de peixes, dentre outros; a Pinacoteca, casarão restaurado do início do século XX onde ocorrem exposições; o Bonde Histórico que realiza saídas da Praça Mauá e circula pelas principais ruas e edifícios do Centro Histórico; o Memorial das Conquistas, do Santos Futebol Clube, o qual reúne o acervo do Clube; e o Aquário, considerado o segundo parque público em visitação no estado de São Paulo, que expõe centenas de espécies raras e curiosas da fauna aquática de diversas partes do mundo.

Em 2011, a Cidade reinaugurou o Orquidário Municipal. O parque zoológico foi totalmente remodelado, renovado e possui diferentes e belas atrações. As obras duraram pouco mais de três anos e o diferencial fica por conta da beleza do local, que parece reproduzir um pedaço da Mata Atlântica, com cerca de quatro mil orquídeas de 100 espécies, uma trilha com colmeias de abelhas silvestres, sem ferrão, e um jardim para sentir o aroma de várias plantas e a textura do percurso, formado por vários tipos de solo, como brita, areia e paralelepípedo.

Além disso, o local possui 450 animais de 70 espécies - entre eles um casal de gatos-do-mato, o menor dos felinos brasileiros, e de macacos-bugio -, muitos dos quais circulam livremente, surpreendendo visitantes de todas as idades. Para completar, um canteiro especial para atrair borboletas e um casal de arara-canindé, que procriou pela primeira vez no Orquidário, o macho chegou em 1996 e a fêmea, em 1998.

Segundo a Prefeitura, durante as obras, nasceram pelo menos 15 cutias, 29 pavões, 12 cágados, sete frangos d'água e três veados-catingueiros. Todos os recintos de

exposição foram renovados e ampliados para o bem-estar dos animais e oferecem, agora, maior campo de visão para os visitantes. Pavões, cutias, saracuras e cágados circulam livremente pelas ala-medas, enquanto carpas coloridas - além de tartarugas - garantem prolongados momentos de contemplação no lago.

Poucos sabem que o Orquidário também atrai aves migratórias, entre elas os irerês, que passam o dia no equipamento e retornam à noite aos manguezais da região. Já as garças brancas, que fascina crianças e adultos em vários pontos da cidade, principalmente no Mercado de Peixe da Ponta da Praia, chegam ao final da tarde e se abrigam nas árvores do lago para pernoitar.

A coleção de orquídeas do local conta com a 'Cattleya Júlio Conceição', espécie que homenageia o precursor do parque; a 'Hadrolaelia purpurata', a mais representativa do litoral paulista e ameaçada de extinção; orquídeas terrestres e até exemplares de micro-orquídeas, que são menores que um alfinete, além de muitas outras, de cores, tamanhos e hábitos singulares.

Além da espécie que dá o nome ao parque, o Orquidário também possui cerca de 1.500 árvores e arbustos, transformando-o em uma verdadeira Mata Tropical Urbana, formada por exemplares de diversos países do mundo. São árvores frutíferas e medicinais, além de nativas como o pau-brasil, embaúba, ipê-roxo e pau-ferro, totalizando 137 espécies arbóreas de 36 famílias. O ingresso custa R\$ 5,00. Crianças até 12 anos e pessoas com mais de 60 anos não pagam. Horário de funcionamento: de terça-feira a domingo, das 9 às 18h.

Aniversários das Cidades

Outra opção é conferir a programação especial de aniversário de cada cidade. Confira datas de aniversários das Cidades da Baixada Santista neste bimestre e comemore:

Praia Grande: aniversário em 19 de Janeiro.

Santos: aniversário em 26 de Janeiro.

São Vicente: aniversário em 22 de Janeiro.

Coluna Empresarial



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

A IMPORTÂNCIA DO PAPEL DO LÍDER

Neste início de ano vamos abrir nosso espaço com a importância do papel do líder, 2012 ficou para trás e com ele metas não realizadas X metas realizadas, sonhos realizados X sonhos desfeitos e com isso precisamos pensar não somente nos pedidos para 2013 e sim em planejar estratégias para que essas metas possam ser cumpridas no decorrer do ano.

Cada vez mais, as organizações têm compreendido a importância de um líder na condução de uma equipe, motivando-os e desenvolvendo suas habilidades em função dos resultados e no alcance do sucesso profissional. No entanto, apesar de inúmeros estudos sobre liderança, ainda não foi possível desenvolver uma cartilha ensinando de forma clara e objetiva como se obter ou se formar um grande líder.

A liderança pode ser entendida como a forma de inspirar e motivar os colaboradores no atingimento de metas. O líder deve servir de influência aos seus liderados, inspirando confiança e merecendo respeito de seus seguidores. O verdadeiro líder é aquele que tem a capacidade de criar estratégias e os melhores caminhos a serem trilhados pela equipe, contando com o acompanhamento de seus colaboradores, que concordam e compartilham com as ideias apresentadas, considerando o líder o principal responsável pela realização dos objetivos do grupo.

A liderança deve basear-se na confiança mútua: o líder precisa confiar e apostar no talento de seus liderados e, em contrapartida, os liderados devem ter total convicção da fidelidade das palavras de seu líder.

Existem pessoas que já nascem líderes natos e outras que podem ter suas habilidades desenvolvidas. Para a empresa não basta somente saber liderar, o líder precisa entender os valores defendidos pela organização para saber guiar seus liderados, e principalmente acreditar nas ideias que está propondo para que possa fazer com que sua equipe se envolva e se comprometa com as metas estabelecidas.

O líder é responsável pelo crescimento profissional de cada um dos colaboradores que tem em sua equipe e ele deve desenvolver os pontos fortes e inativar os pontos fracos das pessoas sobre o seu comando, fazendo com que cada indivíduo se sinta parte do processo, comprometendo-se assim com o resultado. Quando os empregados se identificam com os líderes, também se dedicam à causa, oferecendo assim esforços extraordinários e alcançando desempenhos significativos.

O líder tem a obrigação de despertar nos colaboradores a vontade de querer aprender e sempre se aperfeiçoar a fim de atingir e ultrapassar metas estabelecidas e alcançar novos patamares de desenvolvimento.

Diante do exposto, conclui-se que as organizações precisam estar preparadas para selecionar, manter e encorajar pessoas que possam desempenhar as funções de liderança. Diante desta necessidade crescente surgiu a figura do "treinador de líderes" tornando-se este responsável pela identificação e transformação de potencialidades em futuros líderes eficazes.

Se você não possui essa habilidade tente buscar aperfeiçoamento, leia sobre o tema e busque informações que possam fazer o diferencial entre seus colaboradores.

A chave do sucesso nem sempre está no mundo exterior e muitas vezes precisamos olhar para "dentro" e enxergar nossas riquezas internas e trabalhar e valorizar esses potenciais talentos para se tornarem futuros "líderes" e com isso sua empresa estará pronta para enfrentar qualquer situação.

Um ótimo 2013 para você com muito \$uce\$\$o!

Nós temos um plano para você sorrir sempre.



- um benefício de qualidade custa menos do que você imagina
- nossas referências são os nossos clientes
- planos a partir de 5 pessoas (mínimo de 2 titulares)
- certificado de qualidade ISO 9001-2008
- ampla rede credenciada
- mais de 150 procedimentos cobertos

Consulte seu corretor
ou ligue para

4003-0161



www.apoodonto.com.br

Somente para associados ao Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

ANS - nº 41.112-4