

O MASCATE

A Revista do Comércio

Ano XXIII - Nº194 - MARÇO/ABRIL DE 2013



SINDICATO DO
COMÉRCIO
VAREJISTA
DA BAIXADA SANTISTA

PÁSCOA

Data mais importante do setor de chocolates movimenta diversas áreas da economia

Gente da Gente

A tradição e o bom atendimento em família



Especial Entrevistas

Confira entrevistas com José Constantino de Bastos Jr. e Paulo Sérgio Brito Franzosi



Dia Internacional da Mulher

O Sindicato dedica homenagem à uma santista



SUMÁRIO

5 **Comerciante, atenção às entidades-fantasma**

8 **Quadro de Avisos**

Confira também as dicas culturais do bimestre

9 **Capa de Páscoa**

Sindicato realizou Concurso Cultural.
O resultado foi um sucesso. Confira

11 **Jurídico: Locação de Lojas ou Espaços em Shoppings Centers**

12 **Cartão de Crédito**

Modalidade Pré-Paga é opção para lojistas e consumidores



13 **Especial Entrevistas**

com José Constantino de Bastos Jr., Presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) e com o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP na Baixada Santista, Paulo Sérgio Brito Franzosi



16 **Gente da Gente**

A tradição e o bom atendimento em família



18 **Dia Internacional da Mulher**
Homenagem

19 **Encontro**

Sindicato recebe palestra sobre automação comercial em Março. Entrada franca

- **Hora da Pausa**
Gestão do tempo

20 **IPI reduzido**

Medida permanece até julho

21 **Promoção**

Sindicato anuncia desconto na compra do Certificado Digital

- **Coluna Empresarial**
Inovar e Aprender

22 **Palavras Cruzadas**

23 **Saúde: Ronco, um Destruidor de Lares**



6

Páscoa

Saiba as novidades para a data. Confira também como foi o Concurso Cultural para a Capa da O Mascate



Novos Associados SCVBS e ACVS

- J.V Serviços Administrativos Ltda-ME
- Iguasport Ltda.
- Casa de Carnes Boi Bravo Ltda-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) 2101.2881
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

Foto da capa: Biografia Foto Studio

Modelo da capa:

Júlia Simonetti Bianconi Camargo

Publicação finalizada em 08/02/13

Palavra do Presidente

Período de Mudanças



Alberto Weberman

Este semestre é marcado por mudanças significativas no Comércio Varejista, além de um período de aquecimento nas vendas de determinada subclasse. Conforme informações do Ministério da Fazenda, a desoneração da folha de pagamentos do comércio varejista tem início em abril. Segundo o Ministro da Fazenda, Guido Mantega, o impacto será de R\$ 1,3 bilhão para este ano e R\$ 2,1 bi em 2014.

Com a desoneração da folha, o setor deve pagar uma contribuição de 1% sobre o seu faturamento, em troca dos 20% do pagamento da contribuição das empresas para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Ainda segundo o Governo, o objetivo seria estimular a geração de empregos no setor.

É necessário que o varejo reflita no que isso gera ao setor e ao consumidor, uma vez que o ideal é que haja repasse nos preços — que deverá ser justo — e ofereça benefícios para ambos os lados, gerando maiores vendas, maiores investimentos e mais contratações, ou seja, mais uma etapa para aliviar as alíquotas no país.

Segundo Mantega, a medida abrange lojas de materiais em construção, equipamentos de informática e de comunicações, lojas de departamentos ou magazines, lojas de revendas de eletrodomésticos, móveis, armarinhos, lojas de equipamentos de áudio e vídeo, papelerias, artigos de cama, mesa e banho, de DVDs e vídeos, produtos farmacêuticos, de livros, jornais e revistas, cosméticos e perfumaria, dentre outros. Até o momento, mais de quarenta segmentos da economia já haviam sido

contemplados com a desoneração da folha de pagamento.

Isto é uma excelente notícia, ainda mais com o real início do ano após o Carnaval, onde devemos manter e fidelizar o maior número possível de clientes, devido à estabilização das vendas na região, após uma temporada de muitas vendas e balanço positivo. É necessário que o setor realize e anote metas para ampliar as vendas de seu negócio, por exemplo, com planejamento afiado e ações de vendas em prática. Como um dos objetivos do Sindicato, estamos a disposição para ajudá-lo na conquista de melhorias no seu estabelecimento.

O MASCATE traz uma data de extrema importância ao comércio: a Páscoa, comemorada, este ano, no dia 31 de março. Além da venda de ovos de chocolate e outros artigos feitos com o cacau, é um bom momento de alegrar a criança e à família inteira com presentes, brinquedos e outros artigos que lembrem a temática. Confira dados sobre este período.

Agradecemos e parabenizamos a todos que participaram do concurso infantil de escolha da capa desta edição. As fotos enviadas se encontram em nossa Fan Page no Facebook e nesta edição.

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista traz novidades, com novos cursos e palestras, além de oferecer parcerias e diversos benefícios a seus associados e a todos os comerciantes da nossa região. Tudo para fortalecer o comércio regional e fazer da sua empresa um sucesso! Tenha uma 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. 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.

Comerciante, atenção às entidades-fantasma

Divulgação



Infelizmente, no começo do ano tornou-se comum a prática indevida de envio de boletos de cobrança por sindicatos ilegais (sem registro no Ministério do Trabalho - MTE) e associações-fantasma (com endereço, contatos ou CNPJ inválidos) para as empresas em geral. Como a cobrança geralmente não tem qualquer fundamento, o objetivo de seus executores é justamente confundir o empresariado com o recolhimento das contribuições obrigatórias que vencem nesta época do ano, como é o caso

da contribuição sindical patronal. Por isso, é muito importante que o empresário fique atento e, antes de pagar qualquer boleto recebido por sua empresa, confirme sempre com o profissional contador de sua confiança quais são, efetivamente, as despesas que devem ser quitadas no período.

Para confirmar se um sindicato é ou não legalizado, basta solicitar a ele o número do Código Sindical da Entidade, ou CNPJ, e verificar sua regularidade no site do Ministério do Trabalho

e Emprego – MTE. O link para consulta é:

http://www3.mte.gov.br/cnes/cons_sindical.asp

Já no caso das associações, a regra para saber se um pagamento é devido ou não é bem simples: não existe qualquer contribuição compulsória em favor das associações, exceto para aqueles que se associaram voluntariamente e de forma expressa. Não existe “associação automática” e, portanto, todos os boletos enviados por essas associações podem ser desconsiderados por aqueles que não são seus sócios efetivos.

ALERTA IMPORTANTE: a contribuição sindical patronal, com vencimento em 31 de janeiro de 2013, é obrigatória, e é devida apenas às entidades sindicais legalizadas e representantes da categoria econômica específica da empresa. Portanto se a empresa não recolheu a guia, entre em contato com o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e solicite já uma nova guia para pagamento.

OS CONTRIBUINTES DO SINDICATO QUE ESTÃO COM AS SUAS CONTRIBUIÇÕES EM ABERTO, 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

Páscoa

Data mais importante do setor de chocolates movimenta diversas áreas da economia.



Pessoas do mundo todo consomem doses diárias de chocolate. Seja ele na forma de barra, ovo, bombom ou como ingredientes de bolos ou tortas, no Brasil estudos indicam que o consumo de chocolate “per capita” aumenta no país 1,3 quilo por ano. O consumo médio de um brasileiro, atualmente, é de 2,2 quilos por ano. Em São Paulo, o consumo pode chegar a até três quilos anuais. Esse aumento foi motivado principalmente pelo crescimento de renda da população, que passou a incluir o produto na cesta de compras.

O consumo é levado a sério, não só por crianças, mas – e exclusivamente – por adultos. Este ano, de acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados (ABICAB), a data chega recheada com mais de 100 lançamentos para atender ao gosto de todos os apaixonados por chocolate, em especial pelos tradicionais Ovos de Páscoa. Ao todo, 11 empresas do setor apresentaram novidades.

“O espírito de confraternização

da Páscoa, data mais importante do setor, é simbolizado pelos ovos de chocolate, que unem as famílias e amigos num ambiente de alegria e comemoração. As empresas estão otimistas com as vendas e planejam boas surpresas para quem gosta de presentear os entes queridos”, afirma Getúlio Ursulino Netto, presidente da ABICAB. As opções abrangem diversos sabores e estilos, desde o ovo tradicional, passando pelo branco, meio amargo, sabores diferenciados, ovos de colher, licenciados, com personagens, times de futebol até as colombas pascais.

Os números comprovam que os brasileiros continuam apaixonados por chocolate, principalmente nesta época do ano. “A Páscoa de 2012 foi responsável pela produção de cerca de 18 mil toneladas de produtos, com 80 milhões de ovos vendidos em mais de 800 mil pontos de venda do País. Estes números mostram que o mercado de chocolate neste período se manteve estável em relação à 2011”, lembra Ubiracy Fonseca, vice-presidente de Chocolate da ABI-

CAB. Segundo o executivo, a data representa o “13º mês” da indústria de chocolates.

Em relação ao mercado de chocolate como um todo, o setor em 2012 teve desempenho estável. “A ABICAB ainda não fechou os dados, mas estimamos que a produção acumulada do ano tenha ficado estável em relação a 2011”, explica o vice-presidente da ABICAB.

Novidades

Um dos exemplos de indústrias nacionais que possuem franquias na região é a Chocolates Munik, que traz para a Páscoa seis lançamentos, além da sua linha tradicional comercializada nesta data com mais de 50 produtos. A principal novidade é o Ovo de Páscoa Pão de Mel, recheado com o pão de mel ao leite e licor, produzido em Edição Limitada. Segundo eles, é o primeiro ovo de páscoa do mercado deste tipo produzido no País. Além deste produto, a empresa também lança neste ano mais cinco ovos de Páscoa: Ovo Alfajor, Ovo Keks, Ovo Explosivo, Ovo Branco com Frutas Vermelhas e Ovo metade amêndoa e metade Nozes. A empresa espera atingir um crescimento nas vendas em torno de 25% em relação a 2012.

Outra empresa que possui lojas de venda da região é a Cacau Show. Segundo o gerente regional, Jefferson Santos, a expectativa de vendas para a Páscoa é de R\$ 460 milhões, 29,2% a mais em relação ao mesmo período do ano passado, com lançamentos exclusivos nas linhas infantis como os ovos Justiça Jovem, Turma da Mônica, Carrossel e Bella’s. “O mercado nacional Cacau Show de Ovos para este ano de 2013 tem como planejado a comercialização de 5.863.458 Ovos de Chocolate. Na Baixada Santista, onde atualmente estamos com 11 lojas, o planejado para estas lojas são de comercialização de 72.956 Ovos de Chocolate o que representa 1,24% do total do país. Já para regional SPI que atende a todo interior de SP a

representatividade desta região são de 7,3%”, completa.

Os resultados atingidos pela Arcor do Brasil na Páscoa 2012 foram os maiores da história da empresa, com 20% de crescimento em faturamento. Para a Páscoa 2013 a expectativa é crescer aproximadamente 30% em faturamento. A linha de Páscoa da Arcor possui 29 produtos, sendo sete novidades como, por exemplo, o Ovo Mickey, o Ovo Minnie Mouse e o Ovo Procurando Nemo, além do Ovo PatatiPatatá.

Entre os lançamentos da Garoto estão duas edições especiais que prometem agradar os admiradores do esporte mais popular do Brasil, o futebol: o Garoto Seleção Brasileira e o Talento Coco e Castanha-do-Pará. Além disso, a marca traz mais dez lançamentos.

O Grupo CRM, empresa que detém as marcas Copenhagen e Brasil Cacau, prevê que a produção será 59% superior ao ano passado. Em 2012, a Páscoa representou R\$ 143,3 milhões no total do ano quando consideradas as vendas de toda a rede de lojas. A produção 2013 de alguns itens começou no final de 2012 e será finalizada dez dias antes do feriado pascal. Ao todo serão produzidos 19 lançamentos Copenhagen e 25 Chocolates Brasil.

A Harald, primeira fábrica de chocolates do Brasil, apresenta três novos produtos. Uma novidade é um kit completo com um ovo de páscoa de chocolate ao leite, uma cápsula de plástico para proteção do ovo, uma folha para embalar, uma fita para fechamento e uma etiqueta *De/Para*. Com esse produto, o consumidor pode surpreender o presenteado, já que o ovo

vem pronto para ser recheado com uma bela surpresa, como um anel de noivado, uma viagem, um jantar, ou seja, o que a imaginação mandar.

A Lacta, da Mondelez, apresenta para o mercado 15 lançamentos, como os Mini Ovos Lacta, disponível em três versões: Diamante Negro, Laka e Confetti, o Ovo Lacta Angry Birds – Red Bird, em um formato totalmente inusitado: ovo de chocolate ao leite vem dentro da pelúcia e o Ovo Monster High.

Dentre os principais lançamentos da Nestlé estão o ovo de páscoa Lollo e o Alpino de Colher, que chega com a expectativa de repetir o sucesso da inovação Suflair de Colher que, junto com o ovo Kit Kat, agitou a categoria no ano passado. A Nestlé continua investindo na linha Gifting, que oferece ao consumidor a oportunidade de celebrar com seus familiares e amigos ovos que são verdadeiros presentes, em embalagens com design especial.

A Pandurata, que engloba as marcas Hershey's, Bauducco e Visconti investe pesado em lançamentos para a Páscoa 2013. Com objetivo de crescer 36% em faturamento com a campanha de Páscoa, a Hershey's aposta em sua linha Kisses, que vem conquistando cada vez mais espaço no mercado brasileiro e traz diversas novidades para o período. Outra inovação é o lançamento do sabor Ovomaltine. A Bauducco chega à Páscoa com o espírito de renovação característico do período e apresenta um portfólio completamente reformulado, tanto em receitas quanto em embalagens. Ao todo serão sete itens divididos em duas linhas de produtos: para Compartilhar e para Presentear.

Além de ovos do Bob Esponja,

Senninha, Backyardigans, Club Pequin, Littlest Pet Shop, My Little Pony, Kung Fu Panda, I-Carly e Big Time Rush, a Top Cau traz ainda para a Páscoa 2013 oito lançamentos: Bratz, Bratzillaz, Winx Princesas, Dora, Marie, Max Steel, Nerde Pica Pau.

Comércio Varejista

Outro aspecto importante da Páscoa é que ela movimenta diversos setores da economia, desde insumos até embalagens e logística, oferecendo boas oportunidades de trabalho. Apenas nas indústrias chocolateiras foram abertas mais de 20 mil vagas temporárias, processo que teve início no segundo semestre de 2012. Este contingente atende ao aumento de demanda que acontece principalmente nas áreas de produção, promoção e vendas.

No comércio varejista, diversos setores tem movimentação de vendas devido à data, como por exemplo, floriculturas e lojas especializadas de venda de cestas de café da manhã e Páscoa, lojas de brinquedos e até de vestuários, lembrancinhas e fantasias.

Um dos exemplos é a Xicko's Brinquedos. Segundo o proprietário Ricardo Barros Barbosa, o movimento na loja é sempre muito bom no período da Páscoa. “Há clientes que complementam a data presenteando com brinquedos. Reforçamos ainda mais nos modelos de coelhos, pelúcias e brinquedos em geral. A criançada e os adultos adoram”, completa. “Incrementar presentes, unindo chocolates a outros produtos é excelente, pois a criança tem oportunidade de ganhar presentes diferenciados, oferecidos por parentes e amigos e não só chocolates”, finaliza.

MoveTec
Móveis para escritório, informática e linha escolar
DISTRIBUIDOR DE COFRES
RESIDENCIAIS •
INDUSTRIAIS •
COMERCIAIS •
POSTOS DE GASOLINA •
Orçamento Sem Compromisso
Planejamento no Local
www.moveotec.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**
SINICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SANTOS
Consulte o S.C.V.B.S.
(13) 2101.2873

Quadro de Avisos

O Cupom Fiscal vai acabar?

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, em parceria com o Sindicato dos Contabilistas de Santos e Região e Datavale Informática recebe a palestra “O Fim da Nota Fiscal Consumidor e do Cupom Fiscal” no dia 25 de março, às 19 horas, no auditório do Sindicato (Avenida Ana Costa, 25). O encontro é gratuito e aberto a todos os contadores e empresários da região. Confira maiores informações em matéria completa na página 19.

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 11 - 12 e 25-26/03 ; 08 - 09 e 29 - 30/04/2013 **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

Dicas de Filme

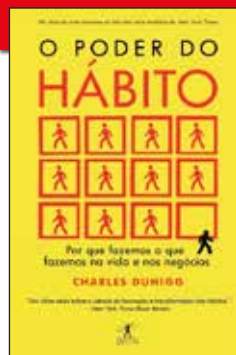


Oz - Mágico e Poderoso: O mágico de circo Oscar Diggs é afastado da poeirenta Kansas e acaba na vibrante Terra de Oz. Ele acha que tirou a sorte grande e que fama e fortuna o aguardam, porém precisa descobrir, dentre os habitantes, quem é bom e quem é mau antes que seja tarde demais. Lançando mão de suas artes mágicas por meio da ilusão e até de um pouco de magia, Oscar se transforma no grande e poderoso Mágico de Oz. **Estreia prevista para 8 de março.**



Homem de Ferro 3: Homem de Ferro 3 traz o industrial, arrogante, porém brilhante, Tony Stark contra um inimigo cujo alcance não tem limites. Quando ele vê seu mundo pessoal destruído pelas mãos de seu inimigo, ele embarca em uma angustiante jornada para encontrar os responsáveis. Dirigido por Shane Black. **Estreia prevista para 26 de abril.**

Dicas de Livro



O Poder do Hábito, por Charles Duhigg : Durante os últimos dois anos, uma jovem transformou quase todos os aspectos de sua vida. Parou de fumar, correu uma maratona e foi promovida. Em um laboratório, neurologistas descobriram que os padrões dentro do cérebro dela – ou seja, seus hábitos – foram modificados de maneira fundamental para que todas essas mudanças ocorressem. **Editora Objetiva. 408 páginas. Preço Médio: R\$ 39,90.**



Os Segredos das Apresentações Poderosas, por Roberto Shinyashiki: Não importa qual seja a profissão, função ou atividade que você resolveu abraçar para realizar seus sonhos. Se quiser ter o sucesso que almeja, você vai precisar fazer apresentações poderosas. Roberto Shinyashiki, com sua experiência de mais de 30 anos como palestrante profissional, vai ensinar todos os segredos para organizar e fazer apresentações de impacto. **Editora Gente. Preço Médio: R\$ 44,90.**

Programação de cinema sujeita a alterações.

Capa de Páscoa

Sindicato realizou Concurso Cultural. O resultado foi um sucesso. Confira

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista realizou no período de 17 a 31 de janeiro, o Concurso Cultural “Capa de Páscoa da Revista O MASCATE”, direcionado a todas as crianças de 0 a 10 anos.

Para participar, os pais ou responsáveis deveriam ler o regulamento presente na Fan Page do Sindicato e enviar dados pessoais e fotos das crianças participantes. A criança que tivesse o maior número de curtidas ganharia o concurso e seria a próxima modelo da capa da revista, por meio de sessão de fotos ocorrida na Biografia Foto Studio. O resultado foi um sucesso. Ao todo foram 30 crianças participantes e 5288 curtidas nas fotos.

Vencedora

Delicada, olhos claros e uma doçura que derrete qualquer pessoa, Júlia Simonetti Bianconi Camargo, com apenas um ano e dois meses, foi a ganhadora do Concurso. “Fiquei sabendo do concurso pelo mural de uma amiga que tinha acabado de compartilhar, então eu pedi para meu marido mandar uma foto da Júlia”,

conta a mãe, Paola Simonetti Bianconi. “Decidimos participar, para ver o que iria acontecer”, ressalta.

Segundo ela, a busca pelos votos, no começo, foi apenas para a família e para amigos mais próximos. “Quando percebemos que as curtidas estavam crescendo de forma bem rápida começamos a mandar para todos os amigos, família, amigos de amigos, conhecidos, vizinhos”, brinca. O pai, Ricardo Matos de Camargo, completa que após a inscrição, em questão de 4 horas e meia, a Júlia já tinha 300 votos.

Toda a família ajudou. “No último dia, minha mãe parou de fazer tudo apenas para ficar no notebook pedindo curtidas. Minha sogra ficou na escola onde ela trabalha pedindo curtidas aos amigos. No meu trabalho, pedi para os funcionários entrarem e votarem”, conta Paola.

No final, a disputa estava acirrada. “No último dia do concurso, o prazo final para as curtidas era às 15 horas. Acompanhei minuto a minuto”, conta o pai, com orgulho. “Quando deu 15 horas eu olhei e vi que a Júju es-

tava na frente. Para mim foi um alívio e uma felicidade muito grande”, diz Paola. “Mesmo sem sair o resultado oficial já tinha ligado para todos os familiares que ajudaram agradecendo e contando a notícia. Sem dúvida alguma, o grande estimulador foram os familiares e os amigos que pediram e compartilharam para outros amigos”, ressalta.

“Nós nem pensávamos que era iria ganhar, mas quando a foto da Jú foi tomando uma proporção enorme de votos, eu olhava no Facebook de vários amigos e grande parte deles tinha compartilhado a foto, e pedido para outros compartilharem, a gente acreditou que seria possível e começamos a mobilizar todos ao nosso redor”, finaliza Ricardo Camargo.

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista agradece a todos os participantes e os convida para participar e acompanhar nossas promoções e novidades no Facebook. Seguem as fotos das lindas crianças participantes. Mais uma vez o nosso muito obrigado.





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 nosso representante:

Mario de Andrade

tel.: |11| 3354-3700 – |11| 98642-6250

email: mario@cafesache.com.br

Locação de Lojas ou Espaços em Shoppings Centers

Jurídico

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

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

Andrea Mano



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. 54. Nas relações entre lojistas e empreendedores de shopping center, prevalecerão as condições livremente pactuadas nos contratos de locação respectivos e as disposições procedimentais previstas nesta lei.

1º O empreendedor não poderá cobrar do locatário em shopping center:

a) as despesas referidas nas alíneas a, b e d do parágrafo único do art. 22; e

b) as despesas com obras ou substituições de equipamentos, que impliquem modificar o projeto ou o memorial descritivo da data do habite - se e obras de paisagismo nas partes de uso comum.

2º As despesas cobradas do locatário devem ser previstas em orçamento, salvo casos de urgência ou força maior, devidamente demonstradas, podendo o locatário, a cada sessenta dias, por si ou entidade de classe exigir a comprovação das mesmas.

Nesta edição, trataremos do Art. 54, e seus parágrafos.

Primeiramente temos que entender o que está disposto na alínea “a” e “b” do referido artigo, que entre as despesas condominiais classificadas como extraordinárias, que cabem por isso mesmo ao locador, está proibida a cobrança apenas das que se referem às obras de reformas ou acréscimos que interessem à estrutura integral do imóvel, a pintura das fachas, empenas, poços de aeração e iluminação, bem como das esquadrias externas, às indenizações trabalhistas e previdenciárias pela dispensa de empregados, ocorridas em data anterior ao início da locação (Art. 22, parágrafo único, a, b, e d).

Além disso, não podem ser cobrados dos lojistas locatários os gastos com obras ou substituições de equipamentos e as despesas de paisagismo das partes de uso comum.

Assim, somente estarão obrigados ao pagamento aqueles gastos que constarem em prévio orçamento, excetuando como disposto no referido artigo os de urgência e força maior, como por exemplo, o rompimento de uma caixa de água.



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: Retroprojetor, Data show, TV, Vídeo, DVD e Flip Chart.

Cartão de Crédito

Modalidade Pré-Paga é opção para lojistas e consumidores

Todo empresário é, anteriormente, um consumidor. Até mesmo sua empresa possui possibilidades de acesso a serviços que consumidores utilizam com frequência, como o cartão de crédito, por exemplo. Há alguns anos, o Brasil incorporou uma nova modalidade para a utilização do cartão de crédito, de forma pré-paga. Como funciona isso?

Segundo a Mastercard, o lançamento do cartão pré-pago foi um instrumento de “bancarização”, pois o cartão pré-pago pode ser adquirido por aqueles que não possuem conta em banco, não necessita de comprovação de renda e pode ser utilizado para recebimento de salários, realização de compras, inclusive, para despesas gerais do dia a dia.

Este instrumento de compra, segundo especialistas, possui grandes perspectivas de crescimento em um país como o Brasil onde cerca de 50% da população ainda não é bancarizada, de acordo com o Banco Central. Dados de uma pesquisa que a MasterCard encomendou para a *Boston Consulting Group* apontam que hoje o mercado de cartões pré-pagos no Brasil deve chegar a US\$ 65 bilhões em 2017.

Benefícios

Para o consumidor, o cartão pré-pago é uma grande opção de inclusão financeira, pois permite o controle de gastos, ou seja, gastar apenas a quantia disponível no cartão, contribuindo para educação financeira. Segundo a empresa, uma pioneira neste serviço, são mais de 34 milhões de estabelecimentos em todo mundo. Lançado em Abril de 2011, a MasterCard foi a primeira bandeira a lançar o cartão pré-pago de uso geral junto com o Panamericano.

Pode ser usado para saques, todo tipo de compras, inclusive pela internet, para pagamento de contas, transferência de valores, além de pagamento e recebimento de salários. A solução é voltada tanto para o consumidor não bancarizado, que pode receber e manter o seu salário no cartão — tornando-se um meio

de pagamento eletrônico para compras, pagamentos, saques e transferência de valores —, como para pagamentos de pequenas despesas, para quem possui conta em banco, sendo uma opção para despesas do dia a dia em supermercados e padarias, pagamento de salário da empregada doméstica, ou ainda, para pagamento da mesada dos filhos.

E as empresas?

Os cartões pré-pagos são um bom exemplo de ferramenta para formalização da economia no Brasil. “Permite aos comerciantes informais o controle dos gastos, separação das despesas pessoais, formação de caixa, eficiência e segurança, evitando que se ande com dinheiro vivo, entre outros benefícios. Pode ser utilizado pelo comércio ambulante, barraquinhas de praia, costureiras, artesãos, barraquinhas de cachorro quente, pedreiros, pintor, eletricitas, encanador, dentre outros”, afirma Alexandre Magnani, vice-presidente de desenvolvimento de negócios da MasterCard Brasil e Cone Sul. Empresas que desejam controlar os gastos podem utilizar o cartão pré-pago para pagamento do salário dos funcionários.

Em 2012, a ACG, a MasterCard e a Conductor lançaram no mercado brasileiro um cartão pré-pago de uso geral que pode ser oferecido por redes varejistas regionais e nacionais. A plataforma do cartão pré-pago é integrada à internet e ao serviço de SMS e possui funcionalidades de transferência entre cartões pré-pagos, checagem de saldo pela internet e via SMS e aviso de uso do cartão pelo celular.

Segundo a ACG, já fora firmada diversas parcerias com redes varejistas do País, onde os usuários do cartão pré-pago têm direito a benefícios exclusivos, como programas de pontuação e de fidelidade. “Estamos trabalhando no desenvolvimento de sistemas customizados para os varejistas que desejam ter uma plataforma de relacionamento personalizada. Para isso, investimos em novas tecno-

logias para criar plataformas cada vez mais flexíveis e que permitem rápida customização pelo emissor”, explica Roberto Josuá, acionista da ACG e presidente da Conductor Tecnologia. “A nossa expectativa é atingir 1 milhão de cartões pré-pagos no mercado brasileiro neste ano”, completa.

Tipos

Pré-pago uso geral:

- Pode ser usado para saques, todo tipo de compras, inclusive pela internet, e para pagamento de contas;
 - Controle e despesas dos gastos, pois não está vinculado a conta bancária, permite gastar somente o valor que o cartão contém;
 - Permite a inclusão financeira (bancarização), pois o usuário não precisa ter conta em banco;
 - Pode ser usado para controle das despesas com a empregada até pagamento da mesada para os filhos;
 - Dá para consultar o saldo pela internet e receber SMS quando o cartão for utilizado, permite controle das despesas.
- No mercado, também há cartões pré-pagos descartáveis ou recarregáveis indicados para campanhas de incentivo de curto prazo, ações pontuais e promocionais. Há também cartões pré-pagos com a função de ticket frete, podendo ser utilizadas para serviços rápidos. Este serviço é destinado normalmente para caminhoneiros autônomos. Outra opção de cartão pré-pago é o destinado à despesas de viagens, podendo ser usado para compras pela Internet, dependendo da bandeira do cartão, assim como a opção semelhante a celulares pré-pagos, onde se deposita o crédito desejado, com limite mínimo de dez reais.

Este cartão se torna interessante ao consumidor, pois ele só gasta o dinheiro previamente depositado e não tem surpresas, nem dívidas. E o empresário não tem clientes inadimplentes.

Informações: www.acgsa.com.br e www.mastercard.com.

José Constantino de Bastos Jr.

Presidente da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp)

Divulgação



Quais são as principais mudanças previstas neste momento de transformação da Junta Comercial do Estado de São Paulo?

A Jucesp deu início ao processo de implantação de sua nova estrutura administrativa e funcional. Em breve, será possível fazer qualquer ato de registro empresarial pela internet, com contratos sociais e declarações eletrônicas assinadas com certificação digital. A Junta Comercial também exercerá um importante papel de integração entre os municípios paulistas, a Receita Federal, os demais fiscos e os órgãos estaduais responsáveis pelo licenciamento de atividades, permitindo um processo único de abertura e encerramento de empresas. Com a implantação dos novos sistemas, os prazos serão reduzidos significativamente, integrando todos os serviços, de diversos órgãos, em um só lugar: o Portal Via Rápida Empresa. A medida irá facilitar muito a vida do empresário e do seu profissional de contabilidade, pois irá economizar tempo e cortar gastos com deslocamentos, reconhecimento de firmas e autenticação de documentos.

Qual será o maior desafio para colocar essas mudanças em prática?

Quando se fala em uma instituição

com 122 anos de existência, o grande desafio com certeza é a mudança de paradigma, a busca pela inovação. A Jucesp vive um momento de transformação, em que deixará de ser um órgão cartorial, abandonando a cultura do papel e do carimbo, para se tornar uma instituição moderna, com uma nova missão estratégica na promoção do desenvolvimento econômico.

O projeto foi apresentado durante o anúncio da Política de Estímulo ao Empreendedorismo. Quais são as outras ações previstas pelo governo estadual?

Além da reestruturação da Jucesp, o governador Geraldo Alckmin anunciou a criação do portal Via Rápida Empresa, que oferecerá uma série de serviços pela internet, com a finalidade de viabilizar o acesso às compras públicas, à inovação e a vários outros instrumentos de apoio às micro e pequenas empresas. E para dar um direcionamento estratégico às ações de estímulo ao empreendedorismo, o governador criou a Subsecretaria de Empreendedorismo e da Micro e Pequena Empresa, ligada à Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia. Sua função é executar programas

focados no aumento da sustentabilidade e da participação das micro e pequenas empresas no Produto Interno Bruto da economia paulista.

De acordo com dados divulgados pelo Banco Mundial, o Brasil apresenta um cenário de lentidão e burocracia no processo de abertura de empresas. Quais são os principais entraves e o que está sendo feito para melhorar esse cenário?

Atualmente, para abrir um negócio no Brasil é preciso percorrer diversas etapas em vários órgãos, o que torna o processo lento e burocrático. Por isso, é necessário promover a integração entre as diversas entidades envolvidas nos âmbitos federal, estadual e municipal. Aqui em São Paulo, o convênio com a Receita Federal será o primeiro passo para atribuir à Jucesp seu novo papel de integrador dos processos de registro e legalização de empresas. Com a medida, será possível realizar as inscrições tributárias em um mesmo procedimento vinculado ao registro mercantil, ou seja, o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), a Inscrição Estadual e o Número de Identificação no Registro de Empresas (Nire) serão obtidos simultaneamente aqui na Jucesp. Na prática, a medida promoverá forte redução do tempo médio de atendimento resultante da soma desses processos isolados, otimizando tempo e recursos.

O que mais está sendo feito a favor da desburocratização do processo de abertura de empresa?

O governo de São Paulo também dispõe do Sistema Integrado de Licenciamento (SIL), que já está em

operação em 23 municípios. As cidades adequaram suas regras para fazer parte de um sistema que disponibiliza a todos os empreendedores um serviço unificado na obtenção de licenças para o funcionamento de suas atividades. No caso das empresas de baixo risco, que correspondem a mais de 90% dos casos, o SIL reduz o prazo de licenciamento de aproximadamente quatro meses para seis dias, em média, conforme a situação de cada município. Para os negócios de alto risco, a média é de 17 dias.

E como funciona o Sistema Integrado de Licenciamento? Já existe município operando o SIL na Baixada Santista?

Sim, Itanhaém já emite suas licenças por meio do SIL, enquanto Santos e Guarujá estão em tratativas adiantadas. O sistema funciona na seguinte maneira: após registro na Jucesp e ins-crição no CNPJ, o interessado deve acessar o site www.sil.sp.gov.br via certificado digital

e solicitar o licenciamento. A solicitação é submetida aos órgãos envolvidos, que são a Vigilância Sanitária, a Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (Cetesb), o Corpo de Bombeiros e a prefeitura local. Após a análise de baixo ou alto risco do estabelecimento, o SIL consolida o tempo médio de resposta de todos os órgãos, disponibilizando um placar geral de atuação de cada um. Ao final do processo, o sistema emite o Certificado de Licenciamento Integrado, que contém a licença de todos os órgãos, além dos respectivos prazos de validade, condições e restrições impostas. O certificado é sempre atualizado via internet e torna desnecessária a apresentação física dos documentos, fazendo com que se reduza o tempo de licenciamento de uma empresa, desburocratizando o processo. O próximo passo será integrar o SIL com os procedimentos da Jucesp para efetuar abertura, alteração e

baixa de empresas. Tudo em um único processo.

Em que medida acredita que a transformação da Jucesp poderá estimular o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico do Estado?

Com a sanção da lei complementar que transformou a Jucesp em autarquia, o órgão ganha condições para desenvolver novos sistemas que irão executar os processos de registro e de legalização de forma virtual, segura, ágil e integrada. Para se ter uma ideia, no último ano, foram movimentados cerca de 1,2 milhão de processos na Jucesp. Entre pedidos de constituição, alteração e encerramento de empresas, somam-se uma média de 100 mil protocolos por mês, ou seja, cerca de 5 mil processos por dia. Esses números fazem da Jucesp a maior Junta Comercial do Brasil, respondendo por mais de 42% de toda a movimentação nacional.

PARA QUEM ENTENDE DE BONS NEGÓCIOS.

CONDIÇÕES EXCLUSIVAS!

PARA AS EMPRESAS ASSOCIADAS AO SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA

PLANO DE SAÚDE CARÊNCIAS REDUZIDAS

- UNIDADES PRÓPRIAS COM ATENDIMENTO EM SANTOS, SÃO VICENTE, GUARUJÁ, CUBATAO E PRAIA GRANDE
- REDE ABRAMGE PARA URGÊNCIA/EMERGÊNCIA COM COBERTURA NACIONAL
- PACOTE BEM III ORIENTAÇÃO POR TELEFONE E EMERGÊNCIA MÉDICA DOMICILIAR.
- REDE DE ATENDIMENTO EM TODA BAIXADA SANTISTA DE BERTIOGA A PERUIBE

PLANO ODONTO ISENÇÃO DE CARÊNCIA

- MAIS DE 25 MIL DENTISTAS CREDENCIADOS
- ATENDIMENTO SEM LIMITE DE UTILIZAÇÃO
- PLANOS COM COBERTURA INTEGRAL DE TODO O ROL DE PROCEDIMENTOS DA ANS
- REDE CREDENCIADA EM ÂMBITO NACIONAL

ANS - nº 36.024-4

TABELA COM PREÇO ESPECIAL PARA O SINDICATO

Ana Costa Saúde

Av. Ana Costa, 468 . Gonzaga . Tel.: **3285.1200** . www.anacostasaude.com.br

Promoção válida até abril de 2013

Confira entrevista com o gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP na Baixada Santista, Paulo Sérgio Brito Franzosi

Ricardo Saibum



Quais são os planos do Escritório Regional do Sebrae-SP para 2013?

Vamos continuar fomentando a cultura empreendedora na Baixada Santista com base na inovação e na competitividade. O aperfeiçoamento das micro e pequenas empresas (MPEs) é uma ferramenta fundamental para o desenvolvimento econômico e social dos municípios.

O que seria a Lei Geral das MPEs?

É uma lei que deve ser implantada obrigatoriamente pelos municípios para auxiliar na consolidação dos pequenos empreendimentos locais, promovendo benefícios para às MPEs tais como a participação em compras governamentais, ampliação de linhas de crédito, redução da burocracia com a possibilidade de concessão de alvará para funcionamento imediato de micro e pequenas empresas, educação empreendedora e incentivos fiscais destinados ao microempreendedor individual, à microempresa e à empresa de pequeno porte. Na região, as cidades de Peruíbe e Bertioga já regulamentaram e implantaram a lei. Em Cubatão está regulamentada, mas falta a implantação.

A proposta, então, é de inserir as prefeituras no ambiente da cultura empreendedora?

As micro e pequenas empresas têm pro-

movido uma transformação positiva em vários municípios brasileiros, com o aumento da arrecadação tributária, circulação de riqueza e desenvolvimento social e econômico. As MPEs, que representam 99% do total das empresas brasileiras, são responsáveis por aproximadamente 67% da mão de obra ocupada, 50% por cento dos postos de trabalho com carteira assinada e 20% do PIB nacional. Somam aproximadamente 4,5 milhões das empresas e mais 2,6 milhões de Microempreendedores Individuais (MEIs) em todo o Brasil. É um recurso para que as cidades conquistem a autossuficiência neste segmento.

Temos a Copa de 2014 próxima e a região pode receber seleções durante o torneio. O que o Sebrae-SP tem feito em relação a isso?

Estamos iniciando uma nova etapa do Projeto Circuito Turístico da Costa da Mata Atlântica em 2013, que tem o objetivo de aperfeiçoar as empresas locais que atuam nos segmentos de meios de hospedagem, alimentação fora do lar e agência de turismo receptivo. Nesta nova fase que começa em março, o projeto, que é totalmente gratuito, vai envolver os empresários e gestores de Santos, Guarujá e Cubatão.

E na área de Petróleo e Gás?

Temos ações voltadas para a inserção das MPEs na cadeia de petróleo e gás. O Programa da Cadeia Produtiva de Petróleo e Gás envolve seminários de mobilização e o diagnóstico individual de gestão das empresas que são inseridas no projeto. Nosso maior desafio é o de mostrar para os empreendedores locais que o setor tem grande potencial e que eles podem participar desse processo. Um mapeamento que realizamos em parceria com a Petrobras no final de 2011, revelou que 85,2% das micro e pequenas empresas entrevistadas tinham interesse em fornecer para a cadeia, mas apenas 45% delas conseguem se enxergar como fornecedoras desta cadeia atual-

mente. Nosso desafio é justamente reverter este quadro.

Em 2012 vocês lançaram o Programa Agente Local de Inovação (ALI)? Como funciona?

A iniciativa é uma parceria entre o Sebrae Nacional e o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) que tem o objetivo de promover a inovação tecnológica em micro e pequenas empresas da região. Essa aproximação entre o conhecimento da academia e o Sebrae-SP é fundamental para inserir a inovação no cotidiano das MPEs. Até o final deste ano esperamos atingir um total de 800 empresas da Baixada Santista com o Programa Agente Local de Inovação (ALI). Os agentes locais de inovação são bolsistas do CNPq capacitados pelo Sebrae. Com o apoio de um orientador os gestores locais do Sebrae-SP, vão produzir artigos científicos com base na experiência adquirida.

Qual o papel do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista como parceiro do Sebrae Regional?

Aumentar a competitividade das MPEs. Juntos e focados podemos ampliar o desenvolvimento econômico da cidade, da região e das empresas que acreditam nessas instituições. O trabalho em rede é fundamental para o crescimento das micro e pequenas empresas, que, por encontrarem um ambiente positivo, sentem mais confiança para investir e acreditar que é possível fomentar a cultura empreendedora.

O que o Sebrae acha do projeto Sala do Empresário do Sindicato?

Todo espaço dedicado ao empresário a buscar conhecimento e rever conceitos de administração do seu negócio é sempre bem-vindo e deve ser comemorado. Como afirmei na última pergunta, o ambiente positivo e acolhedor para as empresas cria uma sensação de segurança e, com isso, ganham todos com fortalecimento da economia local.

Gente da gente

A tradição e o bom atendimento em família



Gouvêa dirige o Bolshoi da Carvalho de Mendonça e o Empório Bolshoi, na Pompeia

Tornar-se um comerciante de tradição em qualquer ambiente não é tarefa fácil. É preciso pensar em uma boa gestão dos empregados, nas finanças e principalmente, oferecer o melhor atendimento a seus clientes. É o que segue a família Gouvêa, que há quase 30 anos oferece bons produtos e serviços em supermercados.

A família portuguesa iniciou seus negócios em meados dos anos 80. O diretor financeiro do Supermercado Bolshoi da Carvalho de Mendonça e do Empório Bolshoi, André Luiz Trigo Gouvêa, explica a história. “A família já tinha tradição em mercearias, por conta de nossos avós. Na região, nossa família já possuiu um mercado em Santos, próximo ao Canal 6. Depois, acabamos por abrir um supermercado em Praia Grande”, conta. “Esta época eu era criança e me lembro que a cidade estava em plena construção. A rua era de terra”, relembra.

Dos oito irmãos que compu-

nam a família, três deles decidiram continuar a jornada. “O primeiro supermercado Bolshoi foi fundado por Carlos Rodrigues Gouvêa, meu pai e por meus tios, Domingos Rodrigues Gouvêa e Roberto Rodrigues Gouvêa, na Senador Feijó”, conta. “Depois de um tempo, houve a oportunidade de adquirirmos um imóvel na Carvalho de Mendonça e, com o passar do tempo, decidimos separar as direções de cada loja”, diz. “A loja da Rua Dr. Carvalho de Mendonça ficou com meu pai e, atualmente, ainda é gerenciada por ele e nós, seus filhos. A loja da Avenida Senador Feijó ficou com os outros dois sócios, mas agora somente pertencente somente ao Sr. Domingos”, afirma.

Atualmente, as lojas são independentes. “Não há qualquer ligação uma com a outra”, disse André Gouvêa, que completa explicando que cada loja sofreu uma ramificação. “Em 2010 abrimos um novo conceito, mais precisamente na

Praça Benedito Calixto, ao lado da Igreja da Pompéia. O Empório Bolshoi tem uma proposta diferente do nosso supermercado”, afirma. “Trata-se de uma loja compacta, com produtos diferenciados para atender um público mais exigente, além do espaço gourmet para café, almoço e lanche”, conta.

O Supermercado Bolshoi da Avenida Senador Feijó e o Bolshoi Mercado Gourmet da Avenida Siqueira Campos (Canal 4) pertencem ao braço da família Gouvêa, comandada por Domingos, juntamente com seus filhos e sobrinho. O diretor e filho de Domingos, Denis dos Santos Gouvêa, conta que também se lembra da época do primeiro Bolshoi. “Naquela época era uma loja simples que ainda utilizava prateleiras de madeira para expor os seus produtos”, diz. “Com o passar dos anos, o Bolshoi foi se consolidando e conquistando a sua clientela que estava cada vez maior, com uma política de praticar sempre o menor preço e conhecer praticamente todos os seus clientes pelo nome”, afirma.

O sucesso conquistado ao longo dos anos permitiu que o grupo do Bolshoi da Senador adquirisse em fevereiro de 2012 a Confraria dos Pães, a qual posteriormente fora convertida por meio de uma grande reforma em Bolshoi Mercado Gourmet. “O conceito da nova loja é aliar a praticidade e a economia que nosso consumidor procura em um supermercado de bairro em conjunto com a sofisticação de uma padaria diferenciada e confeitaria aprimorada. Além disso, temos um deck onde destacamos os lanches elaborados e a cu-



O Bolshoi Mercado Gourmet fica localizado no Canal 4

Mesmo com direções diferentes, os supermercados Bolshoi, segundo Denis Gouvêa, procuram manter preços justos, oferecer bons produtos e bom atendimento e não duelar preços entre si, buscando superar sempre as expectativas de sua clientela.

Anota aí

- **Supermercado Bolshoi**
(pertencente à Rede Litoral de Supermercados)
Rua Dr. Carvalho de Mendonça, 336,
Campo Grande – Santos
(13) 3221-2362.
www.redebolshoi.com.br
- **Empório Bolshoi**
Praça Benedito Calixto, 15
(Ao lado da Igreja da Pompeia)
www.emporiobolshoi.com.br/
- **Supermercado Bolshoi**
Av. Senador Feijó, 759,
Encruzilhada – Santos
(13) 3234-5830.
www.bolshoisupermercado.com.br
- **Bolshoi Mercado Gourmet**
Avenida Siqueira Campos, 585,
Embaré – Santos.

linária japonesa”, ressalta.

Segundo Denis Gouvêa, a ideia de abrir uma nova loja veio a partir de um estudo com seu público-alvo. “Detectamos que uma loja do Bolshoi atenderia de imediato os anseios daqueles moradores”, conta. O supermercado Bolshoi da Avenida Senador Feijó e o Bolshoi

Mercado Gourmet não estão associados a nenhuma rede. “Porém estamos em processo de formação de nossa própria rede, o Grupo Gouvêa, que hoje é composto por quatro lojas, sendo duas delas do Bolshoi e mais duas unidades franquizadas de uma rede de supermercados em Praia Grande”, afirma.

Seus Problemas Virando Soluções

Se você é um empreendedor que sempre busca crescer e deseja o melhor para o seu negócio esse é o momento certo. O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista disponibiliza a **Sala do Empresário** onde seus problemas viram soluções.

Venha tomar um café e elaborar seu plano de negócios, com ele você mapeia quanto investiu, como andam os números e no que pode melhorar perante a concorrência.

E mais!

- 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 e saiba mais.
Fone: (13) 2101-2844



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

Dia Internacional da Mulher

Homenagem



Rogério Bontim - PMS/Secom

O Dia Internacional da Mulher é comemorado este ano na sexta-feira, 8 de março. Data onde o foco principal é a reflexão e a homenagem para este gênero que lutou - e luta - há séculos por um espaço digno no mundo. Santos, em sua nova gestão, recebeu de braços abertos um exemplo de garra e determinação, que não deixa de lado a doçura e feminilidade.

Com a experiência de quem já comandou o Programa de Assistência Social Comunitária (PASC), a nova presidente do Fundo Social de Solidariedade de Santos (FSS), Maria Ignez Barbosa, mãe de Paulo Alexandre, atual prefeito de Santos, é um exemplo a ser seguido. Aos 70 anos, mãe de cinco filhos e seis netos, ela se dedica nesta nova fase ao governo do atual prefeito. “Nada se faz sem o apoio da população. Por isso,

quero a sociedade como principal parceira. Esta é a minha meta número um”, afirma.

Projetos

Um de seus objetivos para 2013 é incrementar o Projeto Geração de Renda, que hoje oferece, gratuitamente, oficinas de artesanato e panificação, ministradas por voluntárias. “Vamos inovar, com a realização de parcerias com o Fundo Social do Estado de São Paulo, para criar oficinas profissionalizantes que vão permitir a entrada no mercado de trabalho”. Ela deseja também ampliar parcerias com as secretarias de Esportes, Cultura, Saúde, Assistência Social e Cidadania.

Solidariedade

Há 10 anos, a família atua na Fundação Paulo Gomes Barbosa, no Morro

do Pacheco. “Meus filhos fizeram uma surpresa para o pai e compraram a casa em que morou na infância, lá instalando a instituição, que oferece várias atividades, como laboratório de informática e escola de percussão”. Ao lado do local, há cinco anos, foi criada uma creche, que hoje abriga 85 crianças de 1 a 4 anos. “Assim, a gente vem cultivando o sonho de ajudar as pessoas ao longo dos anos e agora vamos cuidar de todos os santistas, especialmente dos mais necessitados”.

Programas Sociais

Dentre as atividades do FSS há o Programa Ferramentas do Saber; Campanhas de Arrecadação de Ovos de Páscoa, do Agasalho e de Arrecadação de Brinquedos; Eventos Beneficentes (Lanche Solidário, Festa Inverno, Santos Nossa Luz, Feira da Solidariedade, Arte e Cidadania, chás, bazares, bailes da terceira idade etc.); Jogos Regionais e Estaduais do Idoso e a participação em conselhos e comissões municipais.

“Nossa gestão busca estabelecer parcerias com todos os setores da sociedade. A parceria com o Comércio é extremamente importante para o Fundo Social de Solidariedade, contamos com a colaboração de todos”, finaliza. Os comerciantes interessados em formalizar parcerias podem entrar em contato com o Fundo pelo telefone 3222-8050. “Todos serão muito bem vindos”, diz.

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

Encontro

Sindicato recebe palestra sobre automação comercial em Março. Entrada franca

Divulgação



Os cupons fiscais irão acabar?

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, em parceria com o Sindicato dos Contabilistas de Santos e Região e Datavale Informática recebe a palestra “O Fim da Nota Fiscal Consumidor e do Cupom Fiscal” no dia 25 de março, às 19 horas, no auditório do Sindicato (Avenida Ana Costa, 25). O encontro é gratuito e aberto a todos os contadores e empresários da região.

Legislação

A partir de 1º de Julho de 2013 é obrigatória, em todo o Estado de São Paulo, a implantação do SAT-CF-e, ou seja, Sistema de Autenticação de Transmissão do Cupom Fiscal Eletrônico. Com a nova legislação haverá mudan-

ças significativas na automação comercial, pois o SAT-CF-e tem o objetivo de documentar eletronicamente as operações comerciais do varejo dos contribuintes, em substituição aos atuais equipamentos ECF (Emissor de Cupom Fiscal).

Com isso, de acordo com o contabilista e diretor da Data Vale Informática, Werner Luiz de Oliveira Morelli, vai acabar a emissão física de Nota e Cupom Fiscal. “De forma prática e com o sistema, o consumidor vai receber um outro tipo de comprovante”, conta. “Neste extrato do CF-e, que pode ser completo ou simplificado, é possível o consumidor verificar a compra utilizando o QR Code”, afirma. O QR é um tipo de código que pode ser escaneado pela maioria dos celulares e a página se abre na tela.

Segundo o site da Receita Federal, o projeto deste novo modelo de documento fiscal eletrônico aderente à Nota Fiscal Eletrônica. Segundo o Órgão, o projeto possibilita aos consumidores localizar o documento fiscal no programa da Nota Fiscal Paulista mais rapidamente, além de simplificar as obrigações acessórias dos estabelecimentos varejistas.

Demais informações sobre as regras completas de obrigatoriedade de emissão, constante na Portaria CAT 147, de 05/11/2012, você confere na palestra. Informações de inscrição na Sala do Empresário pelo telefone (13) 2101-2844.

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

GESTÃO DO TEMPO

Nas circunstâncias atuais do ritmo frenético da vida moderna, em meio a tantas tribulações, é comum o questionamento sobre o tempo, que passa a ser cada vez mais precioso e raro diante das constantes exigências do espaço no mercado de trabalho. O que traz à tona a constante necessidade de atualização profissional para garantir uma colocação bem sucedida. A ordem é a convergência de progresso, razão, produção e acumulação para a exigência de homens plenos, livres e felizes. Será?

Será o homem livre e feliz em meio a tantas atividades, que por vezes, o deixa longe do precioso tempo para dedicar-se a sua família, amigos e vida social... e tão próximo à beira de um colapso a provocar o esgotamento físico e mental? Aquele que visa unicamente a ordem social instituída, certamente diria: – “Um sacrifício necessário em prol daqueles que amo”. Já outros, estariam abertos a buscar maior equilíbrio e conciliar o trabalho e a vida social, para de fato não oferecer àqueles que se ama a ausência...

Logo, gerenciar o próprio tempo requer empenho, dedicação e principalmente, disciplina. É necessário estar motivado por benefícios que realmente tragam momentos de felicidade. Pare um instante e se questione: o que significa felicidade para você e como proporcionar isto a si mesmo? O segundo passo é adaptar sua rotina a tais possibilidades, ordenando prioridades. Faça uma lista e tente segui-la e aprimorá-la.

Estudar o seu tempo irá revelar aspectos do cotidiano, sobre si mesmo e prioridades que talvez lhe sejam até desconhecidos, sendo possível conhecer o tempo dispensado desde o período de locomoção para o trabalho, ou curso e o exercício do mesmo; cuidado à própria saúde e em quais níveis, seja pela alimentação saudável ou pela prática de atividades físicas; tarefas domésticas; cuidados pessoais e a outros membros da família; hobbies; lazer e cultura, etc.

Adequar a rotina às próprias necessidades mediante ao contexto e particularidades certamente nos faz mais felizes e em equilíbrio. Boa sorte!

IPI reduzido

Medida permanece até julho

Até o mês de Julho, carros, linha branca e móveis seguem com alíquotas reduzidas até a metade do ano. As taxas reduzidas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) estava prevista para terminar em 2012, porém o benefício agora estabeleceu uma alíquota de 2% para carros de até mil cilindradas entre janeiro e março, depois para 3,5% de abril até junho. Entre os modelos flex de mil a duas mil cilindradas, a taxa será de 7% até março e chega a 9% no trimestre seguinte. Já os carros movidos à

gasolina têm IPI de 8% até março e de 10% até junho. Para os móveis, as taxas passam de zero para 2,5% de fevereiro a junho.

Na linha branca, a cobrança do imposto permaneceu zerada para fogões e tanquinhos (lavadora de roupa semi-automática) até janeiro. Depois subiu para 2% e voltará ao seu patamar normal, de 4%, em julho. A expectativa é que a medida impulse as vendas no setor, que cresceram entre 15% e 20% em 2012. A desoneração inclui ainda os refrigeradores e congeladores, que terão IPI de 7,5% até junho. Entre as máquinas de lavar, a

alíquota permanece em 10% por tempo indeterminado.

Na região, o comerciante Manuel Mendes, Diretor da MM Santos Informática, acredita que a queda do IPI é benéfica. “A medida a curto prazo propicia um aumento nas vendas. Contudo acredito que o ideal é uma nova política tributária que possa manter uma estabilidade quanto aos preços, pois ocorrem momentos de quedas momentâneas que motivam uma venda imediata e depois levam a uma estagnação das vendas devido ao aumento dos preços”, comenta.



ACom Comunicação e Marketing foi criada para oferecer soluções diferenciadas em **Marketing Digital** aos seus clientes. A agência conta com uma equipe de profissionais totalmente capacitados que oferecem o que há de mais inovador para a sua marca.

Disponibilizamos diversos serviços na área de Mídias Sociais, Assessoria de Imprensa, Revistas Virtuais, entre outros. **DESCONTOS ESPECIAIS.**

Confira nosso site:

f **ACOM Comunicação e Marketing**

☎ 13. 9790-1533



OU acesse

www.acomcomunicacao.com.br

Com
Comunicação e Marketing

Diferencial para a sua empresa

Promoção

Sindicato anuncia desconto na compra do Certificado Digital. A promoção é válida por tempo limitado

O Certificado Digital é um documento eletrônico no qual ficam armazenados dados de pessoa física ou jurídica que comprovam sua identidade perante terceiros.

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

A promoção é válida por tempo limitado e compõe 1 (um) certificado E-CNPJ A3 Cartão + Leitora, com validade de três anos! De: R\$ 497,00 Por: R\$ 340,00!

O e-CNPJ A3 é a versão eletrônica do CNPJ. Permite realizar operações de pessoa jurídica que necessitem de certificado digital, como a Receita Federal e Conectividade Social. O documento digital do tipo A3 é válido por até 3 anos e é gerado e armazenado em dispositivo portátil – Cartão Inteligente ou Token USB.

Documentos necessários

Para emissão e retirada do Certificado Digital é necessário comparecer no Sindicato do Comércio Varejista e apresentar os documentos (originais e cópias).

E-CNPJ:

Referentes à empresa:

- Documento de constituição (Estatuto, Contrato social ou requerimento de empresário) + última alteração contratual (se houver) devidamente registrados nos órgãos competentes
- Documentos de Eleição da diretoria vigente, quando aplicável

- CNPJ atualizado
- Inscrição no Cadastro específico do INSS (Opcional)

Referentes ao representante legal cadastrado na Receita Federal:

- 2 documentos de identificação (Carteira de Motorista, Registro Geral – RG, Passaporte, Carteira Profissional, como CRC, OAB, CREA, CRM)
- Cadastro de Pessoa Física – CPF
- Comprovante de endereço emitido há no máximo três meses (conta de água, luz, telefone fixo, gás, onde conste o nome do titular)
- Uma foto 3x4 recente (caso o documento tenha mais de cinco anos)
- Comprovante de inscrição no PIS/PASEP/CI-NIS – (Opcional)
- Título de eleitor – (Opcional)
- Cadastro específico do INSS-CEI – (Opcional)
- O titular do certificado deverá comparecer e apresentar os documentos conforme solicitados acima para conferência e, neste momento, será impresso e assinado o Termo de Titularidade (TUT)
- É obrigatória a presença do representante cadastrado na Receita Federal, não podendo ser representado por procuração. Já o(s) – Representante(s) Legal(is) da empresa poderá ser representado por procuração pública, somente se estiver expressamente autorizado no contrato ou estatuto da empresa.

Entre em contato com nossa Central de atendimento e adquira seu Certificado Digital Serasa Experian com desconto, ligue já (13) 2101-2868. Certificado Digital é no Sindicato do Comércio Varejista!



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

INOVAR E APRENDER

A tecnologia está movendo o mundo gerando impactos em nossos relacionamentos com os clientes e na forma pela qual interagimos com o mercado.

Você consegue imaginar o quanto isso mudou a sua vida e, consequentemente, sua forma de agir?

Já parou para dimensionar internamente o quanto isso afetou em suas vendas e na produtividade de seus funcionários?

As empresas estão demorando a entender esse processo e, com isso, acabam perdendo espaço para quem está enxergando essa transformação no mercado e agindo preventivamente.

Muitas vezes comparando nosso fechamento mensal pensamos: “o que aconteceu com o faturamento este mês?”

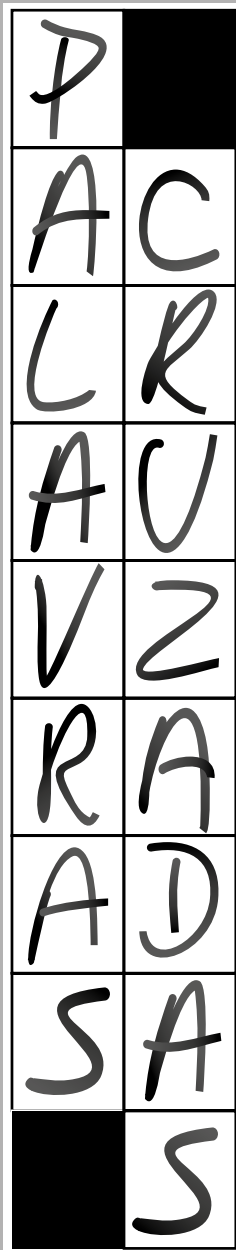
Indicadores precisam ser analisados, tecnologias precisam ser implantadas e os funcionários devem ser treinados.

Não basta criarmos uma rede social para atendermos aos clientes se não aprendermos como lidar com este público que exige cada vez mais agilidade, rapidez, atenção e qualidade no atendimento.

Nesta era tecnológica **MAN-TENHA-SE ATUALIZADO!**

Capacite seus funcionários para vender de forma assertiva, estude seu cliente, qualifique-o, saiba reter este cliente e atendê-lo com qualidade.

Inovar e aprender são ferramentas básicas para quem busca o \$uce\$\$o e você precisa olhar para o seu negócio com olhos do futuro e não perder cliente para a concorrência.



Operário que faz pavimentação de ruas	Teerã Logaritmo (símbolo)	Reproduzido (fig.)	Nome gaélico da Irlanda	Salgadinho de lanchonete árabe	Importante via de exportação da região Nordeste	
					Sufixo de "jesuíta"	Soldado recém-incorporado (bras.)
Fibra têxtil sintética						
Força; potência				Fato, em inglês		
Pouco espessa (a barba)	Ana (?), enfermeira brasileira				(?)-ajuda, tema de certos livros	
			Altar dos hebreus			Parte abrigada de um porto
			Atormenta			
Sala (?), recinto de aeroportos	Scooby- (?), cão da TV			Áspero no tratar		
				Correr, em inglês		
		Partido que elegeu Collor, em 1989				
Lanchonete da escola		Peça de louça (pl.)			Habitação de índios	
		Emitir som alto			Cerveja inglesa	
						Clube rival do CSA, em Alagoas
Recompensa para os justos (Bíb.)	(?) Martin, parceiro de Jerry Lewis (Cin.)			(?) de Sousa: fundou Salvador		Ação do placebo no organismo
				Opõe-se a "virtual"	(?) Spencer, ator	
				Se, em inglês		
Tornar público		Âmago; íntimo				Espécie de tecido fino

BANCO 2/fe. 3/bud — run. 4/dean — doca — bre — fact. 10/calçeteiro.

Solução das cruzadas da edição nº 193



ESPLÊNDIDA móveis

Móveis Coloniais Estofados Copas Peças

Vendas a Vista e a Prazo

Ligue: 3235.3453 / 3232.8266

Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

Anuncie em **O MASCATE**

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

Ligue para: (13) 2101.2881 ou por e-mail: comercial@scvbs.com.br

Ronco, um Destruidor de Lares

Saúde

Dra. Rosemeire Aparecida Marques
Especialista em Implantodontia
CRO 49.425

Consultório: R. Pernambuco, 103- Gonzaga
Tel.: (13) 3289-4889

e-mail: dra.rose@estetica dental.com.br
www.esteticadental.com.br

baseado no trabalho e experiência da Dra Naira Martins CRO 105491

Uma em cada 20 pessoas que procuram tratamento para o sono já tiveram problemas graves de relacionamento por causa do ronco. Além de irritar o companheiro, que não consegue dormir direito com aquele barulho insuportável, o ronco atrapalha também quem emite o som. Quem ronca não dorme direito e, por isso mesmo, costuma acordar com mau humor.

O desempenho sexual do roncador fica comprometido pela diminuição da libido e sua auto-estima fica prejudicada, causando desajustes familiares.

Apesar de todos esses sintomas e de até fazer os móveis tremerem à noite, muitos roncadores não assumem que roncam. Quando assumem, dizem que o ruído é muito menor do que os outros dizem. Essa resistência é um grande problema, já que os roncadores não buscam tratamentos que existem e são eficazes.

É preciso primeiro entender o que é o ronco e como se pode tratá-lo. O ronco é uma vibração do ar que passa pelo nariz em direção aos pulmões e empurra a úvula, conhecida por campainha, de encontro à parede da faringe, causando um barulho insuportável para muitas pessoas.

O barulho é apenas um alerta de um fator de risco, um indicador do estado neuromuscular. Ele pode ser o aviso de um problema maior, que é a apnéia obstrutiva do sono. A apnéia do sono é a parada respiratória causada pela queda da mandíbula e de tecidos moles como a língua e assoalho da boca, que são jogados para trás, obstruindo a passagem de ar na faringe. A maior parte das pessoas que roncam (95%) sofre de apnéia obstrutiva, caracterizada pela interrupção da respiração por um intervalo de 10 a 30 segundos, que ocorre inúmeras vezes durante o sono. As conseqüências da falta de oxigenação, decorrente da apnéia obstrutiva do sono, são distúrbios emocionais, problemas cardíacos, infarto e derrame. Em casos extremos, isso pode



Arquivo Pessoal

levar a morte.

A apnéia do sono é uma doença crônica, evolutiva e com conseqüências neurológicas e comportamentais. O perfil típico do paciente que sofre de apnéia é um homem de meia-idade, com excesso de peso e um ronco noturno entrecortado por pausas. Tem sono agitado, em 60% dos casos é hipertenso, tem diminuição da libido e sonolência em situações monótonas (cujo maior risco são os acidentes no trabalho e no trânsito).

São típicas ainda problemas dentários, como falta de dentes, dentes desgastados, bruxismo (ranger dos dentes) e desajuste mandibular (queixo pequeno e muito para trás).

Tudo isso pode ser evitado e tratado se diagnosticado a tempo. Esse diagnóstico, que determina a gravidade da doença e permite a escolha de um tratamento adequado, é feito por exame clínico e pela polissonografia (exame que mede a quantidade e a duração de apneias em uma noite de sono).

O tratamento também não é complicado. Algumas mudanças de comportamento, como não dormir de barriga para cima e não consumir alimentos pesados e bebidas alcoólicas antes de dormir, ajudam bastante a diminuir o problema.

Além dessas mudanças comportamentais, existem tratamentos com remédios. São recomendados aqueles que aumentam o tônus muscular e a rigidez das paredes das vias aéreas superiores e evitam fatores que diminuem a contratilidade da musculatura.

Em alguns casos é recomendado o uso de um aparelho bucal durante o sono que reposiciona a mandíbula, impedindo que a base da língua e o assoalho da boca caiam e obstruam a passagem do ar pela faringe, promovendo uma boa ventilação durante o sono. Há também um compressor de ar regulável, usado para dormir, que aumenta o volume das vias aéreas superiores através de um efeito pneumático que melhora a função ventilatória.

Muitas vezes, o tratamento associa áreas médicas como endocrinologia, fonoaudiologia, cardiologia, neurologia e odontologia. Em casos extremos, recomendam-se cirurgias, como a uvuloplastia a laser, adenoamigdalectomia, cirurgias nasais e avanço mandibular.

A escolha de qual tratamento deverá ser adotado vai ser feita gradualmente, começando pelos menos radicais: o emagrecimento, depois uso do aparelho intrabucal, um tratamento farmacológico e, se nada der certo, cirurgia.

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