

O MASCATE

A Revista do Comércio

Ano XXIV - Nº201 - MAIO/JUNHO DE 2014



Dia das MÃES

Conheça histórias emocionantes de mães guerreiras

Dia dos Namorados

Dicas de presentes para cada tipo de casal



Responsabilidade Social

Reciclando, todos ganham



Copa 2014

Fique por dentro do que é permitido ou não durante o evento



SUMÁRIO

5 Sindicato Possui Contrato de Representatividade com Sindicatos de São Paulo

6 Quadro de Avisos

Confira também as dicas culturais do bimestre

7 Jurídico: Empregado que bate ponto para colega de trabalho ou que adultera atestado médico - ato de improbidade e demissão por justa causa



08

Copa do Mundo 2014

Comerciante, fique por dentro do que é permitido ou não durante o evento

09 Promoção dia das Mães

• **Hora da Pausa**

Treinamento Comportamental



10

Dia dos Namorados

Dicas de presentes para cada tipo de casal

11 Comércio pretende abrir nos dias de jogos do Brasil
Pesquisa é do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

• **Mães comprarão presentes para elas mesma**
Pesquisa é do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

15 Saúde: Acupuntura para o tratamento da artrose

16 Parceiros

Palestra traz informações de contabilidade para o empresário varejista

• **Capacita Comércio**

Calendário para os meses de maio e junho



17

Responsabilidade Social

Reciclando, todos ganham

18 Em Foco

• **Certificado Digital**

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista disponibiliza a Certificação Digital com vantagens para associados, contribuintes e contabilidades

19 Palavras Cruzadas



12

Dia das Mães

Conheça histórias emocionantes de mães guerreiras



Novos Associados SCVBS e ACVS

- M. Figueira da Faria & Cia Ltda Me
- RRJS- Comércio de Bijouterias Ltda-ME
- Andréa Luiz Lima-ME
- G.L. Informações Cadastrais Ltda
- Inspetor Com – Segurança Eletrônica e Treinamento Ltda.
- Comercial Danitel Roupas e Calçados – Eireli
- C.E.K Utilidades Domésticas Ltda-ME
- Igreja Evangélica Cristo Vive em Itanhaém
- J C da Silva Vestuário ME
- Mister Chris – Lanches e Refeições Ltda-ME

Novos Credenciados SCVBS e ACVS

- **UNIMES – UNIVERSIDADE METROPOLITANA DE SANTOS**
Curso Superior de Tecnologia de Alimentos
(20% de desc)
Rua Conselheiro Saraiva, 31
Vila Nova, Santos/SP
Fone: (13) 3226-3400
- **IREMOC NISSAN**
Os descontos variam de 9 a 14%, podendo chegar até 17% dependendo do veículo, do modelo e ação comercial vigente.
Av. Washington Luiz, 44 – Vila Mathias - Santos
Fone: (13) 98111-1786

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 Gonçalves 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

Textos e Edição:

ACom Comunicação Integrada
www.acomcomunicacao.com.br

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: Gentilmente cedida por Click Mania Estúdio Fotográfico - www.clickmaniafotos.com.br
Publicação finalizada em 28/04/14

Palavra do Presidente

Copa do Mundo



Alberto Weberman

A Copa do Mundo chegou! Com Santos recebendo duas seleções, México e Costa Rica, e o Guarujá recebendo a seleção da Bósnia, a expectativa é de que o comércio fique aquecido com a chegada de turistas à região.

Devemos aproveitar neste bimestre o Dia das Mães, que acontece no segundo domingo de maio. Esta, que é a segunda melhor data para o setor, ficando atrás apenas do Natal, beneficia todo o comércio, trazendo boas vendas. Outra data a ser lembrada neste período, é o Dia dos Namorados, que também beneficiará os lojistas que apostarem nos produtos certos. Essas datas comemorativas são o mote que movimentam o comércio da Região, portanto é importante manter um bom e atencioso atendimento aos clientes, produtos de boa

qualidade e preço justo.

Nesta edição você confere a pesquisa do Dia das Mães, e em comemoração a data, trazemos uma matéria emocionante com mães guerreiras, que apesar das dificuldades, superaram tudo para criar seus filhos com muito amor e dedicação.

Além disso, a revista traz também dicas de presentes para o Dia dos Namorados de acordo com a personalidade de cada casal, beneficiando tanto quem compra, quanto quem vende.

E prepare-se: A Semana do Desconto vem aí. Planeje, escolha seu produto e participe. É gratuito. Nos próximos meses você ficará sabendo de mais novidades sobre como participar. Acompanhe as novidades que o Sindicato oferece a você, associado, durante todo o ano. 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.

Sindicato Possui Contrato de Representatividade com Sindicatos de São Paulo



www.brandeie

Constantemente recebemos ligações de diversas empresas e escritórios de contabilidade, com dúvidas sobre qual sindicato devem recolher, o pagamento das contribuições, mediante isso esclarecemos que o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, possui contrato firmado de representação sindical, com alguns sindicatos sediados no Estado de São Paulo, são eles:

SINDIFLORES – Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo;

SINDIÓPTICA – Sindicato do Comércio Varejista de Material Óptico, Fotográfico e Cinematográfico do Estado de São Paulo;

SINCOVAGA – Sindicato do

Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios do estado de São Paulo;

SINCOELÉTRICO – Sindicato do Comércio Varejista de Material Elétrico e Aparelhos Eletrodomésticos no Estado de São Paulo;

SINCOPEÇAS – Sindicato do Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos no Estado de São Paulo;

Esse acordo tem a finalidade de agrupar forças e interesses em torno da atividade econômica, propiciar ampliação e melhorias de atendimento sindical e de apoio às empresas sediadas na base de representação eclética do sindicato representante, que compreende as cidades de Santos, Bertiooga, Cubatão, São Vicente, Praia Grande, Guarujá,

Peruíbe, Itanhaém e Mongaguá.

O projeto de representatividade conta com o aval da FeComercio – Federação do Comércio do Estado de São Paulo.

Portanto todos os pagamentos que são direcionados ao Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, são informados aos sindicatos representados, evitando assim a realização, de futuras cobranças indevidas.

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.

Quadro de Avisos

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 12 - 13; e 26 - 27/05 e 09 - 10/06/2014 **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



• O Sindicato gostaria de parabenizar a cidade de **Bertioga** pelos seus **23 anos**, cuja comemoração será dia **19 de maio**. Parabéns!

• O Ex-Diretor do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e economista Reginaldo Emmerich de Souza, foi homenageado no último dia 21 de março pelo Conselho Regional de Economia do Estado de São Paulo. Reginaldo recebeu a medalha Celso Furtado, concedida pelos serviços prestados à classe dos economistas

• A Prefeitura de Santos já está preparando a **Festa Inverno 2014**. Este ano, o evento terá como tema a Copa do Mundo e acontecerá de **11 de junho a 13 de julho, das 18 às 24h, na Arena Santos**. As instituições interessadas em participar do evento poderão se inscrever no início de maio.



O Sindicato possui uma página no Flickr, um aplicativo online de gerenciamento e compartilhamento mundial de fotos e vídeos. Lá, você encontra todas as fotos dos eventos do Sindicato.
 Acesse: <http://www.flickr.com/photos/scvbs>

• Já ouviu nosso Minuto do Comerciante? Lá, você fica ligado em dicas e outras notícias sobre o Sindicato e sobre o Comércio Varejista. Sintonize a Rádio Tri FM (105,5 Mhz) durante toda a semana, sempre às 9h.

Dicas de Filme

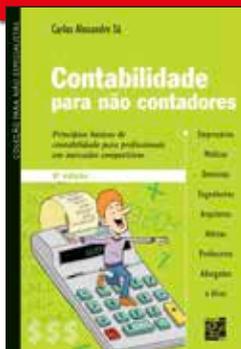


Malévola: O filme conta a história da vilã do clássico da Disney A Bela Adormecida. Malévola levava uma vida idílica, crescendo em um pacífico reino, até que um dia algo acontece e transforma seu coração, antes repleto de pureza, em pedra.
Estreia prevista para 29 de maio.



O Espectacular Homem-Aranha 2 – A Ameaça de Electro: No longa, Peter Parker está com a vida dividida entre derrotar bandidos como Homem-Aranha e passar tempo com sua amada, Gwen. Mas as coisas vão mudar com o surgimento de novo vilões, e descobertas sobre o passado de Peter.
Estreia prevista para 1º de maio.

Dicas de Livro



Coleção “Para não especialistas”, por Carlos Alexandre Sá:
 Os livros da coleção apresentam os conceitos fundamentais de economia, contabilidade, finanças e direito para estudantes, profissionais da área e outros interessados em compreender e interpretar os temas abordados. Tudo isso em uma linguagem simples e acessível, e por meio de vários exemplos práticos.
Preço sugerido: R\$ 35,00.
 Editora Senac Rio.

Programação de cinema sujeita a alterações.

Empregado que bate ponto para colega de trabalho ou que adultera atestado médico: ato de improbidade e demissão por justa causa

Jurídico

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

Departamento Jurídico



A sexta turma do tribunal superior do trabalho - TST, em decisão recente, manteve a demissão por justa causa aplicada a empregado que batia ponto para colega sem a permissão ou conhecimento do empregador. Após a demissão por justa causa, o empregado ajuizou reclamação trabalhista pedindo a conversão da pena para dispensa imotivada. Muito embora o tribunal regional do trabalho da 17ª região tenha acolhido a pretensão do empregado de ilegalidade da justa

causa, o TST alterou referida decisão, mantendo a justa causa ao empregado.

Em seu voto, o ministro Aloysio Corrêa da Veiga, consignou que a conduta do empregado estava tipificada como ato de improbidade (art. 482, Letra "a", da CLT) "que, regra geral, é toda ação ou omissão desonesta do empregado, que revelam desonestidade, abuso de confiança, fraude ou má-fé, visando a uma vantagem para si ou para outrem. São exemplos: furto, adulteração de documentos pessoais ou pertencentes ao empregador, etc. (...) Improbidade, portanto, é um desvio de conduta, um ato desonesto. Ao contrário de algumas outras faltas grave,, que exigem, para a sua configuração, repetição ou sequência de atos irregulares do empregado, a improbidade é falta que se consuma num único ato.

"A improbidade não comporta graus".

No mesmo sentido manifestou o

TST nos autos de n. TST rr-176200-52.2009.5.20.0004, ao reconhecer a justa causa a empregado que adulterou o atestado médico, o que segundo o ministro Valdir Florindo, "a conduta do empregado em adulterar o atestado médico foi, no mínimo, desonesta e moral, com vistas a obter algum tipo de vantagem, além de ocasionar a quebra de confiança".

Desta forma, comprovado a conduta do empregado como improba, ou seja, aquela tipificada como ato desonesto, tal como exemplificadamente, o ato de realizar troca de favores com outro funcionário para marcação de ponto ou de adulteração de atestado médico, resta justificada a aplicação da penalidade disciplinar máxima, nos termos do art. 482, "A", da CLT, restando despicienda a gradação da pena, uma vez que elidida a necessária confiança que deve permear a relação empregatícia, de modo que impossível à continuidade do contrato de trabalho.

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

Copa do Mundo 2014

Comerciante, fique por dentro do que é permitido ou não durante o evento



Fernandes Arquitetos Associados

Com a maior festa internacional do futebol se aproximando, o Comitê Paulista da Copa lançou o GOL – Guia de Orientação local, um manual que tem a finalidade de mostrar o que pode ou não ser feito quando se fala do mundial de seleções, auxiliando para que não ocorra nenhuma associação indevida das marcas da competição.

Algumas das orientações dadas pelo GOL afetam diretamente os lojistas. O manual fala como a decoração temática pode ser feita nos estabelecimentos comerciais sem infringir os direitos da marca. O Sindicato oferece orientação aos lojistas e comerciantes quanto ao uso indevido de logotipos associados à Copa e fica à disposição na Sala do Empresário. Confira algumas regras:

1 - Os lojistas podem utilizar itens de decoração relacionados de forma

geral ao futebol ou ao Brasil, mas não podem fazer uso da marca ou designação oficial da competição. Ou seja, não é permitido utilizar – sem a devida autorização da FIFA – o logotipo da Copa, o brasão da seleção e também escrever o nome “Copa 2014” e suas variações (“Copa do Mundo 2014”, “World Cup”, “Mundial 2014”, “Mundial de Futebol 2014”, entre outras).

2 – É proibida a utilização de símbolos ligados ao Mundial. Além do mascote oficial, o logo da FIFA e todos os outros referentes à Copa também não podem ser utilizados.

3 – O uso do slogan oficial “Juntos num só ritmo” é proibido.

4 – É proibida também a realização de promoções onde o prêmio seja ingressos para a competição.

5 - Outro ponto do manual diz respeito à exibição do mundial. Os estabelecimentos podem realizar um evento de exibição pública dos jogos para até 5 mil pessoas, contanto que não seja para fins comerciais. Ou seja, as partidas poderão ser exibidas, mas sem que as pessoas tenham que pagar para assisti-las.

Segundo o presidente do Sindicato, Alberto Weberman, a expectativa de vendas durante o período da Copa é de 30% a mais em relação a um mês normal. “A Copa de 2014 significará um estímulo e um incentivo. As oportunidades na região são inúmeras, a começar com o turismo e serviços. No Comércio Varejista e no setor alimentício, a expectativa é enorme, pois a região pode receber inúmeros turistas e oportunidades de negócios”, afirma o presidente. Seguindo estas orientações, segundo Weberman, os comerciantes podem aproveitar o mundial sem violar nenhuma norma.

Outras informações podem ser acessadas no site oficial do Comitê Paulista da Copa do Mundo Fifa 2014, que possui um arquivo contendo o GOL. No Blog do Sindicato (www.scvbs.blogspot.com) há o link direto para o documento. A Sala do Empresário oferece consultorias específicas sobre este assunto. O agendamento pode ser feito pelo telefone 2101-2844

Contábil Sansfer

- Gestões Contábil Fiscal e Departamento Pessoal
- Abertura, Alteração e Encerramento de Empresas
- Imposto de Renda (Pessoa Física e Jurídica)

Av. Pres. Kennedy nº14.230 - Vila Mar - P. Grande/SP
Fones: (13) 3594-7166 / (11) 96425-0460

Divina Gulas

Delícias feitas com qualidade

- Coffe Break • Almoços • Churrascos • Jantares
- Coquetéis • Salgados Assados, Fritos e Integrais
- Bolos para Festas • Doces Tradicionais e Finos

e-mail: contato@divinagulasantos.com.br | Tel: (13) 3271.8716
www.divinagulasantos.com.br | [/DivinaGULASantos](https://www.facebook.com/DivinaGULASantos)

Promoção Dia das Mães



O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista oferece o concurso cultural Mês das Mães 2014, direcionado a todas as mães e filhos com até 10 anos de idade, que residam na Baixada Santista.

Para participar, os pais, mães ou responsáveis deverão enviar uma foto da respectiva mãe com o filho, ou algo que remeta ao Dia das Mães (mulher grávida, etc), até o dia 29 de maio para o e-mail comercial@scvbs.com.br, com nome completo da mãe e da criança, data de nascimento de ambas, e-mail e telefone. Após serem enviadas, as fotos serão postadas em um álbum nas Redes Sociais (Facebook) do Sindicato (www.facebook.com.br/scvbs), onde as cinco mais curtidas ganharão os seguintes prêmios:

1º lugar: um relógio feminino da marca Technos, da Relojoaria Zenith;

2º lugar: um celular da Claro da marca Samsung Galaxy Pocket Neo

3º, 4º e 5º lugares: um kit de artigos para casa da Home Zenith

Não serão aceitas fotografias com qualquer tipo de moldura ou montagem, com data ou palavras

sobre a imagem, assim como fotos de conteúdo ofensivo, calunioso, difamatório, racista, de incitação à violência ou a qualquer ilegalidade, que possa ser interpretado como de caráter preconceituoso ou discriminatório a pessoa ou grupo de pessoas, com linguagem grosseira, obscena ou pornográfica, além daquelas em que a ficha de participação não estiver preenchida por completo.

No caso de irmãos gêmeos ou mais de um filho, será válida uma mesma foto para ambos participarem. Na inscrição, o responsável pode preencher o cadastro com o nome de todos os participantes.

O resultado do concurso será comunicado em até dois dias na Fan Page do Sindicato, por e-mail ou telefone. Após a definição do resultado, os ganhadores deverão entrar em contato com o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, no prazo de 24 (vinte e quatro) horas para retirar o seu prêmio, através do telefone (13) 2101-2881 das 14 às 17h30 horas.

Para mais informações, consulte a íntegra do regulamento no blog do Sindicato: www.scvbs.blogspot.com

Hora da Pausa

Divulgação



por **Silene Formolaro**
Psicóloga Clínica Comportamental
CRP 06/75495
www.sinapsilivre.com.br
Tel.: (13) 3877.0255
email: silene@sinapsilivre.com.br

TREINAMENTO COMPORTAMENTAL

Vivemos em uma época onde conhecer plenamente o nosso potencial certamente é um excelente caminho rumo ao sucesso pessoal e profissional.

Buscamos o diferencial neste mercado competitivo que, por sua vez, exige preparo não somente técnico ou acadêmico, mas também preparo emocional e comportamental.

Se destacar está diretamente ligado à liderança de nossas emoções e à adequação de nossos comportamentos. E como cuidar disso? Treinamento comportamental é uma das chaves que vem abrindo muitas portas para quem quer crescer e evoluir tanto pessoal quanto profissionalmente.

Quando uma pessoa faz essa escolha, automaticamente está escolhendo reconhecer e enfatizar seus valores pessoais, sociais e éticos, bem como treinar atitudes sadias, eficazes e comprometidas que alavancam sua autoestima e autoimagem.

Ou seja, ao ter conhecimento de nosso próprio perfil e estilo de atuação, aumentamos nossa motivação e produtividade, ganhamos energia e foco para liderar nossas emoções e evitamos comportamentos geradores de estresse e conflitos.

Sendo assim, fica aqui o meu convite a você: treinamento comportamental. Reavalie seus conceitos, amplie seus valores e garanta um futuro com novas competências e habilidades essenciais à produção de resultados altamente eficazes e alinhados a suas crenças e valores.

Dia dos Namorados

Dicas de presentes para cada tipo de casal

O dia dos namorados se aproxima, e com ele bate a dúvida do que comprar para presentear o parceiro. Para ajudar o cliente, o lojista deve estar atento a sinais da personalidade de cada um ao entrar na loja, para poder apresentar opções de acordo com os diferentes tipos de casais que existem, acertando na venda do presente.

Pensando nisso, montamos algumas dicas de presentes levando em conta a personalidade de cada casal.

Casal Romântico: É aquele casal que faz tudo junto, e não mede esforços na hora de demonstrar o romantismo. Uma boa opção para este tipo de casal é o buquê de flores – principalmente o de rosas vermelhas. Outro presente especial



O pendrive divertido pode ser encontrado na loja Uatt

pode ser uma cesta de chocolates com bombons ou trufas.

Casal High Tech: vivem ligados à tecnologia 24 horas por dia. Para eles, Smartphones, tablets e aplicativos para estes dispositivos seriam presentes perfeitos.

Casal Geek: Apaixonados por seriados, jogos e animações, os integrantes deste casal adorariam ganhar o Box da sua série de TV preferida, camisetas divertidas com personagens de jogos ou de algum assunto do momento, além de videogames e jogos virtuais. Uma opção diferente é o Pendrive em forma de fita cassete, que combina com o estilo deste casal. (foto 1)

Casal Criativo: Sempre estão pensando em algo criativo para presentear



A almofada que brilha no escuro é vendida na loja Uatt

um ao outro, independente de datas. Canecas personalizadas, painéis fotográficos e quebra-cabeças com fotos do casal são apenas algumas das inúmeras possibilidades de presentes para eles. A almofada que brilha no escuro é uma novidade para esse casal cheio de criatividade. (foto 2)

Casal Esportista: Sempre em movimento, o casal está, na maioria das vezes, com roupas de academia. Tênis de corrida, camisetas de times ou relógios a prova d'água com cronômetro são opções para presentear um ao outro.

Casal Intelectual: Se interessam pelos mais diferentes assuntos. Gostam de conversar sobre arte, literatura e música alternativa. Livros sobre mo-

mentos históricos e filmes de renomados diretores são presentes que este casal adoraria receber.

Casal Tradicional: É um casal prático. Dá aqueles presentes que nunca saem de moda. Roupas, sapatos e joias são presentes que este casal gosta de trocar. O conjunto de caneca e chinelo pode ser uma boa opção para eles também. (foto 3)

Casados: Não é por que já estão casados que deixariam de comemorar o Dia dos Namorados. Um jantar fora ou um bom vinho são opções especiais para o casal comemorar este dia. Além disso, objetos de decoração para deixar a casa com a cara do casal também são bons presentes.

Anota aí

- **Cartão USB Fita K7 (R\$ 114,90)**
Pendrive em formato de cartão, 4GB.
- **Fronha Declaração Amor Declarado (R\$ 59,90)**
Uatt - Shopping Parque Balneário, Loja 71A - Tel (13) 3284-2515

- **Kit Chuva**
Caneca R\$ 34,00
Chinelo R\$ 45,00
Bloquinho é R\$ 12,00
Feliz da Vida Santos
Shopping Parque Balneário,
loja 49-A - Piso Superior
Telefone: (13) 3301-1903



O conjunto de chinelo e canecas é vendido na loja Feliz da Vida

Comércio pretende abrir nos dias de jogos do Brasil

Pesquisa é do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

Os meses da Copa do Mundo pretendem movimentar a Baixada Santista. O Sindicato do Comércio Varejista realizou pesquisa com 1000 comerciantes das nove cidades da região para saber a opinião do comércio sobre o funcionamento dos estabelecimentos em dia de jogos da Seleção Brasileira.

Para 83% dos comerciantes, o Comércio Varejista no geral deve ser aberto durante esses dias. 80% dos entrevistados afirmaram que abrirão, 13% ainda não sabem e 7%

responderam que não irão abrir.

85% dos que abrirão seus estabelecimentos, fecharão no horário do jogo e pretendem abrir a loja somente no dia seguinte. 10% das lojas pretendem funcionar integralmente e 5% fecharão durante os jogos e reabrirão logo após o término das partidas.

Daqueles que irão fechar durante os jogos, 57% liberarão os funcionários para assistirem aos jogos aonde desejarem, 25% ainda não sabem e 18% permitirão que o jogo seja visto na loja. Destes últimos, 55% promo-

verão uma comemoração entre os funcionários, 24% dizem que assistir às partidas é importante para o relacionamento entre os funcionários e patriotismo ao futebol, e 21% responderam outras respostas.

Dos comerciantes que responderam que não vão abrir durante o dia todo, 87% acreditam que o movimento será pequeno na loja, 7% têm receio de que ocorram manifestações perto da loja que possam trazer prejuízos ao estabelecimento, e 6% têm outros motivos.

Mães comprarão presentes para elas mesmas

Pesquisa é do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

O Dia das Mães é considerado a segunda data de maior venda no varejo, ficando atrás apenas do Natal. 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.

Realizada com 500 consumidores, a pesquisa revelou que, em primeiro lugar, com 58%, os filhos são os que mais entram nas lojas para comprar presentes para elas. Porém um fato curioso é que, em segundo lugar, com 22% das entrevistadas, que são mães, comprarão presentes para elas mesmas. Em terceiro lugar vieram os maridos, com 19%. E os presentes comprados por parentes, ficaram em 1%.

Além de comprar presentes para a mãe, 20% disse que comprará

para outra pessoa, sendo a sogra a mais lembrada, com 60%.

Os itens que serão mais comprados são as roupas, com 27%. Em segundo lugar ficaram empatados joias, acessórios ou bijuterias e perfumes, com 15% cada, seguido por bolsas (7%) e eletrodomésticos (4%).

Ao contrário da Páscoa, onde a maioria dos consumidores afirmou que pagaria suas compras no dinheiro, 46% dos entrevistados disseram ter a intenção de utilizar cartão de crédito, seguidos de 36% que vão pagar com dinheiro e 18% com cartão de débito.

Perguntados o quanto pretendem gastar com presentes, 62% dos entrevistados afirmaram gastar até 100 reais, seguidos de 32% que gastará de 100 à 200. E, por último, 6% mais de 200 reais.

Ainda segundo a pesquisa, ao serem perguntadas o que mais afeta na

escolha da loja, a maioria afirmou que promoções ou liquidações são os itens mais importantes, com 27%, seguido pela escolha de acordo com o pedido da mãe (22%) e propaganda, com 17%.

A segunda parte da pesquisa, realizada com o setor patronal para medir a expectativa das vendas revelou que 88% dos 400 entrevistados acredita no crescimento das vendas neste ano. A expectativa é de que aconteça um aumento de 30% nas vendas.

Para o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, o crescimento nas vendas no Dia das Mães deste ano será de 5 a 10%, devido o cenário econômico do país e as boas vendas realizadas no ano passado.

Para o aumento das vendas, as lojas pretendem investir em maior escala, em promoções (33%), uma boa vitrine (27%) e em novos produtos (15%).

Dia das Mães

A data emociona e traz o amor como mote para homenageá-las. O MASCATE mostra algumas histórias interessantes contadas pelas mães guerreiras. Confira:



Arquivo Pessoal

“As pessoas normalmente me perguntam como foi ser mãe cedo, de uma gravidez inesperada, não planejada. A minha alegria de descobrir que estava grávida foi tão grande que eu nunca consegui pensar dessa forma. Pra mim, parece que eu estava planejando isso a minha vida toda. Em nenhum momento eu pensei que seria uma coisa ruim, um atraso ou o que quer que seja. Peguei ônibus grávida, trabalhei, terminei a faculdade com uma barrigona de melancia. Quando me disseram que eu tinha uma artéria que não levava sangue para o bebê e que teria que ficar deitada de um lado só, sem me levantar, eu fiz sem reclamar, torcendo para que ela crescesse forte.

Quando ela nasceu, eu senti a vida mudar, parecia que alguém tinha virado uma chavinha na minha vida. E não foi fácil, só quem é mãe sabe. Eu não sabia nem lavar roupa direito, tinha acabado de sair da casa da minha mãe, porque eu queria criar minha filha. Foram quatro meses sem dormir, de 3 em

3 horas tirando leite (porque ela era muito pequena e não tinha força pra sugar o seio), amamentando, trocando. Quatro meses sem pentear o cabelo, sem fazer as unhas, sem dormir. Tinha dias que o cansaço era tanto que nem chorar eu conseguia. A gente dormia as duas juntas, sentadas no sofá. Todo dia. A gente ouvia a mesma música, desde que eu engravidei, todos os dias, juntas.

Eu voltei a trabalhar, ela ficou na escola. Um bebê pequenino. Eu nem conseguia vê-la, não podia buscá-la na escola porque nunca chegava a tempo. Ela estava sempre dormindo quando eu a pegava. Quando começou a ficar maior, chorava porque não queria vir comigo. Ela estava mais acostumada com as avós que a buscavam e ficavam com ela no tempo em que ela estava acordada. E doía muito, eu me sentia fora de tudo. Não estava certo. Me demiti, tive que voltar a trabalhar.

Eu trabalhei e trabalhei mais pra conseguir um pouco mais de conforto e estar mais presente. Tomei uma decisão e me mudei para o interior só com ela. Muita gente não entendeu, lá eu não teria ninguém pra me ajudar. Estaria longe da família e dos amigos. Mas era uma tentativa desesperada de uma mãe tentando conquistar a própria filha. Não era nem ciúmes, era querer ser a MÃE dela, participar de tudo. Foi um ano de conquista, de aproveitar os momentos. Fui demitida e tive que voltar para São Paulo.

Achei que tudo ia acontecer outra vez, mas consegui um ótimo emprego, uma escola bem próxima e um apartamento pertinho. Porém, por ter tatuagens, ter cara de menina e ser mãe solteira, sofro e sofri preconceitos. Pessoas que fazem cara de pena, que dizem que você é jovem demais, que te tratam como se você não soubesse cuidar da sua filha. Já fui destrutada por médico em pronto-socorro e por professoras. Na primeira reunião de pais da escola fui encarada pelos outros pais e uma menina de uns 5 anos me perguntou: o que são esses desenhos em você? Respondi que eram tatuagens. A menina me disse: Nossa, e a Melissa gosta de você mesmo assim?

Vivemos uma vida corrida, só nós duas. Aguento muita birra, parto meu coração de ter que brigar, colocar de castigo. Vivo cansada, muitas vezes nervosa. Mas a sensação de ouvir um “Mãe, te amo”, só quem é mãe sabe. De ver as conquistas, desde os primeiros passinhos, as primeiras palavras, a quadrilha desengonçada na festa junina da escola. E eu não me arrependo em instante algum de ter mudado tanto a minha vida. Sou muito mais feliz agora”.

Laura Ramos Fernandez, Analista de marketing, 25 anos. Melissa, 2 anos.

“Sempre tive o sonho de ser mãe. Após três anos de casada eu e meu marido resolvemos ter um filho. Engravidei duas vezes, mas infelizmente perdi. Minha médica já tinha pedido vários exames e em um deles foi descoberto que o meu FAN (fator antinúcleo) é positivo, me pediu para não engravidar de novo enquanto não descobríssemos o porquê de o feto não evoluir.

Fiz então alguns exames mais específicos onde constatou que eu tenho lúpus, porém ele está inativo. Mas por causa dele eu tive que tomar uma injeção de anticoagulante na barriga durante toda a gravidez. Todos os dias, no mesmo horário, até uma semana após o parto.

Tive que mudar a alimentação, pois não podia comer nada que tivesse condimentos e diminuí o sal. Era uma gravidez de risco e eu não podia fazer esforço. Com isso, tive que ser afastada do serviço, pois não podia pegar peso (trabalho em uma creche). Fiz tudo direitinho e, no dia 24 de fevereiro, nasceu a minha princesa Larissa, que amamos tanto”

**Rachel Marques, 31 anos, pedagoga.
Larissa, 2 meses e meio**



Arquivo Pessoal



“Minhas trigêmeas nasceram em Janeiro e minha menina mais velha está com 8 anos e tem me ajudado neste desafio. Eu e o Gustavo já namorávamos há um tempo e estávamos juntando dinheiro e programando nosso casamento. Não estava planejado, mas ao fazer um exame de rotina, descobri que estava grávida há 1 mês. A partir deste momento minha vida mudou completamente, tivemos que adiantar nosso casamento, e tudo que estava planejado para 1 ano aconteceu em 4 meses. Claro, acabou sendo um casamento mais simples, apenas no civil, para formalizar a união.

Quando chegou a hora de fazer o ultrassom, tivemos mais uma surpresa: eu estava grávida de trigêmeas. Incrível é que não fizemos inseminação artificial, e não há casos de trigêmeos nas famílias. Neste momento, fiquei desesperada, chorei muito e pensava: “Como vou cuidar destas crianças sozinha?”, mas nunca pensei em desistir e segui em frente.

No 7º mês tive escabiose e fiz um tratamento. Precisei tomar ferro na veia, pois minha alimentação não supria as necessidades do meu corpo e das minhas filhas, além de mais 6 injeções para amadurecer o pulmão das meninas.

Apesar das dificuldades, trabalhei até o fim da minha gestação.

Durante o parto ocorreu tudo como o planejado, as meninas nasceram com 8 meses e meio e muito saudáveis.

Consegui amamentar minhas filhas em Janeiro e Fevereiro, utilizando também complemento. No mês de março não conseguia dormir nem comer direito, cheguei a dormir apenas

2 horas por dia, pois tive que cuidar delas sozinha e isso exige total atenção o tempo todo. As noites mal dormidas e a alimentação irregular fez com que meu leite secasse e eu não conseguia mais amamentar. Então, conforme orientação do pediatra, as meninas teriam que consumir um leite específico para crianças de 0 a 6 meses.

As trigêmeas consomem 1 lata de leite por dia, que custa em média R\$ 25,00, isto significa um gasto de R\$ 720,00 mensais. Com o tempo, ficou difícil para a família sustentar as bebês, nossa renda não supre a necessidade delas e foi preciso pedir ajuda. Fui em alguns órgãos públicos como: policlínica, defensoria pública, assistente social, CRAS e Programa Viva Leite. Não tive retorno positivo, fui mal atendida e cheguei a ouvir afirmações de que se eu não tivesse dinheiro para comprar o leite para elas, elas morreriam de fome.

Então, iniciamos uma nova luta com um novo desafio: Como conseguir leite para minhas filhas? Foi então que minhas amigas tomaram iniciativa e iniciaram uma campanha no Facebook com o objetivo de arrecadar o leite para as trigêmeas.

A campanha repercutiu de tal forma que atingimos 200 e poucos compartilhamentos em apenas 2 dias e foi quando o post foi visualizado pela equipe de um jornal local, que quis ajudar. Em quatro dias de campanha conseguimos arrecadar leite suficiente para 2 meses, o que já ajudou muito. Agora, temos necessidade de leite Aptamil 3 e fraldas tamanho M”

Karolina Paula, 23 anos, mãe de 4 meninas lindas, como ela mesmo diz.

Visite Peruíbe e
aproveite para conhecer a



Reymar Construção e a

Reymar Estilo Praia & Presentes

Qualidade e Sofisticação
com ótimo Atendimento



Reymar 
Estilo Praia & Presentes

Av. Padre Anchieta, 5000
Balneário Três Marias - Peruíbe/SP
Fone: (13) 3456-9000



“Sempre tive o desejo de adotar uma criança, mas nunca tive a iniciativa de saber como era e o que precisava. Minha história com a adoção começa assim: Em 2009, em uma consulta médica, recebi a notícia de uma possível gravidez. Fiquei muito feliz com o momento, comecei os exames de rotina e, em um exame de ultrassom, outra notícia inesperada: um tumor no ovário que precisava ser analisado. Depois de exames foi constatado que seria um tumor maligno e que estava desenvolvendo mais do que o feto. Resultado: precisei fazer uma cirurgia para retirada do tumor. A cirurgia ocorreu com a bebê no meu ventre, porém correu tudo bem. Os médicos estavam fazendo de tudo para que eu iniciasse o tratamento de quimioterapia depois do nascimento, porém aos sete meses de gestação, surgiram tumores no pe-

ritônio e outras complicações. Foi necessário dar início ao tratamento ainda em gestação. O nosso maior medo se concretizou. Minha filha havia falecido no meu ventre e na retirada da bebê em uma cesárea ocorreu uma hemorragia e eu acabei ficando desacordada e na UTI por três dias. Depois de dois meses em uma cama de hospital, tive alta para continuar o tratamento em casa. Depois de curada eu e meu marido começamos a amadurecer a ideia de adotar. Fomos até o Fórum e passamos por todas as etapas do processo de adoção, entre reuniões, encontros e visitas. Após dois anos aguardando, no dia 13/11/2012 recebi uma ligação da Assistente Social do Fórum que tinha um menino com o perfil desejado. Ela perguntou se gostaríamos de conhecê-lo, rapidamente respondi que sim e segui as orientações quanto ao

dia e horário. Nosso receio era: será que ele vai gostar da gente? Será que vamos ser escolhidos por ele? No dia marcado fomos até o Fórum, e quando o vimos chegando tivemos a certeza imediata que ele seria nosso filho. A vontade era levar ele imediatamente para casa, mas ainda faltava uma etapa, talvez a mais difícil: voltar para casa sem ele e aguardar o deferimento do juiz para a guarda provisória. No mesmo dia à tarde recebemos a ligação de que o juiz já tinha deferido e que podíamos buscá-lo no dia seguinte. A hora parecia não passar, mas quando ele chegou assustado e sem falar quase nada (porém aceitando todo o amor que tínhamos para lhe oferecer) foi uma alegria tamanha. Nossa rotina mudou, ele se tornou prioridade, a cada dia nossos laços se fortalecem, onde o amor e a satisfação que ele nos proporciona (e nós a ele), vai muito mais além dos laços sanguíneos. Ele se adaptou rapidamente conosco e com a nossa dinâmica e nós com a dele, parecendo que sempre esteve conosco, desde o nascimento, embora tenha chegado para nós com 2 anos e sete meses. Seu jeitinho carinhoso nos dá indícios de que sabe de tudo o que acontece e acontece com ele. Como ele está feliz, não escondemos nada, contamos à medida que vai adquirindo maturidade. E o que mais nos deixa feliz é a alegria em que ele se encontra hoje e avanços que teve, sendo visível o quanto o amor faz bem. Quando você pergunta para ele qual seu nome e ele responde o nome completo. É um orgulho.”

Andressa Lina Moreira 33 anos, professora Mãe do Matheus, 4 anos.

Profissional do Comércio * Advogado * Engenheiro * Contabilista * Dentista * Estudante * Médico Veterinário * Economista * Enfermeiro * Representante Comercial * Farmacêutico * Servidor Público
ESTES PROFISSIONAIS PODEM TER: BRADESCO, SULAMERICA, AMIL, GOLDEN CROSS, OMINT, ENTRE OUTROS PELO MELHOR PREÇO



Evelen Peixoto
Consultora Comercial

Ligue e confira: Tel.: 2101-2881 / 99601-2803
Qualicorp.evelen@hotmail.com
comercial@scvbs.com.br

Andréa Mano
Dpto. Comercial

ANS nº 417173 | ANS nº 005711 | ANS nº 006246 | ANS nº 326305 | ANS nº 403911 | ANS nº 359661

Acupuntura para o tratamento da artrose

Saúde

Dra. Renata Vieira
Acupunturista com formação em
Fisioterapia pela UNISANTA
Pós-graduada em Obesidade, Emagrecimento e Saúde pela UNIFESP/EPM.
Telefone (13) 3345-7555
Email: contato@clinicacus.com.br
Site: www.clinicacus.com.br

A acupuntura é uma técnica da medicina chinesa com mais de dois mil anos de história, que além de proporcionar bem-estar, também pode ser usada nos tratamentos de diversos males e a artrose é um deles.

Os principais sintomas da doença são a limitação de movimentos e dor aguda, isso por que a cartilagem, estrutura com a função de reduzir o atrito entre os ossos, se desgasta. Segundo especialistas, este é um processo natural após os 28 anos, idade em que chegamos ao auge do desenvolvimento músculo-esquelético, e que se torna universal a partir dos 40.

O uso de anti-inflamatórios e analgésicos são métodos eficazes, porém acupuntura consegue ir além. Após um longo período de utilização, os remédios farmacológicos começam a provocar efeitos colaterais, perdem o efeito ou tornam-se ineficazes e podem atacar o estômago. Com a acupuntura, nada disso acontece. Não existe efeito colateral para ela. Sendo assim, a utilização da técnica só trará benefícios.

Com o 'agulhamento' em pontos específicos da pele e tecidos mais profundos, uma rede de canais do corpo são ativados e os sintomas amenizados. Uma pesquisa da Universidade de York, em Toronto (Canadá), comprovou a



Divulgação

eficácia do método em mais de 150 ensaios clínicos, que contaram com mais de 9.700 pacientes.

Assim como estudos realizados na Inglaterra e Alemanha, em que pessoas que sofriam de artrose foram submetidas ao tratamento e constataram melhoras significativas em suas dores e mobilidade, reconquistando sua qualidade de vida.

Os benefícios são sentidos já na primeira sessão. Com efeito prolongado, mais do que analgésicos, a diminuição da dor é evidente. Em casos mais graves, a acupuntura tem papel extremamente significativo para desinflamar a articulação, restituir a função do músculo e restabelecer os movimentos normais.

Pelo menos um terço da população irá sofrer de dores crônicas durante a vida e quem tem que conviver com esse sofrimento, como as causadas pela artrose, sabe como isso afeta a qualidade de vida. A acupuntura tem a capacidade de amenizar essas dores em qualquer parte do corpo.

De acordo com a medicina chinesa, o corpo humano possui uma rede chamada de meridianos energéticos, os quais podem sofrer descompensação, acabando por afetar o organismo em geral. Através da acupuntura é possível reequilibrar a energia do corpo e fazer com que os fluxos energéticos sejam retomados, tudo sem intervenções cirúrgicas ou invasivas e remédios farmacológicos.

Parceiros

Palestra traz informações de contabilidade para o empresário varejista

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista recebe no dia 13 de maio, por meio da parceria com a MG Contécnica, a palestra “Prevenção de Perdas e Contabilidade Moderna”. A palestra será ministrada por dois profissionais da área contábil especializados no varejo: Marco Gomes, Diretor Técnico da MG Contécnica, e Maurício Caffé, Gerente Operacional BPO. Ela terá como objetivo abordar assuntos pertinentes ao dia a dia do empresário deste ramo, para poder colaborar com melhorias, principalmente na parte do enquadramento tributário, onde é necessário bastante atenção e cautela. O encontro traz também informações que possam prevenir perdas e aumen-

tar a lucratividade, envolvendo a parte contábil da empresa.

Os palestrantes mostram em uma linguagem de fácil entendimento, para que o empresário consiga absorver as informações importantes para os negócios, abordando os seguintes temas: Contabilidade moderna com ênfase em resultados e o melhor enquadramento tributário, e prevenção de perdas com ênfase em lucratividade e contabilidade.

“Para que os negócios caminhem de forma positiva, é importante que o empresário esteja envolvido com as ações que a empresa deve realizar e cumprir, para isso, precisa da ajuda de um profissional da área contábil. Po-

rém, mesmo com este profissional, o proprietário precisa ter um conhecimento básico daquilo que sua empresa precisa para cumprir suas responsabilidades. Por isso indicamos que o próprio empresário participe da palestra para ampliar e agregar conhecimento à sua rotina de trabalho”, ressalta Marco Gomes sobre a importância do evento.

A palestra será realizada na sede do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, na Avenida Ana Costa, 25, Vila Mathias, em Santos, às 9h. O evento é gratuito, porém é necessário confirmar presença com antecedência pelo telefone (13) 2101-2868 ou pelo e-mail centraldeatendimento@scvbs.com.br

Capacita Comércio

Calendário para os meses de maio e junho

O Capacita Comércio tem como objetivo principal ajudar o comerciante a capacitar seus funcionários, além do aperfeiçoamento do próprio comerciante com as novas formas de comercialização. O projeto ocorre nas nove cidades da Baixada Santista, com treinamentos voltados ao aprimoramento do comércio varejista, em continuidade aos treinamentos realizados em 2013. “Um dos objetivos do Sindicato é oferecer e capacitar os comerciantes e, por consequência, seus funcionários, fazendo com que o atendimento no comércio na Região fique com mais qualidade e respeito aos consumidores”, afirmou o presidente do Sindicato, Alberto Weberman. Participe!



Município	Data de Realização	Palestras e Treinamentos	Horários
Guarujá	06 de Maio	Vendedoras boazinhas enriquecem	das 19h às 21h
Itanhaém	15 de Maio	Vendedoras boazinhas enriquecem	das 19h às 21h
P. Grande	20 de Maio	Vendedoras boazinhas enriquecem	das 8h às 9h30
Santos	03 de Junho	Como construir relacionamentos e adquirir clientes fantásticos	das 19h às 21h
Vicente de Carvalho	05 de Junho	Vendedoras boazinhas enriquecem	das 19h às 21h
Peruibe	26 de Junho	Como construir relacionamentos e adquirir clientes fantásticos	das 19h às 21h

Programação sujeita a alterações.

Responsabilidade Social

Reciclando, todos ganham



Trabalhar com ações de Responsabilidade Social dentro de uma empresa não é fácil. É necessário mudar aos poucos os processos e a mentalidade dos colaboradores e dirigentes. Há inúmeros pesquisadores e especialistas sobre o tema, que é - de certo modo - inerente ao processo de sustentabilidade de uma organização. Mas a pergunta que deve surgir na cabeça dos empresários é: sustentabilidade se limita apenas àquelas ações mostradas na mídia como promover a plantação de mudas ou algo do tipo?

A resposta é não. Sustentabilidade está ligada à Responsabilidade Social e Ambiental, por exemplo. Responsabilidade Social pode ser o fato de o empregador ter a preocupação em proporcionar um bom ambiente de tra-

balho para seu colaborador. É em querer escutar e analisar uma sugestão dada pelos funcionários. É pagar salários justos à sua função, por exemplo. A Responsabilidade Ambiental está ligada ao ambiente colaborativo de trabalho, mas também a práticas como os 3Rs (reduzir, reutilizar e reciclar).

O Sindicato vem fazendo ações importantes para melhorar o dia a dia de seus mais de 40 colaboradores. Uma delas é a reciclagem de materiais, que vem se tornando uma ação cotidiana e obteve números positivos. “Estávamos fazendo uma faxina geral no almoxarifado e vi que muita coisa seria destinada ao lixo. Como eu já tinha essa prática de reciclar, em uma conversa informal em casa comentei sobre a quantidade de materiais que iriam para o lixo e minha esposa comentou que conhecia uma empresa que retirava materiais reciclados”, comenta o Encarregado de Departamento do Sindicato, Nilton César de Souza. “Já no dia seguinte, entrei em contato com a empresa para ver como funcionava. A diretoria do Sindicato recebeu a ação super bem e logo começamos, em setembro de 2013”, diz.

Inicialmente foi necessária a mudança de paradigma, mesmo com boa parte dos funcionários já praticando algumas

formas de reutilização de materiais, como folhas sulfite, dentre outras ações. “Senti que, ao darmos o primeiro passo, boa parte do pessoal aderiu à ideia com facilidade. Porém, foi necessário de forma geral, ficarmos disponíveis para diálogos e solução de dúvidas”, comenta Souza. “Começamos com separação dos papéis usados. Em cada departamento colocamos uma caixa para o armazenamento. Depois disponibilizamos em cada andar, em lugares estratégicos, uma caixa para armazenamento de outros materiais e, por último, retiramos as lixeiras de mesa”, afirmou.

A reciclagem de materiais chegou até aos arquivos guardados por décadas. O resultado foi surpreendente. Só em 2013 foram retirados cerca de 4.000 quilos de materiais reciclados. “Acreditamos que o resultado foi excelente, pois todos os colaboradores ficaram engajados e interessados no processo”, comentou.

Os materiais seguem para uma empresa no Centro de Santos especializada em recolher e dar um destino apropriado aos materiais reciclados. Hoje em dia, são enviados para a reciclagem: papéis em geral, papelão, metais, garrafas de vidro e pet, latinhas de alumínio e plásticos.



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. 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

ESPLÊNDIDA
móveis

Móveis Coloniais
Estofados
Copas
Peças

Vendas a Vista
e a Prazo

Ligue: 3235.3453 / 3232.8266
Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

Em Foco



A Loja Itinerante do Sebrae esteve em Santos no início de Abril. O Sindicato apoiou a iniciativa. Na inauguração (da esquerda para a direita): Bruno Caetano, diretor superintendente do Sebrae-SP; o gerente administrativo do SCVBS, Marco Antonio Guimarães; o vice-presidente do SCVBS, Sr. Fernando Martins da Fonseca; o administrador regional da Jucesp em Santos e assessor jurídico do SCVBS, Dr. Fernando Mendes Gouveia; a presidente da CDL Bertioga, Marisa Gomes Negro; Paulo Sergio Brito Franzosi, gerente do Sebrae-SP na Baixada Santista; Carmem Gomes, gerente da Associação Comercial de Guarujá.



Treinamento "Vendedoras Boazinhas Enriquecem". Projeto Capacita Comércio em Santos



Treinamento "Vendedoras Boazinhas Enriquecem". Projeto Capacita Comércio em Cubatão



O presidente da Comissão da Campanha Pratique a Cortesia, Paulo Simões Mirabelli



Treinamento "Vendedoras Boazinhas Enriquecem". Projeto Capacita Comércio em São Vicente



A Tri FM e o Sindicato sortearam 100 ovos de Páscoa e um X-Box One para os ouvintes da rádio. Em abril, a sorteada do X-Box foi Tathyane Buquin.

Vinagre Foto & Vídeo



Posse da Dra. Lúcia Maria Teixeira Furlani no Conselho Deliberativo do Santos e Região Convention & Visitors Bureau e da reeleição do Alex Mendes, no Conselho Diretor

Certificado Digital

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista disponibiliza a Certificação Digital com vantagens para associados, contribuintes e contabilidades

Para quem ainda não conhece, o Certificado Digital é um documento eletrônico que garante proteção às transações online e a troca virtual de documentos, mensagens e dados, com validade jurídica. Com este dispositivo, os sistemas de informação podem validar e reforçar os mecanismos de segurança online, utilizando a tecnologia para garantir a privacidade e confirmar a autenticidade das informações dos usuários, empresas e instituições na rede, o que traz inúmeros benefícios.

Dentre os serviços que podem

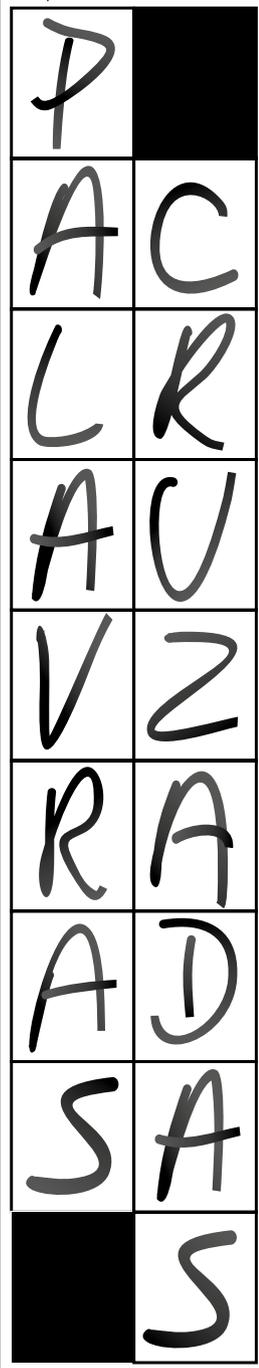
ser realizados através do uso da Certificação Digital estão: assinatura de contratos; entrega de declarações como DCTF, DIPJ, IRF, dentre outros; consulta de situação Fiscal de pessoa física e jurídica; SISCOMEX; Emissão de nota fiscal eletrônica (NF-e); Outorga de poderes através da procuração eletrônica; e Conectividade Social da Caixa Econômica Federal, por exemplo.

Para emissão e retirada do Certificado Digital é necessário comparecer ao Sindicato do Comércio Varejista e apresentar os documentos (originais e cópias) de acordo com o

tipo de certificado digital escolhido.

Lembre-se de renovar seu certificado com alguns dias de antecedência para que possa garantir todos os passos, tirar suas dúvidas e realizar os testes necessários. Não deixe para última hora, pois o certificado tem dia e hora para expirar.

Com ambiente climatizado, nossas colaboradoras estão disponíveis para atender a todos. Encaminhe sua solicitação de certificado para a Central de Atendimento pelo e-mail centraldeatendimento@scvbs.com.br ou telefone (13) 2101-2868.



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

2/ep, 5/fin, 4/noca — riad, 5/iusoi 6/córner — saltos, 2/ANCO

Solução das cruzadas da edição nº 200

P	E	B	W
L	E	G	I
D	E	S	M
R	O	D	A
A	A	L	G
S	O	L	A
P	T	A	A
A	R	Q	U
F	E	R	R
C	A	N	O
V	I	A	S
D	O	I	S
S	A	N	D
A	O	L	A
E	S	Q	U
R	E	M	E

Sistemas Automação

Maximize seus lucros

Help Desk

www.hdesk.com.br

Informática & Automação

(13) 3324-4110

Coloque aparelho!

Ortodontia completa de verdade.

Entre em contato com a gente...

odontobase

Central de Atendimento: 13 3216.1900

www.odontobase.com.br

f. www.facebook.com/plano.odontobase

FORTE E ATUANTE

Esse é o comércio que estamos construindo junto com você.

E para isso estamos intensificando nossa atuação como entidade representativa do comércio em nossa região.

São várias campanhas, cursos, ações de responsabilidade social, novos serviços, ampla assessoria e capacitação para o empresário da Baixada Santista, para que continuemos juntos, fortalecendo o comércio.



Confira os benefícios que o Sindicato oferece:

- Assessoria Jurídica e Contábil Gratuita**
- Medicina Ocupacional**
(Clínica geral e Programa de Controle médico de saúde ocupacional)
- Convênios com Instituições de Ensino**
(Descontos com Universidades, Escolas, entre outros)
- Convênios Médicos**
(Sul América, Medial Saúde, Unimed Fesp, Odontoprev, Osan, Odontobase, Omint e Ambulância Medical Line)
- Credenciamentos Médicos**
- Salas e Auditórios para Cursos e Palestras**
- Escritório Reg. da Junta Com. do Est. de São Paulo**
- Convênio com a Nossa Caixa Desenvolvimento** (Taxas de juros diferenciados - Consulte Condições)
- Serviço Central de Proteção ao Crédito - SCPC**
- Certificação Digital**
- Sala do Empresário**
- Capacita Comércio**
- REPIS - Regime de Piso Salarial**
- Curso de Manipulação de Alimentos**
- Banco de Currículos**
(Cadastro de pessoas especializadas em diversas áreas)

• **Subsede São Vicente**
Rua Jacob Emerick, 1238 (térreo)
Tel.: (13) 3569-2912

• **Subsede Praia Grande**
Av. Pres. Costa e Silva, 598 - Sl. 01
Tel.: (13) 3473-5238

• **Subsede Peruíbe**
Av. Pe. Anchieta, 1025 - Sala 31
Tel.: (13) 3453-1137

• **Subsede Itanhaém**
Rua Zeferino Soares, 19 - Conj. 16
Tel.: (13) 3426-6787 / 3427-8559

• **Subsede Guarujá**
Av. Santos Dumont, 543 - Sl. 4
Tel.: (13) 3358-4600

• **Subsede Cubatão**
Rua Emb. Pedro de Toledo, 499
Tel.: (13) 3361-5054

• **Subsede Bertioga**
Av. Pe. Anchieta, 1189 - Sl. 02
Fone: (13) 3317-7575

• **Sede Social: Santos**
Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias
Tel.: (13) 2101-2800



www.scvbs.com.br

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

Juntos

para Fortalecer
o Comércio