

O Mascate

Nº 210 • Nov/Dez 2015



A Revista do Comércio



NATAL

SUA LOJA ESTÁ PRONTA
PARA O FIM DE ANO?

CAPACITA COMÉRCIO

TREINAMENTO TRAZ DICAS
DE VENDAS PARA A TEMPORADA

E Mais!

BAIXADA SANTISTA

SINDICATO APRESENTA
INICIATIVA INÉDITA



P.16



P.06



P.11



P.08



P.18



P.07

Novos Credenciados

Clínica Master Médica e Odontológica
Av. Washington Luís, 95 - Santos
Fone: (13) 3224-4957

Unidas Aluguel de Carros
Av. Presidente Wilson, 1147 - São Vicente
Fone: (13) 3466-9156

ÍNDICE

- 04 Gonzalegría traz brincadeiras e diversão para 8 mil pessoas**
Evento reuniu crianças e famílias em um dia de festa na Avenida Ana Costa, em Santos
- 06 Sindicato apresenta iniciativa inédita na região**
Associados terão benefícios e serviços exclusivos oferecidos pela Ecopag
- 07 Associados ganham assinatura digital do Diário do Litoral**
Parceria também prevê desconto na assinatura da versão impressa
- 08 Evento reúne tendências de moda e beleza**
Praiamar Fashion Day contou com workshop, desfiles e encontro de blogueiros
- 09 Entrevista com Fernando Torquatto**
Maquiador santista fala sobre conceito de beleza e maquiagem
- 10 'Capacita' tem treinamento com foco nas vendas de final de ano**
Voltado aos funcionários do comércio, workshop acontece em novembro
- 11 Natal: a sua loja está preparada?**
O Mascate lista as principais dicas para as vendas de fim de ano
- 12 Jurídico**
Receita Federal inicia cruzamento de dados
- 13 Empresários aprovam serviços e projetos do Sindicato**
Benefícios oferecidos aos associados são diferencial no mercado
- 14 Um em cada três comércios terá vagas temporárias**
Pesquisa mostra também expectativa para compras de Natal
- 14 Contribuição Patronal Assistencial Convencional**
Pagamento pode ser feito em cota única ou em duas parcelas
- 15 Quadro de Avisos**
Confira as dicas culturais do bimestre
- 16 Semana do Desconto movimentou 3 mil comércios na região**
Terceira edição do projeto levou milhares de consumidores para as ruas
- 18 Baixada ganha opção de escritório compartilhado**
Santos Offices dispõe de espaço com salas privativas e estações de coworking
- 19 Em Foco**
Os destaques dos eventos sociais na região

Novos Associados

- Sociedade Visconde de São Leopoldo
- MGA – Idiomas e Intercâmbio Ltda-ME
- Elton Barros Souza Silva
- Bastos e Simioni Imóveis Ltda-ME
- Elizabeth Aguiar Simões Amaro
- Mamma Mia Pizzaria e Rest. Santos – Ltda-ME
- Restaurante Apetgrill Ltda-ME

PALAVRA DO PRESIDENTE



Arquivo Pessoal

Fim de ano é o momento em que todos nós, de alguma forma, olhamos para trás e analisamos o que passou. Este foi um ano difícil para o País em diversos aspectos, especialmente com a crise que atingiu diversos setores da economia. Mas nós acreditamos que, em tempos difíceis, temos que redobrar os esforços para superar as barreiras. E foi isso o que o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista fez em 2015. Novamente, apostamos na melhoria da qualidade de atendimento dos estabelecimentos da região com os treinamentos do 'Talentos' e 'Capacita Comércio', pois sabemos que a satisfação do cliente é fundamental.

Também promovemos, com iniciativa da TV Tribuna, a 3ª Semana do Desconto. Essa foi mais uma edição de sucesso, em que 3.084 empresas apostaram no projeto e garantiram sua participação. Muito obrigado pela parceria!

Desejamos a nossos associados, parceiros e amigos um Feliz Natal e um próspero Ano Novo!



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:

Gustavo de Sá - MTB 77.198/SP

Redação

Possui sugestões de pautas, críticas ou elogios?
Entre em contato com O Mascate:
comercial@scvbs.com.br

Departamento Comercial:

Andrea Mano: (13) 2101.2881
e-mail: comercial@scvbs.com.br

Textos:

Gustavo de Sá

Produção Gráfica:

Demar Gráfica e Editora - Rua Luiza Macuco, 57/59
Vila Mathias - Santos/SP - Tel.: (13) 3222-2656

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>.

Projeto gráfico: Focuz Full Marketing

Fotos: Gustavo de Sá

Publicação finalizada em 06/11/15



GONZALEGRIA TRAZ BRINCADEIRAS E DIVERSÃO PARA 8 MIL PESSOAS

EVENTO REUNIU CRIANÇAS E FAMÍLIAS EM UM DIA DE FESTA NA AVENIDA ANA COSTA, EM SANTOS

O Dia das Crianças começou mais cedo no Gonzaga, em Santos, na forma de palhaços, estátuas vivas, brinquedos infláveis, pipoca, algodão doce e muita música. Na tarde do dia 10 de outubro, famílias inteiras tomaram conta da Avenida Ana Costa, no trecho entre a Praça da Independência e a Orla da Praia, para aproveitar as atrações da primeira edição do Gonzalegria. O evento foi promo-

vido pela Prefeitura em conjunto com a CDL-Santos Praia, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e o Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares da Baixada Santista e Vale do Ribeira.

Uma das mais tradicionais e movimentadas avenidas da cidade foi transformada em um grande parque diversões, que atraiu cerca de 8 mil pessoas. Os carros deram lugar às crianças e as buzinas foram trocadas

pelos gargalhadas do público.

O Gonzalegria contou com brinquedos infláveis, oferecidos pelo SCVBS, além de oficinas de maquiagem infantil e escultura de balões. A criançada também pode acompanhar apresentações de dança e de orquestras da região e se deliciar com muita pipoca e algodão doce de graça.

Mas houve espaço também para quem quisesse ficar sentando, pintando desenhos dos pontos turísticos

da cidade ou curtindo um livro, no espaço do projeto Leia Santos – Um Incentivo à Leitura.

A batida dos ritmistas do Quiloa Maracatu, a suavidade dos acordes da Orquestra na Rua e a graça da voz de Kika Willcox, acompanhada pela Orquestra de Sopros da Banda Marcial de Cubatão, foram a trilha sonora da grande festa, agradando aos mais variados gostos musicais.

“Acho que poderiam fechar a Ana Costa pelo menos uma vez por mês”, sugere o vendedor Thiago Souza, ao lado da filha Juliana, de 4 anos, que já havia brincado no pula-pula, piscina de bolinha e no touro mecânico.

Já a auxiliar de escritório Olga Rivera exalta o fato de todas as atrações serem de graça. “Muita gente não tem condições de levar o filho



para passear, ir ao cinema ou a um parque. Aqui, todos podem aproveitar democraticamente”, afirma a mãe da pequena Isadora, de 9 anos. “No ano que vem, quero voltar!”, diz a menina.

Em meio a tanto agito, uma outra criança, também de 9 anos, não via hora de ir para casa. O

motivo? Os três livros que havia pegado no espaço do projeto Leia Santos – Um Incentivo à Leitura. “Vou começar a ler hoje mesmo”, comenta, abraçada às suas mais novas inspirações.

“Queremos estimular cada vez mais o uso do espaço público para

//
Queremos estimular cada vez mais o uso do espaço público para atividades de cultura e lazer, como o Gonzalegria”

*Paulo Alexandre Barbosa,
prefeito de Santos*

atividades de cultura e lazer, como o Gonzalegria. Esse evento é positivo para o turismo da Cidade e também para o comércio”, explica o prefeito de Santos, Paulo Alexandre Barbosa. “Essa é uma ação conjunta da Prefeitura com a iniciativa privada”, completa.

Para o vice-presidente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Omar Abdul Assaf, o apoio do poder público é fundamental para fortalecer projetos como esse. “Eventos desse porte atraem mais pessoas para as ruas e, conseqüentemente, para o comércio local”, afirma Assaf.

EVENTO CONTOU COM

APRESENTAÇÃO DE BANDAS

E ORQUESTRAS DA REGIÃO

SINDICATO APRESENTA INICIATIVA INÉDITA NA REGIÃO

ASSOCIADOS TERÃO BENEFÍCIOS E SERVIÇOS EXCLUSIVOS OFERECIDOS PELA ECOPAG

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista apresenta a seus associados uma iniciativa inédita na região, oferecida pela Ecopag, empresa nacional do segmento de transações eletrônicas. A partir do próximo ano, os associados poderão usufruir de diversos benefícios da empresa, como máquina de débito e crédito com serviços exclusivos e cartão fidelidade (programa de vantagens para clientes). O lançamento dos serviços e demais detalhes serão divulgados durante o aniversário de 85 anos do Sindicato, em janeiro próximo.

“Esse sistema vai trazer diversas vantagens aos associados, como a fidelização do consumidor. Isso é algo inédito na região. Além disso, o empresário terá acesso a soluções modernas, fáceis de usar e de custo reduzido”, afirma o presidente do Sindicato, Alberto Weberman.

Os associados terão isenção da taxa de adesão, dispensa do aluguel da máquina por 60 dias, taxas competitivas no débito e no crédito parcelado, entre outras vantagens. Além das transações bancárias, o estabelecimento terá a possibilidade de vender produtos e receber comissões por meio do ponto de venda (POS) Ecopag.

Será possível, por exemplo, efetuar consulta ao SPC diretamente na máquina, vender recarga para celular pré-pago e comercializar seguros e assistências de diversos tipos, como residencial, acidentes pessoais, automóveis, moto e caminhão, entre outros.

“Nosso equipamento dá a possibilidade aos associados do Sindicato de reduzir custos e trazer novas receitas, com ganhos sobre a venda de produtos e serviços eletrônicos”, afirma o



ECOPAG ESPERA EMITIR ATÉ 300 MIL

CARTÕES FIDELIDADE ATÉ 2018

diretor-executivo da Ecopag, Geraldo Teixeira.

Com a máquina fornecida pela empresa, é possível também obter informações estratégicas sobre os hábitos de consumo dos clientes. “Podemos formar um banco de dados com o programa de fidelidade. Ao longo do tempo, isso dará ao pequeno e médio varejista vantagens competitivas as quais somente grandes estabelecimentos têm acesso”, explica Teixeira.

Segundo a Ecopag, a expectativa é emitir cerca de 300 mil cartões fidelidade até 2018 e credenciar pelo menos 4 mil estabelecimentos da Baixada Santista ao programa.

ASSOCIADOS TÊM SOLUÇÕES FINANCEIRAS DIFERENCIADAS

SERVIÇO FAZ PARTE DE ACORDO FIRMADO COM O SICREDI

O Sindicato também firmou parceria com o Sicredi em outubro. Entre os benefícios estão soluções financeiras diferenciadas para os associados do SCVBS, trazendo mais opções de crédito aos comerciantes da região.

O acordo prevê também a realização de palestras e eventos com o apoio do Sicredi, pagamento de percentual diferen-

ciado para aplicações realizadas por associados do Sindicato e a participação nas sobras e decisões da cooperativa.

“Essa parceria oferece uma alternativa para os comerciantes da Baixada Santista que estejam buscando taxas mais atrativas e soluções de investimento para seu negócio”, afirma o presidente do SCVBS, Alberto Weberman.

ASSOCIADOS GANHAM ASSINATURA DIGITAL DO DIÁRIO DO LITORAL

PARCERIA ENTRE O SINDICATO E O JORNAL TAMBÉM

PREVÊ DESCONTO NA ASSINATURA DA VERSÃO IMPRESSA

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e o jornal Diário do Litoral firmaram, em outubro, uma parceria inédita. A partir de agora, os 14 mil associados do Sindicato receberão (junto com o boleto de anuidade) um cupom com seis meses de assinatura digital gratuita do Diário do Litoral. Além disso, todos os associados terão direito a 10% de desconto na assinatura da versão impressa.

“Eu vejo a parceria da melhor forma possível. É um presente que trazemos para o associado junto com o Diário do Litoral. Um jornal da região que tem tudo a ver com o sindicato, pois entende as nove cidades da Baixada Santista. Traz informação e tudo que precisamos para o comércio”, destaca o gerente Administrativo e Financeiro do SCVBS,



Luiz Torres - DL

JORNAL PRETENDE CHEGAR A 100 MIL LEITORES NA EDIÇÃO DIGITAL

Marco Antonio Guimarães.

O diretor de Projetos Especiais do Diário do Litoral, Marcelo Barros, também celebrou o novo acordo com o sindicato. Segundo ele, o jornal tem a meta de atingir 100 mil leitores na versão digital.

“Já temos essa parceria de divulga-

ção do trabalho do sindicato e o Diário do Litoral está buscando um número maior de leitores. Com essa parceria, são 14 mil associados que receberão a versão digital, por e-mail, além de ter acesso completo ao portal do jornal com as edições anteriores. Estamos muito felizes com essa parceria”, afirma Barros.

PARABÉNS!

Você que é sócio do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista acaba de ganhar uma assinatura semestral **digital GRÁTIS** do jornal Diário do Litoral.

Envie um e-mail agora para assine@diariodolitoral.com.br dizendo: **Sou sócio(a) do Sindicato do Comércio e quero uma assinatura digital grátis.**

DIÁRIO DO LITORAL

www.diariodolitoral.com.br
facebook.com/diariodolitoral





Fotos: Gustavo de Sá



EVENTO REÚNE TENDÊNCIAS DE MODA E BELEZA

PRAIAMAR FASHION DAY CONTOU COM WORKSHOP, DESFILES E ENCONTRO DE BLOGUEIROS

Considerado o maior evento de moda da região, o Praiamar Fashion Day trouxe a Santos as últimas tendências de estilo, beleza e bem estar. Em sua 6ª edição, o evento contou com desfiles, encontro de blogueiros e workshop de maquiagem com o consultor de estilo santista Fernando Torquatto (confira entrevista na página seguinte).

A programação começou com o encontro dos blogueiros Adriana Alfaro (Fashion Frisson), Fabi Santana (Crie Moda) e Luh Sicchierolli (Estilo Bifásico). Os convidados conversaram com os participantes sobre a vida na internet

e moda. Formada por centenas de jovens seguidores, a plateia participou com perguntas aos blogueiros. Ao final do bate-papo, os convidados atenderam a cada um dos participantes para tirar fotos e dar autógrafos.

“Eu adorei poder conversar e tirar fotos com eles. É legal conhecer como funciona o dia a dia de alguém que trabalha com as redes sociais”, diz a estudante Érica Bernardes, que acompanha os blogueiros pelas redes sociais Twitter, Instagram e Snapchat.

No workshop com o maquiador Fernando Torquatto, os participantes puderam conhecer as principais

dicas e truques para uma maquiagem perfeita. Enquanto o profissional maquiava a modelo Camila Rinaldi em um palco instalado no shopping, a plateia podia acompanhar os detalhes por meio de um telão.

“Amei as dicas que ele (Torquatto) deu. Não é sempre que conseguimos ter uma aula de maquiagem com um profissional como ele, ainda mais de graça”, afirma a consultora de vendas Rosa Assunção, que participou do workshop.

O evento contou ainda com o desfile de inauguração da coleção Primavera-Verão 2016 de diversas lojas do Shopping, com participação dos modelos da agência By Clô.

ENTREVISTA COM FERNANDO TORQUATTO

O FOTÓGRAFO E MAQUIADOR SANTISTA FALA SOBRE CONCEITO DE BELEZA E A IMPORTÂNCIA DA MAQUIAGEM

Para ser bonita, uma mulher tem que ter energia própria. Essa é a opinião do maquiador, fotógrafo, apresentador e consultor de estilo Fernando Torquatto, que foi a atração principal do Praiamar Fashion Day, com o workshop sobre maquiagem. Para se ter uma ideia da importância do tema, o mercado de cosméticos faturou R\$ 42,6 bilhões no último ano – um crescimento de quase 12%.

Há 27 anos, Torquatto deixou o bairro da Encruzilhada, em Santos, para se mudar para o Rio de Janeiro, onde estudou Comunicação e se especializou em maquiagem e fotografia. Hoje, aos 39 anos, o santista é o que se pode chamar de profissional completo e que alia toda a sua experiência no dia a dia com as estrelas.

Confira abaixo a entrevista exclusiva que o profissional gentilmente concedeu para a reportagem de **O Mascate** durante sua visita a Santos.

O que você considera essencial para uma boa maquiagem? E o que não pode faltar entre os produtos de uma mulher?

Eu acho que poucos, mas bons produtos. Digamos que um necessário básico precisa ter filtro solar, que já faz parte desse ritual de maquiagem; um *primer*, produto que vai ajudar a preparar a pele; uma base, BB cream ou CC cream, que dão a cobertura uniforme para



O SANTISTA TORQUATTO É REFERÊNCIA QUANDO O ASSUNTO É MAQUIAGEM

o rosto; um *blush*, que deixa a pele com aspecto saudável; um duo de sombras bege e marrom, além de um lápis da mesma cor, para o contorno dos olhos; uma máscara de cílios preta; e um batom ou *gloss* no tom da boca, o que a mulher preferir. Com esse kit básico, não tem como dar errado.

No workshop, você comentou que o número de tutoriais de maquiagem na internet é cada vez maior. Porém, eles devem ser vistos apenas como uma inspiração. Por quê?

Eu acho que o ponto positivo é que isso mostra o interesse das mulheres e do mercado como um todo na maquiagem. É um negócio que está crescendo, e isso é muito bom. Há várias marcas internacionais chegando ao Brasil, lançando novos produtos, e todos ganham com isso. Mas, na questão didática, em relação a ensinar as mulheres, não se deve levar tão a sério (os tutoriais). Você pode até acompanhar para se inspirar, mas não

levar como verdade absoluta. Com essa inspiração, cada um vai acabar desenvolvendo a sua técnica, o seu estilo. Maquiagem é simplificar, e não complicar.

Qual a importância da mulher aprender a maquiagem a si mesma?

Uma mulher que tem o poder de se automaquiagem, certamente, se conhece demais. Uma mulher com um pincel, se maquiando em frente ao espelho, é a coisa mais sexy do mundo. Não tem salto alto, Louboutin, nada que se compare a isso, a esse *glamour*.

Esse é seu primeiro evento profissional em Santos, lugar onde você nasceu. Como é retornar à Cidade?

Sempre que posso venho pra cá, para visitar a família, em datas especiais. Sou muito ligado aos valores da família. E Santos é uma cartão-postal, uma cidade menor do que o Rio de Janeiro, onde vivo hoje, mas muito charmosa.



“CAPACITA” TEM TREINAMENTO COM FOCO NAS VENDAS DE FINAL DE ANO

**VOLTADO AOS FUNCIONÁRIOS DO COMÉRCIO,
WORKSHOP ACONTECE EM NOVEMBRO**

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista (SCVBS) realizará, em novembro, um novo treinamento do projeto Capacita Comércio. Com o tema “Vendas de final de ano”, o workshop trará aos participantes dicas de como atender bem o cliente, com foco nas compras de Natal.

O treinamento é voltado aos funcionários do comércio varejista e abordará os seguintes tópicos: inovação no comércio, criatividade, atendimento seguindo a realidade,

comportamento do consumidor e dicas para esquentar as vendas.

Para participar, basta doar um brinquedo novo ou usado (em bom estado), que será destinado à Associação Projeto TAMTAM, referência no acolhimento e tratamento de pessoas com múltiplas deficiências em Santos. As inscrições podem ser feitas por meio do telefone (13) 2101-2881 ou pelo e-mail comercial@scvbs.com.br. Podem se inscrever empresários ou profissionais da área de vendas no comércio.

O PROJETO

O Capacita Comércio tem como objetivo principal ajudar o comerciante a treinar seus funcionários. O projeto ocorre nas nove cidades da Baixada Santista, com treinamentos voltados ao aprimoramento do comércio varejista. “Um dos objetivos do Sindicato é capacitar os comerciantes e, por consequência, seus funcionários, fazendo com que o atendimento no comércio na região tenha mais qualidade e respeito aos consumidores”, afirma o presidente do Sindicato, Alberto Weberman.



A Corretora Sinal Planos de Saúde oferece ao público em geral, planos de saúde para pessoa jurídica (cnpj), pessoa física (individual, familiar) e planos para: Profissional do Comércio * Advogado * Dentista * Estudante * Médico Engenheiro * Veterinário * Enfermeiro * Servidor Público. Entre outros, pelo melhor preço.



Evelen Peixoto

Ligue e confira: (13) 3027-2555 / 99601-2803
evelenpeixoto@sinalplanosdesaude.com.br
www.sinalplanosdesaude.com.br

Consultora Comercial

Associados ao Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, terá desconto na taxa de adesão de 10%.

ANS nº 355721 | ANS nº 005711 | ANS nº 006246 | ANS nº 326305 | ANS 30.214-7 | ANS nº 20382-3 | ANS - nº 36.024-4



NATAL: A SUA LOJA ESTÁ PREPARADA?

O MASCATE LISTA AS PRINCIPAIS DICAS PARA AS VENDAS DE FIM DE ANO

Fim de ano quase sempre é sinônimo de trabalho dobrado para quem trabalha com vendas. Afinal, o Natal é a principal data do comércio no Brasil. Por isso, **O Mascate** lista abaixo algumas ações que podem ser utilizadas para atrair mais clientes neste fim de ano:

Atendimento

O brasileiro tem o hábito de deixar tudo para a última hora. Porém, a atenção dispensada aos mais atrasados deve ser sempre a mesma. Mantenha os critérios de qualidade no atendimento até o final. Avalie também estender o horário de atendimento da loja nas semanas que antecedem o Natal.

Decoração

Cuidar do visual da loja é regra que vale para todo o ano, mas não custa reforçar. A vitrine é o cartão de visitas do comércio. Se não encantar o consumidor, ele provavelmente não entrará e o empresário perderá a oportunidade de venda, sobretudo na chamada compra por impulso. Aproveite o espírito do Natal e utilize mensagens criativas na vitrine.

Equipe

Estabelecer metas é importante porque define o que se espera da equipe de colaboradores. Reconhecer e investir nos profissionais que se destacam é fundamental. Dê prêmios para metas individuais e também em grupo, para estimular que todos trabalhem em conjunto.

Inadimplência

Evite aceitar cheques de terceiros e de outras praças. Nas vendas com cartão de crédito sem uso de senha, peça a apresentação de um documento pessoal do consumidor com foto para conferir os dados.

Trabalho temporário

Antes de utilizar os serviços de uma empresa de trabalho temporário, verifique se a mesma está inscrita junto ao Ministério do Trabalho e Emprego. A duração do contrato de trabalho temporário firmado com a empresa terceirizada tem duração máxima de três meses, podendo ser renovado por igual período.

Feedback

No dia a dia, os vendedores ouvem sugestões e reclamações que se perdem. Estimule os colaboradores a prestar mais atenção em tudo o que os clientes falam e crie um processo de registro (como um simples caderno atrás do balcão, por exemplo). Outro recurso para atrair os clientes pode ser o investimento em malas-diretas com cupons de descontos especiais. Para isso, é essencial sempre manter o cadastro de consumidores atualizado.

MEDICINA DO TRABALHO
DR. EDSON MATURINO DOS SANTOS

EXAMES

- Admissional • Demissional •
- Periódico • Mudança de Função •
- Retorno ao Trabalho •
- Elaboração de PPRA E PCMSO •

Rua: Dr. Carvalho de Mendonça, 235
1º andar - sl.01 - Santos/SP
Fone: (13) 3232-7650
e-mail: amo_dr.edsonmaturino@hotmail.com

"Selfie"?
Não Entendeu?
chama o
Yes!
inglês-espanhol

**VALE 1 MÓDULO
SEM MATERIAL**

Apresente este cupom
na unidade Yes! Santos

Av. Pedro Lessa, 1879 - Aparecida
cursoyes.com/santos ☎ 3227.6772

Divina gula

*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 | [f/DivinaGULASantos](https://www.facebook.com/DivinaGULASantos)



Departamento Jurídico

JURÍDICO

RECEITA FEDERAL INICIA CRUZAMENTO DE DADOS

res de títulos e valores mobiliários, administradores de consórcios e as entidades de previdência complementar.

Essa é uma nova fase no cerco aos contribuintes, onde os brasileiros devem ficar atentos à declaração de renda e movimentação de recursos de forma precisa, sob pena de receber intimação para prestar esclarecimentos à Receita Federal em caso de discrepâncias.

A movimentação bancária, por exemplo, precisa estar justificada por rendimentos compatíveis ou devidamente esclarecida por documentos idôneos (como empréstimos bancários). Na divergência de dados, prevalecerá a presunção de sonegação fiscal, com a consequente atribuição da responsabilidade e penalidades.

A partir de dezembro, começa a funcionar uma nova obrigação acessória da Receita Federal, denominada e-Financeira (Instrução Normativa nº 1.571/2015). Com isso, todos os movimentos financeiros dos brasileiros passarão a ser enviados de forma automática pelos bancos e demais instituições à Receita Federal.

A Receita terá informações detalhadas de cada contribuinte, seja pessoa jurídica ou física, para confrontar os valores com os declarados pelo cidadão ou pelas empresas, no chamado cruzamento fiscal.

Entre os responsáveis por prestar as informações destacam-se os bancos, seguradoras, corretoras de valores, distribuidor-

HORÁRIO DE TRABALHO EM DEZEMBRO

Em dezembro, o horário de trabalho no comércio será das 8h às 22h (dias úteis). Nos dias 24 e 31 de dezembro, será das 8h às 18h.

Dr. Fernando Mendes Gouveia

Advogado do Sindicato/Associação
OAB/SP 47.877

FEDERAL INVEST

Anteça AGORA
Cheques Pré e Duplicatas

Receba À VISTA
Suas vendas a prazo

Melhores taxas de Santos
Assessoria financeira para clientes
Consulte-nos sem compromisso.

Fone: (13) 3301.8967
Av. Mal. Floriano Peboto, 65 - Sl. 32 - Gonzaga - Santos
www.federalinvest.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

EMPRESÁRIOS APROVAM SERVIÇOS E PROJETOS DO SINDICATO

BENEFÍCIOS OFERECIDOS AOS ASSOCIADOS

SÃO DIFERENCIAL NO MERCADO

Os benefícios e serviços oferecidos pelo Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista aos associados são um grande diferencial no mercado. Os empresários têm disponíveis, por exemplo, assessoria contábil e jurídica gratuita, consultoria administrativa e de gestão empresarial, descontos em instituições de ensino superior e de idiomas e em consultas médicas em parceiros credenciados, além de muitos outros benefícios.

O Sindicato conta também com projetos exclusivos na região, como o Talentos do Comércio e o Capacita Comércio, voltados a aperfeiçoamento e recrutamento de funcionários do varejo, e a Semana do Desconto, que reúne milhares de empresas e prestadores de serviço para um período de promoções durante o mês de setembro.

Na visão da associada Maria Gonzalez, da USA Escola de Idiomas, os projetos de capacitação são importantes tanto para comerciantes como para prestadores de serviço. "Ter alguém capacitado para ajudar no treinamento dos colabo-



CURSOS DE CAPACITAÇÃO ESTIMULAM BOM ATENDIMENTO AO CLIENTE



Já precisei de auxílio na parte jurídica e fui bem atendida pelo Sindicato, com orientações de como agir"

*Berenice Peres,
sócia da Brasil Calçados*

radores é de um valor inestimável, ainda mais atualmente, com um mercado bastante difícil e competitivo", afirma.

Para Gonzalez, o treinamento da equipe de funcionários é a chave para

driblar maus momentos da economia, como o Brasil atravessa neste ano. "Uma empresa que tenha um bom produto e colaboradores bem capacitados, para dar um excelente atendimento aos clientes, não precisa temer nenhum tipo de crise", ressalta.

O serviço de assessoria jurídica também é destacado pela sócia da Brasil Calçados, Berenice Peres. "Já precisei de auxílio na parte jurídica e fui bem atendida pelo Sindicato, com informações e orientações de como agir", conta.

Para agendamento de serviços e outras informações, o empresário pode entrar em contato pelo telefone (13) 2101-2881.

Gustavo de Sá

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 muitas
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

UM EM CADA TRÊS COMÉRCIOS TERÁ VAGAS TEMPORÁRIAS

PESQUISA DO SINDICATO REVELA TAMBÉM QUANTO OS

CONSUMIDORES PRETENDEM GASTAR NAS COMPRAS DE NATAL

Um em cada três comércios da região deve contratar trabalhadores temporários para o fim de ano, de acordo com pesquisa realizada pelo Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista. Aplicado nas nove cidades da região, o levantamento mostra que 34% dos empresários entrevistados pretendem contratar ao menos um funcionário extra para a temporada 2015/2016.

Entre os lojistas que aumentarão a equipe, 27% disseram que devem contratar um funcionário extra. Para outros 25%, o reforço será de dois colaboradores. Já para 23% dos comerciantes, a expectativa é admitir cinco ou mais temporários, enquanto 13% pretendem ter mais quatro pessoas na equipe. Por fim, 12% têm intenção de gerar mais três postos de trabalho.

Para 65% dos lojistas, as vendas durante a temporada 2015/2016 serão melhores que no mesmo período passado. Já para 29%, o desempenho deverá se manter, enquanto 6% dos comerciantes acreditam na diminuição do faturamento.

PAGAMENTO À VISTA

O levantamento do Sindicato também ouviu os consumidores da região para saber a expectativa de consumo para o Natal. Para fugir do endividamento, a maioria dos entrevistados (53%) pretende pagar as compras à vista. Destes, 27% irão optar pelo dinheiro e outros 26% pelo cartão de débito.

Compras com cartão de crédito serão 35% do total, enquanto cartão da loja parcelado será a escolha de 2% dos consumidores. Outra parcela dos entrevistados irá optar por mesclar as opções de pagamento, utilizando dinheiro e cartão de crédito na mesma compra (10%).

O ticket médio das aquisições de Natal será entre R\$ 201,00 e R\$ 300,00, de acordo com 34% dos entrevistados. Presentes com valores entre R\$ 101,00 e R\$ 200,00 serão a escolha de 30% dos consumidores, enquanto 20% devem gastar até R\$ 100,00. Outros 11% devem escolher itens na faixa entre R\$ 301,00 e R\$ 400,00 e, para 5%, a estimativa é gastar de R\$ 401,00 a R\$ 500,00.

CONTRIBUIÇÃO PATRONAL ASSISTENCIAL CONVENCIONAL

PAGAMENTO PODE SER FEITO EM COTA ÚNICA OU EM DUAS PARCELAS

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista alerta para o pagamento da Contribuição Patronal Assistencial Convencional. Ela é obrigatória a todas as empresas do comércio varejista pertencentes à categoria econômica representada pela entidade. O não-pagamento dessa contribuição pode acarretar em implicações legais para a empresa.

A contribuição é destinada ao custeio de serviços prestados pelas entidades sindicais à categoria, como a celebração de acordos ou convenções coletivas de trabalho e a participação em processos de

dissídio coletivo. Além disso, permite a oferta de novos produtos, serviços e parcerias pelo Sindicato.

A cobrança é prevista em lei, nos termos que dispõe o artigo 8º - inciso IV da Constituição Federal, e tem o devido respaldo jurídico na alínea "e" do artigo 513 da CLT. O pagamento agrega todas as empresas integrantes da categoria, associadas ou não ao Sindicato, e independente do porte ou número de colaboradores.

Outras informações sobre Contribuição podem ser obtidas pelos telefones (13) 2101-2822/2833/2834 ou pelo e-mail contribuicao@scvbs.com.br.

QUADRO de Avisos



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.

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 16-17/11 e 07-08/12/2015 **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

Confira algumas datas comemorativas bimestre:

Novembro

- 2 • Dia de Finados
- 3 • Dia do Cabeleireiro
- 12 • Dia do Supermercado
- 15 • Proclamação da República
- 20 • Dia da Consciência Negra
- 20 • Dia do Téc. em Contabilidade
- 22 • Dia do Músico

Dezembro

- 1 • Dia Mundial da Luta contra a AIDS
- 4 • Dia da Propaganda
- 13 • Dia do Ótico
- 25 • Natal
- 31 • Réveillon



Divulgação

Dicas de Filme

007 contra Spectre: O longa tem Daniel Craig no papel de James Bond pela quarta vez. Agora, o agente secreto se infiltra em uma reunião sigilosa e descobre a existência da organização conhecida como Spectre. Enquanto o chefe M batalha contra forças políticas para manter o serviço secreto vivo, Bond desmascara as fraudes para revelar a terrível verdade por trás de Spectre.

Estreia prevista para 5 de novembro.



Divulgação

Jogos Vorazes: A Esperança - O Final:

No último filme da franquia Jogos Vorazes, Katniss Everdeen (Jennifer Lawrence) continua sua luta contra a Capital, que ficou inconformada com o fato dela ter sobrevivido duas vezes aos jogos vorazes. Agora, a heroína percebe que os riscos não são apenas por sobrevivência – são pelo futuro. Katniss vai lutar em nome de sua causa e também por seus amigos e familiares.

Estreia prevista para 18 de novembro.

Programação de cinema sujeita a alterações.

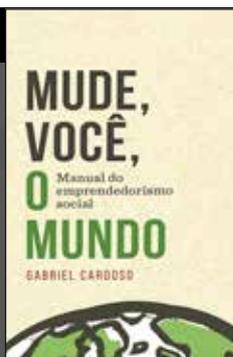


Divulgação

Dicas de Livro

Estratégias Digitais para o Varejo: O comércio varejista continua a aumentar o volume de negócios no País. Para se destacar da concorrência, empresários têm apostado no relacionamento online com o consumidor como fator gerador de negócios. Nesse E-Book, a Talk2 Estratégias Digitais mostra como uma empresa do varejo pode se beneficiar da web para criar presença online. O livro pode ser baixado por meio do endereço: <http://goo.gl/Xj6ITz>.

Autor: Talk2 Estratégias Digitais
Preço sugerido: Grátis



Divulgação

Mude, Você, o Mundo: O que você faria se pudesse mudar o mundo e ainda lucrar com isso? Em "Mude, Você, o Mundo: manual do empreendedorismo social", o professor universitário Gabriel Cardoso mostra como se capacitar e se preparar para se tornar um empreendedor social. É indicado a agentes de mudança, líderes e empreendedores, segundo o autor.

Autores: Gabriel Cardoso
Preço sugerido: R\$ 24,90.



SEMANA DO DESCONTO MOVIMENTA 3 MIL COMÉRCIOS

TERCEIRA EDIÇÃO DO PROJETO LEVOU MILHARES

DE CONSUMIDORES PARA AS RUAS DA BAIXADA SANTISTA

A Semana do Desconto chegou à terceira edição de forma consagrada. Neste ano, mais de 3 mil estabelecimentos aderiram ao projeto, que foi realizado entre os dias 5 e 12 de setembro. Milhares de consumidores foram às compras nas 3.084 lojas participantes nas nove cidades da Baixada Santista e garantiram produtos com até 70% de desconto.

Além de diversos segmentos do comércio varejista, a Semana do Desconto também abrangeu prestadores de serviço. O projeto é uma realização do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e uma realização da TV Tribuna.

Para o presidente do Sindicato, Alberto Weberman, a Semana do Desconto cumpriu mais uma vez o objetivo principal. “Essa campanha foi criada

para movimentar o comércio em setembro, um mês com baixo apelo comercial. Nesta

//
A Semana do Desconto já faz parte do nosso calendário. Com certeza, o projeto ajuda a aumentar o faturamento”

Diego Moraes, proprietário da rede Doutor do Sono

terceira edição, os consumidores já esperavam pelos descontos da Semana antes mesmo dela começar. Portanto, podemos dizer que agora temos uma data especial para o varejo no mês de setembro”, comemora.

Os empresários que apostaram na Semana do Desconto

para alavancar as vendas no mês de setembro avaliam como positiva a realização do projeto. “Foi um grande sucesso. Não só para a minha empresa, mas para todo o comércio da Baixada. Isso valoriza não só o Sindicato, mas todo o varejo da região. Os clientes já vão à loja procurando qual o produto que está incluso na Semana do Desconto”, afirma o proprietário da MM Santos Informática, Manuel Mendes.

“A Semana do Desconto já faz parte do nosso calendário. Iniciamos o ano planejando essa atividade, ainda mais em um momento de crise como esse. Com certeza, o projeto ajuda a aumentar nosso faturamento”, diz o proprietário da rede Doutor do Sono Colchões, Diego Moraes.

Confira as fotos de algumas das lojas participantes da Semana do Desconto:



Doutor do Sono - Santos



AVIS - Santos



BCO - São Vicente



Kidahora Store - Praia Grande



Le Postiche - Itanhaém



Loja Antídoto - Guarujá



Loja Arco-Iris - São Vicente



Loja Chiquita Bacana - Santos



Daluz Moda - Peruibe



Esteticão - São Vicente



Feliz da Vida - Santos



Idarrô - Guarujá



Petit Comitê - Bertoga



Villa Orange - Cubatão



Santos City Tattoo - Santos



MM Santos - São Vicente



Village Colchões - Santos



Loja VIP - Itanhaém



Shopping Pq. Balneário - Santos



Ótica Six - Peruibe

BAIXADA GANHA OPÇÃO DE ESCRITÓRIO COMPARTILHADO

SANTOS OFFICES DISPÕE DE ESPAÇO COM SALAS

PRIVATIVAS E ESTAÇÕES DE COWORKING

Os empresários da região ganharam mais uma alternativa de locação de espaço corporativo em Santos. Junto ao conceito de escritório virtual, a Santos Offices inaugurou uma nova unidade, no Centro da Cidade, em um espaço com salas privativas e de reunião e estações de coworking (escritório compartilhado).

Segundo a empresa, a locação de um escritório compartilhado tem custos mensais até 70% menores quando comparada a um aluguel convencional, onde há os encargos com mobiliário, contas de luz, telefone, água e internet, assim como limpeza e manutenção e contratação de secretária.

Além disso, o coworking é um modelo de negócio em expansão no Brasil e no mundo, onde pessoas que trabalham não necessariamente para uma única empresa ou na mesma área de atuação podem compartilhar ideias e experiências.

O local tem infraestrutura preparada para atender empresas de pequeno porte, além de profissionais liberais, freelancers e startups (companhias em fase de desenvolvimento). O espaço dispõe de rede privativa de internet, ambiente climatizado, sistema de videoconferência, impressoras a laser, TVs de led e sistema integrado de telefonia (com possibilidade de manter o número atual da empresa).



Outro diferencial do empreendimento é a chamada sala espelho. Ela pode ser utilizada para realização de pesquisas de mercado com potenciais consumidores, análise comportamental e dinâmicas em grupo, por exemplo, sem que os participantes saibam que estão sendo avaliados em tempo real.

A Santos Offices tem duas unidades na Cidade, na Rua Cidade de Toledo, 13, no Centro, e na Avenida Senador Feijó, 686 (conj. 621 a 626), na Vila Mathias. A empresa tem ainda uma filial em São Paulo, na República.

Experiência, Segurança e Tradição

As melhores soluções para automação em restaurantes e o comércio em geral você encontra na **Help Desk**. Impressoras fiscais, sistemas de autenticação e transmissão (SAT), softwares e sistemas de gestão. Tudo para fazer o seu negócio render ainda mais. São 20 anos de experiência e liderança no mercado da Baixada Santista. Venha nos conhecer e maximize os seus lucros com a gente.

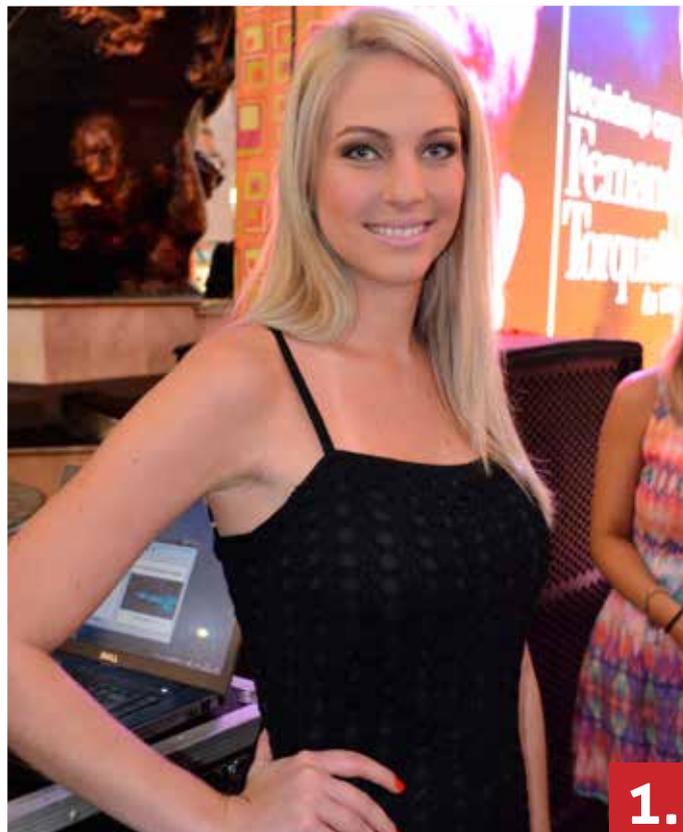
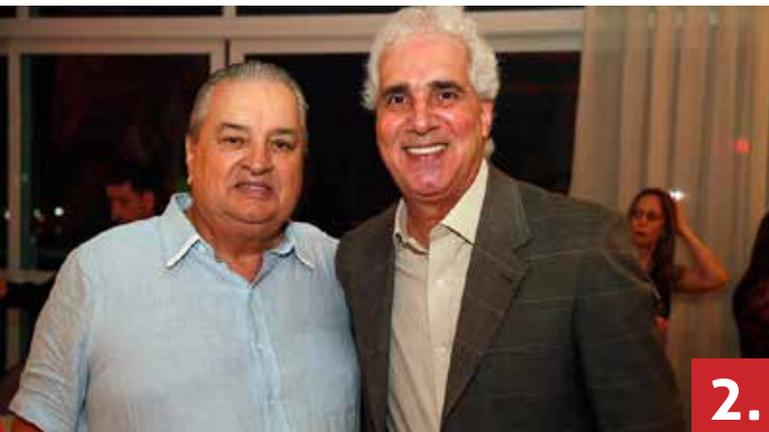


Ligue: (13) 3324.4110

e-mail: contato@hdesk.com.br

Av. Washington Luis, 248 - Vila Mathias - Santos/SP

www.hdesk.com.br



EM FOCO

OS DESTAQUES

DOS EVENTOS SOCIAIS

NA BAIXADA SANTISTA

1. A modelo Camila Rinaldi, maquiada por Torquatto no Fashion Day

2. Edmur Mesquita, subsecretário estadual de Assuntos Metropolitanos, e José Villarinho, proprietário da Floricultura Gardênia, no jantar de 50 anos do Super Centro Boqueirão

3. Cantor Moacyr Franco se apresentou na comemoração do Super Centro Boqueirão

4. José Tenório, síndico do Super Centro, recebe placa de homenagem do vereador Douglas Gonçalves

5. Fernando Martins da Fonseca, Vice-presidente do SCVBS, Petherson Scheffmacher, gerente do Sicredi, e Marco Antonio Guimarães, gerente Administrativo do SCVBS, na inauguração do Sicredi em Santos

6. Os blogueiros Adriana Alfaro, Luh Sicchierolli e Fabi Santina, no Praiamar Shopping

Imagens 1 e 6: Gustavo de Sá • Imagens 2, 3, 4 e 5: Divulgação

CHEGA DE TANTO IMPOSTO

NÃO

CPMF

#naocpmf

**DIGA NÃO
À VOLTA
DA CPMF**



Juntos

**para Fortalecer
o Comércio**