

O Mascate

A Revista do Comércio

Nº 211 • Jan/Fev 2016



SINDICATO DO
COMERCIO
VAREJISTA
DA BAIXADA SANTISTA

CARNAVAL

SANTOS COMPLETA 470 ANOS COM
HOMENAGEM DA GRANDE RIO

WHATSAPP

CRESCER USO DO APLICATIVO
DE MENSAGENS NO COMÉRCIO

E Mais! VOLTA ÀS AULAS

PESQUISA DO SINDICATO MOSTRA
EXPECTATIVA DE VENDAS



P.04



P.06



P.11



P.10



P.08



P.17



P.12

ÍNDICE

- 04 Carnaval da Grande Rio traz Santos como destaque no enredo**
Escola vai mostrar n a avenida samba sobre a história da cidade
- 06 Santos comemora 470 anos com show gratuito de Lulu Santos**
Cantor vai se apresentar no Baile da Cidade e na praia do Gonzaga
- 07 Sindicato do Comércio Varejista completa 85 anos de história**
Atuação constante para o desenvolvimento de toda a região é uma das marcas da entidade
- 08 Empresas apostam no atendimento por aplicativo de mensagens**
Pesquisa mostra que quatro em cada dez comerciantes usam o Whatsapp
- 10 Sindicato doa brinquedos ao Projeto TamTam**
Itens foram arrecadados em treinamento do Capacita Comércio
- 10 Empresas têm desconto como sócias da Portuguesa Santista**
Parceria entre o Sindicato e o clube oferece desconto no título 'sócio empresa'
- 11 Roda São Paulo oferece passeios turísticos pela Baixada Santista**
Programa deve atender 680 pessoas por dia em todas as cidades da região
- 12 Loja de CDs resiste à era da internet**
Uma das mais tradicionais em atividade na região é a 'A Musical', em Santos
- 14 Consumidor procura promoções para comprar material escolar**
Levantamento revela também expectativa dos lojistas para a volta às aulas
- 15 Quadro de Avisos**
Confira as dicas culturais do bimestre
- 16 Jurídico**
Quebra de Confiança Legítima
- 17 Cresce 91% total de empresas locais vencedoras de licitações**
Programa LicitaSantos estimula participação do empreendedor regional
- 18 Sindicato alerta para pagamento da Contribuição**
Para empresas já constituídas, recolhimento é feito em janeiro
- 19 Em Foco**
Os destaques dos eventos sociais na região

Novo Associado

• Empório Carolina Comércio e Serviços Ltda

PALAVRA DO PRESIDENTE



Arquivo Pessoal

Inovação e planejamento são duas atitudes primordiais para a evolução de métodos e processos. Essa é uma fórmula de sucesso para que uma entidade representativa alcance seus objetivos. E é isso que o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista vem fazendo desde a sua fundação, em 22 de janeiro de 1931.

Nestes 85 anos de história, o Sindicato sempre acompanhou a evolução dos tempos, com atuação marcante e ativa nas diversas áreas que impactam sobre o crescimento econômico e social de toda a região. No comércio, não trabalhamos somente com compra e venda de mercadorias; nós lidamos com sonhos, desejos e realizações e isso é o que torna essa atividade tão especial.

Hoje, somos uma entidade dinâmica, focada no crescimento constante e no aprimoramento de todos nossos serviços. Neste ano, vamos continuar trabalhando para superar as expectativas de nossos associados e parceiros e trilhar mais um ano de muito trabalho e desenvolvimento. Obrigado a todos pela confiança, empenho e dedicação nestes 85 anos de atuação do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista.



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>.

Foto da capa: Rogério Bomfim/PMS

Projeto gráfico: Focuz Full Marketing

Fotos: Gustavo de Sá

Publicação finalizada em 18/12/15



PREFEITO DE SANTOS

E FAMOSOS ACOMPANHARAM

ENSAIOS NA QUADRA

SANTOS EMBALA O ENREDO DE CARNAVAL DA GRANDE RIO

SAMBA DA ESCOLA CONTA A HISTÓRIA DA CIDADE E DOS ÍDOLOS DO FUTEBOL NEYMAR E PELÉ

Santos será tema do samba que vai embalar a Acadêmicos do Grande Rio no Carnaval carioca este ano. Com o enredo “Fui no Iitororó beber água, não achei. Mas achei a bela Santos, e por ela me apaixonei...”, o samba exalta a beleza da Cidade e a história de dois ídolos do Santos Futebol Clube, Pelé e Neymar.

A escola vem ensaiando há vários meses com a bateria e a comunidade de forma intensa para fazer bonito

na avenida. Desde novembro, são realizados ao menos três ensaios por semana. “Vamos nesse ritmo até o Carnaval, na busca pelos 40 pontos e, claro, pelo sonhado título da Grande Rio”, afirma o chefe dos percussionistas da escola, Thiago Diogo.

Em um desses ensaios, com a quadra em Duque de Caxias, no Rio de Janeiro, lotada, a agremiação tricolor recebeu pela primeira vez o jogador Neymar, que acompanhou a

escolha do samba final. “Pra mim é uma honra participar desse momento tão importante para a escola. Ainda mais por se tratar de uma homenagem à cidade que eu cresci e que amo. Estou muito feliz por fazer parte dessa festa, quando Santos está sendo homenageada”, conta Neymar.

A final de samba na quadra da Acadêmicos do Grande Rio, que ficou em terceiro lugar no último Carnaval, ainda foi prestigiada pelo

prefeito de Santos, Paulo Alexandre Barbosa, pela atriz Nanda Costa, pelo ator Oscar Magrini e pela ex-rainha de bateria da escola, a atriz Paolla Oliveira, além da nova escolhida, a também atriz Paloma Bernardi.

O samba que vai embalar a escola na avenida é de autoria dos compositores Márcio das Camisas, Mariano Araújo, Competência, Kaká e Dinho. Já o enredo foi concebido pelo carnavalesco Fábio Ricardo.

“Vai ser um desfile lúdico. Durante as pesquisas, encontramos passagens históricas muito interessantes, e também algumas lendas. Uma delas conta que as águas límpidas que jorravam de uma fonte de beleza peculiar eram poderosas”, conta o carnavalesco.

O espetáculo, que tem repercussão internacional, vai mostrar Santos



para o mundo mais uma vez. “A ideia é despertar, por meio da Grande Rio, o desejo dos brasileiros de conhecer e explorar Santos comercial e turisticamente”, explica Ricardo.

O presidente de honra da Grande Rio, Jayder Soares, está otimista para a conquista do pri-

meiro título de sua agremiação no Carnaval do Rio de Janeiro. “O samba é bonito. A história de Santos é muito rica e bonita. Chegaremos fortes para disputar o título”.

Da mesma opinião compartilha presidente administrativo, Milton Perácio. “Fomos muito bem acolhidos pelos santistas, que têm um estilo de vida muito parecido com o do pessoal do Rio. Há muita afinidade”.

O prefeito de Santos, Paulo Alexandre Barbosa, reforçou o apoio à agremiação. “Estamos muito honrados com a homenagem. A Grande Rio pode contar com o apoio dos santistas para esta conquista”. A Grande Rio será a quarta escola de samba a entrar na Marquês de Sapucaí, na madrugada entre os dias 7 e 8 de fevereiro. No ano passado, ao contar a história das cartas de baralho, a escola Rio conquistou o terceiro lugar no Carnaval carioca.

Conheça a letra que vai embalar a Grande Rio:

*Nesse mar de alegria, quero ver me segurar
A Grande Rio mandou chamar
Vem pra ciranda ioiô... no ltororó vem iaiá
Beber na fonte que me faz apaixonar
Lindo cenário de amor... histórias pra se cantar
Santos... maravilha de lugar (vou contar)
De além-mar chega o colonizador
O mercado prosperou no vai e vem (vai e vem)
O cheiro doce que o vento trouxe... encanta a Família Real
Nossa Senhora... mãe poderosa... livrai essa terra do mal*

*Veio gente de todo lugar pra somar
Liberdade, um grito ecoou ôôô
Nessa labuta tem aroma de café
É saboroso, todo mundo botou fé
Pode embarcar que o apito do bonde tocou
Pode embarcar que o progresso não pode parar*

*Vem mergulhar nessas ondas, sentir o prazer
Esporte é vida, lazer
Tá no gramado a paixão
Peixe o orgulho da 'Vila'
Celeiro do eterno campeão
É! Menino bom de bola
No destino deu olé (olé... olé)
O atleta consagrado... majestade é nosso rei Pelé
Cavaleiro da paz... magia
Na corte tem Neymar... ousadia e alegria*

*Pisa forte, Grande Rio, é pura emoção
Santos conquistou meu coração
Desembarquei no porto da felicidade
Quanta beleza pra curtir nessa cidade*

Desfile na Zona Noroeste

A Grande Rio fará uma apresentação aberta ao público santista no dia 28 de janeiro, em horário a ser confirmado. “Os integrantes desfilarão pela Passarela do Samba Dráusio da Cruz, na Zona Noroeste. Será uma grande festa aberta à população”, afirma o secretário-adjunto de Cultura de Santos, Rafael Leal. A Prefeitura antecipou em uma semana os desfiles de Santos. Neste ano, eles deverão acontecer entre os dias 29 e 31 de janeiro. Antes disso, nos dias 26 e 27, o sambódromo receberá, pela primeira vez, o ensaio técnico das escolas de Santos.

SANTOS COMEMORA 470 ANOS COM SHOW GRATUITO DE LULU SANTOS

CANTOR VAI SE APRESENTAR NO BAILE DA CIDADE E NA PRAIA DO GONZAGA



NO DIA 24 DE JANEIRO, LULU SANTOS

SE APRESENTA NA ORLA

O cantor e compositor Lulu Santos e a bateria da Grande Rio serão as principais atrações do Baile Oficial da Cidade, previsto para acontecer no dia 23 de janeiro, no Mendes Convention Center, em comemoração aos 470 anos de Santos (26 de janeiro). O dinheiro arrecadado com a venda dos convites, a R\$ 330,00 cada, será destinado à construção de um novo restaurante Bom Prato, na região do Dique da Vila Gilda, na Zona Noroeste.

Além do Baile da Cidade, Lulu Santos também se apresentará em um show gratuito na praia do Gonzaga no dia seguinte, 24 de janeiro, às 20 horas. No ano passado, o show da banda Jota Quest reuniu 50 mil pessoas na orla santista para o aniversário de 469 anos da Cidade.

O anúncio foi feito pelo prefeito Paulo Alexandre Barbosa, durante o lançamento oficial do baile. Ele destacou que a construção

do Bom Prato no Dique reforça a prioridade de investimentos na área social do Município, que tem como desafio reduzir o desequilíbrio social entre algumas regiões.

“A retomada do Baile Oficial vem ao encontro da proposta de estimular a solidariedade, unindo esforços para arrecadar recursos que serão revertidos em projetos sociais”, afirma.

Os recursos arrecadados nas duas últimas edições do Baile da Cidade foram destinados à construção do Centro de Convivência do Santa Maria (2014) e à ampliação da Vila Criativa do Mercado Municipal, que será entregue este ano. A construção do novo restaurante tem custo estimado em R\$ 500 mil.

Os ingressos para o baile podem ser adquiridos de segunda a sexta-feira, em horário comercial, no Fundo Social de Solidariedade, na Avenida Conselheiro Nébias, 388, na Vila Mathias.

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA COMPLETA 85 ANOS DE HISTÓRIA

ATUAÇÃO CONSTANTE PARA O DESENVOLVIMENTO

DE TODA A REGIÃO É UMA DAS MARCAS DA ENTIDADE

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista completa, em 2016, 85 anos de história. Fundada em 22 de janeiro de 1931, a entidade nasceu da luta pela defesa dos interesses do comércio local. Desde então, participa ativamente do desenvolvimento econômico, social e cultural da Baixada Santista, acompanhando e vivenciando os fatos históricos mais marcantes da região.

Com a missão de representar e defender de forma ética a classe patronal do comércio varejista local, o Sindicato promove o desenvolvimento social, econômico, político e jurídico, disseminando conceitos de confiança, para fortalecer e ampliar as conquistas da classe, tornando-se um porto seguro dos empresários. Atualmente, são mais



Não medimos esforços para auxiliar no desenvolvimento da Baixada Santista”

*Alberto Weberman,
presidente do SCVBS*

de 14 mil associados em toda a região.

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.

“São muitos anos de história para serem resumidos em poucos parágrafos. Mas o maior legado do Sindicato é a luta pelo fortalecimento do comércio de toda a região. Não medimos esforços para auxiliar no desenvolvimento da Baixada Santista”, afirma o presidente do Sindicato, Alberto Weberman.



Medisocial: Medicina do Trabalho

Uma grande variedade de serviços com a agilidade que sua empresa precisa

Valores diferenciados para associados do sindicato

Serviços:

- Elaboração de PPRA, PCMSO e ASO
- Exames: admissional, periódico, demissional, retorno ao trabalho e mudança de função.
- PCA – Programa de Conservação Auditiva
- Terceirização de Ambulatório Médico
- Laudos Ergonômicos
- AVCB

Todos os exames complementares são realizados nas dependências da Medisocial



medisocial
MEDICINA DO TRABALHO

Av. Almirante Cochrane, 194 / cj. 45 (canal 5) - Santos/SP
contato@medisocial.com.br | Fone: (13) 3231.2582
www.medisocial.com.br



Fotos: Pixabay

EMPRESAS APOSTAM NO ATENDIMENTO POR APLICATIVO DE MENSAGENS

PESQUISA MOSTRA QUE QUATRO EM CADA DEZ EMPRESAS DE PEQUENO PORTE SE COMUNICAM PELO WHATSAPP COM CLIENTES

Donos de pequenos negócios estão investindo em uma maneira mais ágil de se relacionar com seus clientes, fornecedores e parceiros: são os aplicativos de mensagens instantâneas no celular. Uma pesquisa do Sebrae mostra que quatro em cada dez donos de e-commerce de pequeno porte do país usam o Whatsapp para atender o consumidor. Essa prática dobrou do ano de 2014 para 2015.

Segundo a 2ª Pesquisa Nacional do Varejo Online, 39% das empresas de pequeno porte

que atuam no comércio eletrônico usam o Whatsapp para fisgar clientes tanto no pré como no pós-venda. A pesquisa também evidenciou a redução no uso de ligações telefônicas, que caiu de 64% para 55%.

Os dados revelam ainda que, quanto menor o porte da empresa, maior a utilização dos aplicativos de mensagens instantâneas. Entre os microempreendedores individuais (MEI), por exemplo, quase metade usa a ferramenta para se comunicar com os clientes, percentual que cai para 41% nas microempre-

sas e para 26% nas empresas de pequeno porte. Nas médias e grandes empresas, apenas 17% usam o aplicativo para se relacionar com os clientes.

A empresa Clickmania é uma das que utiliza o Whatsapp para atrair mais clientes. Especializada em revelação e fotografia, a loja aceita imagens enviadas pelo aplicativo para impressão. “A maior vantagem é a rapidez na comunicação. O cliente tem na palma da mão nossos produtos e serviços. Ele pode enviar fotos para nós de onde quer que esteja”, conta sócia proprietária da

Clickmania, Edna Martins, que estima uma crescimento de até 30% nas vendas depois de começar a usar o aplicativo de forma comercial.

Um dos modos mais comuns é o envio da mensagens com promoções e descontos em produtos. Porém, é preciso tomar cuidado no gerenciamento desse canal de comunicação. “As mensagens de fato devem ser instantâneas e as respostas devem ser enviadas, no máximo, no mesmo dia em que foram recebidas”, explica a coordenadora de E-commerce do Sebrae, Hyrla Marianna Oliveira.



“Além disso, é preciso pedir uma autorização prévia para enviar mensagens para o cliente, caso contrário ele pode entender a iniciativa como uma invasão de privacidade e de inconveniência”, acrescenta a especialista.

Outra dica é usar a chamada lista de transmissão para o envio das mensagens, uma ferramenta do aplicativo que permite o envio de uma mesma mensagem para várias pessoas ao mesmo tempo, sem revelar os destina-

Confira as principais dicas para uso do Whatsapp

Fonte: Sebrae

Pergunte ao cliente se ele permite esse tipo de comunicação e se você pode adicioná-lo na sua lista de contatos ✓

Tenha um número somente para esse fim e não misture contatos pessoais com clientes

Utilize boas práticas na comunicação e atendimento ao cliente, com atenção a erros gramaticais e de digitação ✓

É preciso agilidade na resposta. O aplicativo presume a instantaneidade da comunicação

Informe o horário em que estará disponível online para que não haja reclamações quanto à falta de atendimento. Informe também ao cliente que ele deve adicionar o telefone da empresa nos contatos para que a mensagem enviada não seja classificada como spam ✓

Divulgue apenas um ou dois conteúdos por dia para os participantes não se incomodarem com posts muito frequentes

Nunca compartilhe informações pessoais de clientes em grupos ✓



A maior vantagem é a rapidez na comunicação. O cliente tem na palma da mão nossos produtos e serviços”

*Edna Martins,
proprietária da Clickmania*

tários uns aos outros. Para o uso desse recurso, a única limitação é que os destinatários tenham o número do emissor da mensagem salvo na sua agenda de telefone.

“Isso para os pequenos negócios é muito importante, pois uma empresa pode ter um canal de comunicação com sua clientela sem as inconveniências das mensagens que ocorrem no formato de grupo”, ressalta a coordenadora.

SINDICATO DOA BRINQUEDOS AO PROJETO TAMTAM

ITENS FORAM ARRECADADOS EM TREINAMENTO DO CAPACITA COMÉRCIO

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista participou da campanha de arrecadação de brinquedos promovida pelo Projeto TamTam em dezembro. Diversos itens foram arrecadados com a realização do treinamento “Vendas de Final de Ano”, do Capacita Comércio, onde a inscrição era a doação de um brinquedo.

A entrega foi acompanhada pessoalmente pelo gerente Administrativo e Financeiro do Sindicato, Marco Antonio Guimarães. “É muito importante para nós participar de ações como essa, que envolvem valores como solidariedade e responsabilidade”, afirma.

Chamada de “Na Trilha do Noel”, a ação do projeto TamTam promoveu, perto do Natal, a entrega de pacotes de brinquedos pelas ruas de bairros carentes de Santos, como Morro do Tetéu, Dique, Caminho da União e Centro, entre outras áreas. As ruas receberam a visita dos Duendes TamTam, que alegraram as



Gustavo de Sá

crianças com danças, cantos e orações.

Participaram da entrega diversos voluntários envolvidos no projeto, desde a arrecadação, doação, limpeza e conserto de brinquedos, até a confecção de embalagens, embrulhos e a celebração do encontro com a comunidade.

EMPRESAS TÊM DESCONTO COMO SÓCIAS DA PORTUGUESA SANTISTA

PARCERIA ENTRE O SINDICATO E O CLUBE OFERECE

DESCONTO NO TÍTULO ‘SÓCIO EMPRESA’

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista apresenta a seus associados uma parceria com a Associação Atlética Portuguesa, onde os empresários têm desconto na mensalidade como sócios do clube. Chamado de “sócio empresa”, o título oferece os benefícios do clube ao proprietário do comércio e também aos funcionários. A mensalidade é de R\$ 45,00 e as empresas associadas ao Sindicato não pagam taxa de adesão.

A parceria com o Sindicato é uma das ações que a Portuguesa planeja para atrair mais sócios à associação. “Temos projetos de novos atrativos ao clube,

com construção de pistas de skate e de autorama e a cobertura da quadra. Com isso, esperamos dobrar o número atual de sócios”, afirma o presidente da Portuguesa Santista, Lupércio Simões Conde.

Atualmente, as instalações da Portuguesa têm piscina olímpica, quadra de tamboréu, quadra de futebol de salão, campo de futebol de areia e salão de eventos, entre outros. Para tornar-se sócio, o comerciante deve fornecer dados pessoais e da empresa ao clube. Outras informações sobre podem ser obtidas na administração do clube, com Erik Rodrigues, pelo telefone (13) 3239-4224.

RODA SÃO PAULO OFERECE PASSEIOS TURÍSTICOS PELA BAIXADA SANTISTA

PROGRAMA DEVE ATENDER 680 PESSOAS

POR DIA EM TODAS AS CIDADES DA REGIÃO

Horários programados, compra antecipada de passagem, maior número de atrações por roteiro e acompanhamento de guia de turismo durante o trajeto e nas visitas às atrações. Essas são algumas das novidades da 5ª edição do Roda São Paulo, programa que disponibiliza passeios turísticos pelas nove cidades da região durante a alta temporada. Neste ano, o projeto funcionará de 16 de janeiro a 14 de fevereiro.

Promovido pela Secretaria de Estado de Turismo, em parceria com os municípios da região, o programa funcionará com city tours e oferecerá dois roteiros, sempre com saída às 9h de cada cidade da região. Também será possível reserva de lugares para atendimento a grupos, de acordo com a Secretaria de Turismo de Santos.

Os passeios serão realizados de terça-feira a domingo e os ingressos custam R\$ 10,00 por pessoa. Os bilhetes podem ser adquiridos por meio do site www.rodasp.com, nos postos de venda de cada cidade ou mesmo no momento do embarque, com os guias de turismo responsáveis pelas monitorias – se houver disponibilidade de assento no ônibus.

A frota do Roda São Paulo contará com 28 veículos ao todo e terá, entre eles, ônibus de dois andares e microônibus adaptados para portadores de deficiência física. A expectativa da Secretaria de Estado de Turismo é que o programa atenda, por dia, 680 pessoas.



Arquivo Setur/SP

Dois roteiros sairão de Santos – um rumo a Guarujá e Bertioga, e o outro, em direção a Peruíbe e Itanhaém. O primeiro tem dois pontos de embarque: às 9h, no Orquidário, e às 9h20, na Ponta da Praia, em frente ao antigo Senai. Chamado de Caminho das Ostras, este roteiro passa pela Riviera de São Lourenço e pelo Forte São João, em Bertioga, além da Praia do Tombo, em Guarujá. O retorno está previsto para as 17h30.

Também com saída às 9h, em frente ao antigo Senai da Ponta da Praia, o passeio ao Litoral Sul prevê uma parada no Orquidário Municipal para embarque. O trajeto compreende a Serra da Jureia, lamário, aquário, entreposto de pesca e Ruínas do Abarebebê, em Peruíbe, e a Cama de Anchieta e Igreja Matriz de Sant'Anna, em Itanhaém. O retorno a Santos está previsto para as 18h30. Os

roteiros completos podem ser consultados no site www.rodasp.com.

O projeto

Criado em 2011, o Roda SP é um programa desenvolvido pelo Governo do Estado que visa promover e desenvolver o turismo paulista. Itinerante, o projeto conta com ônibus de turismo que percorrem diversas regiões do Estado de São Paulo ao longo do ano acompanhando o fluxo de turistas em festas, eventos e períodos de férias. Os veículos do Roda SP fazem circuitos intermunicipais, ligando uma cidade a outra, e realizam rotas que tem como pontos de parada as principais atrações turísticas dessas cidades.

Segundo o secretário estadual de Turismo, Roberto de Lucena, uma das vantagens do programa é unir os municípios e destacar as belezas regionais.

MEDICINA DO TRABALHO
DR. EDSON MATORINO 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.edsonmatorino@hotmail.com

Selfie? Não Entendeu? chama o Yes!

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

Delícias feitas com qualidade

Divina gula

- 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)



LOJA DE CDS RESISTE À ERA DA INTERNET

UMA DAS MAIS TRADICIONAIS EM ATIVIDADE NA REGIÃO É A "A MUSICAL", EM SANTOS

Como se compra música? Quem tem 15 anos ou menos poderá achar a pergunta muito simples. Afinal, bastam alguns cliques em um celular com acesso à internet para ouvir o álbum de seu artista predileto – e de graça. Porém, o mercado da música nem sempre foi assim. Para garantir um lançamento, era preciso correr para as lojas especializadas na venda de discos e, anos depois, de CDs e DVDs.

A indústria fonográfica e o ramo de lojas de CD sofreram um baque nas duas últimas décadas devido à pirataria. A concorrência

desleal – e ilegal – dos produtos piratas fez diversas lojas no País fecharem suas portas. Em Santos, uma das únicas em atividade até hoje é a "A Musical". Inaugurada em 1937, a matriz ficava na Rua Frei Gaspar, no Centro. Alguns anos depois foi inaugurada a filial na Praça Mauá, no mesmo bairro, onde atende até hoje.

O atual proprietário, Wagner de Carvalho Pedrozo, começou a administrar a empresa em meados dos anos 1990 junto ao pai, Marcondes Pedrozo, que era funcionário da loja e acabou tornando-se sócio da empresa.

Para Wagner, um dos segre-

dos para continuar nesse ramo é saber conquistar o freguês. "Aqui prezamos o bom atendimento. Se não temos determinado produto, mandamos buscar para o cliente, para ele sempre sair satisfeito", diz. O acervo atual da loja conta

//
Aqui prezamos o bom atendimento. Se não temos determinado produto, mandamos buscar para o cliente"

*Wagner Pedrozo,
proprietário da 'A Musical'*

com aproximadamente cinco mil títulos (entre discos de vinil, CDs e DVDs de shows, filmes e séries), além de uma grande variedade de instrumentos musicais.

Hoje, com a facilidade de download de músicas pela internet e a concorrência da pirataria, o perfil do comprador de CD físico mudou. “(Quem compra são) os apaixonados por música e que são fãs de cantores, bandas ou orquestras. Eles fazem questão de ter o CD original e o encarte”, revela.

Um mercado que curiosamente apresenta crescimento – no Brasil e no mundo – é o de discos de vinil, com dezenas de lançamentos a cada mês. “(Esse segmento) voltou com tudo. Os mais jovens, que não sabiam nem o que é uma vitrola, estão amando e comprando vinis. Os mais pedidos são títulos do Rock nacional e internacional, assim como os grandes clássicos”, conta.

O estudante de Administração Thiago Souza, de 23 anos, tornou-se colecionador dos discos há pouco tempo. “Sempre gostei de música, mas nunca tinha chegado perto de um vinil. Depois que ouvi o som, me amarrei. Acho demais manusear e colocar um disco para tocar”, conta Thiago, que diz ser fã de bandas como U2 e Kings of Leon.



Expansão

Um dos segredos para atrair sempre os consumidores é a busca por renovação. E é isso que a “A Musical” pretende fazer nos primeiros meses deste ano. Segundo Wagner, a loja será reformada no primeiro trimestre de 2016 para ficar mais aconchegante. “Pretendo trocar todo o piso e fazer um café próximo à seção de partituras. Muitos dos meus clientes passam horas aqui, lendo e pesquisando. O café vai ser mais uma atração aos que visitarem a loja”, afirma o empresário.

Música online

De acordo com a Associação Brasileira de Produtores de Discos, o mercado de downloads pela Internet continua em alta no Brasil, com crescimento de 13% em 2014. “Entretanto, a bola da vez no mundo e no

Brasil são os serviços de subscrição para acesso à música por *streaming*, sem dúvida a grande aposta da indústria para os próximos anos”, diz o presidente da entidade, Paulo Rosa.

Nos últimos 12 meses, diversos serviços de música por *streaming* vêm se popularizando no País, como Spotify, Deezer, Rdio, além dos mais recentes Tidal e Apple Music. “O uso crescente de *smartphones* com acesso à Internet cria condições mais do que favoráveis para que este setor continue crescendo significativamente”, completa.

SERVIÇO

A Musical

Endereço: Praça Visconde de Mauá, 26, Centro - Santos
Tel: (13) 3219-1311

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

CONSUMIDOR PROCURA PROMOÇÕES PARA COMPRAR MATERIAL ESCOLAR

LEVANTAMENTO REALIZADO PELO SINDICATO REVELA TAMBÉM

EXPECTATIVA DOS LOJISTAS PARA A VOLTA ÀS AULAS

O consumidor espera encontrar facilidade de pagamento e produtos em promoção nas compras de material escolar para a volta às aulas em 2016. É o que aponta pesquisa sobre a expectativa de vendas para o período realizada pelo Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista nas nove cidades da região. O levantamento mostra que 67% dos entrevistados elegeram esses dois itens como os principais na escolha do estabelecimento em que farão as compras de material. Já para 24%, o bom atendimento na loja é primordial, enquanto 9% levam em conta a localização do comércio.

A maioria dos entrevistados (45%) disse que a conta final nessas compras deve ficar entre R\$ 101,00 e R\$ 200,00. Já para 20% dos consumidores, o orçamento será na faixa de R\$ 301,00 a R\$ 400,00 e, para 16%, acima de R\$ 400,00 – enquanto 14% dos entrevistados pretendem gastar, no máximo, R\$ 100,00. A faixa entre R\$ 201,00 e R\$ 300,00 foi citada por 4% dos consumidores.

A escolha dos itens tem como principais critérios preço (51%), durabilidade (28%), selo de qualidade (11%), marca do produto (6%) e ineditismo no mercado (4%). Para economizar, os pais e mães entrevistados estão dispostos a pesquisar preços em várias lojas (56%), reutilizar material do ano anterior (31%) e a não comprar todo o material solicitado pela escola (12%).

O comércio de rua, como papelarias e bazares, será a escolha de 88% dos compradores de material escolar, seguido por lojas online (6%), supermercados (4%) e lojas de shopping (2%). As formas de pagamento mais utilizadas serão cartão de crédito e dinheiro, separadamente, com 33% das respostas cada. Já 24% dos entre-



vistados pretendem usar as duas formas de maneira combinada na mesma compra (crédito e dinheiro), enquanto 10% devem usar somente o cartão de débito.

A pesquisa também ouviu lojistas do ramo de papelaria e bazar sobre a expectativa de vendas para o período de volta às aulas. E quase a metade (49%) disse que espera aumentar as vendas em relação ao mesmo período do ano anterior. Para 41%, o desempenho deverá se manter, enquanto 10% dos comerciantes creem na diminuição do faturamento.

De acordo com os lojistas, janeiro (63%) é o mês de maior movimento na loja para as compras escolares, seguido de fevereiro (32%) e dezembro (5%). O levantamento foi realizado entre os dias 1º e 10 de dezembro de 2015, com 450 entrevistados, nas nove cidades da Baixada Santista. A pesquisa tem caráter quantitativo, pelo método de levantamento com amostra aleatória simples e estratificada.



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

QUADRO de Avisos

flickr

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. Sintoneize a Rádio Tri FM (105,5 Mhz) durante toda a semana, sempre às 9h.

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 15-16 /02/2016 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 os principais feriados municipais deste bimestre:

15/01 – Dia de Santo Amaro (Guarujá)

19/01 – Aniversário de Praia Grande

22/01 – Aniversário de São Vicente

26/01 – Aniversário de Santos

18/02 – Aniversário de Peruíbe

Dicas de Filme

Steve Jobs: O segundo filme sobre o fundador da Apple retrata três momentos importantes da vida do inventor Steve Jobs: os bastidores do lançamento do Macintosh, em 1984; da empresa NeXT, doze anos depois; e do iPod, em 2001. O filme traz Michael Fassbender como o empresário da Apple e Kate Winslet no papel feminino principal, interpretando Joanna Hoffman.

Estreia prevista para 28 de janeiro



Creed - Nascido Para Lutar: Adonis Johnson (Michael B. Jordan) nunca conheceu o pai, Apollo Creed, que faleceu antes de seu nascimento. Ainda assim, a luta está em seu sangue e ele decide entrar no mundo das competições profissionais de boxe. Após muito insistir, Adonis consegue convencer Rocky Balboa (Sylvester Stallone) a ser seu treinador e, enquanto um luta pela glória, o outro luta pela vida.

Estreia prevista para 18 de fevereiro

Divulgação

Divulgação

Programação de cinema sujeita a alterações.

Dicas de Livro

O Poder do Hábito: A chave para perder peso, educar os filhos ou aumentar a produtividade da sua empresa está no hábito. Segundo o autor, ao descobrir como os seus hábitos funcionam é possível mudar a maneira como as coisas são feitas, podendo prever as respostas das pessoas com quem interage e do público alvo.

Autor: Charles Duhigg
Preço sugerido: R\$ 44,90



Dobre Seus Lucros: O autor Bob Fifer mostra que é possível dobrar seus lucros e cortar custos sem ter que sacrificar o valor da sua empresa. Por meio de análises de mais de 100 firmas norte-americanas, ele ensina como reduzir os desperdícios, aumentar a produtividade e motivar seus vendedores

Autor: Bob Fifer
Preço sugerido: R\$ 24,90

Divulgação

Divulgação



Departamento Jurídico

JURÍDICO

QUEBRA DE CONFIANÇA LEGÍTIMA

Para ele, esse fato isolado não poderia acarretar quebras de confiança e boa-fé com a empresa, e não seria proporcional aplicar a justa causa em razão de dez minutos.

O Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região (DF/TO), a exemplo do juiz de primeiro grau, manteve a justa causa. Para o TRT, a conduta do trabalhador seria suficiente para quebrar a confiança da relação de emprego, pois ele “deixava de atender às funções para as quais fora contratado e pelas quais recebia salário, abandonando a jornada de trabalho sem o conhecimento do seu empregador”.

Inconformado, ele interpôs agravo de instrumento com o objetivo de fazer com que a decisão do TRT fosse analisada pelo TST. A Sétima Turma, porém, não acolheu o agravo. Para o Ministro Augusto César Carvalho, ficou configurada a quebra de confiança, infração grave, tornando insustentável a manutenção do vínculo de emprego. O ministro destacou ainda o fato de o ex-empregado manter o vínculo com a lanchonete mesmo depois da dispensa. Não teria havido, assim, violação aos artigos apontados pelo trabalhador (artigos 5º, inciso LIV e 7º, caput da CF/1988). (AIRR-2151-75.2013.5.10.0002)

Sexta Tuma do Tribunal Superior do Trabalho (TST) manteve a demissão por justa causa de um empregado que prestou serviço para outra empresa durante seu expediente, e com o uniforme da empregadora. Para o Ministro Augusto César Leite de Carvalho, relator do processo, ficou configurado, no caso, “a quebra da confiança que deve pautar a relação entre empregador e empregado”, o que justificaria a penalidade.

O reclamante, que trabalhava na empresa reclamada desde agosto de 2012, foi visto por seu supervisor, em novembro de 2013, trabalhando em lanchonete vizinha durante o expediente e vestindo o uniforme da empresa.

Em reclamação trabalhista, visando reverter a justa causa, o ex-empregado afirmou que apenas substituiu o empregado da lanchonete por dez minutos, enquanto este foi ao banheiro.

Fonte: Tribunal Superior do Trabalho

Dr. Fernando Mendes Gouveia

Advogado do Sindicato/Associação
OAB/SP 47.877

Anuncie em
O MASCATE

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

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

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

CRESCER 91% TOTAL DE EMPRESAS LOCAIS VENCEDORAS DE LICITAÇÕES

PROGRAMA LICITASANTOS ESTIMULA PARTICIPAÇÃO

DO EMPREENDEDOR REGIONAL EM PROCESSOS DA PREFEITURA

O número de empresas santistas vencedoras de licitações da Prefeitura teve um crescimento de 91% nos últimos meses, após o início do programa LicitaSantos. Dos 336 processos promovidos pela Administração para a compra de produtos e aquisição de serviços, 60 tiveram empresas da Cidade com as melhores propostas (17,8% do total), contra as 84 registradas em 2014 (9,3%).

No período também houve o crescimento na participação das empresas de outras cidades da Baixada Santista, vencedoras de 26 licitações (7,7% do total). Em 2014, ganharam 39 – o que representava apenas 4,3% do total. Neste caso, o crescimento depois das ações do LicitaSantos foi de quase 80%.

“Juntas, as empresas de Santos e das outras cidades da região representavam 13,6% das ganhadoras de licitações antes do LicitaSantos. Em apenas seis meses, este índice saltou para 25,5%, ampliando em quase 90% a participação local nos contratos da Prefeitura, o que beneficia as próprias empresas, o Município e a economia regional”, destaca o secretário de Gestão, Fábio Ferraz.

A opinião é compartilhada por representantes das entidades comerciais que auxiliaram na implantação do projeto. “O programa incentiva a economia local e contribui para que as micros, pequenas, médias e grandes empresas e os microempreendedores individuais conheçam e aproveitem as oportunidades de negócios com o poder público. O resultado é o fortalecimento do varejo e a geração de impostos e receitas nos municípios da região”, ressalta o presidente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Alberto Weberman.

“Os números comprovam o acerto



PORTAL NA INTERNET REÚNE TODOS OS DETALHES DO LICITASANTOS

da iniciativa da Prefeitura. A Associação Comercial de Santos também cumpriu seu papel de fomentar negócios e, principalmente, de incentivar as empresas locais. Essa participação significa forte estímulo à economia da Cidade, gerando desenvolvimento e crescimento”, complementa o presidente da Associação Comercial de Santos, Roberto Santini.

Já o diretor comercial da Print Mais Serviço Digital, Anderson Martins, empresa que se cadastrou no site do LicitaSantos e venceu licitação de serviços impressos, ressalta a importância da divulgação das oportunidades aos empresários locais. “Para nós foi uma grande conquista. Temos garantidos por pelo menos um ano os empregos e salários de 15 cidadãos de Santos”.

O projeto

O LicitaSantos foi lançado em abril de 2015 com o objetivo de ampliar a participação das empresas locais

nos processos licitatórios da Prefeitura. É coordenado pela Secretaria Municipal de Gestão, com cooperação do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, da Associação Comercial de Santos, das Câmaras de Dirigentes Lojistas Santos e Santos Praia, que ajudam na divulgação do programa junto aos seus associados.

No portal do projeto, o empresário pode se cadastrar para receber avisos de licitações por e-mail. Estão inscritas 673 empresas, que realizaram mais de 1,7 mil cadastros (em mais de uma área de interesse). No endereço também é possível acessar cartilha didática sobre o programa, as modalidades de licitações e outras informações úteis.

O projeto concorre à 9ª edição do Prêmio Sebrae Prefeito Empreendedor, na categoria em Compras Governamentais de Pequenos Negócios. O prêmio é válido para o biênio 2015-2016 e a premiação estadual está prevista para abril próximo.

SINDICATO ALERTA PARA PAGAMENTO DA CONTRIBUIÇÃO

PARA EMPRESAS JÁ CONSTITUÍDAS, RECOLHIMENTO É FEITO EM JANEIRO

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista alerta para o pagamento da contribuição sindical patronal em janeiro. Ela é obrigatória para todas as empresas da categoria econômica, independentemente do porte, enquadramento ou número de empregados (Art 578/579 CLT). Será recolhida de uma só vez ao ano e calculada de acordo com o capital social da empresa, registrado na JUCESP (Art 580 CLT).

O valor arrecadado é dividido entre o Ministério do Trabalho e Emprego (20%), a Confederação (5%), a Federação (15%) e o sindicato (60%). A contribuição é anual e obrigatória para todos os integrantes da categoria representada, independentemente de serem associados ou não.

Para as empresas já constituídas, o recolhimento é feito em janeiro. Para as empresas constituídas após este mês, o pagamento é feito no mês de registro da empresa. Em caso de atraso no pagamento, a multa é de 10% nos 30 primeiros dias, com o adicional de 2% por mês subsequente de atraso e juros de mora de 1% ao mês. Além da multa, a empresa está sujeita a fiscalização e autuação pela Superintendência Regional do Trabalho e Emprego (SRTE), pois parte da arrecadação pertence ao Ministério do Trabalho.

O empresário deve sempre verificar as correspondências

recebidas pelo correio e se certificar de que a contribuição é referente ao sindicato da categoria de sua empresa para não cair em golpes. Esse cuidado deve ser tomado, pois, nesta época do ano, algumas instituições fantasmas ou entidades mal intencionadas enviam boletos bancários falsos aos contribuintes, exigindo o pagamento de taxas indevidas.

As guias de recolhimento do Sindicato podem ser impressas pelo site www.scvbs.com.br. Em caso de dúvidas, o empresário pode consultar o departamento de Contribuição pelos telefones (13) 2101-2822/2833/2834 ou pelo e-mail contribuicao@scvbs.com.br. Confira abaixo os valores vigentes:

| Cálculo da Contribuição Sindical - 2016 | | | |
|---|---------------|---------------------------|--|
| TABELA II - EMPRESAS EM GERAL | | | |
| Classe de Capital Social (R\$) | Alíquota (%) | Parcela a adicionar (R\$) | Valor da contribuição a recolher (R\$) |
| I - de 0,01 até 24.107,25 | Contr. Mínima | - | 192,86 |
| II - de 24.107,26 até 48.214,50 | 0,8 | - | Calcular capital social x alíquota |
| III - de 48.214,51 até 482.145,00 | 0,2 | 289,29 | Calcular capital social x alíquota + parcela a adicionar |
| IV - de 482.145,01 até 48.214.500,00 | 0,1 | 771,43 | Calcular capital social x alíquota + parcela a adicionar |
| V - de 48.214.500,01 até 257.144.000,00 | 0,02 | 39.343,03 | Calcular capital social x alíquota + parcela a adicionar |
| VI - de 257.144.000,01 em diante | Contr. Máxima | - | 90.771,83 |

Experiência, Segurança e Tradição

As melhores soluções para automação em restaurantes e o comércio em geral você encontra na **Help Desk**. Impresoras 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 8ª edição do Juicy Bazar, evento beneficente organizado pelo blog Juicy Santos, reuniu empresas voluntárias da região

2. Os atores Bruno Gissoni e Rodrigo Simas no lançamento do Espaço Carrera na ótica Carol do Shopping Parque Balneário, em Santos

3. Equipe da Magazine Ribeiro, em Praia Grande, participou do treinamento 'Vendas de final de ano', do Capacita Comércio

4. A blogueira santista Juliana Góes na reinauguração da loja Marisa, no Gonzaga, em Santos

5. A apresentadora Ana Hickmann prestigiou a feijoada da Grande Rio, no Mendes Convention Center, em Santos

Imagem 1: Talitha Cicon • **Imagem 2:** Nayara Cezarino
Imagem 3: Gustavo de Sá • **Imagem 4:** Reprodução/Instagram
Imagem 5: Isabela Carrari/PMS

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.

Conheça os benefícios que o sindicato oferece:

- Assessoria Jurídica e Contábil Gratuita
- Salas e Auditórios para Cursos e Palestras
- Capacita Comércio
- Escritório Reg. da Junta Com. do Est. de São Paulo
- Talento do Comércio
- Curso de Manipulação de Alimentos
- Crédito e Financiamento Linhas de Crédito
- Certificação Digital
- Convênios Médicos e com Instituições de Ensino
- REPIS - Regime de Piso Salarial
- Semana do Desconto
- Sala do Empresário

PRECISANDO DIMINUIR OS CUSTOS DE SUA EMPRESA? REPIS - REGIME ESPECIAL DE PISOS SALARIAIS

O QUE É?

É um benefício conquistado pelo S.C.V.B.S., para as Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), que promove a redução de despesas na sua folha de pagamento, conforme normas estabelecidas na CCT - Convenção Coletiva de Trabalho, com obrigatoriedade de adesão expressa.

REPIS: A FORMA MAIS FÁCIL DE DIMINUIR CUSTOS E AUMENTAR O LUCRO DE SUA EMPRESA.

COMO ADERIR AO REPIS?

Preencha o formulário de adesão no site www.scvbs.com.br, e entregue na sede do Sindicato ou em uma de nossas subseções. Ou ainda solicite o formulário por e-mail.

Depto de Contribuição - contato pelos telefones (13)2101-2822, (13)2101-2833; (13)2101-2834; (13)2101-2874. e-mail: contribuicao@scvbs.com.br



Juntos

para Fortalecer
o Comércio

www.scvbs.com.br /scvbs /scvbs /scvbs1

Sede Social em Santos: Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias - Tel.: (13) 2101-2800
Subseções em: São Vicente, Praia Grande, Peruíbe, Itanhaém, Guarujá, Cubatão e Bertioga.