

# O Mascate

A Revista do Comércio

Nº 217 • Jan/Fev 2017



SINDICATO DO  
COMÉRCIO  
VAREJISTA  
DA BAIXADA SANTISTA



## MEETING DE TENDÊNCIAS

EVENTO TRAZ INOVAÇÕES PARA  
O VAREJO DA BAIXADA SANTISTA

*E Mais!*

## MARKETING SENSORIAL

APOSTAR NAS SENSações É A SAÍDA  
PARA ATRAIR MAIS CLIENTES

## TEMPORADA DE CRUZEIROS

ESCALA DE NAVIOS GERA EMPREGOS  
E AGITA O COMÉRCIO



P.04



P.10



P.13



P.08



P.12



P.18

## ÍNDICE

- 04 1º Meeting de Tendências traz inovações para o varejo da Baixada Santista**  
Realizado pelo Sindicato do Comércio Varejista, evento acontece no dia 24 de janeiro e tem entrada gratuita
- 06 Conheça os palestrantes do 1º Meeting de Tendências**  
Evento reúne especialistas e empresários de diversos segmentos do varejo
- 07 Novidades para a volta às aulas**  
Mercado de materiais escolares tem grande variedade para agradar os estudantes
- 08 Temporada de cruzeiros gera empregos e agita o comércio local**  
Período de escalas de navios ajuda a fortalecer a economia da região
- 10 Apostar nas sensações é a saída para atrair mais clientes**  
Marketing sensorial pode ajudar a se diferenciar da concorrência
- 12 Sindicato participa de evento na FecomercioSP**  
Segunda edição do encontro de funcionários permitiu a troca de experiências entre profissionais do setor
- 13 Sindicato faz pedido à CPFL e impede interrupção do fornecimento de energia**  
Desligamento da luz poderia prejudicar os comércios do Centro de Santos no mês do Natal
- 14 Sindicato prepara novo site em comemoração aos 86 anos de fundação**  
Portal da entidade na internet ficará mais completo e terá visual mais moderno
- 15 Quadro de Avisos**  
Confira as dicas culturais do bimestre
- 16 Jurídico**  
PL obriga informar número de produtos em promoção
- 17 Sindicato alerta para pagamento da Contribuição**  
Para empresas já constituídas, recolhimento é feito em janeiro
- 18 Bonde Arte une gastronomia e entretenimento no Centro Histórico**  
Veículo é equipado com cozinha completa e pode receber até 36 passageiros por viagem

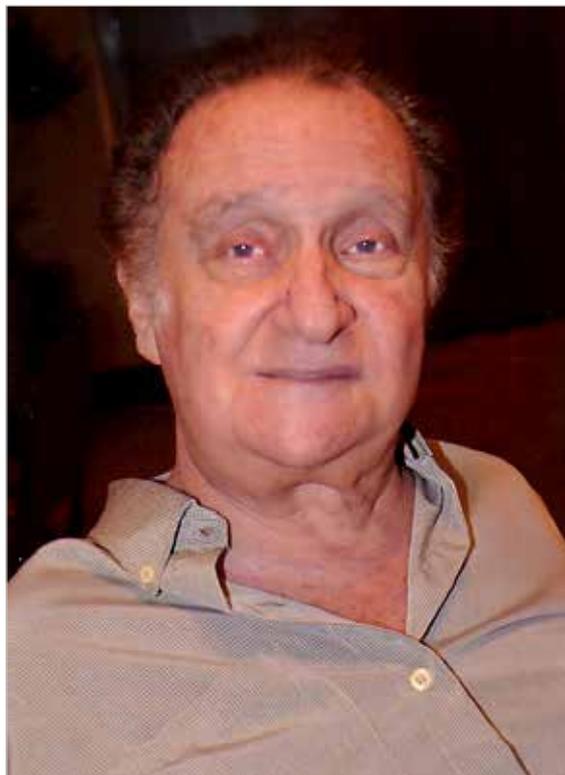
## Novos Associados

- Andréa Freire Florêncio
- Campelo Realty
- Diogo Estanislau Conelheiro
- Futura J.C. Cursos Livres
- Kasanan Imóveis
- SMA Pinho e Cia

## Novos Parceiros

- Contrefisa Cursos Profissionalizantes
- Wizard São Vicente

# PALAVRA DO PRESIDENTE



Arquivo Pessoal

Neste 22 de janeiro de 2017, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista completa 86 anos de história. São muitos anos de trabalho, dedicação e empenho para representar, da melhor forma possível, os comerciantes das nove cidades da região. E, para essa missão ter sucesso, um dos nossos segredos é apostar na inovação.

O comércio varejista atual não é mais o mesmo das décadas passadas. O mundo mudou. Hoje, a concorrência é muito maior, a tecnologia é acessível à grande maioria da população, e os consumidores ficaram muito mais exigentes e bem informados. Com isso, a chave para empreender é não parar no tempo. E é por isso que o Sindicato do Comércio Varejista preparou um projeto especial para comemorar esses 86 anos de fundação. É o 1º Meeting de Tendências: Varejo Baixada Santista, um evento aberto ao público que irá trazer as últimas novidades e inovações para o mundo do varejo, em seus mais variados segmentos, com palestras de especialistas renomados no mercado, além de rodada de negócios com a participação de empresários de destaque na região e painel com os prefeitos das cidades locais. E esse grande evento é apenas uma das novidades que preparamos para este novo ano. Confira tudo isso e muito mais nas próximas páginas de **O Mascate**. Boa leitura!



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](http://www.scvbs.com.br)  
e-mail: [scvbs@scvbs.com.br](mailto:scvbs@scvbs.com.br)

#### Redes Sociais:

[www.facebook.com/scvbs](http://www.facebook.com/scvbs) ;  
[www.twitter.com/scvbs](http://www.twitter.com/scvbs) ;  
[www.youtube.com/scvbs1](http://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:  
[comunicacao@scvbs.com.br](mailto:comunicacao@scvbs.com.br)

#### Departamento Comercial:

(13) 2101.2881  
[comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br)

#### Textos:

Gustavo de Sá

#### Produção Gráfica:

ArtGraphica Off Set - Avenida Capitão Mor Aguiar, 448  
Centro - São Vicente /SP - Tel.: (13) 3469-2312

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](http://www.scvbs.com.br) e <http://issuu.com/scvbs>.

#### Projeto gráfico: Focuz Full Marketing

Fotos: Gustavo de Sá

Publicação finalizada em 20/12/16



# 1º MEETING DE TENDÊNCIAS TRAZ INOVAÇÕES PARA O VAREJO DA BAIXADA SANTISTA

REALIZADO PELO SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA, EVENTO ACONTECE NO DIA 24 DE JANEIRO E TEM ENTRADA GRATUITA

Inspirar ideias inovadoras e compartilhar experiências de sucesso com os empresários do comércio regional. Esses são alguns dos objetivos do 1º Meeting de Tendências: Varejo Baixada Santista, evento que será realizado pelo Sindicato

do Comércio Varejista da Baixada Santista no dia 24 de janeiro, das 13 às 21 horas, na sede da Entidade (Avenida Ana Costa, 25 – Vila Mathias, Santos), com entrada gratuita. O encontro faz parte da programação de aniversário de 86 anos do

Sindicato e é organizado em parceria com a Mood Negócios de Moda.

O Meeting irá fornecer informações para o lojista transformar a experiência de consumo de seu estabelecimento, aliando produtividade e eficiência para alavancar

as vendas. O encontro trará especialistas renomados no mercado de marketing e consumo para palestras e workshops de varejo, inovação, tecnologia e tendências, além de Rodada de Negócios e Painel com prefeitos da Região.

“Esse evento vai reunir as tendências e novidades mais recentes do mundo do varejo para os empresários de uma forma nunca vista antes na Baixada Santista. E o melhor de tudo: completamente de graça”, afirma o presidente do Sindicato, Alberto Weberman. Para participar, basta realizar a inscrição gratuitamente pelo telefone (13) 2101-2881.

“A ideia do Meeting é permitir a troca de experiências entre empresários e consultores do mercado, além de trazer informações úteis e práticas para que os participantes se diferenciem da concorrência”, complementa a gerente de Negócios da Mood, Bianca Scampini.

### Programação

A primeira palestra vai abordar o mundo digital, com o tema “Mídias sociais: a importância de comunicar seu produto ao cliente”. As blogueiras Ludmilla Rossi e Flavia Saad, do portal Juicy Santos, irão mostrar formas de como conectar as tendências nacionais e internacionais com a realidade da Baixada Santista.

Em seguida, às 15 horas, a palestra “Novas Tecnologias para o Varejo Mobile” trará aos participantes as melhores formas de trazer a inovação do mundo digital para as lojas físicas. A apresentação será feita pela especialista em experiência mobile Eduarda Alessio, da CompOuse.

Às 16 horas, a pauta é “Acessibilidade e Experiência de Consumo”. A palestra vai abordar a conscientização da indústria para a fabricação de moda inclusiva, com apresentação da estilista e blogueira Michele Simões, e

da gerente de Negócios da Mood, Bianca Scampini.

Às 17 horas, o encontro será sobre “Design Mobiliário, Decoração e Tapeçaria”, moderado pelas empresárias Fernanda Sanino e Leticia Piagentini, fundadoras da Lumberjills, empresa de marcenaria e tapeçaria com projetos desenhados e executados exclusivamente por mulheres.

O convidado para falar sobre “Práticas Empresariais no Varejo”, às 18 horas, é Luis Taniguchi, especialista em Gestão de Negócios e Gestão de Portfólio de Marcas por Lifestyle (confira na próxima página o perfil profissional de cada um dos palestrantes).

No intervalo de cada uma dessas palestras, a especialista em Visual Merchandising Bianca Bittencourt fará um mini-workshop

com o tema “O Essencial do Visual Merchandising – Dicas básicas”. Nele, os participantes receberão informações de como adequar o ponto de venda com as técnicas de visual merchandising tradicionais, de uma forma simples e objetiva.

Também será realizada, às 19 horas, uma Rodada de Negócios com empresários de destaque na região em diversos segmentos, contando as dificuldades e cases de sucesso. A mediação ficará a cargo de Luis Taniguchi.

Para o encerramento do evento, às 20 horas, será realizado um painel com prefeitos da Baixada Santista, com o tema “Os Novos Rumos do Varejo”. O objetivo é apresentar e discutir iniciativas para fazer com que o comércio cresça ainda mais na região.

## PROGRAMAÇÃO

### 1º Meeting de Tendências: Varejo Baixada Santista

24/01 (terça-feira)

**14h - Mídias Sociais: A importância de comunicar seu produto ao cliente**  
Flavia Saad e Ludmilla Rossi (Juicy Santos)

**15h - Novas Tecnologias para o Varejo Mobile**  
Eduarda Alessio (compOUSE)

**16h - Acessibilidade e Experiência de Consumo**  
Michele Simões (Meu Corpo é Real) e Bianca Scampini (Mood Negócios de Moda)

**17h - Design Mobiliário, Decoração e Tapeçaria**  
Fernanda Sanino e Leticia Piagentini (Lumberjills)

**18h - Práticas Empresariais de Varejo**  
Luis Taniguchi (Especialista em Gestão de Negócios)

**Intervalo entre palestras**  
O Essencial do Visual Merchandising – Dicas básicas  
Bianca Bittencourt (Mood Negócios de Moda)

**19h - Rodada de Negócios**  
Apresentação de cases de sucesso por empresários da Baixada Santista

**20h - Painel: Os Novos Rumos do Varejo**  
Convidados: Prefeitos das cidades da Baixada Santista

# CONHEÇA OS PALESTRANTES DO 1º MEETING DE TENDÊNCIAS

EVENTO REÚNE ESPECIALISTAS E EMPRESÁRIOS DE

DIVERSOS SEGMENTOS DO VAREJO



## Flávia Saad

Responsável pelo conteúdo do Juicy Santos, Flávia formou-se em Jornalismo e em Comunicação em Saúde. Trabalhou no jornal A Tribuna e nas revistas Capricho e Dieta Já, mas sempre soube que sua praia era a Internet. Atualmente, concilia o MBA em Gestão de Marketing suas grandes paixões: o blog, Netflix e empreendedorismo materno.



## Ludmilla Rossi

Coordena a estratégia do Juicy Santos e é empreendedora desde os 19 anos. Além do blog, fundou a Mkt Virtual, a Mokotó Filmes, a Mukutu Games e o TIP. Começou a trabalhar com Internet aos 14 e descobriu cedo que ela traria as melhores coisas da vida: seu grande amor, amigos e sonhos para realizar.



## Eduarda Alessio

Especialista em experiência mobile em PDV da empresa comPause, que tem como foco trazer inovação e tecnologia para as lojas físicas do mercado varejista brasileiro.



## Leticia Piagentini e Fernanda Amaral

Criadoras da Lumberjills, empresa de marcenaria e tapeçaria que trabalha de forma artesanal, com peças exclusivas. O principal diferencial da empresa é a criação de móveis personalizados e produtos criativos.



## Luis Taniguchi

Especialista em gestão de negócios e de portfólio de marcas por lifestyle. Há 13 anos atua com consultoria, coaching, mentoring e workshops. Experiência internacional com trabalhos em gestão de marcas e produtos para grandes empresas nos EUA. Foi executivo na C&A Brasil por mais de 10 anos.



## Michele Simões

Idealizadora dos projetos #MeuCorpoÉReal e Fashion Day Inclusivo, a estilista e autora do blog Guia do Viajante Cadeirante promove ações que buscam a inserção de corpos reais na moda, e a quebra de estereótipos sobre a deficiência.



## Bianca Scampini

Gerente de negócios da Mood, possui vasto know-how no varejo de moda e gerenciamento de vendas. É especialista em construção e gerenciamento de imagem e estilo.



## Bianca Bittencourt

Atua com visual merchandising e produção de moda na Baixada Santista. É especialista em gestão estratégica e adequação do PDV às técnicas de visual merchandising tradicionais.

# NOVIDADES PARA A VOLTA ÀS AULAS

MERCADO DE MATERIAIS ESCOLARES TEM GRANDE

VARIEDADE PARA AGRADAR OS ESTUDANTES

Depois do merecido descanso no período de férias escolares, é hora de voltar às aulas. É tempo de rever os colegas de classe, conhecer novos professores e aprender coisas que não conhecia.

Mas, antes de tudo isso, a criançada sempre gosta de renovar alguns itens do material escolar, como mochilas, lancheiras e estojo, entre outros. Confira algumas novidades oferecidas por lojas da região:



## 1) Lápis de cor Faber Castell

Com 24 unidades, esse kit da Faber Castell traz cores exclusivas e esferas antideslizantes em borracha, conferindo maior firmeza para colorir. Além disso, o formato triangular é mais ergonômico. Acompanha estojo em lata para guardar todos de forma organizada. **Papelaria Jambo | R\$ 46,00**



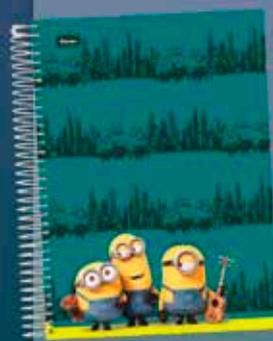
## 2) Agenda 2017

De tamanho compacto, essa agenda da Imaginarium traz logo na capa a informação de quantos minutos 2017 terá, seguido da frase "Aproveite cada segundo". **Imaginarium | R\$ 29,90**



## 3) Mochila Toy Story

A linha de mochilas em tecido Oxford, fabricada pela Demiwil, é inspirada na animação Toy Story, que faz muito sucesso entre a garotada. Com rodinhas, a mochila tem desenhos que lembram o visual dos personagens Woody e Jessie, com imitação de calça jeans e cinto de fivela. **Lojas Americanas | R\$ 139,90**



## 4) Caderno Meu Malvado Favorito

Com 96 folhas, os cadernos da Feroni trazem variadas opções de capa, desde imagens de contos de fadas a super-heróis. Este, com os personagens do filme Meu Malvado Favorito, possui capa dura e espaço exclusivo para pequenas anotações. **Papelaria Jambo | R\$ 18,90**



## 5) Estojo Hot Wheels

Com desenho inspirado nos carros da linha Hot Wheels, este estojo da Sestini possui três compartimentos com zíperes para manter cada lápis, caneta e lapiseira em seu devido lugar. É produzido com material de fácil limpeza. **Lojas Americanas | R\$ 49,90**

Preços consultados em 13 de dezembro de 2016. Itens sujeitos a disponibilidade de estoque.

# TEMPORADA DE CRUZEIROS GERA EMPREGOS E AGITA O COMÉRCIO LOCAL

COM MOVIMENTAÇÃO ESTIMADA EM 450 MIL PASSAGEIROS, PERÍODO DE ESCALAS DE NAVIOS AJUDA A FORTALECER A ECONOMIA DA REGIÃO

Fotos: Francisco Arrais



TEMPORADA TERÁ ESCALAS DE 15 EMBARCAÇÕES DIFERENTES NO TERMINAL DE PASSAGEIROS

A tradicional temporada de cruzeiros marítimos já faz parte da agenda de turismo não só de Santos, mas de toda a região. Iniciada em novembro, o período de escalas de navios de passageiros prosseguirá até 13 de abril e contará com 15 embarcações diferentes, em um total de 92 dias de operações no Terminal Marítimo de Passageiros Giusfredo Santini (Concais). A expectativa de movimentação total é de 450 mil pessoas no Concais, o que gerou a contratação de um efetivo de aproximadamente 300 profissionais.

“Esses turistas sempre visitam as cidades em que os navios atracam, conhecem atrações turísticas, fazem compras, utilizam táxis, consomem e movimentam a economia”, explica a secretária de Turismo de Santos, Miriam Guedes.

De acordo com estimativas da Associação Brasileira de Cruzeiros Marítimos (Abremar), o gasto estimado por passageiro, em uma escala, é de R\$ 438,00 ao todo. Esse valor é utilizado, por exemplo, em refeições, compras no comércio local, visita a museus, passeios



turísticos em terra e até mesmo locação de veículos, entre outros.

“A temporada de cruzeiros é um fator que agita ainda mais o comércio local. E, como se estende até abril, ajuda a movimentar a economia mesmo no período após o carnaval, de baixa temporada”, comenta o presidente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Alberto Weberman.

O turista norte-americano Don Klein visitou Santos durante a primeira escala da temporada de cruzeiros, inaugurada pelo navio Insignia, da operadora Oceania Cruises, em novembro último. Residente na Califórnia, o senhor de 74 anos, que aprendeu falar português com uma namorada carioca e ouvindo músicas de Roberto Carlos, encantou-se com o Museu do Café. “Já estive várias vezes no Brasil e este prédio é um dos mais belos e conservados que vi. Imagine quantos edifícios como esse não foram preservados”, relata.

Para melhor atender os turistas em trânsito, a Secretaria de Turismo instalou um Posto de Informações Turísticas junto à porta principal de acesso ao Concais, com uma recepcionista



trilíngue e guias da Cidade. Na área externa, agentes de turismo, também trilíngues, auxiliam os passageiros com dúvidas sobre o embarque e desembarque.

## 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.



**HD**  
Help Desk  
Informática & Automação

**Ligue: (13) 3324.4110**

e-mail: [contato@hdesk.com.br](mailto:contato@hdesk.com.br)

Av. Gal. Francisco Glicério, 483 - Pompéia - Santos/SP

[www.hdesk.com.br](http://www.hdesk.com.br)



# APOSTAR NAS SENSACIONES É A SAÍDA PARA ATRAIR MAIS CLIENTES

EMPREGAR TÁTICAS DO CHAMADO MARKETING SENSORIAL É UMA DAS FERRAMENTAS QUE PODEM SER UTILIZADAS PARA SE DIFERENCIAR DA CONCORRÊNCIA

Já entrou em uma loja com um cheiro de perfume específico? Ou você se lembra de um comércio onde os produtos ficam totalmente acessíveis aos clientes, para eles poderem tocar, provar e testar? Ou até mesmo aquela loja descolada com som comandado por um DJ? Saiba que essas sensações não são provocadas pelo acaso. Essas são algumas das estratégias do chamado marketing sensorial, um recurso cada vez mais em evidên-

cia entre as lojas que querem se diferenciar da concorrência.

Essas táticas são utilizadas para estimular ao máximo todos os sentidos do cliente enquanto estiver em sua loja, para ele se sentir disposto a comprar mais do que pensou em fazê-lo ao cruzar a porta. A exploração dos cinco sentidos humanos (visão, audição, olfato, tato e paladar) contribui para criar impressões marcantes no consumidor.

“Nossa memória é formada por

emoções. Quando lançamos mão dessas técnicas, aproximamos o cliente e inserimos na mente dele uma experiência positiva. Com isso, todas as vezes em que o comprador buscar na memória uma referência, irá encontrar a experiência vivida no seu negócio”, explica Bianca Scampini, consultora de Negócios de Moda e especialista em imagem.

Com a diversidade de produtos que há no mercado atualmente, a experiência de compra passa a



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 90.214-7 | ANS nº 20382-3 | ANS - nº 36.024-4



ser o diferencial e o fator decisivo na escolha do estabelecimento por parte do cliente. Outro ponto primordial neste universo é o bom atendimento, pois ele interfere diretamente nas emoções do cliente. “A forma como o consumidor é recepcionado, com simpatia e cordialidade, faz toda a diferença”, afirma Scampini.

### Exemplos práticos

Um visual que atraia o seu público alvo, uma música que agrade o cliente, um cheiro que tenha a ver com o estilo da sua marca, a possibilidade de tocar (o chamado “ver com as mãos”) o produto e o sabor das coisas, uma degustação do seu principal produto, aquela bala, ou o melhor café da região que você fornece ao cliente. Tudo isso ativa as emoções.

Boas dicas são os aromatizadores de ambiente, pois têm baixo investimento e podem dar

aquele cheiro de aconchego que seu estabelecimento precisa. Porém, é preciso ter atenção na escolha do aroma, que deve ser discreto e não pode ser borrifado sobre os produtos, a fim de evitar manchas nas embalagens.

Outra sugestão da especialista é ter produtos para que o cliente possa ativar o tato. Como, por exemplo, um cardápio com um tecido agradável ao toque ou um item para teste antes da compra.

As lojas de bolo utilizam bem este conceito: o cheiro de bolo quentinho, o ambiente com cara de casa de avó, a degustação dos bolos em determinado ponto da loja para o cliente pegar um pedacinho com a mão e sentir textura e sabor.

Na região, um exemplo de loja que aplica bem os conceitos de marketing sensorial, segundo Scampini, é a Decathlon, loja especializada em artigos esportivos. “A loja tem cheiro de espor-

te, transpira aventura. Você pode pegar e testar cada um dos produtos. Deixa o cliente com vontade de começar a praticar um novo esporte”, explica a consultora.

Fotos: Divulgação



**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.projtomoveis.com.br](http://www.projtomoveis.com.br)

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO • PLANEJAMENTO NO LOCAL

Loja: Av. Ana Costa, 69 - Tel/Fax: (13) 3222.6927/7084

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](mailto:contato@divinagulasantos.com.br) | Tel. (13) 3271.8716

[www.divinagulasantos.com.br](http://www.divinagulasantos.com.br) | [/DivinaGULASantos](https://www.facebook.com/DivinaGULASantos)

# SINDICATO PARTICIPA DE EVENTO NA FECOMERCIO SP

SEGUNDA EDIÇÃO DO ENCONTRO DE FUNCIONÁRIOS PERMITIU

A TROCA DE EXPERIÊNCIAS ENTRE PROFISSIONAIS DO SETOR



Divulgação-Fecomercio/SP

ENCONTRO REUNIU SINDICATOS DE DIVERSAS  
REGIÕES DO ESTADO DE SÃO PAULO

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista participou do II Encontro dos Funcionários de Sindicatos, realizado na sede da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), na Capital, em dezembro.

Com o tema “Práticas de Comunicação e Marketing”, o evento teve como objetivo possibilitar a troca de experiências entre as entidades patronais de todo o Estado, contribuindo para o fortalecimento do varejo em todas as regiões.

Um dos destaques foi o work-

shop “O Uso do Facebook para trabalhar melhor a comunicação”, apresentado por Victor Hugo Itakaki e Roberto Correa, funcionários do Facebook Brasil. Os especialistas mostraram aos participantes as melhores estratégias para melhorar os resultados de páginas na rede social, além de cases de sucesso no segmento de comércio e serviços.

O gerente administrativo do Sindicato, Marco Antonio Guimarães, representou a Entidade no encontro de funcionários. “É a segunda vez que participamos desse encontro, que é muito importante para trocar experiências com profissionais de todo o estado”, afirma

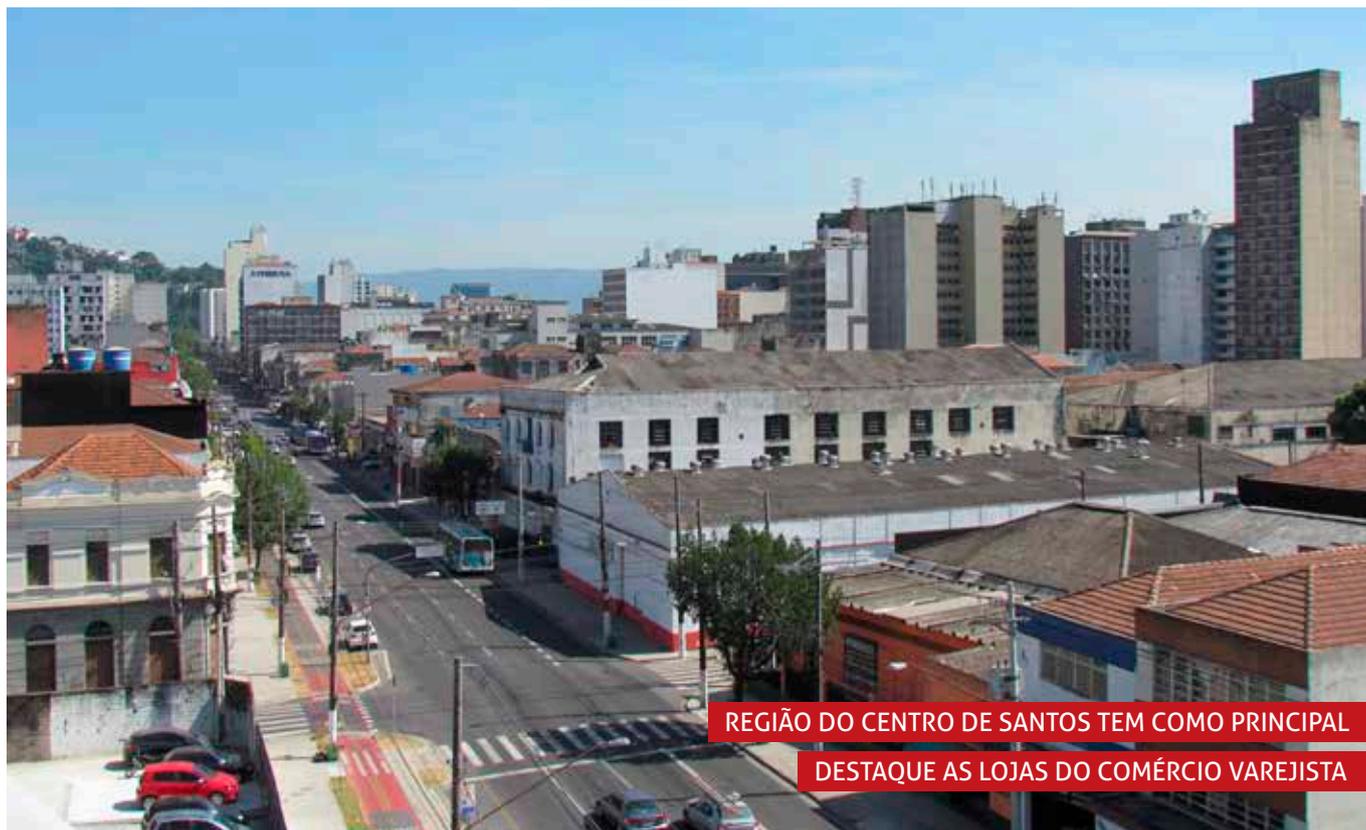
Marco Antonio. Na primeira edição do encontro, em junho passado, Guimarães realizou uma apresentação com as principais estratégias de comunicação usadas pelo Sindicato.

A FecomercioSP é a principal entidade sindical paulista dos setores de comércio e serviços. Congrega 157 sindicatos patronais e representa um segmento da economia que mobiliza mais de 1,8 milhão de atividades empresariais de todos os portes. Esse universo responde por 11% do Produto Interno Bruto (PIB) paulista - aproximadamente 4% do PIB brasileiro - e gera 5 milhões de empregos.

# SINDICATO FAZ PEDIDO À CPFL E IMPEDE INTERRUPTÃO DO FORNECIMENTO DE ENERGIA

DESLIGAMENTO DA LUZ PODERIA PREJUDICAR OS COMÉRCIOS

DO CENTRO DE SANTOS NO MÊS DO NATAL



Gustavo de Sá

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista protocolou ofício junto à Companhia Paulista de Força e Luz (CPFL) para impedir uma interrupção programada do fornecimento de energia no Centro de Santos em uma tarde de sábado, em dezembro, duas semanas antes do Natal. O documento foi formulado com o objetivo de evitar que as lojas na região central da Cidade fossem prejudicadas com a falta de energia em pleno horário comercial e nas semanas que antecediam a principal data comemorativa para o varejo.

O pedido foi analisado e aceito pela companhia de energia. Com isso, o serviço de manutenção não foi realizado na data prevista e deverá ser reagendado para janeiro, em horário que não prejudique o comércio na região central da Cidade, conforme solicitou a Entidade.

“Essa foi mais uma vitória do Sindicato do Comércio Varejista, que sempre está atento às reivindicações dos empresários da Baixada Santista. Sabemos da importância da manutenção da rede elétrica para a segurança dos usuários. Porém, não seria justo

prejudicar o comércio do Centro com o desligamento da energia durante uma tarde inteira e nas duas semanas anteriores ao Natal”, explica o presidente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Alberto Weberman.

“Agradecemos à CPFL pela compreensão e o rápido atendimento à nossa solicitação”, afirma Weberman.

A região do Centro de Santos tem como principal destaque o comércio varejista, com atuação de grande variedade de empresas de diversos segmentos, como vestuário, calçados, móveis, joias, eletroeletrônicos, brinquedos, entre outros.

# SINDICATO PREPARA NOVO SITE EM COMEMORAÇÃO AOS 86 ANOS DE FUNDAÇÃO

**PORTAL DA ENTIDADE NA INTERNET FICARÁ MAIS COMPLETO E TERÁ VISUAL MAIS MODERNO**

Como parte do aniversário de 86 anos de fundação, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista prepara um site totalmente reformulado. Em fase final de desenvolvimento, o portal terá visual mais moderno e dinâmico, com informações úteis para os usuários. O novo site tem previsão de lançamento para este primeiro bimestre.

O desenvolvimento do novo portal foi dividido em três fases. Na primeira etapa, foram definidas as informações básicas que o portal deverá ter. Em seguida, na fase 2, foi feita a estruturação entre os conteúdos já existentes e os novos. A última fase compreende o período de migração do site anterior e treinamento operacional da equipe responsável. Atualmente, o projeto encontra-se na última etapa.

“A reformulação do nosso site é um ótimo presente neste ano em que o Sindicato comemora 86 anos de



história. O novo portal terá visual mais atual e todas as informações sobre os serviços e produtos oferecidos pela Entidade”, afirma o gerente administrativo do Sindicato, Marco Antonio Guimarães.

O novo site também permitirá uma integração maior com as mídias digitais do Sindicato, como o Facebook. “Hoje em dia, temos que estar presentes em todas as plataformas digitais”, ressalta Guimarães.

**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

Avenida Ana Costa, 25, 1º andar – Vila Mathias, Santos/SP  
contato@medisocial.com.br | Fone: (13) 3227-5766  
www.medisocial.com.br

# QUADRO de Avisos



## WhatsApp

O Sindicato do Comércio Varejista está no Whatsapp! Envie uma mensagem para o número (13) 99613-5925, adicione-o em sua agenda de contatos e receba alertas e informações sobre cursos e treinamentos gratuitos promovidos pelo Sindicato.

### 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:** 06 e 07/02 **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

### Confira os feriados municipais deste bimestre

- 15 de janeiro: Dia de Santo Amaro (Guarujá)
- 19 de janeiro: aniversário de Praia Grande
- 22 de janeiro: aniversário de São Vicente
- 26 de janeiro: aniversário de Santos
- 18 de fevereiro: aniversário de Peruíbe

## Dicas de Filme



**Amor sem Escalas:** O filme mostra muitas características importantes para o mundo empresarial. Enquanto a novata do time deseja acabar com os custos de viagens, o profissional mais experiente já entende as nuances do negócio e sabe a importância de se executar o trabalho pessoalmente. Uma firma contratada para demitir funcionários precisa humanizar seus negócios e a construção desse relacionamento pode afetar o seu branding. No entanto, o que pesa mesmo é a relação humana.

**Gênero:** Drama **Ano de lançamento:** 2009

Divulgação

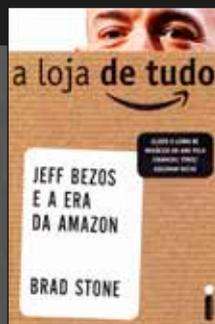


**O Sucesso a Qualquer Preço:** Em uma firma que trabalha com venda de imóveis os tempos estão difíceis para os corretores Shelley Levene (Jack Lemmon), Ricky Roma (Al Pacino), Dave Moss (Ed Harris) e George Aaronow (Alan Arkin). Eles são fortemente pressionados por Blake (Alec Baldwin), que agora chefia as vendas e promete um carro para o melhor vendedor. O pior deles ganha o olho da rua

**Gênero:** Drama **Ano de lançamento:** 1992

Divulgação

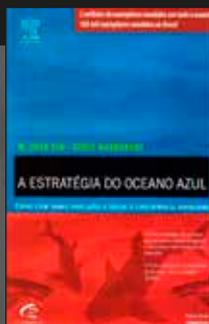
## Dicas de Livro



**A loja de tudo:** Considerado um dos títulos para empresários mais importantes de 2016 pela Financial Times, esse estudo de caso do autor Brad Stone busca mostrar como foi o processo de criação até a expansão e o sucesso da gigante norte-americana Amazon, um dos maiores e-commerces do mundo. Tudo isso com foco no empresário Jeff Bezos, criador da marca.

**Autor:** Brad Stone **Editora:** Intrínseca

Divulgação



**A Estratégia do Oceano Azul:** O livro apresenta uma nova maneira de pensar sobre estratégia, resultando em uma criação de novos espaços – o oceano azul – e uma separação da concorrência – o oceano vermelho. Os autores estudaram 150 ganhadores e perdedores em 30 indústrias diferentes e viram que explicações tradicionais não explicavam o método dos ganhadores. O que eles acharam é que empresas que criam novos nichos, fazendo da concorrência um fator irrelevante, encontram um outro caminho para o crescimento.

**Autores:** W. Chan Kim e Renée Mauborgne  
**Editora:** Campus

Divulgação



# JURÍDICO

## PL OBRIGA INFORMAR NÚMERO DE PRODUTOS EM PROMOÇÃO

dever de informação ao consumidor (artigos 6º, inciso III, e artigos 30 e 31). Além disso, órgãos como o Procon podem orientar os clientes e fiscalizar as empresas que descumprem as regras.

A Entidade acredita que o projeto constitui interferência direta do Poder Público na iniciativa privada. O excesso de burocracia no Brasil, reforçado pela legislação volumosa, abala o desenvolvimento das empresas, especialmente as micros e pequenas, prejudicando inclusive o consumidor, visto que os gastos do empresário para se manter na regularidade recaem sobre o custo final de produtos e serviços. A FecomercioSP apoia as boas práticas que incluem a ética e o respeito ao consumidor, bem como iniciativas que visem ao fortalecimento da atividade, com a observância dos ditames legais.

Pelo exposto, a Entidade é contra a aprovação do projeto e irá sugerir ao Presidente da Comissão de Desenvolvimento Econômico da Câmara dos Deputados que requeira a redistribuição da matéria para a sua análise.

Com a inclusão do parágrafo 2º ao artigo 31 do Código de Defesa do Consumidor (CDC, Lei nº 078/1990), o Projeto de Lei (PL) n 2090/15 visa obrigar os fornecedores a informar, quando da realização de ofertas, a quantidade de produtos em estoque e os estabelecimentos participantes da promoção. A proposta do deputado federal Augusto Coutinho (SD/PE) tramita na Câmara dos Deputados e já foi aprovada na Comissão de Defesa do Consumidor e obtive parecer favorável na Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC).

Em que pesem as boas intenções do parlamentar, a FecomercioSP considera desnecessária a edição de norma nesse sentido, visto que a matéria já é regulada pelo CDC quando trata do

**Dr. Fernando Mendes Gouveia**

Advogado do Sindicato/Associação  
OAB/SP 47.877

Fonte: FECOMERCIOSP

**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](mailto:comercial@scvbs.com.br)

**Ely Cury**

DESPACHANTE

Rua Carvalho de Mendonça, 202  
Tels.: (13) 3232-8441 - 3232.8295  
E-mail: [elycury@uol.com.br](mailto:elycury@uol.com.br)

**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

# 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, com vencimento no dia 31 de 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](http://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](mailto:contribuicao@scvbs.com.br).

Confira abaixo os valores vigentes:

## Contribuição Patronal Sindical 2017

LINHA	CLASSE DE CAPITAL SOCIAL	ALÍQUOTA	PARCELA A ADICIONAR
01	de R\$ 0,01 a R\$ 26.879,25	Contr. Mínima	R\$ 215,03
02	de R\$ 26.879,26 a R\$ 53.758,50	0,8%	-----
03	de R\$ 53.758,51 a R\$ 537.585,00	0,2%	R\$ 322,25
04	de R\$ 537.585,01 a R\$ 53.758.500,00	0,1%	R\$ 860,14
05	de R\$ 53.758.500,01 a R\$ 286.712.000,00	0,02%	R\$ 43.866,94
06	de R\$ 286.712.000,01 em diante	Contr. Máxima	R\$ 101.209,34

**Chegaram os novos planos SmartVivo Empresas**

Fale ilimitado com qualquer celular Vivo. Compartilhe dados e aumente a sua produtividade pelo menor custo-benefício.

Planos a partir de **R\$ 54,90/mês**

E mais:  
Franquia de dados de 120 MB a 5G  
SMS ilimitado para qualquer operadora  
Conheça também outras opções sem franquia de dados

**Atendimento Premium**  
Henrique Monteiro  
13-99742-1465 / 11-97551-1465

Agente Autorizado  
**vivo**  
EMPRESAS

# BONDE ARTE UNE GASTRONOMIA E ENTRETENIMENTO NO CENTRO HISTÓRICO

VEÍCULO É EQUIPADO COM COZINHA COMPLETA E PODE

RECEBER ATÉ 36 PASSAGEIROS POR VIAGEM



Fotos: Divulgação/PMS

A mais recente atração da frota de bondes turísticos de Santos promete unir cultura e gastronomia. Quem embarcar no Bonde Arte poderá passear por um trajeto de cinco quilômetros com menu degustativo, embalado por atração musical.

O Bonde Arte fez sua estreia com degustação de vinhos e de pratos da culinária portuguesa. É o primeiro bonde-restaurante da América Latina, instalado em um elétrico italiano articulado, com 20 metros de extensão.

O veículo dispõe de ar-condicionado, cozinha equipada com microondas, forno elétrico, fogão e geladeira; elevador para acesso a

cadeirantes; banheiro; quatro tvs, e mesas e cadeiras para 36 passageiros.

Em estilo retrô, a decoração interna do bonde, doado pela prefeitura de Turim, na Itália, é inspirada na arte concreta, que remete aos anos 1930, enquanto o piso tem influência da obra de Lygia Clark.

Já a pintura externa e a adesivagem possuem como referência as obras de Piet Mondrian e Hélio Oiticica, além de mensagens em formas geométricas.

Até o fechamento desta edição de **O Mascate**, a programação do Bonde Arte para janeiro e fevereiro não estava definida. Essas informações podem ser consultadas por meio do site [www.santos.sp.gov.br](http://www.santos.sp.gov.br).

**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](http://www.moveltec.com.br)  
Av. Rangel Pestana (em frente o Col. Cesário Bastos)  
Tel/Fax: (13) 3231.9110 / 3234.6286 / 3233.5739

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](mailto:comercial@scvbs.com.br)

**ESPLÊNDIDA**  
móveis

Móveis Coloniais  
Estofados  
Copas  
Peças

Vendas a Vista e a Prazo

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



**Talentos do Comércio** tem como missão assessorar as empresas no processo de recrutamento e seleção de profissionais para o comércio de todos os níveis, buscando no mercado de forma ágil e responsável, candidatos rigorosamente adequados a cada perfil, motivados com a oportunidade e o desafio ofertado na nova empresa.

Entre em contato  
através do tel (13) 2101-2881  
para maiores informações.

realização :



**Juntos**

para Fortalecer  
o Comércio

www.  
**scvbs**  
.com.br

# PREPARE-SE PARA A ALTA TEMPORADA COM AS MELHORES SOLUÇÕES EM AUTOMAÇÃO

:: IMPRESSORAS DE CUPOM 40 COLUNAS :: LEITORES PARA CÓDIGOS DE BARRAS ::  
:: COMPUTADORES PARA CAIXA :: GAVETAS PARA DINHEIRO ::  
:: MONITORES :: RELOGIOS DE PONTO ::

## OFERTA

### KIT SAT BEMATECH

IMPRESSORA  
BEMATECH MP4200  
+ SAT BEMATECH RB-1000

apenas **R\$ 1699,00**



## NOTA FISCAL ELETRÔNICA DE FORMA ECONÔMICA E EFICIENTE

### SISTEMA 100% NA WEB

Acesse e Emita a Sua Nota Fiscal de Qualquer Lugar  
Seus Dados Sempre Salvos Com Segurança

### Sistema Completo

- Emita as Suas Notas Fiscais
- Financeiro
- Estoque
- Vendas

Consulte Valor dos Serviços  
de Instalação e Treinamento



f/AUTOMASANTOS | Ligue: 4105-0200  
www.automasantos.com.br

**automasantos**  
TECNOLOGIA E AUTOMAÇÃO