SINDICATO DO COMERCIO VAREJISTA DA BAIXADA SANTISTA

O MASCATE

ASSOCIAÇÃO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE SANTOS
S.P.C. Serviço de Proteção ao Crédito

Ano XXI - Nº185 - SETEMBRO/OUTUBRO DE 2011

Dia das Crianças

O MASCATE conta a história de crianças ligadas em tecnologia

E mais:

SCVBS firma parceria com plano de saúde odontológico

Hora de Inovar

Dia da Padroeira

Sejam Bem-Vindos Novos Associados SCVBS e ACVS

- Terra Boa Produtos Naturais Ltda
- Villa de Santos Pizzaria Ltda
- Daiana Lima Bezerra Madeiras EPP
- J. Sul Irmãos Distribuidora Ltda EPP
- AMS Transportes Internacionais Ltda
- Dermagill Depilação e Cosméticos Ltda ME
- Sylvio Feliciano Filho
- WPM Sistemas de Técnologia da Informação Ltda
- Rotalift Locação de Máquinas e Equipamentos Ltda
- Sidecom Serviços de Cobrança Ltda-ME
- José Damião Marinho Bombas

Novos Credenciados SCVBS e ACVS

- **UNIBR - UNIÃO BRASILEIRA EDUCACIONAL**
  Desconto: Mensalidade convênio pontualidade (20% de desc.)
  Endereço: Av. Capitão Mor Aguiar, 798
  Bairro: Parque Bitaru - São Vicente/SP
  Telefone: (13) 3569-8200
  Site: www.unibr.com.br

- **ESCOLA TÉCNICA ORDEM DA FÊNIX**
  Desconto: 20%
  Endereço: Av. Presidente Costa e Silva, 1333
  Bairro: Boqueirão - Praia Grande/SP
  Telefone: (13) 3473-8502
  Site: www.etecfenix.com

As Crianças de hoje em dia
O MASCATE conta a história das crianças ligadas na tecnologia dos dias de hoje
pág. 8

Nesta edição - Índice

5 - Contribuição Assistencial Patronal 2011/2012

6 - O dia deles
- De olho no futuro

7 - Jurídico: Nova modalidade de Pessoa Jurídica de Direito Privado

10 - Quadro de Avisos

11 - Dia da Padroeira
- Palestra Direitos Básicos do Consumidor

12 - Saúde: Relacionamentos saudáveis entre pais e filhos é possível nos dias de hoje?

13 - Hora de inovar

14 - Palavras Cruzadas

15 - SCVBS firma parceria com plano de saúde odontológico.

QUALICORP. SINÔNIMO DE INOVAÇÃO EM PLANOS DE SAÚDE COLETIVO POR ADESÃO
EM PARCERIA COM O SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DA BAIXADA SANTISTA
OFERECE SULAMÉRICA, MEDIAL, OMINT E UNIMED FESP AtÉ 35% MAIS BARATO*.

SulAmérica associada ao ING | Medial Saúde | Omint | Unimed Fesp | Qualicorp soluções em saúde | Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista

LIGUE E CONFIRA
(13) 2101-2873 / 9601-2803
ANDRÉA / EVELEN

SulAmérica ANS nº 000043 | Medial ANS nº 302872 | Omint ANS nº 359661 | Unimed Fesp ANS nº 31999G | Qualicorp Adm. de Benefícios ANS nº 417173

*Em comparação a produtos de mesma categoria oferecido no mercado de planos de saúde individuais.

Fabiana de Donato

Palavra do Presidente

O Penúltimo bimestre do ano chega com muitos objetivos e conquistas por vir.

Chegamos ao penúltimo bimestre de 2011; muito foi feito até agora, muito ainda temos que fazer, pois, a cada dia nos aproximamos mais e mais das épocas festivas, ocasião em que o comércio de toda a região se prepara para atender a uma enorme demanda. O aquecimento para esta época tão especial nos chega também com o Dia das Crianças .

Neste período pais e mães invadem lojas de roupas infantis, artigos para crianças e, claro, brinquedos. É uma hora em que também voltam a ser crianças, buscam a magia dos anos passados, escolhem com carinho, amor e até mesmo, com um pouco de encantamento e percebem um sentimento de nostalgia por uma fase única, que não volta.

Os anos passam e deixamos para trás a magia da infância, mas, em datas como esta, voltamos também a esses “anos dourados”, onde tudo era descoberta e aventura.

O Dia das Crianças é uma oportunidade para prestarmos ainda mais atenção a nossos filhos e netos, como estão se desenvolvendo, do que precisam, o que querem, do que sentem falta.

Educar uma criança para o mundo, para a vida é uma tarefa que exige dedicação, cuidado, entrega e comprometimento. É também uma oportunidade única de sermos melhores do que somos, de alimentarmos a esperança de um futuro melhor.

Por isso, neste Dia das Crianças, vamos nos lembrar de nossos sonhos antigos e de nossos planos para o que está por vir, refletidos em todos os pequenos que estão ao nosso redor.

Expediente:

Publicação Bimestral do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e Associação do Comércio Varejista de Santos

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

Redes Sociais: www.facebook.com/scvbs ; www.twitter.com/scvbs ; www.youtube.com/scvbs1

Diretoria Executiva

Presidente: Alberto Weberman
1º vice-presidente: Omar Abdul Assaf
2º vice-presidente: Fernando Martins da Fonseca
1º secretário: Vagner Lino de Freitas
2º secretário: José Tenório de Freitas
1º tesoureiro: Reinaldo S. Rico Hipólito
2º tesoureiro: Hugo Brandi
Diretor Social: Joaquim Golçalves Martins
Diretor de Patrimônio: Paulo Simões Mirabelli
Gerente Geral: Marco Antonio Guimarães

Jornalista Responsável: Paula de Donato MTB 37.991
Assessora de Comunicação: Fabiana de Donato
Tiragem: 8.000 exemplares

ATENÇÃO COMERCIANTE

cuidado com as reclamações trabalhistas

O REPIS é um benefício estendido a toda a categoria, mas se sua empresa não aderiu ao REPIS, e tem praticado os pisos diferenciados. CUIDADO!Ao Final do contrato o funcionário terá direito, por lei, a receber as diferenças salariais devidas.

Empresas que aderiram ao Repis em 2009 precisam renovar adesão.

Em atos homologatórios de rescisão de contrato de trabalho e comprovação perante a Justiça do Trabalho do direito ao pagamento dos pisos salariais diferenciados, a prova do empregador se fará através da apresentação do CERTIFICADO DE ADESÃO AO REPIS.

As micro e pequenas empresas que não aderirem ao REPIS, deverão obrigatoriamente praticar os pisos salariais das Empresas em geral.

Como aderir ao REPIS?

Consulte o Sindicato do Comércio Varejista ou seu Contador.

Contribuinte! Usufrua dos benefícios que o seu Sindicato oferece.

Depto de Contribuição – contato pelos telefones: (13)2101-2822; (13)2101-2833; (13)2101-2834; (13)21012874. E-mail: contribuição@scvbs.com.br.

Contribuição Assistencial Patronal 2011/2012

Fique atento

A Contribuição Assistencial Patronal é obrigatória para todas as empresas integrantes da categoria econômica, independentemente de seu porte, número de empregados, enquadramento em regimes especiais do Governo Federal, Estadual e Municipal, ou de filiação ao Sindicato. Esclarecemos que o pagamento da Contribuição Assistencial é obrigatório nos termos que dispõe o artigo 8º – Inciso IV da Contribuição Federal, destinando-se ao *"custeio do sistema confederativo da representação sindical respectiva..."* e tendo o devido respaldo jurídico na alínea "e" do artigo 513 da CLT: "impor contribuições a todos aqueles que participam das categorias econômicas ou profissionais ou das profissões liberais representadas".Portanto, a letra 'e' do artigo 513 da CLT dá possibilidade aos sindicatos de cobrarem a Contribuição Assistencial, que é a prevista nos acordos, convenções ou dissídios coletivos.A verba arrecadada é aplicada em serviços e benefícios para o comércio da Baixada Santista, através de assistência jurídica e sindical nos Acordos e Dissídios Coletivos, promoções do comércio para aquecimento de suas vendas e outros tipos de benefícios aos associados e não associados.

Os valores e as condições de pagamento são sempre aprovados pela Assembléia Geral Extraordinária, composta pelas empresas da categoria e inseridos nas cláusulas da Convenção Coletiva de Trabalho, instrumento de cumprimento obrigatório para todas as empresas da categoria. Somente Sindicatos legalmente reconhecidos pelo Ministério do Trabalho é que tem a legitimidade para assinarem Convenções Coletivas e com isso também receberem a Contribuição Assistencial.

Vamos esclarecer uma grande dúvida:

A Convenção Coletiva de Trabalho é destinada somente aos sócios?

Não, claro que não, abrange a todos da categoria.

As vantagens conquistadas pelo sindicato beneficiam a todos, não sendo lícito gozar desses direitos e procurar escusar-se do cumprimento das obrigações.

Achamos essencial um esclarecimento sobre a distinção entre um filiado ou sócio de uma determinada categoria:

A Contribuição Assistencial Patronal nada tem a ver com a mensalidade associativa, a criação da contribuição assistencial encontra previsão constitucional e também é prevista na Convenção Coletiva de Trabalho, a qual é aprovada pelas assembléias entre a categoria profissional e patronal.

Por outro lado, a contribuição associativa está prevista no Estatuto da Entidade, é uma espécie de mensalidade cobrada pelos sindicatos apenas de associados, os quais obtêm benefícios especiais decorrentes da associação e só é obrigatória para os associados. Fundamento legal: art. 548, "b" da CLT. Portanto uma vez instituída, a Contribuição Assistencial Patronal é extensiva aos sócios e não sócios do Sindicato.

Atenção comerciante:o vencimento e os valores da contribuição assistencial patronal/2011serão fixados na assinatura da convenção coletiva-2011/2012, com vigência a partir de 01/10/2011.

Os boletos serão encaminhados pelo correio ou poderão ser impressos em nosso site: www.scvbs.com.br

Veja alguns dos benefícios oferecidos pela entidade aos nossos contribuintes:

Consultoria Jurídica e Contábil Gratuita;
Escritório Regional da Junta Comercial do Estado de S.Paulo (Posto Jucesp);
Convênios com Medicina Ocupacional(Exames Admissional/Demissional);
Descontos em Universidade; Escolas Infantis;
Cursos de Computação e Inglês;
Plano Funerário Osan;
Plano de Saúde Unimed Fesp; Sulamérica e Medial;
Convênios com Médicos, Laboratórios, Dentistas e Diversos Profissionais da Área de Saúde;
Convênio com a Nossa Caixa Desenvolvimento (melhores condições de mercado, juros mais baixos e prazos mais longos);
Salas e Auditórios para locação (palestras, cursos, reuniões);
Salão de Festas.

ATENÇÃO COMERCIANTE : USUFRUA DESTES BENEFICÍOS

INDIQUE UM POSSÍVEL CREDENCIADO DE SUA PREFERÊNCIA

Mais esclarecimentos entre em contato com o Departamento de Contribuição:
(13) 2101-2822; 2101-2833; 2101-2834 e 2101-2874
site www.scvbs.com.br e-mail: contribuição@scvbs.com.br

Fonte: Departamento de Contribuição do SCVBS

O dia deles

O MASCATE presta uma homenagem ao dia do cliente.

Dia 15 de setembro é comemorado o dia do cliente, em todo o Brasil. A data, implantada inicialmente no Rio Grande do Sul, nasceu com o objetivo de homenagear os clientes de todo o país e de aprimorar as relações comerciais. A comemoração partiu de uma ideia do administrador gaúcho João Carlos Rego, conferencista e palestrante das áreas de Marketing e Recursos Humanos. Foi justamente o seu estado, o Rio Grande do Sul, quem oficializou a data no calendário no ano de 2003. Esta data foi escolhida, pois, no mesmo dia é comemorado o Dia Nacional de Defesa do Consumidor.

Antigamente os produtos eram comercializados com o simples intuito de dar lucro à empresa. Não que o lucro seja item de descarte, mas atualmente, as lojas passaram a se preocupar com a fidelização do cliente. Comprar somente uma vez não é tão interessante para os comerciantes. Bom é aquele consumidor que vira cliente. Cada vez mais os estabelecimentos se preocupam com o retorno desses que geralmente acabam indicando os produtos e serviços para os amigos e familiares. Houve uma necessidade de tornar os ambientes comerciais mais intimistas, mais parecidos com as nossas casas. O que parece ter agradado esses clientes, que procuram por qualidade e um atendimento diferenciado. Para a estudante de jornalismo Mayara Rached, o principal motivo é o conteúdo da loja, mas, a gentileza dos funcionários é sempre um ponto positivo: "Já deixei de ir a um estabelecimento pela ignorância da funcionária". Para ela, o preço também faz a diferença. Mas tem os que se tornam clientes pela variedade e praticidade que determinado local proporciona: É o caso do publicitário Filipe Granada Carneiro, ele afirma que o que o motiva a comprar em um lugar mais de uma vez são as novidades. "O atendimento é importante, mas, se a loja tem o que você precisa você vira um cliente fiel".

Podemos diferenciar consumidor e cliente da seguinte forma: consumidor é aquela figura que compra para o seu próprio uso, por impulso ou necessidade imediata e não é muito fiel a uma marca ou estabelecimento, já o cliente é aquele que compra com caráter da habitualidade, de um mesmo fornecedor, ou seja, o cliente compra, volta a comprar e ainda recomenda o produto, o serviço ou o estabelecimento.

Mas como os comerciantes encaram esse atendimento diferenciado que os clientes tanto procuram? Karla Camargo é proprietária da "Menina Flor", uma loja de acessórios que tem crescido por ter uma característica: a de propiciar aos clientes um tratamento "VIP". A empresária acredita que a polidez do atendente, que se mostra solícito sem deixar o cliente constrangido é muito importante. "A venda deve fluir, ser natural e transparente e isso é dom. Na verdade é um conjunto de ações que resultam na satisfação dos clientes", declara a empresária.

De olho no futuro

Supermercado da Baixada Santista oferece oportunidades para adolescentes que procuram pelo primeiro emprego.

Ir para a escola, estudar, voltar para casa para um rápido descanso e, depois, seguir para o trabalho. Essa é a rotina de 12 adolescentes e o dia a dia desses meninos é assim graças à iniciativa de um tradicional supermercado da região.

O Bolshoi da Avenida Carvalho de Mendonça há mais de dez anos incentiva jovens a entrarem no mercado de trabalho direcionando parte de suas vagas para pessoas na faixa etária que vai dos dezesseis aos dezoito anos; na loja eles começam como empacotadores, aprendem uma função e podem, se quiserem e se esforçarem, conquistar novas funções e experiência no mercado de trabalho.

Luiz Carlos Fernandes, administrador de pessoal da empresa acredita que esta seja uma forma de ajudar esses adolescentes a conseguirem um futuro melhor: "Desempenhamos um importante papel social, investindo e preparando os jovens para a conquista da cidadania, formando cidadãos responsáveis, preparando-os para o ingresso no mercado de trabalho, valorizando a ética e a responsabilidade", declara Luiz. O passo a passo realizado na contratação tem o objetivo de garantir que os futuros colaboradores estejam aptos à função, sem deixarem os estudos de lado: "Normalmente é o primeiro emprego onde ele recebe, depois de aprovado, o uniforme, treinamento, conhece o Regulamento Interno da Empresa, tem um registro na Carteira Profissional, salário e todos os encargos sociais que incidem sobre a remuneração do trabalhador.

Em nossa Convenção Coletiva de Trabalho há uma cláusula que permite a contratação de jovens dentro dessa faixa etária desde que ele preencha os requisitos necessários, inclusive o de estar estudando em horários não conflitantes com o trabalho", afirma Luiz.

Recentemente o supermercado recebeu o reconhecimento pela iniciativa; a Câmara Municipal de Santos concedeu uma menção honrosa pelo trabalho desenvolvido. "O mais importante é que a iniciativa de comunicar à Câmara sobre o nosso trabalho não partiu da empresa e sim de um de nossos clientes.

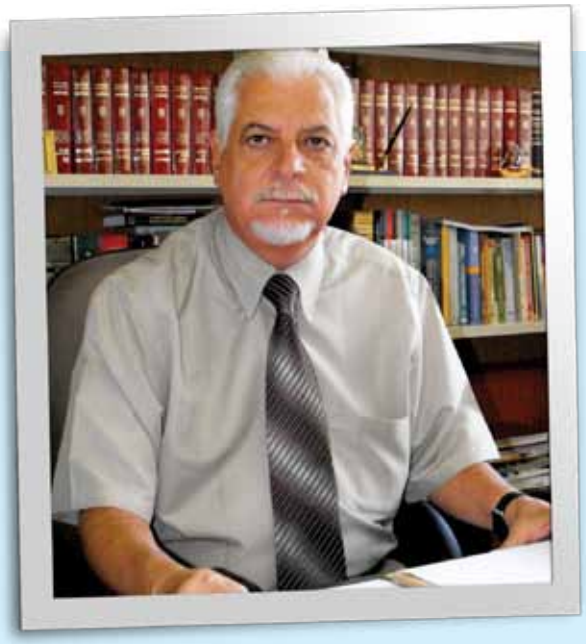
Essa foi uma forma de vermos que nosso trabalho é reconhecido".

Nova modalidade de Pessoa Jurídica de Direito Privado

Jurídico

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

Sancionada lei que cria a nova modalidade



Thiago Rodrigues

SANCIONADA LEI QUE CRIA NOVA MODALIDADE DE PESSOA JURÍDICA DE DIREITO PRIVADO
Lei nº 12.441 de 11 de Julho de 2011.

Em 11 de Julho de 2011, a presidente Dilma Roussef, sancionou a Lei de nº 12.441 que alterou dispositivos da Lei nº 10.406/2002 (Código Civil), permitindo a constituição de uma nova modalidade de pessoa jurídica de direito privado. Trata-se de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada.

Atualmente, a pessoa que pretende exercer, individualmente, atividade econômica pode fazê-lo por meio do tipo empresarial denominado "empresário individual" cuja responsabilidade é ilimitada, ou seja o patrimônio pessoal é comprometido com as dívidas contraídas pelo empresário.

Pela nova legislação será possível o desenvolvimento da atividade econômica com responsabilidade limitada ao valor do capital empresarial. Ao Art. 44 do Código Civil, que dispõe sobre as formas de constituição de pessoas jurídicas de direito privado, foi incluído o inciso VI, que prevê a criação de empresas individuais de responsabilidade limitada.

A nova lei também incluiu no Código Civil o artigo 980 A , e seis parágrafos, especificando no Livro II, que trata do "Direito de Empresa", as limitações dessa nova modalidade empresarial. No caput do referido artigo foi estabelecido que a empresa individual de responsabilidade limitada será constituída por uma única pessoa titular da totalidade do capital social, devidamente integralizado, que não será inferior a 100 (cem) vezes o maior salário mínimo vigente no País.

Alguns pontos da lei tem sido alvo de críticas, com a expressão capital social para um tipo de empresa individual e o valor mínimo do capital, que representaria, hoje, R$ 54,500, devendo ser integralizado no ato do registro da empresa perante a Junta Comercial.

Ainda assim, de um modo geral, a lei foi bem recebida considerando a responsabilidade limitada de modo a garantir maior proteção ao patrimônio pessoal do titular da empresa e, ainda por inibir a criação de sociedade fictícias nas quais se fazem constar o nome de um sócio detendo parcela insignificante do capital social para preenchimento do requisitos para constituição de sociedades limitadas.

Em relação aos parágrafos no novo artigo 980 A, outros detalhes desse modelo empresarial foram estabelecidos como o nome empresarial que deverá ser seguido da expressão "EIRELI" após a firma ou denominação social, sendo a sigla de abreviação de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada.

A pessoa física só poderá fazer parte de uma única empresa individual de responsabilidade limitada e esta poderá resultar da concentração das quotas de outra modalidade societária em um único sócio, independentemente das razões que culminarem nessa concentração.

Fonte: FECOMÉRCIO

As crianças de hoje em dia

O MASCATE conta a história das crianças ligadas na tecnologia dos dias de hoje

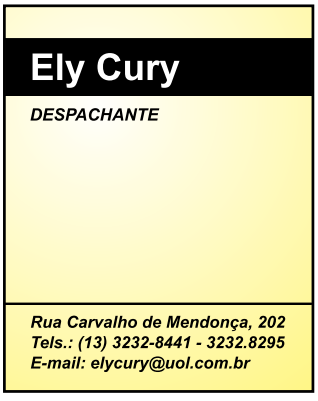
Arquivo Pessoal

A pequena Laurinha - desde cedo louca por tecnologia.

Criança é criança em qualquer época, certo? Mas, o que dizer dos pequeninos de hoje, que parecem andar, falar e mostrar opinião cada vez mais cedo? Outro aspecto importante é a relação entre as crianças e seus pais e, consequentemente, a forma como essa relação afeta todos os outros relacionamentos que essas crianças e adolescentes desenvolvem ao longo de suas vidas.

Solange Ameixeiro Farias é professora há mais de vinte e quatro anos, para ela, existem características que não mudam: “Tanto as crianças de hoje como as de ontem, carregam a agitação e curiosidade inerentes à juventude”, declara, mas, aponta mudanças de comportamento significativas: “Hoje, as crianças possuem mais informação e mantêm um relacionamento mais aberto com seus pais, o que faz com que elas tenham perdido o ‘medo’ dos mais velhos que a geração passada carregava. No entanto, o que se observa atualmente são pais ocupados, fora de casa todo o dia, em virtude de seu trabalho. Por isso, parece haver uma forma de compensação através de uma permissividade, o que os torna, muitas vezes, reféns de seus filhos”. Para a educadora, as diferenças não páram por aí, estendem-se a hábitos e até mesmo, a brincadeiras diferentes das de anos atrás: “Há 15 anos as brincadeiras envolviam atividades físicas como correr, pular, jogos interativos, etc. Hoje, adolescentes e crianças não largam os videogames, sites de relacionamento, aplicativos de aparelhos celulares, tudo o que envolve tecnologia. O lado bom é que eles também procuram mais por cinema e leitura de livros, surpreendentemente”, afirma.

E já que estamos falando sobre brincadeiras, o que será que faz “a cabeça”, dos pequeninos? Na contramão das lojas que apostam nas últimas novidades tecnológicas, o empresário Marcel Fernandes abriu, há doze anos, a **Brinq Ma-**



nia, Brinquedos Criativos. A loja, que fica no bairro do Gonzaga em Santos, é especializada em brinquedos que estimulam a criatividade das crianças. O local é todo cheio de brinquedos que nos remetem à magia da infância: fantoches, cavalos-de-pau, bonecas de pano, casinhas de madeira, quebra-cabeças e toda a sorte de livros de história:

"A diferença entre os nossos brinquedos e os outros, mais comercias, é que aqui, a criança se identifica com a boneca, com o patinete. Ela não vai ver nenhum amiguinho com um brinquedo exatamente igual ao dela; isso cria uma relação de afetividade entre a criança e o brinquedo; a boneca não é mais uma simples boneca, é a 'filinha' daquela menina", declara Marcel. Além disso, o comerciante cita outros exemplos que favorecem o desenvolvimento infantil: " Esse tipo de brinquedo, não apenas o educativo, que tem, por si só muitas vezes, o estigma de 'chato',

"O que se observa atualmente são pais ocupados, fora de casa todo o dia, em virtude de seu trabalho. Por isso, parece haver uma forma de compensação através de uma permissividade, o que os torna, muitas vezes, reféns de seus filhos"

Solange Ameixeiro Farias

mas, os brinquedos criativos, exigem uma maior interação por parte da criança; em um vídeo - game por exemplo, ela só precisa apertar um botão, aqui não. Existe o tato, o olfato, o lúdico. Nessa interação a criança tira muita coisa do brinquedo e o brinquedo dela. Ela sabe que foi ela que fez e não a máquina", afirma e, completa: "Tenho três sobrinhos com idades entre seis e quinze anos; eles jogam vídeo-game, têm computador, mas, não trocam a companhia dos amigos, nem as brincadeiras como botão, taco e futebol pelas novidades tecnológicas".

E será que existe uma idade certa para começar a "mexer" com a tecnologia?

Para a pequena Laura Mancilha Franchi Capella, ou, Laurinha, de apenas 1 anos e 4 meses, a tecnologia já faz parte do dia a dia; mesmo com a pouca idade, ela adora ficar de frente para o computador, ouvir música no iPod ou em outros aparelhos moderninhos. A madrinha da menina, Marcella Rached, diz que a pequena é adepta de todas as novidades:

" Ela é super tecnológica, adora ver desenhos pelo computador. Quando vê um notebook já fica apontando e pedindo para nós colocarmos desenho. O teclado é o que mais chama a atenção da Laura, ela observa os outros digitando e sempre tenta imitar. Se você quer deixá-la bem brava é só tirar o laptop do colo dela. Se ela entra no quarto e vê o computador, ninguém consegue distraí-la de outra forma".

QUADRO DE AVISOS

CURSO

Curso Manipulação de Alimentos

Dias: 19 e 20/09/2011 ou 17 e 18/10/2011
Horário: 18h00/22h30
Investimento: Associado R$ 30,00
Não Associado R$ 100,00
Carga Horária: 09 horas

Professor: Erivelto Mello

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 até 15/09/2011 pelo telefone (13) 2101-2855 com Ariane.

Siga-nos nas Redes Sociais

facebook www.facebook.com/scvbs
twitter www.twitter.com/scvbs
YouTube www.youtube.com/scvbs1

Palestra

Direitos Básicos do Consumidor

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e o Procon de Santos convidam lojistas e gerentes de empresas de comércio, para assistirem a Palestra referente aos Direitos Básicos do Consumidor. O evento acontece a partir das 19h00 no dia 27/09/2011 no auditório do sindicato ao final da palestra será servido um coquetel.
Inscrições limitadas no Depto.Comercial pelo telefone: **(13) 2101-2873** ou por e-mail: **comercial@scvbs.com.br**

Divulgação

Dica de Filme

MEU MALVADO FAVORITO: Desejando realizar um feito impressionante, Gru planeja o roubo da Lua. Para realizar o roubo terá que tomar de Vetor, outro super vilão, um raio que consegue diminuir o tamanho de tudo que atinge. Sem conseguir invadir a fortaleza de Vetor, Gru encontra o plano perfeito quando vê as três órfãs Margo, Agnes e Edith entrarem no local para vender biscoitos. Ele então vai ao orfanato e resolve adotá-las. Só não esperava que, aos poucos, fosse se afeiçoar às irmãs.

Divulgação

Dica de Livro

Versos para os Pais Lerem aos Filhos em Noites de Luar
Autor: André Letria, Jorge José Letria
Um livro de versos carregados de ternura e imaginação que pretende fazer a ponte entre pais e filhos, entre avós e netos, onde a poesia é vivida como um ato de amor. Será lido com prazer pelos mais velhos para os mais novos, estimulando neles a paixão pela leitura.

Divulgação

Dica de Filme

Nanny McPhee e as Lições Mágicas: Uma jovem mãe luta para criar seus filhos ao mesmo tempo em que cuida de sua fazenda, enquanto seu marido está na guerra. Tudo fica ainda pior com a chegada de dois sobrinhos mimados. A difícil situação só será aliviada com a chegada da inusitada Nanny McPhee, que ajudará na educação das crianças e nos afazeres domésticos. Com suas magias, McPhee encanta a mãe e suas crianças.

Divulgação

Dica de Livro

Brincar de Pensar com Histórias
Autor: Angelica Sátiro e Irene Puig
Brincar de Pensar está fundamentado na proposta de Filosofia para Crianças, de Matthew Lipman. Brincar de Pensar com Histórias é muito mais do que um livro de histórias. A narradora, a joaninha Marieta, viaja pelo mundo colecionando histórias. Através de seus questionamentos ela leva o leitor a pensar. São sete histórias da literatura infantil universal, escolhidas por sua beleza e por fornecerem elementos para a reflexão.

Dia da Padroeira

Datas Comemorativas

No dia 8 de Setembro comemora-se o Dia de Nossa Senhora do Monte Serrat, padroeira da cidade de Santos. No ano de 1602 D. Francisco de Souza, governador geral do Brasil, ordenou que fosse construída a Capela do Monte Serrat e doou a imagem de Nossa Senhora à Ordem de São Bento, que passou a administrar o santuário.

Muitos são os milagres realizados pela Santa, mas o primeiro grande milagre atribuído a Padroeira de Santos, teria acontecido durante a invasão do pirata Holandês Joris Van Spilbergen à costa santista, em fevereiro de 1615. Para fugir dos corsários, que incendiaram vários pontos da Vila de Santos, boa parte da população, especialmente mulheres e crianças, refugiou-se no Monte Serrat. Desesperados, os habitantes rezaram à Virgem do Monte, para que os protegesse. Pouco tempo depois, o caminho por onde avançavam os piratas desmoronou, soterrando a maioria, enquanto os restantes voltaram apressadamente para os navios, a fim de deixar a barra. Por meio de lei sancionada pelo então prefeito Antônio Feliciano, em 1954, Nossa Senhora do Monte Serrat foi escolhida como Padroeira de Santos, coroada em cerimônia realizada em 8 de setembro de 1955.

Nos dias atuais as homenagens à padroeira de Santos se iniciam no dia 28 de Agosto, onde é realizada uma missa solene no Santuário do Monte Serrat. Nos dias que seguem, as paróquias da cidade dão continuidade à solenidade. No dia 7 de Setembro, uma quermesse é montada no Santuário do Monte Serrat, com Shows, brincadeiras e barracas de comidas. No dia 8 de setembro, missas são rezadas durante o dia na catedral de Santos e no Santuário de Monte Serrat.

No Paço Municipal acontece a Renovação da Consagração à Nossa Senhora do Monte Serrat. Milhares de fiéis sobem o caminho do Monte para renovar os votos e agradecer às bênçãos alcançadas. Mas é a subida da colina, que começa junto à famosa Fonte do Itororó, a presença maciça do povo levando a imagem, as rodas de samba na festa do morro, que provam que a devoção à Nossa Senhora do Monte Serrat, além de herança histórica, é uma das mais importantes tradições do povo santista.

Palestra Direitos Básicos do Consumidor

O consumidor Brasileiro está mais exigente e conhece seus direitos. Um novo perfil de consumidor, mais consciente e que busca a melhor relação custo-benefício, já é objeto de estudos por parte de empresas que disputam a atenção e a fidelidade de seus clientes. Mais do que um preço justo, hoje o consumidor valoriza a qualidade e atendimento prestado. Diante dessa realidade as empresas precisam ter mais transparência e a capacidade de dialogar com seu público. Pensando em instruir os associados, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista elaborou uma palestra com o tema: “Direitos Básicos do Consumidor”.

Os temas abordados são de interesse geral e muito utilizados no dia a dia dos comerciantes, tais como:

- **Relação de consumo**
- **Quem é consumidor**
- **Quem é fornecedor**
- **O que é produto e serviço**
- **Princípios fundamentais do CDC**
- **Os direitos básicos do consumidor**
- **Responsabilidade do fornecedor quanto à informação**
- **Responsabilidade do fornecedor sobre os produtos e serviços oferecidos**
- **Publicidade**
- **Práticas abusivas**
- **Cumprimento à oferta**
- **Garantia legal e contratual**
- **Produto com defeito**
- **Vício na prestação de serviço**
- **Proteção contratual**

Na oportunidade, o palestrante Ricardo Lopes, irá apresentar pontos de destaque sobre o perfil do consumidor e esclarecer as dúvidas dos presentes.

A palestra acontece dia 27 de setembro, às 19h00 horas, na Sede do Sindicato que fica na Av. Ana Costa, 25 – Vila Mathias, em Santos.

Os interessados podem entrar em contato com o sindicato pelo telefone:
(13) 2101.2873

Relacionamentos saudáveis entre pais e filhos é possível nos dias de hoje?

Psicóloga disserta sobre o tema

Márcia Maria Moncorvo Saldanha Debski

Consultório: Avenida Floriano Peixoto, 306
Tel.: (13) 3225-1061 / 3225-2676 / 9785-7306

Arquivo Pessoal

Conciliar trabalho, cuidados com a casa, com o companheiro ou companheira e ainda cuidar dos filhos é um desafio cada vez maior nos dias de hoje.

Há algum tempo o cenário da vida familiar vem mudando. Hoje os pais e as mães trabalham fora de casa, os filhos passam mais tempo na escola e, em muitos casos, o relacionamento fica complicado.

Será que é possível conciliar a vida moderna, a realização profissional e pessoal com a criação dos filhos? Antigamente os modelos eram pré-estabelecidos: O homem saía para trabalhar enquanto a mulher ficava em casa, cuidando das crianças; não havia divisão de tarefas, mas, hoje, as coisas mudaram. De acordo com a psicóloga Márcia Maria Moncorvo Saldanha Debski, a família de hoje é bem diferente da de décadas atrás: “Antigamente a família era construída baseada no modelo patriarcal. O pai era a máxima autoridade e também o provedor. A criança era educada nos moldes da obediência pelo medo do castigo; não podia opinar sobre coisa alguma e não era considerada a sua vontade. Atualmente esse modelo se inverteu totalmente. Não existe apenas um provedor, pai e mãe dividem as despesas e os cuidados com os filhos e, não raro, muitas mães são provedoras únicas e chefes de família. Conseqüentemente as relações também se modificaram”.

Para ela, essas mudanças foram importantes, mas, geraram outros tipos de conflitos:

“Os pais, por não terem tempo disponível para acompanharem seus filhos de perto, tentam suprir a ausência comprando brinquedos, roupas, games, oferecendo passeios e fazendo de tudo para agradá-los. As crianças, por sua vez, percebendo a fragilidade dos pais exigem cada vez mais e estão sempre insatisfeitas. São crianças mal educadas, sem limites, sem tolerância à frustração e sem nenhuma consideração com os outros. Estão cada vez mais desamparadas. Foi-se de um extremo a outro. È fundamental buscar o equilíbrio para que as relações familiares possam ser mais saudáveis e felizes. Para que uma criança cresça saudável e feliz é necessário afeto, respeito, educação, limites e diálogo”, declara Márcia.

Mas, como colocar o tão falado “limite”? Como ensinar aos filhos valores como respeito e responsabilidade? “Os limites são saudáveis e necessários, pois, amparam e mostram à criança até onde ela pode ir. Mostram, ainda, que a vida nem sempre é como queremos.O limite ampara a criança; ela se sente protegida e cuidada”, afirma e, acrescenta: “Aquilo que a criança presencia em casa ela irá repetir nos ambientes que freqüenta. Os problemas no relacionamento podem ser verificados quando a criança apresenta problemas na escola tais como: falta de atenção, desrespeito às regras e normas da escola, agressividade, dentre outros.

Para tentar solucioná-los é preciso primeiramente tomar consciência deles, depois os pais devem começar a imprimir um novo modo de lidar com seus filhos, colocando limites e exercendo a autoridade. Pai tem que ser pai e filho tem que ser filho. Não é saudável e nem educativo colocar-se no papel de amiguinho para agradar. A criança precisa sentir-se segura de que existe um adulto que cuida dele e em quem pode confiar e contar. Os pais são referências e modelos para os filhos; por isso é muito importante o adulto saber o lugar que ocupa e a missão que tem: educar um ser humano para a vida e para agir com os outros num mundo compartilhado. Como queremos que nossos filhos sejam? Será que a educação que estamos oferecendo propicia isto ou iremos nos envergonhar deles? Estas são perguntas que todo pai e toda mãe deveria se fazer regularmente. É possível ter autoridade sem ser autoritário. A educação deve ser norteada em afeto, respeito, limites, regras e diálogo. Teoricamente parece muito simples, mas, na prática não é bem assim. Educar dá trabalho: é tarefa.

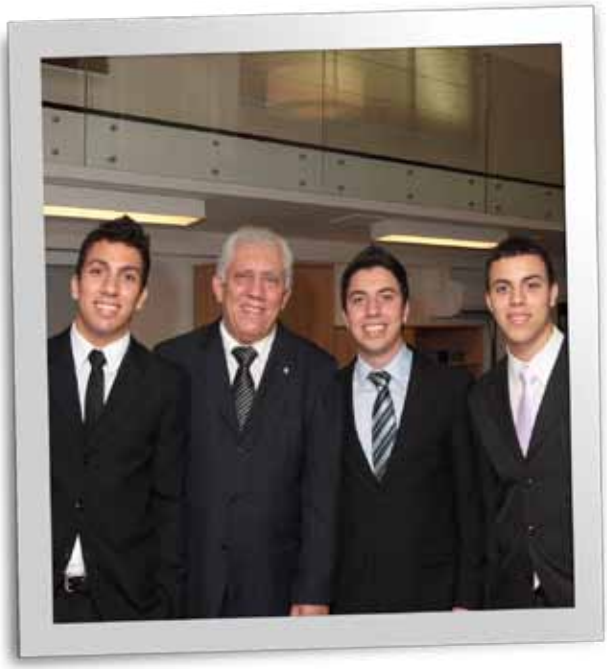
Se os pais não conseguirem dar conta da situação é necessário buscar ajuda de um psicólogo que irá acompanhar tanto os responsáveis quanto os filhos.

Educar exige tempo, paciência, disponibilidade e confiança. Confiança por parte dos pais em si mesmos e em seus filhos, pois, o resultado positivo poderá ser visto apenas no futuro. Garantias desse resultado não existem, mas, os pais devem fazer a sua parte.

Hora de Inovar

Gente da Gente

Arquivo Pessoal



Quase cinco décadas de história e conquistas. Esse é o tempo de existência da Lucibelli Decorações, uma loja inaugurada em 1962 pelo patriarca da família Mirabelli, Sr. Horácio e sua esposa, Anita Simões Mirabelli.

O nome é uma junção do sobrenome familiar com o nome da filha do casal, Lúcia.

Quando abriu suas portas a loja vendia artesanato, uma forma de suplementação da renda familiar, realizada pelas donas de casa da época.

Durante 15 anos de trabalho e esforços a Lucibelli solidificou sua marca e, em 1977, Paulo Mirabelli, filho do casal que deu início ao empreendimento e sua mãe, Anita, realizaram mudanças na empresa introduzindo em seu show room cortinas e, posteriormente, carpetes, tecidos para estofamento, colchas e almofadas, inclusive, de confecções próprias. Pisos laminados também fazem parte do leque de produtos oferecido ao público.

Mesmo com a tradição de anos no mercado, já consagrada e com clientes fiéis, principalmente entre o público A e B, a Lucibelli decidiu inovar, mais uma vez, criando a Lucibelli Office, inaugurada no dia 2 de agosto deste ano, no tradicional endereço da Rua Itororó 134.

Para o proprietário, Paulo Mirabelli, esta é uma iniciativa inovadora: " Eu interpreto como um grande desafio, porque faz um rompimento com uma era e começa outra. Isso vai impulsionar meus filhos, que são o futuro da empresa a darem continuidade a tudo isso", declara.

Para ele, o momento é o de apostar no crescimento da região, principalmente no aumento de escritórios corporativos: "Acho que quando se começa em um novo segmento é por enxergar uma necessidade do mercado; porque essa mudança é necessária. Hoje, temos dados de que existem cerca de 145 mil metros quadrados de imóveis lançados e em construção, destinados a escritórios na cidade de Santos. É um dado relevante, já que nós ficamos 12 anos sem empreendimentos comerciais. A abertura da loja Office, no centro de Santos é uma aposta nossa de que essa região se tornará um grande pólo corporativo".

Arquivo Pessoal

PALAVRAS CRUZADAS

A 2ª opção em um caminho a seguir		Irmão de Prometeu (Mit.)		Aeronáutica (abrev.)		Depressa, quase e melhor (Gram.)	Ave da América do Norte semelhante ao pato (pl.) / Interjeição de ânimo	Giro		
Instrumento agrário de virar terra										
Aparelho que emite som e imagens		Território / Isto é (abrev.)					Substância que cobre o pico Fuji			
				Adicional sobre produto tabelado		Patriarca bíblico				
(?) minerais: nutrem o vegetal			Descerra / Prata (símbolo)					Raiz quadrada de 64 (Mat.)		
Ator e cantor sertanejo		Atuei / Vermelho, em inglês				(?) livre: esporte radical				
Acusada em juízo / Caminha			Sufixo de "moroso"				Forma aferética de "até"		Fazem parte da ralé na Índia	
				Antiga estrada romana		(?) ten: os dez melhores				
Descrença de Deus		Lantejoula / (?) Jofre, pugilista						Prática docente		
							(?) Ryan, atriz dos EUA			
Movimento oposto ao retorno				O gás da vida (símbolo)		Forma apocopada de "muito"				
Duas riquezas minerais da Sibéria			Peça de maneira ao redor das portas							

BANCO 3/meg — red — top. 5/atas — pared. 6/panas.

Solução das cruzadas da ed.184

		T	A	C				F						
B	A	R	N		I	N	T	E	L	S	O			
	R	E	T		D	E	N	T	A	L				
	E	D	I	T	A	L		O	B	I				
	F		L	I	D	E	S		I	C				
F	A	D	O		E		E	S	A	U				
	M		P	E	S	A		A		L				
F	O	M	E		F	R	A	N	C	O				
I	N	S	E	M	I	N	A	Ç	A	O				
	I		Z	I	C	O		Á		V				
	T	I	E	T		C	O	C	A					
	O		B	O	I	A	R		A	R				
F	U	R	O	R		C		E	L	O	I			
	A		A	N	I	L		I		A				
I	D	O		O	A		J	O	A	N				
	A	S	S	A	S	S	I	N	I	O				

SCVBS firma parceria com plano de saúde odontológico.

Acordo objetiva promover atendimento de qualidade na área da saúde bucal, com menores custos aos associados. (Colaboração: Odontobase)

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista (SCVBS) potencializou a sua gama de benefícios através da nova parceria firmada com a Odontobase Planos de Saúde Bucal, uma das melhores e com mais completa rede de atendimento da Baixada Santista.

Atendendo solicitações de nosso Sindicato, a Odontobase criou um novo plano, com mensalidades muito menores do que qualquer outro, possibilitando extrema
vantagem para estender o benefício a familiares e funcionários.

O plano garante consultas, emergências e prevenção sem qualquer custo. Os tratamentos clínicos como restaurações, canais, cirurgias, etc... contam com valores extremamente baixos e facilidades únicas de pagamento. “É um plano que nos motiva a praticar a prevenção e manter a saúde em dia, perfeito para quem quer ter benefício sem elevados custos de mensalidades” salienta Marco Antonio Guimarães, gerente geral do SCVBS.

É possível escolher entre mais de 100 dentistas na Baixada Santista e a cobertura de emergências é a nível nacional. “Os dentistas seguem padrões eos planos de tratamento são conferidos e acompanhados, proporcionando segurança geralmente não encontrada no atendimento particular” ressalta Claudio Denipoti, diretor da Odontobase.
Ainda segundo Denipoti, “Sentimos nossa boca todo o tempo, ela é porta de entrada de várias infecções que debilitam nosso organismo, mantê-la saudável favorece nosso bem estar físico e psicológico, aumentando também nosso rendimento no trabalho e na vida”.

Através da parceria com o SCVBS o Plano Prevent da Odontobase terá valor de apenas R$ 3,50 mensais por pessoa e para aqueles que desejarem planos com coberturas maiores, a Odontobase disponibilizará valores também exclusivos para o SCVBS. Para saber mais sobre este e outros benefícios do SCVBS, contate nosso Departamento Comercial pelo telefone: (13) 2101-2873

A empresa Odontobase – Planos de Saúde Bucal

Constituída em 1996 na Baixada Santista, a Odontobase - Planos de Saúde Bucal - é sinônimo de qualidade e atendimento personalizado e está presente em 14 cidades do Estado de São Paulo.
Primeira empresa odontológica da Baixada Santista a seguir as exigências da Agência Nacional de Saúde (ANS), criada em 2000, e a Lei 9565, de 1998, a Odontobase foi fundada pelo professor Claudio Denipoti, mestre em prótese dentária.
A sede da Odontobase está localizada na Rua XV de Novembro, 194, no Centro, em Santos, e o telefone para contato é (13) 3216-1900.

Cédulas Manchadas

Em face da determinação das autoridades monetárias, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista informa a todos os seus associados para que não recebam notas que, possivelmente, foram manchadas em virtude de dispositivo antifurto, orientando seus consumidores a procurarem uma agência bancária.
Estamos à disposição para mais esclarecimentos.

uma campanha...

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DA BAIXADA SANTISTA

Recorte e cole em local visível para você valorizar o seu cliente e preservar o seu dinheiro