



Ano XXI - Nº186 - NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2011



Organização e criatividade no Natal traz lucro aos lojistas

E mais:

- Responsabilidade Social •
- Campanha Nome Limpo 2011

 Output

 Description:
 - Presente à Criançada O

Sejam Bem-Vindos Novos Associados SCVBS e ACVS

- Wellington Ribeiro Rios Cabeleireiros ME
- Alves & Viana Ltda-ME
- Sustentável Soluções de Higiene Ltda-EPP
- Victor Octavio Cavalheiro Canes29122884874
- Beach Pet Comércio Varejista Rações para Animais Ltda-ME
- Paulo Sérgio Ferreira Junior ME
- Reinaldo Dias Junior
- Centro Estético Spazio Corporalle Ltda-ME
- Bahgui Martins Comércio de Roupas e Artigos Esportivos Ltda.
- Concept Treinamentos e Soluções Ltda.
- W.K.R Comércio e Distribuição Ltda-EPP
- MGA Idiomas e Intercâmbios Ltda.
- Sabrina Porfirio de Oliveira Borges ME
- Lucas Benevides de Almeida Lima
- Carlos Franco de Moraes
- Jussara Leal Ivo
- Karla Cristina Camargo26691683889
- Pet Shop Clinvet
- Daniela de Cassia Flauzino Alves de Jesus
- Márcia Aurora de Almeida Roman ME
- JGL Informática Com. E Import. Ltda.
- Santista Ar Condicionado
- Marcelo Alves Ferreira Mattos ME
- Martins & Oliveira Estúdio Fotográfico Ltda.
- Cleonice Julião dos Santos ME
- Célida Rebouças Anel Fernandez
- Marilene de Lourdes dos Santos
- Alo & Alo Ltda-ME
- Ana Gonçalves
- Silvana Cristina da Silva Dias Vestuário
- Fabiano de Souza Barriento ME
- Artespaço Comércio de Móveis Ltda-ME
- Street Boys Entregas Rápidas Ltda-ME
- Grife Litoral Móveis Planejados Ltda
- Paulo Mariano dos Reis ME
- Clinica de Olhos Oftalmo Center



Organização e criatividade no Natal traz lucro aos lojistas

Confira dicas de vendas no final de ano para vender mais

pág. 10

Nesta edição - Índice

- 5 Contribuição assistencial patronal 2011/2012
- 6 Convenção coletiva anual
- 7 Sindicato Promove Palestras Sobre Certificado Digital
- 8 Quadro de avisos
- 9 Sindicato promove palestra sobre direitos do consumidor
- Saúde: Empresas devem promover a realização de exames médicos voltados ao trabalhador
- 14 Presente à criançada
- 15 Campanha Nome Limpo 2011 visa diminuir inadimplência
- 16 Jurídico: Novas regras para o uso de cheques
- 17 Férias de verão
- 18 Palavras Cruzadas
- 19 Responsabilidade social



Palavra do **Presidente**

O ano se encerra com vendas aquecidas. Baixada inicia o melhor momento para o comércio e o turismo.

O final de ano se aproxima e, com ele, os benefícios trabalhistas aparecem nos bolsos dos brasileiros. A Baixada Santista percebe o reflexo deste fenômeno no aumento do consumo e no turismo, principalmente, com a vinda de turistas do mundo inteiro, provenientes de cruzeiros marítimos.

Este é o momento ideal para alavancar as vendas. Estudos comprovam que um bom desempenho comercial nesta data pode significar até 40% a mais em relação ao mês anterior ou até dobrar o faturamento. Para isso, é importante que os lojistas comecem o quanto antes a planejar quais serão as principais ações que a empresa pode fazer para atrair mais clientes.

E vale guase de tudo: anúncios, divulgação boca a boca, mídias sociais e, principalmente, promoções que agradem ao público pois, nesta época a população da região nestes períodos de festas cresce consideravelmente. Cidades como Santos e Praia Grande. por exemplo, chegam a receber mais de 1 milhão de pessoas todos os anos, que consomem em diversos setores como nos ramos de hotelaria e alimentação. Portanto, é necessário que o comerciante local tenha bons produtos, bons preços e novidades, facilitando a vida de sua clientela.

E não só deve-se pensar nas vendas: o ideal é promover a total satisfação do cliente para fidelizá-lo e criar uma saudável relação de consumo. Nesta edição, O MASCATE publica reportagem com dicas para o Natal, além de informações valiosas para o empresário e lojista da região, como a aguisição do Certificado Digital e os principais exames médicos que os funcionários devem se prestar a fazer.

O Sindicato do Comércio Vareiista da Baixada Santista deseja a todos os empresários, comerciantes e trabalhadores, um Natal repleto de união, paz, harmonia e tranquilidade e que 2012 venha cheio de alegrias e realizações.

Tenham todos boas vendas!

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: Nelma Cleide Pascoal Lima MTB 43.227/99-16 Colaboração: Carina Seles

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 nos anos anteriores 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.

Contribuição Assistencial Patronal 2011/2012

Vencimento: 31/01/2012

A Contribuição Sindical, antigo Imposto Sindical, também chamada de Contribuição Legal é obrigatória a todos os integrantes da categoria representada pelos sindicatos, independentemente de filiação como associado. Destina-se a custear as atividades dos sindicatos de representação perante autoridades, órgãos públicos, conselhos e comissões, gastos com convênios, parcerias e obtenção de outros benefícios em favor da categoria.

Sendo sua fiscalização e autuação efetuada pela Delegacia Regional do Trabalho, estando regulamentada no capítulo III, Artigos 578 a 609 da Consolidação das Leis do Trabalho, é devida por todos aqueles que participam de uma determinada categoria econômica, em favor do Sindicato da mesma categoria. De caráter tributário, a Sindical Patronal tem seu vencimento sempre no mês de Janeiro do ano vigente. Para empresas novas que venham se estabelecer após esse mês, o recolhimento deve ser feito em até 30 dias da data do CNPJ.

Seu objetivo é custear as atividades de representação dos sindicatos perante autoridades, órgãos públicos, conselhos, comissões e outros investimentos. Lembramos que o não pagamento implica em multa e na fiscalização da Delegacia Regional do Trabalho, tendo em vista que parte da arrecadação é destinada ao Ministério do Trabalho e do Emprego. É essa contribuição que alimenta o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e outros projetos de âmbito governamental, daí a importância do seu recolhimento.

É muito importante estar atento ao prazo, mas também ao fato que a contribuição seja feita junto ao sindicato correto. O empresário tem que verificar se o que ele recebeu pelo correio se refere ao sindicato da categoria dele, pois muitas associações que não são sindicatos mandam boleto nessa época. Alguns cuidados devem

ser tomados, como verificar se o sindicato tem registro no Ministério do Trabalho. O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista alerta sobre as práticas conhecidas como "caça-níqueis", que consistem em um golpe praticado por instituições fantasmas ou entidades mal intencionadas, que enviam boletos bancários falsos aos contribuintes, exigindo o pagamento de taxas indevidas. Oriente-se sempre com o seu SINDICATO.

NOTA TÉCNICA/SRT/MTE/Nº 202/2009 : É OBRI-GATÓRIO A COMPROVAÇÃO DO RECOLHIMENTO DA CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PARA CONCESSÃO DE ALVARÁS, PERMISSÕES OU LICENÇAS PARA FUNCIONAMENTO DE ESTABELECIMENTO EM GERAL DO SETOR ECONÔMICO OU PROFISSIO-NAL

Pela APROVAÇÃO da Nota Técnica acima constatase que, na concessão de alvará, permissões ou licenças para funcionamento de estabelecimentos em geral do setor econômico ou profissional ou ainda em suas renovações, será exigida por parte do Poder Público (repartições federais, estaduais ou municipais) concedente a prova da quitação do recolhimento da contribuição sindical, sem a qual serão os atos praticados considerados nulos.

OS BOLETOS SERÃO ENCAMINHADOS PELO CORREIO OU PODERÃO SER IMPRESSOS EM NOSSO SITE: WWW.SCVBS.COM.BR.

Os contribuintes do Sindicato que estão com as suas contribuições podem negociar suas divídas de forma facilitada, basta entrar em contato através dos telefones: (13)2101-2822; (13)2101-2833, (13)2101-2834; (13)2101-2874 – Depto de Contribuição









Convenção Coletiva Anual

2011/2012

Segue abaixo um resumo das Cláusulas da nova Convenção Coletiva do Comércio Varejista da Baixada Santista com vigência de 01 de Outubro de 2011 a 30 de Setembro de 2012, valendo lembrar a íntegra desta Convenção estará disponível em nosso site.

Reajuste de 10% (dez por cento)

Piso do comércio – R\$ 919,00 (novecentos e dezenove reais)

Empresas com REPIS (Regime Especial de Piso Salarial)

- Empresa de Pequeno Porte R\$ 890,00 (oitocentos e noventa reais)
- Microempresa R\$ 815,00 (oitocentos e quinze reais) Empacotador e Office Boy de 16 a 18 anos
- R\$ 582,00 (quinhentos e oitenta e dois reais)

REPIS - Certificado a partir de 01.10.2011 até 30.09.2012.

Garantia do Comissionista – 20% (vinte por cento) Quebra de Caixa – 10% (dez por cento) Horas Extras – 75% (setenta e cinco por cento) Contribuição Assistencial – Empregados – 4,5% limitando-se em R\$ 100,00 (cem reais), com recolhimento até 12.12.2011

Contribuição Assistencial Patronal:

- Microempresas R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais)
- Empresa de Pequeno Porte R\$ 240,00 (duzentos e quarenta reais)
- Demais Empresas R\$ 440,00 (quatrocentos e quarenta reais)

Dia do Comerciário - 30 de Outubro

Até 180 dias de trabalho – gratificação de 1/30 avos; Mais de 180 dias de trabalho – gratificação de 2/30 avos; Jornada Especial de Trabalho – R\$ 582,00 (quinhentos e oitenta e dois reais)

Trabalho aos Domingos e Feriados:

- Domingos: trabalho de forma alternada (domingo sim, domingo não) com direito a folga compensatória na semana;
- Feriados: autorizados nos feriados Municipais, Estaduais e Federais:

Remuneração de vale refeição de até 4 horas trabalhadas – R\$ 12,00 e acima de 4 horas trabalhadas – R\$ 24,00 Mês de Dezembro - Horário Especial

- 8h às 22h nos dias úteis;
- 8h às 18h nos dias 24 e 31 de Dezembro;



Há mais de 20 anos dando inteligência aos seus negócios

SOFTWARES HOMOLOGADOS PARA PEQUENAS, MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS



SIS MOURA

Sistema Integrado de Automação Comercial para comércios varejistas e atacadistas







EQUIPAMENTOS: TODA LINHA DE EQUIPAMENTOS PARA AUTOMAÇÃO COMERCIAL



- SPED FISCAL SPED PIS / COFINS NOTA FISCAL ELETRÔNICA •
- NOTA FISCAL PAULISTA TEF DEDICADO E DISCADO •



10% de desconto para associados (exceto para equipamentos)

tel.: (13) 3349-6420 / 3349-6422

Sindicato Promove Palestras Sobre Certificado Digital

Em parceria com Serasa Experian, evento pretende tirar dúvidas de empresários e contadores

A Internet e os avanços da tecnologia possibilitam, a cada dia, ganhos e melhores condições em diversas áreas, inclusive nos negócios. Um bom exemplo é o Certificado Digital, documento eletrônico que possibilita comprovar a identidade de uma pessoa física, empresa, entidade, máquina, aplicação ou site na web, para assegurar as transações online e a troca eletrônica de documentos, mensagens e dados, com validade jurídica. O documento já atua em variadas áreas e segmentos da economia, certificando a autenticidade dos emissores e destinatários dos documentos eletrônicos, o que garante sua privacidade e inviolabilidade.

Outro fator importante é a obrigatoriedade do Certificado Digital, a partir de 1º de janeiro de 2012, para todas as empresas que mantém relacionamento com a Caixa Econômica Federal, por meio do Conectividade Social ICP.

Pensando nisso, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista promove a palestra explicativa "Certificado Digital – O que é, para que serve e como usar?" no dia 8 de novembro, às 9 horas, na própria sede (Avenida Ana Costa, 25). Na oportunidade, a palestrante Danielle Munhoz Petroni, especializada em administração de negócios e marketing de serviços, atuante no Serasa Experian há dez anos na área de Certificação Digital, prestará informações sobre a segurança e os avanços na Internet, confidencialidade e Assinatura Digital, conceitos Importantes de Certificação Digital, infraestrutura de Chaves Públicas, entidades certi-

ficadoras e como obter o Certificado.

Em sequência, haverá a palestra gratuita "Gestão da Segurança do Trabalho X Responsabilidade Civil e Criminal", ministrada pelo consultor em Gestão Ambiental, Segurança e Saúde Ocupacional da empresa M&C Administração e Consultoria em Segurança do Trabalho, Maurício dos Santos. A palestra visa mostrar como a gestão adequada da Segurança e Saúde do Trabalho pode contribuir com a administração empresarial no cumprimento das alterações da Legislação Trabalhista e Previdenciária que vem ocorrendo nos últimos anos, bem como os riscos que empregadores ou seus prepostos estão sujeitos quando não cumprem as Normas de Segurança e Higiene do Trabalho.

Ao final do evento ocorrerá um delicioso coffee break, além do sorteio de um E-CNPJ Cartão e uma leitora com três anos de validade. As vagas são limitadas. Maiores informações no Departamento Comercial por meio do telefone (13) 2101-2873.

Sindicato do Comércio Varejista aposta na solidariedade

Por um Natal mais feliz, neste evento arrecadaremos brinquedos novos ou em bom estado, que serão destinados à Associação Projeto TAMTAM, por meio da 11ª Campanha Na trilha do Noel, uma das iniciativas de maior repercussão na região. O objetivo para o Ano de 2011 é atingir a meta de 50 brinquedos por dia desde o início da Campanha totalizando a entrega de 5.000 brinquedos.











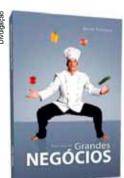
Dica de Filme

Saga Crepúsculo - Amanhecer (parte 1): O sucesso da saga Cretpúsculo chega em seu último episódio, dividido em suas partes. O longa Crepúsculo: Amanhecer - Parte 1 tem em seu elenco Kristen Stewart, Robert Pattinson, Taylor Lautner, com previsão de estreia para 18 de novembro.



Dica de Filme

The Muppets: O longa infantil The Muppets apresenta Caco, o sapo, e seus amigos muppets, que fazem um show para salvar seu velho teatro. O clássico da Disney tem previsão de estréia no dia 2 de dezembro.



Dica de Livro

Receitas de grandes negócios, de Mário Persona

A Internet surgiu como instrumento ideal para Mario Persona exercitar o que melhor sabe fazer: marketing e relacionamento.

Neste livro ele dá dicas de como fazer o negócio decolar.



Dica de Livro

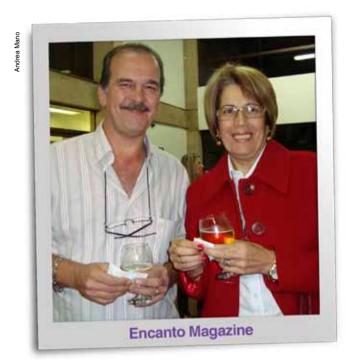
Buzz Marketing, de Georges Chetochini

A propaganda mais valiosa hoje é o boca a boca. Mesmo na era de blogs e Twitter, é muito difícil disseminar o seu produto ou a sua ideia. Este livro dá dicas preciosas de como fazer as pessoas falarem de você.

Informações das estreias cedidas por Cinesystem Praia Grande. Programação sujeita a alterações. Informações: Roxy - 3289-8336, Cinemark - 3231-2889, Cine Posto 4 - 3288-4009, Espaço Unibanco - 3284-4044, Ferry Boat Plaza (Guarujá) - 3348-4482, Cinesystem (Praia Grande) - 3476-2000.

Sindicato Promove Palestra sobre Direitos do Consumidor

Informações e dúvidas foram solucionadas para lojistas e comerciantes



O Sindicato do Comércio Varejista, em parceria com o Cidoc e com o Procon de Santos, realizou no último dia 27 de outubro, a palestra Os Direitos Básicos do Consumidor, voltada a lojistas e gerentes de estabelecimentos comerciais. Dentre os temas, estiveram em pauta alguns tópicos como a relação inerente entre consumidor e comerciante, além de esclarecimentos sobre a lei e a responsabilidade do fornecedor nesta relação de consumo.

De acordo com o coordenador do Núcleo Regional do Procon de Santos e também palestrante do evento, Ricardo Lopes, houve grande interesse por parte dos lojistas no assunto responsabilidade quanto ao produto. "As principais dúvidas esclarecidas na palestra foram em relação à troca do produto, ao vício de qualidade e a oferta de produtos e serviços", afirma. "Respeitar os Direitos Básicos do Consumidor traz retorno ao estabelecimento, pois o cliente se sente respeitado e satisfeito com os serviços prestados", ressalta.

Para o coordenador do Cidoc- Santos, Órgão da Secretaria de Defesa da Cidadania da Prefeitura de Santos, Adelino Rodrigues, a palestra organizada pelo Sindicato teve um aspecto bastante positivo de informação aos fornecedores. "Toda e qualquer iniciativa nessa direção é sempre bem-vinda, especial-

mente por significar uma aproximação maior entre fornecedores e consumidores", conta. "Os Direitos Básicos do Consumidor esclareceu a todos os que estiveram presentes a maneira correta a se comportar nas relações de consumo", ressalta. "A iniciativa do Sindicato deve ser estimulada pelo esclarecimento que presta aos lojistas e consumidores", finaliza. Lopes enfatiza que a resposta do público ao evento fora bastante positiva. "Esta prestação de serviços e esclarecimentos ao lojista se mostra bastante benéfica, pois também desmistifica o fato de o Procon. por exemplo, ser apenas em defesa do consumidor. O Procon também auxilia o comerciante na observação das regras", conta. "Agradeço a oportunidade e a receptividade do Sindicato do Comércio Varejista. É sempre importante que haja a educação para o consumo em ambos os lados", finaliza.

Presente no evento, a empresária e comerciante da Casa do Construtor, Elizabeth Rocha Teixeira Braga Martins, agradeceu a iniciativa de esclarecer acerca dos direitos do consumidor. "Participarei dos próximos encontros com certeza", enfatiza.

Para dúvidas e esclarecimentos o Cidoc – Santos atende de segunda a sexta, das 9 às 18h e aos sábados, das 9 às 14h, à Rua João Pessoa, 246, no Poupatempo. Telefone 3202-1899. O Procon –SP disponibiliza o site para maiores esclarecimentos.



Organização e criatividade no Natal traz lucro aos lojistas

Confira dicas de vendas no final de ano para vender mais



Na época de Natal, o clima de prosperidade e consumo se intensifica, o que significa um bom momento de vendas. Para os consumidores, a dúvida é, dentre a variedade de opções, o que comprar para cada ente querido. Para os lojistas, o desafio de final de ano é superar as vendas do ano passado e realizar ações que surpreendam e fidelizem a clientela.

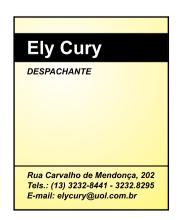
Especialistas afirmam que uma boa campanha de marketing e vendas, especialmente no Natal, pode fazer com que o lucro cresça em 40 ou até 50% do faturamento. Para que isso aconteça é importante seguir algumas dicas para que a empresa saiba aproveitar bem as oportunidades, se programando e promovendo ações específicas antes e durante os períodos promocionais (confira no quadro).

O ideal é realizar, antes das datas comemorativas, um bom planejamento para tornar as ações consistentes, além de relembrar as possíveis falhas cometidas no ano anterior e tomar providências para corrigi-las este ano.

Perguntas-chave podem ajudar como, por exemplo: Quais são as novas exigências dos consumidores? O que esperam em termos de crédito, atendimento e outros detalhes? Quais são as metas de vendas da empresa? Deseja crescer quanto por cento? Sua equipe está devidamente treinada e preparada para surpreender os clientes? Estas e outras perguntas são essenciais para garantir um bom resultado neste Natal.

Assim como o treinamento e motivação da equipe, uma boa dica para atrair a clientela, segundo o portal Sebrae-SP, é realizar um bom projeto de decoração temática. Segundo a empresa, "a vitrine é o cartão de visitas da loja. Se não encantar o consumidor, ele provavelmente não entrará e o comerciante perderá a oportunidade de venda, sobretudo na chamada compra por impulso". Em conjunto com a decoração, o lojista pode investir pesado em propaganda, anúncios, no layout externo do empreendimento, e-mail marketing dentre outros.







De acordo com a publicitária e professora universitária da ESAMC e da Unisanta, Priscilla Sarah Linz Messaros, as ações para incremento das vendas variam de acordo com o perfil de cada público a ser atingido. "As classes sociais mais elevadas sempre estão dispostas a pagar um pouco mais se sentirem que possuem um atendimento exclusivo, um atendimento VIP. Desta forma, para atrair este público, os lojistas devem considerar treinamento de funcionários e prestação de serviços exclusivos e personalizados aos clientes. A embalagem é um outro fator que conta muito", ressalta.

Promoções

De acordo com Priscilla, as classes mais baixas vêem o atrativo no desconto, no preço. "Deste modo, promoções de desconto ou brindes, além de novas formas de pagamento são sempre bem-vindas. O lojista também deve zelar pelo atendimento que, neste caso, não requer diferenciação nem exclusividade, mas deve ser adequado", afirma. "Dentre as promoções que o comércio mais oferece estão a distribuição de cupons para sorteio onde o cliente deve consumir um valor mínimo para preenchê-lo. Esta é uma tendência mundial em marketing", afirma. Porém, para obter sucesso, a especialista ressalta que toda a equipe deve estar motivada a divulgar a promoção. "Vejo que em algumas cidades da Baixada não há a cultura de o cliente pedir o cupom. É importante que os vendedores



sejam treinados a oferecer esta oportunidade ao consumidor", conta. "Não se esquecendo que um bom atendimento pode fazer com que se consuma mais".

Priscilla conta que além das promoções, o público está mudando seu modo de consumo, migrando em massa para as compras na Internet. "Este novo meio de compras se torna acessível e prático, além disso na rede há produtos diferenciados e em bom preço. É importante que o varejo também se adeque a este nova realidade", diz.

Compras Coletivas

Uma opção para potencializar as vendas é divulgar o produto ou serviço nos mais diversos sites de Compras Coletivas. Febre há anos nos Estados Unidos, o sistema de compras coletivas chegou ao Brasil em 2010, oferecendo descontos de até 90%, o consumidor adquire o que deseja com alguns cliques e cartão de crédito









ou boleto bancário. Com inúmeras opções, as ofertas atingem produtos como pratos em bares e restaurantes, roupas, acessórios, pacotes de estética, cosméticos e até viagens nacionais e internacionais, com estadias e passeios.

O diferencial, além do conforto de comprar em casa, é a compra rápida com tempo de duração determinado e é válida a partir de um número mínimo de clientes, onde cada um ganha um número limite de cupons impressos por compra. De acordo com o CEO do Groupon Brasil (www.groupon.com.br), Florian Otto, o processo de parceria entre a empresa que deseja anunciar funciona com a busca de uma boa oportunidade, tanto para o consumidor, quanto para a empresa. "Quando fechamos uma parceria com algum estabelecimento, definimos em conjunto qual será a oferta indicada e suas regras. Após isso, temos um trabalho para a divulgação dessa oportunidade em nosso site, nas mídias sociais como Facebook e Twitter, além de envio por e-mail para a nossa base", conta. "Essa oferta fica disponível por 24 horas e, após este período, a compra é concretizada e os consumidores recebem o cupom com a confirmação. Após isso, eles estão prontos para consumir o que comprar, respeitando as regras estabelecidas", afirma.

Porém, ele ressalta que o empresário ou lojista que deseja vender para um grande coletivo, alguns cuidados devem ser analisados antes de se fechar uma venda coletiva. "Acreditamos que os maiores cuidados que o estabelecimento que deseja se tornar um parceiro nosso precisa ter estão relacionados à infraestrutura que possui para conseguir atender com qualidade toda a demanda ofertada", ressalta. "Possuímos uma equipe que trata exclusivamente da parte estratégica de atuação e da abordagem em estabelecimentos que ajuda o parceiro a entender este processo", finaliza.

Siga Essas Dicas:

- 1 Faça diferente e melhor. Neste período de datas comemorativas e temáticas, os clientes já estão se preparando para as compras e, portanto, estão esperando novidades para agradar aos presenteados. Quase tudo é válido, contanto que se tenha equilíbrio e bom senso.
- 2 No quesito ações promocionais, pense de forma inteligente em como atrair clientes e destacar mais ainda o seu Ponto de Venda. Algumas das opções são arrumar de uma forma mais chamativa os produtos nas vitrines, pensar na ambientação do local, na variedade de produtos, nos serviços, na entrega e em um sistema de crédito ágil que facilite a venda.
- 3 A loja deve ser um lugar agradável de ficar. O desconforto encurta a visita e diminui as vendas.
- 4- Aposte nas vitrines e na comunicação visual para ganhar clientes e maior competitividade. A vitrine é o cartão de visitas da loja. Se não encantar o consumidor, ele provavelmente não entrará e o comerciante perde a oportunidade de venda, sobretudo na chamada compra por impulso.
- 5- Neste mês de novembro, a loja já deve inspirar o clima de Natal. Mas vale guardar surpresas para a véspera pois, caso contrário, o cliente pode se cansar da decoração.
- 6- Evite a poluição visual. Nas vestimentas dos funcionários, vale lançar mão de lenços, aventais, camisetas ou botons nas cores do Natal.
- 7- Para uma boa vitrine, a área central é o ponto mais nobre do estabelecimento e deve ser reservada para a mercadoria que você vende mais. Coordene para que as cores fiquem harmônicas.
- 8 Organize todos os preços, mantendo-os do mesmo lado em todas as mercadorias para neutralizar sua interferência.
- 9 Cuide da iluminação, criando um ambiente bonito dentro do espírito natalino. Embora seja verão, o cliente espera ver o brilho das pequenas lâmpadas.
- 10 Pinte uma das paredes da loja com cores ou motivos do Natal. É uma alternativa barata e eficaz para agradar o público.
- 11 Promoção não significa descontos comerciais e prêmios, simplesmente. Envolve muito mais. Uma boa ideia pode transformar a loja em um grande comércio de prestação de serviços para atrair, manter e fidelizar clientes.
- 12 O Natal é a primeira data de maior potencial para se vender, por exemplo, brinquedos, cosméticos, roupas, perfumes, acessórios, calçados, dentre outros. Aproveite ao máximo.

Empresas devem promover a realização de exames médicos voltados ao trabalhador

Saúde

Dr. Edson Maturino dos Santos

Médico do Trabalho

Consultório: Rua Dr. Carvalho de Mendonça, 235 1º andar – Sala 01. Telef / Fax: (13) 3232-7650 E-mail: amo dr.edsonmaturino@hotmail.com

Para o médico, a saúde ocupacional é essencial para a qualidade de vida do trabalhador.



O termo Exame Médico de Saúde Ocupacional, assim como sua finalidade, é conhecido por poucos. Muitos acham que é o exame que faz para ser admitido ou sair de uma empresa, outros vêem como apenas um documento que deve ser arquivado para caso de fiscalização do Ministério do Trabalho. O Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional é uma obrigatoriedade que o Ministério do Trabalho impôs a todas as empresas, visando observar e resguardar a qualidade de saúde dos trabalhadores.

De acordo com a legislação do Ministério do Trabalho, por meio da lei nº 6.514, de 22 de dezembro de 1977, dentre as Normas Regulamentadoras (NR) estão as medidas preventivas, com orientações a serem cumpridas. De acordo com o médico especializado em Medicina do Trabalho, Edson Maturino dos Santos, as medidas são essenciais para promover a preservação do ambiente de trabalho e a saúde do trabalhador, com proteção individual e coletiva. "O Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (PCMSO), com a realização do Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (PPRA), analisa anualmente todos os dados levantados em conjunto e oferecem à empresa e aos seus trabalhadores, melhores condições quanto ao ambiente de trabalho, além de melhorias em relação à atividade de trabalho, às funções estabelecidas para os trabalhadores, aos graus de riscos existentes, às medidas de proteção individual e coletivas, além da capacidade funcional do trabalhador, com análise funcional, exame clínico e exames complementares se necessários pelos riscos existentes", explica.

Dentre as ações que devem ser realizadas estão o Programa de Prevenção de Riscos Ambientais (NR9-PPRA), o Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional (NR7- PCMSO) com o Atestado de Saúde Ocupacional (ASO), em cumprimento a NR7. Neste último deve-se realizar o exame pré – admissional, efetuado antes do exercício da função na empresa; os exames periódicos, que estão divididos em anuais, para aqueles com a idade abaixo de 18 anos ou os maiores de 45 anos, e bienais, destinados para aqueles na faixa de idade de 18 anos aos 45 anos; e os de periodicidade de 6 meses, indicado para os funcionários que exercem atividade de trabalho de natureza insalubre.

Outros tipos de exames estão os demissionais, com recomendação de dez dias antes da rescisão; os de Mudança de Função; os de Retorno ao Trabalho, nos casos de afastamento por motivo de saúde no período igual ou superior a trinta dias e nos casos de licenca-maternidade.

Segundo o médico, para a realização dos exames, o funcionário deve comparecer com os seguintes documentos: RG, CNH (nova) ou Carteira Profissional, além de Razão Social da Empresa e Função. "A primeira via do ASO fica arquivada no local de trabalho do trabalhador, a disposição da fiscalização do Ministério do Trabalho. A segunda via é, obrigatoriamente, entregue ao trabalhador, mediante recibo na primeira via", ressalta.

Para obter a caracterização pelo INSS é obrigatório realizar o Perfil Profissiográfico Previdenciário (PPP). Com isso é possível realizar a avaliação de Aposentadoria Especial solicitada pelo trabalhador e, também, na homologação do exame demissional e/ou Aposentadoria.

Com uma avaliação clínica especializada na saúde do trabalhador é possível constatar se o empregado está em totais condições para exercer as funções e atividades relacionadas ao seu cargo. Segundo o especialista, todos esses fatores são importantes para proporcionar aos funcionários um ambiente qualificado e sadio para a realização de suas tarefas. Com isso, a empresa ganha com um trabalhador mais motivado a produzir, sem influências ambientais negativas para interromper sua produção.

Presente à Criançada

Gente da Gente



Há pessoas as quais o trabalho com dedicação e carinho possui um ingrediente a mais: o desenvolvimento de dons. É o caso do administrador da Xicko's Brinquedos, Ricardo Barbosa, que descobriu sua missão: dedicar uma vida inteira para manter sorrisos nos rostos das crianças.

A loja, criada nos anos 50, fora passada de pai para filho e é a terceira mais antiga do país, especializada em brinquedos. O sucesso começou com a construção de uma das primeiras pistas de autorama do Brasil, que atraiu crianças e adolescentes durante mais de três décadas.

Passada de pai para filho, a Xicko's Brinquedos é administrada atualmente pela terceira geração da família e possui seis unidades espalhadas em Santos, São Vicente e Cubatão (veja quadro). Além da dedicação, uma força maior fez com que Ricardo fosse tão longe e superasse tantos desafios: paixão pelo o que se faz. "Vivo em função de oferecer sempre o melhor aos meus clientes, que são as crianças. E, ver a alegria delas renova minhas forças e me faz, cada vez mais, crescer para surpreendê-las".

Reforma - Mais que uma simples ocupação, a Xicko's Brinquedos é a verdadeira paixão de Ricardo. E foi vencendo desafios e buscando diariamente uma forma de surpreender os consumidores santistas que ele reinaugurou a loja, no mês de setembro, com um conceito inédito de interatividade. "A proposta é manter sempre o entretenimento em primeiro lugar. O novo espaço foi desenvolvido para estimular a imaginação das crianças. Elas têm vários brinque-

dos diferentes à disposição", afirma.

Três mesas foram planejadas para que a garotada possa se divertir com os produtos disponíveis e, assim, descobrir qual brinquedo ela mais gosta. Tudo isso com a ajuda de demonstradores das marcas vendidas. "A loja tornou-se um verdadeiro parque de diversões interativo. Nossa proposta é usar a tecnologia a favor da diversão, aguçando a imaginação das crianças e mostrando os brinquedos com todas as opções que eles oferecem, seja em comando de falas, em movimentos ou sons", disse o administrador

A Xicko's ainda traz uma seção exclusiva da LEGO, com direito à vitrine de piso e teto espacial. Com 3,5 por 1,5 metros de área, as crianças se sentem como gigantes ao observar a cidade completa em miniatura, inclusive, com dois trens: um de carga e outro de passageiros, em movimento.

Para agradar também os mais velhos, o teto é uma viagem às estrelas com réplicas das naves do filme Star Wars. Entre elas, duas foram automatizadas com sensores de presença que, quando ativados, giram as asas das naves.

Graças a este novo cenário, o Dia das Crianças 2011 foi um recorde de vendas. "A loja ficou cheia o dia todo, vendemos muito. Nosso público ficou bastante satisfeito com as novidades e, nós, mais ainda", afirma.

Para agradar cada vez mais os clientes, dentre os planos futuros de Ricardo está a expansão das lojas, tanto em Santos quanto em outros municípios da Baixada Santista. "Nossa intenção é ficar cada vez mais próximos de nossos clientes", finaliza.

Endereços:

Rua Jorge Tibiriçá, 1, Gonzaga – Santos. Telefone 3284-3233.

Av.Pedro Lessa, 2361, Embaré – Santos. Telefone 3326-3913.

Av.Senador Feijó, 377, Vila Mathias – Santos. Telefone 3222-3588.

R. Epitácio Pessoa, 46, Boqueirão – Santos. Telefone 3345-4626.

Rua João Ramalho, 843, Centro – S. Vicente. Telefone 3326-8987.

Av. Nove de Abril, 2026, Centro – Cubatão. Telefone 3361-3113.

Campanha Nome Limpo 2011 visa diminuir inadimplência

Sindicato promove campanha a partir do dia 15 de novembro

O final de ano se aproxima e, com ele, os bônus trabalhistas como o 13º salário chegam às mãos dos trabalhadores. Para milhares deles, assim como aposentados e pensionistas, o tão esperado dinheiro já possui destino certo.

Dentre os principais compromissos e interesses financeiros podemos destacar, no líder do ranking, o pagamento de dívidas, como àquelas obtidas por meio de compras por cartão de crédito ou pelo pagamento em atraso do cheque especial.

Outra ação realizada pelos trabalhadores – e consumidores – está a satisfação em dar presentes, tanto para si mesmo, quanto para os entes queridos, para que se tenha um Natal e Ano Novo fartos.

Apenas uma parcela muito reduzida reflete sobre o que fazer com o dinheiro extra. Dentre as ações dos poupadores estão a reserva de parte dos bônus para os gastos de início de ano ou a economia total do montante para futuros investimentos. Esta realidade é possível para pouquíssimos brasileiros, o que gera preocupação pois, o 13º salário

é fator essencial para a agenda financeira das famílias brasileiras fecharem o ano no azul, com "chave de ouro".

Atualmente constam cerca de 31 mil registros no órgão do SPC – Serviço de Proteção ao Crédito de Santos, com o montante de débitos em torno de R\$ 13 milhões. Para os que estão em dívidas, uma excelente alternativa para a solução dos problemas financeiros é a Campanha Nome Limpo 2011 promovida pela Associação do Comércio Varejista de Santos.

A Campanha se inicia no dia 15 de novembro e segue até 15 de janeiro de 2012, para que os consumidores inadimplentes possam quitar suas dívidas e habilitar seus nomes, com descontos especiais e parcelamento facilitado com as lojas credenciadas ao Setor de Recuperação de Crédito.

Convidamos você, Credor, a participar da Campanha Nome Limpo 2011. Informações no Setor de Recuperação de Crédito pelo e-mail src@acvs.com.br ou através dos telefones:

(13) 2101.2825 ou 2101.2889.



Soluções para





Conteúdo: 1 DVR/4 canais • 4 Mini câmeras digitais
• 4 Domes de proteção •1 Fonte de Alimentação 3A
• 4 Conectores BNC • 1 Cx. Cabo manga (100 m).

Consulte também Projetos e Instalações



Impressoras
Fiscais
e não Fiscais.

DIVERSOS MODELOS







Inclusive para
Prestadores de Serviços

Sistemas completos de Estoque e PDV para todo tipo de comércio.

Vendas e Assistência Técnica

R. Martim Afonso, 57 Centro - Tel. 3219.4101

Av. Bernardino de Campos, 582 Canal 2 - Gonzaga

Central 3257.8080

Vendas on line: www.microhelp.com.br

Novas regras para o uso de cheques

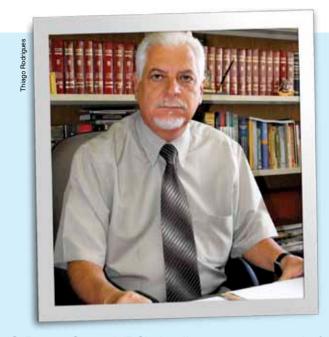
Jurídico

Dr. Fernando Mendes Gouveia

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

Fonte: COFECON

Figue atento às novidades



O Banco Central (BC) detalhou, nesta segunda-feira, as novas regras para controlar o uso de cheques pelos consumidores. Segundo a autoridade monetária, a intenção é diminuir fraudes e a emissão de cheques sem fundos. As exigências entram em vigor a partir de 28 de abril do ano que vem, quando os novos contratos passarão a conter as especificações.

De acordo com as normas do BC, o banco deverá especificar requisitos objetivos para o uso de cheques, como suficiência de saldo na conta corrente, possíveis restrições cadastrais, histórico do uso de cheque, quantidade de folhas de cheque em poder do correntista e regularidade de dados cadastrais.

Os contratos firmados entre bancos e correntistas a partir de abril do ano que vem também deverão conter

as regras para o fornecimento de folhas de cheques. Se o correntista reunir os requisitos estabelecidos pelo banco, ele poderá retirar, gratuitamente, até 10 folhas de cheque por mês. De acordo com as novas regras, o banco poderá interromper o fornecimento das folhas ou até encerrar a conta, caso o correntista descumpra as regras previstas em contrato.

Também a partir de 28 de abril de 2012, os beneficiários de pagamentos feitos por cheques poderão consultar ocorrências de um determinado cheque, como a sustação ou revogação do cheque, bloqueio judicial ou providências em caso de roubo, furto, extravio ou destruição durante o processo de compensação.

A disponibilização dessas informações será de responsabilidade dos bancos. Outra mudança é que o emissor de um cheque devolvido por falta de fundos (e incluído no Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos - CC F) pode pedir ao banco no qual o cheque foi depositado os dados do beneficiário do pagamento.

Para evitar inclusão indevida no CCF, antes de devolver cheques por falta de saldo em conta corrente ou conta encerrada, os bancos deverão verificar a existência de elementos essenciais do cheque, como a assinatura válida e a data de emissão.

A partir de 28 de outubro deste ano, todos os cheques deverão apresentar a data de impressão. Segundo o Banco Central, isso aumenta a segurança na emissão das folhas, já que a maioria das fraudes acontece com cheques roubados emitidos há mais de um ano.







Férias de Verão

Confira dicas de férias para a família e para a criançada



Museu de Pesca

Expõe diversos tipos de peixes, crustáceos, moluscos, aves e mamíferos marinhos taxidermizados, além de maquetes de embarcações. As principais atrações são o esqueleto de uma baleia da espécie Fin, a segunda de maior porte entre os cetáceos, com 23 metros de comprimento e tubarões de diversos tamanhos e espécies raras. Ingresso: R\$ 2,00. Estudantes R\$ 1,00. Grátis para menores de 6 anos, maiores de 60 e professores da rede pública. Endereço: Avenida Bartolomeu de Gusmão, 192, Ponta da Praia - Santos. Telefone (13) 3261-5260 e 3261-5995.

Aquário

Segundo parque público em visitação no estado de São Paulo, atrás apenas do Zoológico da capital, é lugar de lazer, diversão, cultura e pesquisa, expondo centenas de espécies raras e curiosas da fauna aquática de diversas partes do mundo. São milhares de animais, de águas doces e salgadas, que vivem em seu habitat natural reconstituído e fazem do lugar a atração mais visitada de Santos. Ingresso: R\$ 5,00. Grátis para menores de 12 anos e maiores de 65 anos. Meia entrada para estudantes e professores, mediante apresentação de documento. Endereço: Praça Luiz La Scala, s/n, Ponta da Praia - Santos. Aberto de terça a sexta, das 9 às 19 horas (nas temporadas de verão, funciona diariamente). Sábados, domingos, pontos facultativos e feriados, das 9 às 20 horas. Telefone (13) 3236-9996.

Pinacoteca

Belíssimo casarão restaurado do início do século XX mantém, no andar térreo, exposição permanente de obras do pintor Benedicto Calixto e biblioteca de livros de arte. O andar superior funciona como galeria de mostras temporárias. Promove regularmente eventos culturais e, na última quinta-feira do mês, happy hour com música ao vivo, grátis. Entrada franca. Endereço: Avenida Bartolomeu de Gusmão, 15, Boqueirão – Santos. Funciona de terça a domingo, das 14 às 19 horas. Telefone (13) 3288-2260.

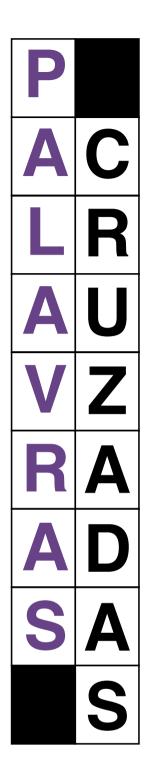
Bonde Histórico

Com saídas da Praça Mauá, cinco bondes e um reboque circulam pelas principais ruas e edifícios do Centro Histórico, proporcionando uma verdadeira viagem ao passado, em um roteiro de 5 quilômetros. Há paradas para desembarque/embarque no Outeiro de Santa Catarina, marco da fundação da Vila de Santos, e no Palácio Saturnino de Brito, sede da Sebesp — deste ponto também é possível chegar ao Complexo Turístico do Monte Serrat, em cujo topo se tem uma visão de 360 graus da cidade. Ao todo, o passeio percorre 40 pontos de interesse turístico e histórico, com acompanhamento de guias de turismo. Tarifa R\$ 5,00. Funciona de terça a domingo, das 11 às 17 horas. O embarque é realizado na Estação Buck Jones, na Praça Mauá, no Centro Histórico de Santos. Telefone (13) 3201-8000 ou 0800-173887.

Memorial das Conquistas

Outra dica é o Memorial das Conquistas do Santos Futebol Clube, que reúne o acervo do clube brasileiro mais conhecido no mundo. O local fica à Rua Princesa Isabel, s/nº, Vila Belmiro e funciona de terça a domingo, das 9 às 19 horas. Há visitas simples (R\$ 6,00) e monitoradas (R\$ 10,00). Crianças até seis anos e pessoas com mais de 60 anos não pagam. Telefone (13) 3257-4099 e 3257-4100

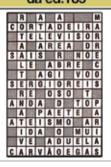




| a ema extrato do lideres líderes na na década de 70 de Jorge Revolu | | | | | 1 | ı | I | | L | |
|---|---------------------------|-----------------------|------------------------|------------------|------------------------|----------|----------------------|------------|----------------------|--------|
| Selva- geria | Ave como | → | Item do | $\neg \bullet$ / | "Quem (?) | ↓ | Regime p | redominan- | (?) Flor, | Um dos |
| Uma das posições do lega de beissbol Petus de lega de | | , | | | | | | | de lorge | |
| Uma das posições do jogo de beisebol Divisão do prédio hospitalar Pretos Rita (?) Cantora de "Mania de Voce" de voce" de reuniões Benevo- cente: compia- cente de reuniões (?) Corveloni, brasileira eleita melhor atriz no 61° Festival de Cannes (?) Corveloni, brasileira eleita melhor atriz no 61° Festival de Cannes Américo voce voce voce voce voce voce voce vo | | | | | (dito) | | | | | Cubana |
| posições do jogo de beisebol Fatigada: exausta Divisão do prédio hospitalar Pretos Rita (?) cantora de "Mania de Você" Benevo-lente; complacente cente (?) Corveloni, brasileira eleite; complacente de reuniões Registro de vocêu ente; complacente cente Américo Vespúcio, navegador florentino Cada pe- qa que de mus- culação Material de mus- culação Material de mus- culação Américo Vespúcio, navegador florentino Cada pe- qa que de mus- culação Apartar; distanciar Albert Einstein, - cientista Are pregas feitas num tecido Arrepiar (o cabelo) | yena | | ue nellua | / | | | Juliet | Junter | | Junu |
| posições do jogo de beisebol Fatigada: exausta Divisão do prédio hospitalar Pretos Rita (?) cantora de "Mania de Você" Benevo-lente: compla-cente (?) Corveloni, brasileira eleita paulista (abrev.) Arrepiar (o cabelo) Cada pe-ça que ceruba de mus-culação Singular; indivisível Aptidão Apartar; distanciar | - | | | | * | | | * | * | * |
| Fatigada; exausta | posições do jogo de | * | | | | | | | | |
| Rita (?) cantora de "Mania de Você" Benevo- lente; compla- cente (?) Corveloni, brasileira eleita melhor atriz no 61° Festival de Cannes Material de mus- culação esqueleto Material de mus- culação esqueleto Apartar; distanciar arvores Latitude (abrev.) Arrepiar (o cabelo) Pronome posses- sivo mas- culino Gaivota (bras.) Singular; indivisível Apartar; distanciar Apartar; distanciar Apartar; distanciar Apartar; distanciar | Fatigada; exausta | | prédio hospitalar | → | | | ria, em | → | | |
| cantora de "Mania de Você" Benevo- lente; complacente (?) Corveloni, brasileira eleita melhor atriz no 61º Festival de Cannes Cada pe- ça que compõe o esqueleto Material de mus- conpõe o esqueleto Américo Vespúcio, navegador florentino Cada pe- ça que compõe o esqueleto Américo Vespúcio, navegador florentino Em (?) de: prestes a Vanessa (?), violinista Apartar; distanciar arvores Apartar; distanciar arvores | • | | + | | | | | Einstein, | → | |
| lente; complacente (?) Corveloni, brasileira eleita melhor atriz no 61° Festival de Cannes Américo Vespúcio, navegador florentino Cada peca que compõe o esqueleto Singular; indivisível Aptidão natural Apartar; distanciar Apartar; distanciar Apartar; distanciar Apartar; de musicente de reuniões Patrões; senhores Américo Vespúcio, navegador florentino Américo Vespúcio, navegador florentino Cada peca que compõe o esqueleto Vanessa (?), violinista Sufixo de "barcaça" Sergipe (sigla) | cantora de "Mania | → | | | sidade | → | | + | pregas feitas num | |
| (?) Corveloni, brasileira eleita melhor atriz no 61° Festival de Cannes Américo Vespúcio, navegador florentino Cada peça que compõe o esqueleto Material de musculação Hiato de "vôo" Em (?) de: prestes a rindivisível Aptidão natural Empresa que derruba a árvores Apartar; destanciar | lente; compla- | | | de | • | | | → | | |
| brasileira eleita melhor atriz no 61° Festival de Cannes Américo Vespúcio, navegador florentino Cada pe- ça que compõe o esqueleto Material de mus- culação Hiato de "vôo" Em (?) de: prestes a Singular; indivisível Aptidão natural Empresa que derruba árvores Apartar; destanciar Pronome posses- sivo mas- culino Gaivota (bras.) Sufixo de "barcaça" Sergipe (sigla) | - | | | | | | | | | |
| Vespúcio, navegador florentino Cada pe- ça que compõe o esqueleto Hiato de "vôo" Em (?) de: prestes a Singular; indivisível Aptidão natural Empresa que derruba árvores Naterial de musculino Hiato de "vôo" Em (?) de: prestes a Vanessa (?), violinista Apartar; distanciar | brasileir melhor atr | a eleita iz no 61º | | | → | | | | | |
| ca que compõe o esqueleto Hiato de "vôo" Em (?) de: prestes a | ^ | \ | | | Vespúcio, navegador | | posses- sivo mas- | → | + | |
| Singular; indivisível Aptidão natural Empresa que derruba árvores Em (?) de: prestes a Vanessa (?), violinista | ça que compõe o | | de mus- | → | + | | | | | |
| Singular; indivisível Aptidão natural Empresa que derruba árvores Singular; Vanessa (?), violinista Vanessa (?), violinista Sergipe (sigla) Apartar; distanciar | · | | ₩ | Em (?) de: | → | | | | | |
| natural Empresa que derruba árvores Apartar; distanciar | indivisível Aptidão | | | | (?), | | Sergipe | * * | | |
| | Empresa que derruba | | Apartar; distanciar | → | | | (sigla) | | | |
| | | | | | | | | | | |

3/inn — mae. G/plissê. 7/ano-base —haltere. 10/caritativo.

Solução das cruzadas da ed.185







BANCO

Responsabilidade Social

Ação realizada pela TV Tribuna e o SESI, com patrocínio do Sindicato do Comércio Varejista, comemorou a Semana da Criança em Cubatão, Registro e Santos

O Tribuna Kids, maior evento da Baixada Santista e Vale do Ribeira voltado para comemorar a Semana da Criança, completou 18 anos em 2011. A ação, ocorrida nos dias 8 e 12 de outubro, ofereceu várias atividades gratuitas de lazer, cultura, esporte e educação social para 61.323 pessoas, nas cidades de Cubatão, Registro e Santos.

"O evento foi um sucesso nas três cidades da região. Estamos muito felizes e nos sentimos honrados em participar desta causa tão nobre", disse o gerente do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, Marco Antonio Guimarães, um dos patrocinadores do Tribuna Kids 2011.

Para a coordenadora de Esportes e Lazer do SESI Santos e Registro, Renata Karoline Gonçalves Simões, as famílias que compareceram curtiram muito as oito horas de diversão proporcionadas. "Oferecemos brinquedos infláveis, cama elástica, oficinas, exposições, apresentações artísticas, brindes, lanches e sorvetes", contou.

As edições santista e cubatense tiveram ainda, pela primeira vez, uma tenda transformada em mini cinema do Cine Roxy. O espaço exibiu os últimos lançamentos infantis, como o desenho animado Rio, em sessões com duração média de 1h30, para 60 espectadores.

A secretária de Esportes e Lazer, Rennè de Castro Fernandes, frisou ainda que o Tribuna Kids tem crescido ano após ano. "Em 2011, ampliamos os nossos serviços, mas a demanda crescente de participantes nos faz pensar em novos atendimentos para as próximas edições", projetou.

Este ano, a atividade contabilizou 112.842 atendimentos, 75 mil só em Cubatão. De acordo com a supervisora de Marketing e Mídia da TV Tribuna, Rosângela Barreiro, o Tribuna Kids é o evento mais antigo da emissora. "O grande objetivo é proporcionar as crianças da nossa região um dia especial. Pela primeira vez contamos com a participação do Vale do Ribeira. E, o sucesso alcançado reforça a expectativa de expandi-lo cada vez mais dentro da nossa área de cobertura (formada por 27 cidades)", revela.

Outras informações sobre os bastidores desta ação são encontradas no hotsite www.tvtribuna.com/tribunakids. Nele há uma galeria de fotos, onde estão registrados todos os momentos marcantes desta edição. O Tribuna Kids 2011 foi realizado pela TV Tribuna, afiliada Rede Globo na Baixada Santista e Vale do Ribeira, e pelo SESI. O evento contou com o patrocínio do Cine Roxy, Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista e Prefeitura de Cubatão, apoiado por todas as secretarias municipais de Cubatão, Sabesp. 6º e 14º Batalhão da Polícia Militar do Interior.

Novos Credenciados SCVBS e ACVS

• USA INTERNACIONAL

Desconto: 30%
Endereço: Av. Bernadino de Campos, 502
Bairro: Campo Grande – Santos
Telefone: (13) 3225-7373

SPAZIO CORPORALLE

Desconto:10% em cortes Endereço: Rua Dr. Luiz Suplicy,1 Bairro: Gonzaga – Santos Telefone: (13) 3223-2054

BAHGUI

Desconto:05% Endereço: Av. Bartolomeu de Gusmão, 137 loja 02 Bairro: Ponta da Praia – Santos Telefone: (13) 3321-3742

BEACH PET

Desconto: 10% em consultas Endereço: Av. Bartolomeu de Gusmão, 587 Bairro: Ponta da Praia – Santos Telefone: (13) 3231-8685

MARAPET

Desconto: 20% em consultas Endereço: Rua Dr. Carvalho de Mendonça, 472 Bairro: Campo Grande – Santos Telefone: (13) 3251-7374

WAY DETRAN CLINICAS

Desconto: 05% Endereço: Rua Oswaldo Cochrane, 323 Bairro: Embaré – Santos Telefone: (13) 3231-7432

• IMPERIO DA BELEZA

Desconto: 10% em cortes Endereço: Rua Barão de Paranapiacaba, 176 Bairro: Encruzilhada – Santos Telefone: (13) 3019-0267

• B.W. SURF

Desconto: 10% á consultar Endereço: Rua Professor Laurindo Chaves, 270 Bairro: JD. Castelo – Santos Telefone: (13) 3299-1423

• DRA. ELIANA LUPI XISTO (Psicóloga)

Desconto: 20% Endereço: Av. Brasil, 133 sala 15 Bairro: Boqueirão – Praia Grande Telefone: (13) 3016-6403

• ALBA DE OLIVEIRA (Podóloga)

Desconto: 20% Endereço: Av. Brasil, 133 sala 15 Bairro: Boqueirão – Praia Grande Telefone: (13) 4106-1215

• STREET BOYS

Desconto: 05% á consultar Endereço: Rua Godofredo Fraga, 24 Bairro: Marapé – Santos Telefone: (13) 3225-5881

MENINA FLOR

Desconto: 10% Endereço: Av. Epitácio Pessoa, 172 Bairro: Boqueirão – Santos Telefone: (13) 4009-3911



Certificado Digital é aqui no Sindicato

Descontos especiais para associados contribuintes e contadores

O Certificado Digital Serasa Experian é um documento eletrônico que possibilita comprovar a identidade de uma pessoa, uma empresa ou um site, para assegurar as transações online e a troca eletrônica de documentos, mensagens e dados, com presunção de validade jurídica.

Diversos segmentos da economia já utilizam a certificação em suas atividades. Essas áreas utilizam a tecnologia que certifica a autenticidade dos emissores e destinatários dos documentos eletrônicos, garantindo sua privacidade e inviolabilidade.

- Receita Federal do Brasil
- Área financeira e contábil
- Poder Judiciário
- Saude
- Educação
- Conectividade Social

Benefícios

- Economia de tempo e redução de custos
- Desburocratização de processos
- Validade jurídica nos documentos eletrônicos
- Possibilidade de eliminação de papéis
- Autenticação na Internet com segurança.

Mais informações entre em contato com o Departamento Comercial no telefone (13) 2101-2873

