

# O MASCATE

A Revista do Comércio

Ano XXIII - Nº198 - NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2013



## NATAL

Contratações temporárias  
terão aumento de 9,6%  
na Região



### Solidariedade

Sindicato  
participou da  
Campanha  
Outubro Rosa



### Semana do Desconto

Projeto mudou  
a curva de  
faturamento  
das lojas



### Gente da Gente

O foco faz  
toda a  
diferença



# SUMÁRIO

## 5 Contribuição Assistencial Patronal 2013-2014

## 6 Certificado Digital

Emita seu documento no sindicato

## 7 Jurídico: Mês de Dezembro - dias, horários e condições de trabalho

## 8 Quadro de Avisos

Confira também as dicas culturais do bimestre

## 9 Justiça autoriza sociedade limitada a migrar para empresa individual

## 11 Hora da Pausa

Ano novo: Novos Planos?



12

## Solidariedade

Sindicato participou da Campanha Outubro Rosa

- **Tribuna Kids alegrou as crianças em Registro e Santos**

## 13 Treinamentos

O comércio está mais capacitado

## 14 Campanha Nome Limpo

Campanha visa diminuir inadimplência

- **Coluna Empresarial**

Vibrações Positivas



15

## Semana do Desconto

Projeto mudou a curva de faturamento das lojas

## 18 Concurso Cultural

Envie fotos de pontos turísticos. Inscreva-se

## 19 Saúde: Ortodontia

## 20 Final de Ano

Lâmpadas de LED são a novidade na decoração natalina



21

## Gente da Gente

O foco faz toda a diferença

## 23 Palavras Cruzadas



10

## Natal

Contratações temporárias durante o período terão aumento de 9,6% na Região



## Novos Associados SCVBS

P.G. Locações de Equipamentos e Transportes Rodoviários Ltda-EPP

Alibee Alimentos Ltda-EPP

S. Carapeticow da Silva Informática-ME

Mayara Braga da Silva Pizzaria-ME

Divina Gula Santos Ltda

Sanchez e Portela Ltda-ME

Casa de Carnes e Laticínios Flor do Campo Santista Ltda-ME

S.M. Importação e Exportação Ltda-EPP

## Novos Credenciados SCVBS

### • OPEN SPACE

(5% de desconto na tabela)

Rua Márcilio Dias, 27

1º andar - Gonzaga - Santos/SP

Fone: (13) 3500-1299



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

### Redes Sociais:

 [www.facebook.com/scvbs](http://www.facebook.com/scvbs) ;

 [www.twitter.com/scvbs](http://www.twitter.com/scvbs) ;

 [www.youtube.com/scvbs1](http://www.youtube.com/scvbs1)

### Diretoria Executiva

Presidente: Alberto Weberman

1º vice-presidente: Omar Abdul Assaf

2º vice-presidente: Fernando Martins da Fonseca

1º secretário: Vagner Lino de Freitas

2º secretário: José Tenório de Freitas

1º tesoureiro: Reinaldo S. Rico Hipólito

2º tesoureiro: Hugo Brandi

Diretor Social: Joaquim Gonçalves Martins

Diretor de Patrimônio: Paulo Simões Mirabelli

Gerente Administrativo: Marco Antonio Guimarães

### Jornalista Responsável:

Carina Seles - MTB 66.113-SP

### Redação

Cartas, sugestões de temas, opiniões  
ou dúvidas sobre o conteúdo:  
[comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br)

### Departamento Comercial:

Andrea Mano: (13) 2101.2881

e-mail: [comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br)

### Diagramação e Tratamento de Imagens:

Focuz Full Marketing

Av. Pedro Lessa, 1640 - cj.904

Aparecida - Santos/SP

Tel.: (13) 3238-1115

### Textos e Edição:

ACom Comunicação Integrada

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

### Produção Gráfica:

Demar Gráfica e Editora

Rua Luiza Macuco, 57/59

Vila Mathias - Santos/SP

Tel.: (13) 3222-2656

**Tiragem:** 8.000 exemplares

Permitida a transcrição de matéria desde que citada a fonte e após autorização prévia do Sindicato;

As declarações dos artigos assinados não são de responsabilidade do SCVBS.

Esta publicação também pode ser visualizada na internet em [www.scvbs.com.br](http://www.scvbs.com.br) e <http://issuu.com/scvbs>.

**Fotos dos Modelos:** Biografia Photo Studio

**Fotos:** Carina Seles

**Modelos da Capa:** Mariana Ruíz Baldi

William Raia de Carvalho

Publicação finalizada em 30/10/13

# Palavra do Presidente

## Tudo melhora em 2014



**Alberto Weberman**

O ano de 2013 foi marcado por mudanças positivas no Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista. Muito foi feito até agora, inclusive nas ações e benefícios oferecidos aos nossos associados e contribuintes. Tivemos como meta, a construção e propagação de dois projetos inéditos na região que você confere nesta edição: o Capacita Comércio e a Semana do Desconto.

Como vocês puderam perceber em edição passada, a “Semana” teve como principal intuito abrir espaço ao setor varejista na divulgação de produtos com desconto. A ideia foi pioneira na Baixada Santista, sendo de caráter semelhante ao tradicional *Black Friday*, que acontece nos Estados Unidos e, aqui na região conseguimos atingir aproximadamente 1000 empresas, um número bastante significativo sendo nossa primeira edição.

A intenção foi ajudar o comerciante a vender mais, com baixo custo, e que o consumidor tivesse a oportunidade de encontrar bons produtos com grandes descontos. Tudo isso serviu para driblarmos o cenário que nos cerca da baixa demanda que estamos passando. Ficamos muito contentes com as adesões. E no momento inflacionário é a hora exata para nos reerguermos e focarmos no trabalho, vender bastante, pois para 2014 as expectativas tendem a voltar à normalidade. Ano que vem ocorrerá a próxima edição da Semana do Desconto. Fiquem atentos!

Neste bimestre temos um momento de

aquecimento nas vendas, devido às festas e comemorações de final de ano, assim como também, pela liberação dos benefícios trabalhistas. Mesmo com um quadro de inadimplentes na região, há aqueles consumidores que organizaram suas contas, quitaram suas dívidas e estão prontos para realizar novas compras para agradar a quem gosta. Sem contar com os turistas do mundo inteiro que vêm por aí.

O reflexo da alta temporada é o consumo, portanto — lembrando nossos treinamentos do Capacita Comércio — devemos sempre oferecer o melhor atendimento possível.

Confira nesta edição, o resultado das pesquisas realizadas pelo Sindicato com o *feedback* da Semana do Desconto e também as expectativas de final de ano. É importante neste momento que todo o setor já esteja preparado, pois temos em novembro bons feriados e dezembro é o momento de férias. Já pensou em novos produtos? Em decorações para as festas? Estamos a disposição para auxiliá-lo.

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista deseja a todos os empresários, comerciantes e trabalhadores, um Natal repleto de união, paz, harmonia e tranquilidade e que 2014 venha cheio de alegrias e realizações. Para 2014, o Sindicato tem como objetivo fortalecer cada vez mais o setor, oferecendo bons serviços e orientando-os cada vez mais.

Uma ótima leitura e boas vendas!

# 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. 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: [contribuicao@scvbs.com.br](mailto:contribuicao@scvbs.com.br).

# Contribuição Assistencial Patronal 2013-2014

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 cobrar a Contribuição Assistencial, que é a prevista nos acordos, convenções ou dissídios coletivos.

A verba arrecada 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 Assembleia 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 assinar Convenções Coletivas, e com isso também receber a Con-

tribuição Assistencial.

Vamos esclarecer uma grande dúvida: A Convenção Coletiva de Trabalho é destinada somente aos sócios?

Então como uma Contribuição a qual está instituída na mesma é somente devida pelos sócios!

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 assembleias 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 valores da contribuição assistencial patronal/2013 será fixado na assinatura da convenção coletiva-2013/2014, com vigência à partir de 01/10/2013.**

**Os boletos serão encaminhados pelo correio ou poderão ser impressos em nosso site: [www.scvbs.com.br](http://www.scvbs.com.br).**

## VEJA ALGUNS DOS BENEFÍCIOS OFERECIDOS PELA ENTIDADE AOS NOSSOS CONTRIBUÍNTES:

- Consultoria Jurídica gratuita;
- Medicina Ocupacional (Exames Admissional/demissional);
- Convênio com a Nossa Caixa Desenvolvimento (Taxas de juros especiais);
- Banco de Currículos;
- Credenciamentos Médicos: Odontologia, Clínico Geral, Cardiologia, Oftalmologia, entre outros;
- Convênio com Instituições de Ensino: Faculdades, Escolas, entre outros;
- Convênios Médicos, Odontológicos e de Assistência: Sul América, Medial Saúde, Unimed Fesp, Bradesco, Omint, e Plano de Saúde Santa Casa, Unidade de Pronto Atendimento São Lourenço, Odontobase, Apo e Osan;
- Certificado Digital (com descontos especiais para contribuintes);
- Sala do Empresário: Apoio ao setor de Marketing, Consultores Especializados, Auxílio administrativo e de Gestão Empresarial, Computadores com acesso livre à Internet;
- Salas e auditórios para locação (palestras, cursos, reuniões).

**ATENÇÃO CONTRIBUINTE USUFRUA DESTES BENEFÍCIOS: INDIQUE UM POSSÍVEL CREDENCIADO DE SUA PREFERÊNCIA.**

Maiores Esclarecimentos entre em contato com o Departamento de Contribuição:

Fones: (13)2101-2822; 2101-2833; 2101-2834 e 2101-2874

site: [www.scvbs.com.br](http://www.scvbs.com.br)

e-mail: [contribuicao@scvbs.com.br](mailto:contribuicao@scvbs.com.br)

# Certificado digital

Emita seu documento no Sindicato

O Certificado Digital é um documento eletrônico que garante proteção às transações online e à troca virtual de documentos, mensagens e dados, com validade jurídica. Com este dispositivo, os sistemas de informação podem validar e reforçar os mecanismos de segurança online, utilizando a tecnologia para garantir a privacidade e confirmar a autenticidade das informações dos usuários, empresas e instituições na rede.

Um exemplo é o modelo e-CNPJ A3, a versão eletrônica do CNPJ, documento eletrônico de identificação da sua empresa que permite realizar operações de pessoa jurídica que necessitem de certificado digital, como a Receita Federal e o Conectividade Social.

Uma das facilidades de possuir a certificação digital é na hora de realizar transações bancárias com mais segurança. A instituição

bancária possui certificado para autenticar-se junto ao cliente, podendo assim assegurar que todas as transações efetuadas estão sendo enviadas para o servidor do banco. Já o cliente, realizando operações via banco online, também tem uma chave de acesso que comprova sua identidade perante o banco.

Segmentos da economia que utilizam a certificação em suas atividades:

- Receita Federal do Brasil;
- Área financeira e contábil;
- Poder Judiciário;
- Saúde;
- Educação.

#### **Benefícios da certificação digital:**

- Economia de tempo e redução de custos;
- Desburocratização de processos;
- Validade jurídica nos docu-

mentos eletrônicos;

- Possibilidade de eliminação de papéis;
- Autenticação na Internet com segurança.

Visando a necessidade dos nossos contribuintes e das contabilidades, garantimos que certificado é com o Sindicato.

Convidamos você, associado e contribuinte, para conferir nossos preços e realizar o seu.

Temos descontos também para contadores. E para quem não é associado, consulte nossos preços, pois também são diferenciados.

Para maiores informações, nossa equipe se encontra a disposição para consulta no Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, à Avenida Ana Costa, número 25, bairro Vila Mathias, em Santos, ou pelos telefones (13) 2101-2868.



**O Bebê mais famoso de Santos**  
**está na Av. Ana Costa, 41**  
**no painel de LED**

**Anuncie e comprove que uma imagem vale mais de 1000 palavras**

**Ligado por 24h mais de 400 vezes por dia**

**Ligue (13) 7809.5377 - propagandanotelao@gmail.com**

# Mês de Dezembro: dias, horários e condições de trabalho

## Jurídico

**Dra. Nathália Machado  
Sant' Ana Oliveira**

Advogada do Sindicato/Associação  
OAB/SP 295.525

Departamento Jurídico



a) O horário de trabalho será das 8 às 22 horas nos dias úteis e das 8 às 18 horas nos dias 24 e 31 de Dezembro.

b) O trabalho aos domin-

gos obedecerá ao disposto na cláusula 73ª, exceto a alínea “f” acima;

c) As horas de trabalho que excederem a jornada normal (legal ou contratual) serão remuneradas em conformidade com a cláusula 9ª (caput).

d) Estão desobrigadas do pagamento e horas extras as empresas que adotarem escalas de revezamento entre seus funcionários, observada a jornada normal de trabalho e o horário até às 22 horas;

e) Fica autorizada a compensação de horas de trabalho, observado o seguinte:

I – dispensa do acréscimo de salário, se o excesso de horas de um dia for compensado pela correspondente diminuição em outro dia, de maneira que não excedido o horário normal da semana nem seja ultrapassado o limite máximo diário;

II – tratando-se de menores de 18 anos de idade, a compensação é condicionada à manifestação de vontade escrita do empregado, assistido pelo seu representante legal, em instrumento individual ou plúrimo, do qual conste o horário normal e o compensável;

III – as duas hipóteses são aplicáveis ao trabalho até às 22 horas.

f) – Para os empregados que se ativarem nos domingos ou em jornada prorrogada, as empresas se obrigam à concessão de intervalo de, no mínimo, 1 (uma) hora, para alimentação e descanso.

g) – O empregado que se ativar em jornada prorrogada, terá o direito à remuneração de um lanche diário no valor de R\$ 15,00 (quinze reais), desde que a prorrogação seja igual ou superior a 2 (duas) horas.

**EMPÓRIO  
PROPLASTIK**  
PRODUTOS NATURAIS

**Mais sabor  
e qualidade  
de vida para você!**

AQUI TEM TUDO PARA  
UMA ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL!  
Estacionamento Próprio

Av. Dr. Pedro Lessa, 2343 - Embaré  
Tel.: (13) 3202-0300  
WWW.PROPLASTIK.COM.BR

**Ely Cury**  
DESPACHANTE

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

**PROJETO**  
MÓVEIS PARA ESCRITÓRIOS  
E INFORMÁTICA LTDA.

COMPLETA LINHA DE MÓVEIS PARA:  
ESCRITÓRIO • INFORMÁTICA • ESCOLAR

**DISTRIBUIDOR DE COFRES:**

- RESIDENCIAIS
- INDUSTRIAIS
- COMERCIAIS
- POSTOS DE GASOLINA

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

ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO • PLANEJAMENTO NO LOCAL

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

# Quadro de Avisos

## Curso Manipulação de Alimentos

**Dias:** 11 - 12 e 25 - 26/11; e 09 - 10/12/2013 **Horário:** 18h00/22h30  
**Investimento:** • Associado R\$ 30,00 • Não Associado R\$ 100,00  
**Carga Horária:** 9 horas  
**Professor:** Erivelto Mello da Silva  
**Objetivo:** Capacitar os participantes nas boas práticas de manipulação, ou seja, nos requisitos de organização e higiene, necessário para garantir a qualidade e segurança dos alimentos.

**Local:** Sindicato Comércio Varejista Baixada Santista  
Av. Ana Costa, 25 - Vila Mathias - Santos/SP

**Vagas limitadas.**  
Inscrições ( 13 ) 2101-2855 com Ariane

**flickr™**

O Sindicato possui agora uma página no Flickr, um aplicativo online de gerenciamento e compartilhamento mundial de fotos e vídeos. Lá, você encontra todas as fotos dos eventos do Sindicato.  
Acesse: <http://www.flickr.com/photos/scvbs>

## Algumas Datas Comemorativas do Bimestre que merecem a sua atenção

### Novembro

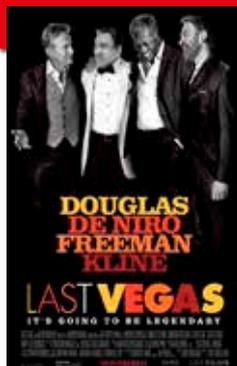
02 • Dia de Finados  
03 • Dia do Cabeleireiro  
12 • Dia do Supermercado  
15 • Proclamação da República  
20 • Dia da Consciência Negra  
20 • Dia do Técnico em Contabilidade  
25 • Dia do Doador de Sangue

### Dezembro

01 • Dia Mundial da Luta contra a AIDS  
04 • Dia da Propaganda  
13 • Dia do Ótico  
22 • Início do verão  
25 • Natal  
31 • Réveillon

• Já ouviu nosso Minuto do Comerciante? Lá, você fica ligado em dicas e outras notícias sobre o Sindicato e sobre o Comércio Varejista. Sintonize a Rádio Tri FM (105,5 Mhz) durante toda a semana, sempre às 9h.

## Dicas de Filme



**A Última Viagem a Vegas:** A comédia acompanha quatro senhores aposentados que são convidados por um amigo para uma festa de despedida de solteiro em Las Vegas. No elenco, Morgan Freeman, Robert De Niro e Michael Douglas.

Estreia prevista para 06 de dezembro.



**Thor 2: O Mundo Sombrio:** Na sequência de acontecimentos de Thor da Marvel e de Os Vingadores - The Avengers da Marvel, Thor luta para restaurar a ordem no cosmo mas uma antiga raça liderada pelo vingativo Malekith retorna para levar o universo de volta às trevas.

Estreia prevista para 01 de novembro.

## Dicas de Livro



**Desperte o empreendedor em você,** por Jorge Duro e J.R. Bonavita: Esse livro traz as respostas para quem quer transformar suas ideias em planos de ação e se tornar bem-sucedido em qualquer campo. Utilizando como exemplo as conquistas alcançadas por personalidades como Bill Gates, Santos Dumont, Thomas Edison, entre outros.  
Preço médio: R\$ 28,00. Editora Senac Rio.



**Vendendo com eficácia: Processos e procedimentos,** por Anselmo Lino Bispo: Para desempenhar bem o papel de negociador e obter melhores resultados, o profissional de vendas precisa aprimorar seus conhecimentos e técnicas. Recomendada a empresários, vendedores, corretores, supervisores e gerentes.

Editora Senac DF. Preço médio: R\$ 30,00.

Programação de cinema sujeita a alterações.

**COM CNPJ,**  
**VOÇÊ COMPRA UM NISSAN**  
**COM VANTAGENS**  
**EXCLUSIVAS NA IREMOC.**

- PADARIA
- MINIMERCADO
- BICICLETARIA
- SALÃO DE BELEZA
- AÇOUGUE
- PAPELARIA
- PET SHOP
- DOCERIAS

**OU SEJA QUAL FOR  
O SEU NEGÓCIO**



**MARCH | VERSA | FAMÍLIA LIVINA | FRONTIER**

**IREMOC**



PROGRAMA  
direção especial  
Criação condições especiais



**3**  
anos  
GARANTIA  
TOTAL LINHA

**SANTOS**

Av. Washington Luís, 44 - Tel.: (13) 3285-2100  
Pós vendas: Av. Senador Feijó, 572 Tel.: (13) 3202-8100

**GUARUJÁ**

Av. Adhemar de Barros, 1.007 - Tel.: (13) 3383-2900



# Contratações temporárias para a temporada terão aumento de 9,6% na Região

Expectativa é do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, com 14.200 vagas



Ivan Ferreira

O Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista realizou no período de 10 a 22 de setembro de 2013, pesquisa sobre contratações temporárias e expectativa de vendas no período, incluindo o Natal. A pesquisa fora realizada em duas partes, sendo a primeira para desvendar a expectativa de vendas pelo setor patronal do comércio varejista. A segunda parte refere-se à parte de contratações temporárias no período do final de setembro a janeiro de 2014. A pesquisa patronal fora realizada com 500 empresários do setor.

Segundo resultados, a alta temporada será bastante positiva com expectativa de gerar cerca de 14.200 vagas temporárias na Região, um crescimento de

9,2% em relação ao ano passado. Segundo os lojistas entrevistados, 51% afirmam que irão contratar ao menos um funcionário temporário. Dependendo da necessidade, 17,39% destes afirmaram que há a possibilidade de contratar até cinco funcionários.

O aumento se deve pelo momento inflacionário ter vistas de ficar estável. A mídia divulgou recentemente que o Ministro da Fazenda, Guido Mantega, afirmou que a inflação está sob controle e ressaltou que o índice registrado em setembro, por exemplo, foi o menor da comparação com o mesmo mês dos anos anteriores. Segundo ele, há certa sazonalidade: no final do ano, o índice sobe um pouco por causa do período de chuvas

e outros fatores, com a entressafra, mas o Ministro garantiu que iria manter o bom resultado, dentro da normalidade. Além da estabilidade da economia, o aumento da renda é outro dos maiores impulsos para esse crescimento do setor, ainda que tímido, de acordo com o Sindicato.

Um terceiro fator que pode ter influenciado esta alta em meio ao período de recuperação são um maior número de novas empresas serem abertas na Baixada Santista. Pesquisa do Sebrae indica que, na região há 57.357 Micro e Pequenas Empresas (MPE), distribuídas em comércio, indústria, serviço e agronegócios; e 34.403 Empreendedores Individuais formalizados em 2013. Ano passado, este número de MEIs era 23.952.

## **Economia**

A hora de conseguir um emprego temporário é agora, pois as empresas entram em fase de contratação, devido ao aumento da população, com a vinda de turistas e com os pagamentos de final de ano, como o 13º salário. “Este é um fator positivo para comércio no final do ano, pois o poder de consumo das famílias tende a aumentar”, afirma Alberto Weberman, presidente do Sindicato. Cerca de 20% das

vagas podem ser preenchidas por jovens em situação de primeiro emprego.

Na região, os segmentos que oferecerão mais vagas estão o setor de vestuário, calçados, cosméticos, eletrodomésticos e eletrônicos, correspondentes ao comércio de rua e shoppings. Outros setores que oferecem vagas estão o de turismo, hotelaria, além de supermercados. Dentre as funções mais requeridas estão a de Analista de Crédito, Atendimento, Crediário, Embalador, Estoquistas, Etiquetador, Fiscais de Caixa, Fiscais de Loja, Operadores de Telemarketing, Papai Noel, Promotor de Vendas, Repositor e Vendedor. 65% das contratações estarão na faixa etária entre 18 e 39 anos, com 1º ou 2º grau completos.

### Nacional

Em nível nacional, segundo pesquisa da Associação Brasileira das Empresas de Serviços Terceirizáveis e de Trabalho Temporário (Asserttem), do Sindicato das Empresas Prestadoras de Serviços Terceirizáveis e de Trabalho Temporário do Estado de São Paulo (Sindeprestem) e da Fenaserhtt (Federação Nacional dos Sindicatos de Empresas de Recursos Humanos, Trabalho Temporário e Terceirizado) o número de vagas para este ano teve um aumento de 1,5% em relação ao ano passado, com 159 mil vagas no país inteiro.

A previsão para São Paulo é de 46.794 vagas temporárias. Isto significa que a Baixada Santista é responsável por 30% das vagas no Estado. Ano passado este número era de 28%. “A Região ga-

na força com a vida de turistas para cá”, conta Weberman.

### Vendas de Final de Ano e Natal

Em relação às vendas, os comerciantes e lojistas da região estão otimistas, com intenção de mais que dobrar o faturamento. Porém, a expectativa de vendas em todo o período (setembro a janeiro de 2014), segundo a pesquisa, é de crescimento de até 6,5% em relação ao ano passado. O setor pretende alcançar os bons números no comércio por meio de novos produtos, promoções, aumento de estoque e melhorias na vitrine.

O valor do ticket médio que o consumidor pretende gastar com toda a família nesta data comemorativa é semelhante ao do ano passado, que fora R\$200: a diferença é que este ano, 32,69% responderam que a faixa de gastos gira em torno de 101 a 200 reais. Presentes até 100 reais ficaram em segundo lugar, com 19,25% das respostas. E em terceiro lugar, aparecem os presentes mais caros, de 401 a 500 reais, com 15,38% das respostas. O presente que mais será comprado, segundo a pesquisa, são – na ordem decrescente e respondidas em mais de uma opção – roupas (26%), calçados (12%), brinquedos e perfumes, em terceiro lugar, empatados com 11%. Joias e bijuterias ficaram em quarto lugar, com 8%. Outros itens mencionados em maior escala estão Bolsas e Acessórios, livros, Itens de beleza e produtos de informática. A forma de pagamento será cartão de crédito, com 45% das respostas, seguido por dinheiro, com 35%, Cartão de débito (12%) e cartão de Loja Parcelado (8%).

# Hora da Pausa

Divulgação



**por Silene Formolaro**  
Psicóloga Clínica Comportamental  
CRP 06/75495

[www.sinapsilivre.com.br](http://www.sinapsilivre.com.br)  
Tel.: (13) 3877.0255  
email: silene@sinapsilivre.com.br

## ANO NOVO: NOVOS PLANOS?

As luzes e a magia do final de ano nos colocam em clima de festa e também de planejamento. É como se as portas estivessem ainda mais abertas e convidativas para sonhar com aquela casa nova ou emprego dos sonhos, com alguns quilinhos a menos e conhecimento a mais ou com novos hábitos para uma melhor saúde física e mental. Mas, antes de começar a fazer novos planos para uma vida cada vez melhor, que tal fazer um balanço?

Ou seja, uma breve retrospectiva sobre os objetivos traçados no final do ano passado para serem realizados neste ano que já está acabando e, igualmente, convida você a fazer, mais uma vez, novos planos.

Para iniciar, pergunte-se: Quais foram os objetivos traçados para 2013? Você conseguiu cumprir tudo o que planejou? Será que alguns sonhos voltam para a lista de objetivos a alcançar? E quais são eles? Reescreva-os em sua nova lista.

Agora, avalie o que impossibilitou/impediu a realização destas metas pré-programadas.

Talvez você perceba prontamente que na verdade não queria tanto aquilo que planejou ou não especificou de forma detalhada o que desejava e por quê.

Por trás de cada objetivo temos um motivo, ou seja, um verdadeiro por que, como algo que nos move, que nos motiva a agir. É o que chamamos de combustível para manter a nossa chama acesa e nos determinar a realizar cada objetivo programado. Por exemplo: uma pessoa que quer muito uma televisão de 60 polegadas para colocar na sala e ter, neste Natal, toda a família reunida, tem como motivo para adquirir tal bem material a união familiar. É bem possível que, se ela souber que neste ano a sua família não poderá comparecer a sua casa, se desmotive de comprar a TV e prorrogue esta meta para o próximo ano.

Sendo assim, o primeiro passo é saber o que se quer e por que se quer. A maior parte das pessoas que não consegue realizar um plano ou promessa de Ano-Novo ainda não identificou qual o real motivo que está por trás do planejado. Descubra qual é o seu combustível e faça com que seus planos finalmente saiam do papel.

Os planos podem até ser os mesmos, mas farão toda a diferença depois que você descobrir por que tanto os deseja. Reflita e feliz ano novo!

# Solidariedade

Sindicato participou da Campanha Outubro Rosa



Pelo segundo ano consecutivo, o Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, apoiou a campanha internacional Outubro Rosa. De forma simbólica, a fachada de seu prédio - localizado à Avenida Ana Costa, 25 - durante todo o mês de outubro ficou toda iluminada com luzes rosa.

## O que é a Campanha

O mês de outubro ficou internacionalmente conhecido como Outubro Rosa, que é uma iniciativa para a prevenção do câncer de mama. O nome está associado à cor do laço rosa, que simboliza mundialmente a luta contra o câncer de mama. Com isso, o ato estimula a participação da população, de empresas e entidades.

A história do Outubro Rosa remonta à última década do século XX, quando o laço cor-de-rosa, foi lançado pela Fundação Susan G. Komen for the Cure e distribuído aos participantes da primeira Corrida pela Cura, realizada em Nova York, em 1990 e, desde então, é promovida anualmente na cidade.

Hoje, a ação de iluminar prédios públicos, pontos turísticos, pontes, dentre outros, acabou virando uma linguagem singular e de fácil entendimento em qualquer lugar

do mundo. Tendo em vista a questão feminina, tornou-se uma prática elegante, fazendo com que todos se unam e lutem por um único objetivo: a conscientização e a prevenção do câncer de mama, que é o tipo que mais mata mulheres no Brasil. Segundo a Secretaria de Saúde de Santos, somente em 2012 foram 90 mortes pela doença, que representa 22% dos óbitos de mulheres na cidade nesse período.

“O mais importante é que dessa maneira todos podem participar da ação. É só adequar a iluminação já existente. Este é o momento de conscientizar e alertar aqueles que gostamos, pois o câncer é uma doença a qual, tendo o diagnóstico no início da fase, apresenta cura”, afirma o gerente administrativo do Sindicato, Marco Antonio Guimarães.

Maiores informações [www.komen.org](http://www.komen.org)

## Tribuna Kids alegrou as crianças em Registro e Santos

A 20ª edição do Tribuna Kids aconteceu em Registro (05/10) com a presença de 35.000 pessoas e 86.000 atendimentos e em Santos (12/10) com a presença de 62.800 pessoas e 48.000 atendimentos com atividades para a criança e toda a família. Nas duas datas, o horário das atividades foi das 9 às 17 horas. Em Registro, a festa foi realizada no 14º Batalhão de Polícia Militar do Interior. Já em Santos, o evento aconteceu na Praça Engenheiro José Rebouças.

Entre as atrações do dia, teve espaço de cinema, distribuição de pirulitos e sorvetes, brinquedos infláveis, jogos, oficinas, dança, teatro, música, esporte e serviços de saúde e bem-estar. A garotada aproveitou cada segundo celebrando o Dia das Crianças, deu para brincar até acabar a ‘pilha’ nas atrações.

O evento também contou com uma página exclusiva na internet no endereço [www.tvtribuna.com/tribunakids](http://www.tvtribuna.com/tribunakids).

O Tribuna Kids é uma realização da TV Tribuna e SESI, com patrocínio do Sindicato do Comércio Varejista, Cine Roxy e Sorvetes Kascão.



Andrea Mano

# Treinamentos

## O comércio está mais capacitado

Desde junho, o Projeto Capacita Comércio atendeu cerca de 1000 lojistas e vem deixando sua marca na Baixada Santista. Idealizado pelo Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, em parceria com o Senac, Associações Comerciais da região, CDL Bertioga, CDL Guarujá e a empresa Única Soluções.Inteligentes.

O projeto visa ajudar o comerciante a capacitar seus funcionários, além do aperfeiçoamento do próprio comerciante com as novas formas de comercialização. Vários treinamentos itinerantes ocorreram na nove cidades da região. O projeto se encerra este mês, com diversos treinamentos focados em diferentes áreas.

### Treinamentos

Na continuidade dos treinamentos, Santos recebeu o treinamento “Custos e Formação de Preços” que ocorreu durante cinco dias seguidos. O conteúdo abordou a importância de itens como ponto de equilíbrio, margem de contribuição, fator de risco, custos fixos e variáveis para que o comerciante entenda como fazer sua planilha para trabalhar o valor de mercado de um produto. Dentre os participantes estava Camila Braz, uma jovem empresária no ramo de alimentos. “Como estou no início do meu negócio preciso de toda orientação possível para a *Meu docinho Gourmet* e o curso me ajudou a planejar metas, calcular o custo real e formar valores justos, com base no mercado atual”, afirmou.

Sucesso ocorreu também nos treinamentos de Atendimento ao Cliente. Na cidade de Praia Grande, o treinamento ocorreu no mês de outubro. Participantes de diversas categorias estavam presentes como de joalherias, pet shop, contabilidade, decoração, vestuário e outros.

A consultora Larissa Forjanis, da Única Soluções.Inteligentes, destaca a importância do atendimento ao

cliente. “O curso de atendimento é importante, pois motiva o colaborador a trabalhar com vontade, seguindo regras para não perder um cliente e manter a fidelidade do mesmo”, conta. “É um treinamento que mostra através de exemplos práticos e reais como devemos abordar de forma técnica e comportamental um possível cliente”, afirma. “Pesquisas realizadas na Baixada Santista afirmam que 90% dos lojistas que perdem um cliente é pela falta de atendimento”, ressalta Larissa.

“Estamos evoluindo para algumas cidades da Baixada serem sub sedes da Copa do Mundo e isso faz com que nossas cidades fiquem expostas ao turismo, aumentando a circulação de pessoas e movimentando o comércio”, finaliza.

Nos últimos meses de treinamento, o Capacita Comércio percorreu todas as cidades da Baixada. Em São Vicente, um treinamento que teve boa repercussão foi o “Por que sua empresa deve estar no Facebook?”, ocorrido na Associação Comercial de São Vicente (ACESV). O presidente Donizetti Tavares conta da repercussão da parceria com o Sindicato. “Quando fomos procurados por representantes do Sindicato do Comércio Varejista para apresentação do

Projeto Capacita Comércio e passando a conhecer o projeto, senti que realmente o comércio local precisava participar deste projeto e hoje, graças a esta grande parceria, estamos colhendo frutos deste trabalho ,pois o Capacita tem sido bem aceito pelos nossos comerciantes e seus funcionários”, ressalta.

Em Guarujá, duas entidades receberam o Capacita Comércio: a Associação de Guarujá e a CDL Guarujá, em Vicente de Carvalho. O presidente da CDL Guarujá, Oliven Belarmino da Silva, afirma que o projeto contribuiu para o desenvolvimento dos colaboradores do comércio de forma prática e objetiva. “É de grande importância para capacitar colaboradores e lojistas pois, no mercado competitivo que nos encontramos, são as pequenas coisas que nos fazem sobressair aos demais”, afirma. “Prendemos continuar sim com esta parceria e ressaltar o ótimo desempenho dos professores os quais, com muito carisma e atenção, nos transmitiram a aula”, finaliza.

As pessoas podem participar inscrevendo-se através do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista ou pela Associação Comercial da sua cidade local. Informações (13) 2101-2868



**CONFIRA O CALENDÁRIO DO MÊS DE NOVEMBRO**

Município	Data de Realização	Palestras e Treinamentos	Horários
Mongaguá	05 de novembro	Atendimento ao Cliente	das 19h às 21h
Santos	07 de novembro	Técnicas de Vendas	das 19h às 21h
P. Grande	12 de novembro	Por que sua empresa deve estar no Facebook?	das 9h às 11h
Guarujá (CDL)	13 de novembro	Por que sua empresa deve estar no Facebook?	das 19h às 21h
Bertioga	19 de novembro	Técnicas de Vendas	das 19h às 21h
S. Vicente	21 de novembro	Técnicas de Vendas	das 19h às 21h
Peruibe	22 de novembro	Por que sua empresa deve estar no Facebook?	das 19h às 21h

# Campanha Nome Limpo 2013

## Campanha visa diminuir inadimplência

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”.

Para os que estão em dívidas, uma excelente alternativa para a solução dos problemas financeiros é a Campanha Nome Limpo 2013, promovida pela Associação do Comércio Varejista de Santos.

A Campanha ocorre do dia 25 de novembro até o dia 06 de dezembro, 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. As negociações podem chegar até 100% de isenção dos juros, dependendo do caso. O cliente pode consultar seu nome no SPC mediante apresentação dos documentos originais e verificar se seu credor participa da campanha para negociar seu débito e começar o Ano de 2014 sem restrições no CPF.

O credor interessado em diminuir a inadimplência de sua carteira pode contatar o Setor de Recuperação de Crédito para participar da Campanha. Informações pelo e-mail [src@acvs.com.br](mailto:src@acvs.com.br) ou através do telefone (13) 2101.2844.



por **Larissa Forjanes**  
Consultora da Única  
Soluções Inteligentes  
[www.usi.net.br](http://www.usi.net.br)

## VIBRAÇÕES POSITIVAS

Com o final do ano chegando é normal em determinados momentos surgirem pensamentos de reflexão.

Neste instante paramos para colocar na balança o que de importante “ganhamos e perdemos” e isso não se resume somente a vida profissional englobando a pessoal.

Quando nosso pessoal está em equilíbrio nosso profissional ganha força para lutar e conquistar nossa meta anual com aumento de faturamento, novos clientes e novas conquistas.

**Pedras no caminho?**

Sim, elas existem e iremos encontrar sempre, por isso se 2013 foi um ano onde você teve dificuldades de removê-las não desanime, monte sua lista com novas prioridades, objetivos e metas para atingimento realizando uma análise em curto prazo com ações preventivas e de correção para pular esses obstáculos (pedras) do caminho.

Não espere finalizar o ano e ao olhar para trás verificar que as pedras ficaram espalhadas e muitas não foram retiradas, ao elaborar sua lista de objetivos coloque uma dose forte de ânimo, vontade, persistência e finalize com o sentimento de “EU POSSO”.

Que a reflexão de 2013 seja a motivação para um novo ano cheio de esperanças e com muita “Vibração Positiva” para todos nós!

# Semana do Desconto

## Projeto mudou a curva de faturamento das lojas

O mês de setembro foi de grandes mudanças na Baixada Santista. Aproximadamente 1.000 lojistas nas nove cidades da Região se prepararam para a Semana do Desconto, que ocorreu entre os dias 14 e 20 de setembro.

A ideia da Semana do Desconto surgiu na Baixada Santista semelhante ao tradicional *Black Friday* e teve como objetivo oferecer a divulgação gratuita de produtos com desconto acima de 10% dos lojistas participantes. “Nosso foco foi ajudar o comerciante a vender mais, com baixo custo, além de movimentar o setor, trazendo esta data como algo inovador e significativo, totalizando um certo superávit na economia da região”, contou o gerente administrativo do Sindicato, Marco Antonio Guimarães. “Nosso ideal foi também oferecer oportunidades de compra ao consumidor, tendo como mote o Dia do Cliente, comemorado no dia 15 de setembro”, ressaltou.

O evento, que teve parceria com a TV Tribuna, ofereceu oportunidade de divulgação e vendas em Setembro, gratuitamente, para lojistas de micro, pequenas, médias e grandes empresas. Lojistas participantes perceberam que o projeto alterou a curva de faturamento de suas lojas positivamente. Assim como afirmou o diretor comercial da TV Tribuna, Fernando Salgado, em inauguração do projeto em julho, o lojista realmente foi o grande alicerce do projeto. “O comerciante deve conhecer bem seu estabelecimento para saber o melhor desconto a ser empregado no seu leque de produtos e trazer bons resultados”, disse ele, na época.

Foi o que o Sindicato perce-

beu no atendimento aos lojistas, desde o período do pré-cadastro. Lojas que utilizaram um bom produto como chamariz para demais vendas do projeto contaram para O MASCATE um pouco de suas histórias de sucesso.

### Um Shopping de oportunidades

Situado no Centro de Santos, o Supershopping teve um aumento de cerca de 60% no faturamento durante a Semana do Desconto, garantiu a administradora do local, Paula Tomaselli. “Nossas 70 lojas se engajaram para participar da Semana do Desconto e o resultado foi incrível! Todo o shopping teve aumento de 60% nas vendas. As pessoas vieram para cá para ver mesmo se haviam os descontos, quais produtos eram, se todas as lojas estavam participando. Ficamos muito satisfeitos”, conta.

O projeto teve grande repercussão nos meios digitais como Facebook, Blogs e outros. Lojas utilizaram de seus canais próprios para divulgar que estavam participando do Projeto (Veja fotos a seguir). A proprietária da Empório Mineiro, Anna Carolina Moura, soube utilizar bastante destes meios de marketing de baixo custo. “Divulgamos a Semana do Desconto na Fan Page da Empório Mineiro para atrair mais clientes e informar aos clientes atuais que eles poderiam aproveitar mais os produtos, com preços acessíveis e bastante competitivos. Além disso, o Facebook é uma ferramenta importante de divulgação, pois praticamente não tem custo e tem um alcance muito bom, visto que boa parte da população vive conectada nos dias de hoje”, contou.

Vendedores das lojas divulgaram em seus próprios perfis pessoais no Facebook, incentivando seus amigos a visitarem a loja. “Achei importante esta ação de incentivo do Sindicato ao comércio e até ao cliente, ajudando a aumentar o movimento na região. Somos uma rede de 11 lojas no Brasil sendo duas em Santos. Foi interessante divulgar a semana tanto na página da empresa quanto no Facebook pessoal de cada vendedora, para termos um retorno imediato e alcançar um maior número de pessoas que não passariam pela região da loja”, afirmou Vanessa Mendes, gerente da Mamô Brasil, localizado no bairro do Gonzaga, em Santos.

Outros lojistas não tiveram o retorno esperado, porém entenderam que o projeto é um propulsor de vendas, e que as ações das lojas em relação à participação contam bastante. “Achei a ideia muito boa e acho que deve ocorrer todos os anos. Não tive retorno algum, mas meus clientes comentaram. Talvez no próximo ano eu faça uma oferta mais atraente”, informou Fábio Alexandre, do Boliche Strike 300, em Peruíbe.

“Sendo a primeira edição do projeto, muitos casos positivos de vendas no período indicaram ao Sindicato que este é um dos caminhos que podemos percorrer para que as vendas sejam estimuladas. Agradecemos a participação de todos e informamos que ano que vem haverá mais uma edição. Fiquem atentos aos nossos canais de divulgação”, finalizou o presidente do Sindicato, Alberto Weberman.

Confira a repercussão da Semana nas lojas:





Participante de Santos



Participante de Santos



Participante de P. Grande (Litoral Plaza Shopping)



Participante de Itanhaém (Loja Menina dos Olhos)



Participante de Peruibe (Papelaria Anchieta)



Participante de Santos (Loja Maçã Verde)



Participante de Mongaguá (Academia ZX Nitro)



Participante de Santos



Participante de Santos (Loja Monjolo)



Participante de Santos (Loja Posto Chardonay)



Participante de Santos



Participante de Santos



Participante de Cubatão



Participante de Santos



Participante de Santos (Besni)



Participante de Santos (Santos Mania)



Participante de Santos



Participante de Santos



Participante de Santos (Riachuelo/ Centro)



Participante de Bertioiga



Participante de S. Vicente



Participante de Santos



Participante de Guarujá



Participante de Santos



Participante de Santos



Participante de Santos

# Concurso Cultural

Envie fotos de pontos turísticos. Inscreva-se

Tadeu Nascimento/Prefeitura de Santos



Em comemoração do aniversário de 83 anos do Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista, comemorados neste mês de janeiro, para a próxima edição ocorrerá um Concurso Cultural de Fotografia.

Para participar é fácil: envie para o e-mail [comercial@scvbs.com.br](mailto:comercial@scvbs.com.br) uma foto em alta resolução (acima de 2 MB), na vertical, de qualquer ponto turístico da Baixada Santista. É importante lembrar de enviar o

nome, telefone e e-mail de quem tirou a foto.

A foto do ganhador será a capa da próxima edição da Revista O MASCATE, de Janeiro/Fevereiro de 2014 e ganhará:

**1º lugar: uma diária no final de semana para duas pessoas no Hotel Chácara do Mosteiro (com direito a late checkout)**

**2º lugar: Um relógio Mormaii**

da Relojoaria Zenith

**3º lugar: Um celular Samsung Galaxy Y Duos, da Claro**

De acordo com o proprietário do Hotel Chácara do Mosteiro, Nery Ambrózio, o patrocínio ao Concurso Cultural é importante para o incentivo ao turismo. “Acho uma boa iniciativa do sindicato, uma vez que estamos promovendo nossos serviços e convidando os turistas e os próprios moradores da Região que buscam um momento de tranquilidade a conhecer o Hotel”, conta. “Após uma reforma, o Hotel conta com 74 apartamentos, nova recepção, três auditórios com capacidade de 80 a 300 pessoas, igreja para promover casamentos, piscina, entre outros”, afirma. “Ficaremos de braços abertos para receber o ganhador do Concurso Cultural”, finaliza Ambrózio.

O vencedor será escolhido por uma Comissão Julgadora formada pela Diretoria do Sindicato. O regulamento poderá ser encontrado no Facebook do Sindicato, na sessão “Notas”. Informações (13) 2101-2881.



**Um novo conceito em Assessoria Contábil, Trabalhista e Tributária**

**Parceria se constrói com confiança, conte conosco**

Seja um empreendedor de sucesso, e tenha um parceiro forte, a **novacont**. Estaremos sempre presente em suas dúvidas, oferecendo soluções para seu negócio.

Solicite agora mesmo uma proposta para abertura de empresa

curta nossa página no facebook e fique por dentro das notícias

Rua Prof. Leonardo Roitman, nº27 - cj. 45 - Vila Mathias - (13) 3324.8272  
[www.novacont.com.br](http://www.novacont.com.br) - [novacont@novacontsantos.com.br](mailto:novacont@novacontsantos.com.br)

Anuncie em

## O MASCATE



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

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

**Claudio Ciorlia Denipoti**  
**Cirurgião Dentista**

Diretor clínico NASO – Núcleo de assistência  
à Saúde odontológica

Diretor científico Odontobase  
Planos de Saúde Bucal

E-mail: [diretoria@odontobase.com.br](mailto:diretoria@odontobase.com.br)

Tratamento para poucos no passado, a ortodontia tornou-se acessível para todas as pessoas. O uso do aparelho passou a ser comum para crianças e adultos de todas as idades, visando tanto a saúde, quanto a estética.

Muitos problemas com importantes consequências podem ser evitados com o uso do aparelho ortodôntico e praticamente todas as pessoas, mesmo com idades mais avançadas, podem fazer uso deste recurso.

### **Ortodontia (ou aparelho), quando tratar?**

**Na infância:** A partir dos 6 anos de idade, quando nascem os primeiros molares (dentes do fundo) permanentes da criança, já é possível identificar algumas necessidades e intervir de modo preventivo, gerando condições para que as bases ósseas se desenvolvam corretamente. Nesta fase, são geralmente usados aparelhos móveis, um para cada tipo de necessidade.

Além da própria genética, outros fatores também atrapalham o adequado desenvolvimento das arcadas dentárias. A perda precoce de dentes de leite, o uso prolongado de chupeta (ou o hábito de chupar dedo) e a interposição de língua durante a fala, são alguns dos principais fatores. Como a intervenção precoce proporcionará melhores resultados, é ideal levar a criança a um ortodontista para se avaliar as necessidades atuais e as possíveis tendências futuras.

**Na adolescência e na fase adulta:** Com as estruturas ósseas já formadas, a partir da adolescência é



Arquivo Pessoal

mais comum o uso de aparelhos fixos, chamados de ortodônticos, que movimentam principalmente os dentes, agindo menos nas bases ósseas. Estes aparelhos são formados por pequenas peças coladas nos dentes (braquets), que servem de guia para fios que proporcionam tensão para movimentação dos dentes.

Mas atenção, a necessidade de uso de aparelhos vai além de questões meramente estéticas. O adequado encaixe entre dentes superiores e inferiores é muito importante para combater diversos problemas, entre eles os articulares, que geram dores de cabeça, face, nuca, ombro, costas e ouvidos, além de estalos, zumbidos, travamentos da mandíbula e muitos outros. Outros problemas como a “mordida aberta anterior” que impede que os dentes da frente se encaixem, ocasionam a respira-

ção bucal, o que gera outros problemas, seja na boca, como na garganta, pulmão e outras estruturas.

Existem diversas técnicas de tratamento ortodôntico e todas são capazes de resolver adequadamente a maioria dos casos. Vale consultar um profissional da área e entender as alternativas e o plano de tratamento, afinal, como geralmente é um tratamento de alguns anos, convém que se inicie e finalize com o mesmo profissional, evitando diferenças entre planejamentos e muitas vezes, reinícios.

Uma dentição em posição inadequada não mata, nem é tão perigosa quanto tantos outros problemas a que estamos sujeitos, mas o uso de aparelho certamente traz benefícios que garantem condições imprescindíveis para uma vida de melhor qualidade e muito mais feliz.

# Final de Ano

Lâmpadas de Led são a novidade na decoração natalina

Andréa Mano



O Natal está chegando e com ele vem toda a magia das iluminações que enfeitam as residências de todos os cantos. Um verdadeiro espetáculo realizado para comemorar o nascimento de Jesus. Assim surgiu o Natal, e como parte desta comemoração, iluminamos e decoramos nossos lares, prédios e ruas.

Empresários do ramo de decoração e iluminação apresentam as novidades para este final de ano. Pablo Sanchez, proprietário da Elétrica Sanchez conta que as lâmpadas led são a sen-

sação do momento. “Os piscas de led estão cada vez mais presentes pelo seu baixo consumo, e seu preço já está se tornando mais barato em relação aos anos anteriores”, afirma Sanchez. “Dentre as novidades estão as renas de acrílico com lâmpadas de led, cortinas, com leds, estrelas e armações de led”, ressalta.

Ainda na linha dos leds, pode-se encontrar os cordões de led, fita adesiva com led, mangueiras de led e neon, ponteiros para árvores de natal, árvores de natal com fibra ótica e leds, árvores comuns, cortinas e cascatas de luzes incandescentes e de leds, bolas inquebráveis de natal, entre outros produtos.

As luzes em led conquistaram seu espaço no meio das decorações natalinas, pois proporcionam até 80% de economia no gasto de energia que fazem o produto ser, além de sustentável, ecologicamente correto.

Segundo Sanchez, todos os anos se espera um aumento nas vendas, porém este ano o empresário está otimista. “Esperamos aumento de 20% a 30% para mais, até por nossa cidade ser turística e ficar lotada no fi-

nal do ano”, finaliza.

A data exige também os itens tradicionais, que representam a magia e fazem o encantamento de pessoas de todas as idades, dando seu toque especial na decoração. Mesmo com a procura pela inovação vinda com os leds, os piscas-piscas das mais variadas formas e cores ainda são muito vendidos, pois resgatam os valores antigos, assim como, as árvores, bolas, presépios, Papai Noel e guirlandas.

Marcello dos Santos Oliveira, da Proplastik de Santos, conta que há um grande show room de Natal na região, apresentando os mais diversos produtos em led, até fitas deste material. Além das cores de bonecos e flores para arranjos, há toda linha de enfeites que estimulam a imaginação para deixar o ambiente natalino mais aconchegante e divertido. “Temos desde o papel Higiênico de Papai Noel até enfeites diversos para casa toda”, comenta o lojista.

O mais interessante além da variedade dos produtos é que o momento inflacionário ao qual estamos passando não afetará no preço dos produtos, desde populares até os mais sofisticados. “70% dos nossos produtos são importados, mas os clientes não vão perceber este aumento, pois alguns produtos populares e vão até os mais sofisticados tiveram seus preços mantidos”, finaliza Marcello.

**Move Tec**  
Móveis para escritório, informática e linha escolar  
**DISTRIBUIDOR DE COFRES**

- RESIDENCIAIS •
- INDUSTRIAIS •
- COMERCIAIS •
- POSTOS DE GASOLINA •

Orçamento Sem Compromisso  
Planejamento no Local  
[www.move Tec.com.br](http://www.move Tec.com.br)  
Av. Rangel Pestana (em frente o Col. Cesário Bastos)  
Tel/Fax: (13) 3231.9110 / 3234.6286 / 3233.5739

**Mariano**  
DESPACHANTE

Parcelamos multas e IPVA em até 12 vezes

Av. Sen. Pinheiro Machado, 02  
CEP 11075-001 - Vila Mathias  
Tel.: (13) 3233-5454  
Santos - SP

Coloque aparelho!

Ortodontia completa de verdade.  
Entre em contato com a gente...

**odontobase**  
www.odontobase.com.br

Clínica de Atendimento: 13 3216.1900

# Gente da gente

O foco faz toda a diferença



Arquivo Pessoal

O grupo de Santos em uma caminhada no final de semana

Na linha do tempo, as mulheres lutaram por vários direitos e ultrapassaram todos os limites impostos pela sociedade. Atualmente, mulheres são tudo o que quiserem: mãe, presidente, CEO, empreendedora, guerreira. Mais do que preconceitos, os limites impostos pela própria mente podem deixar as pessoas longe do seu sonho.

Uma frase célebre explica o que está envolvido em nossos desejos: “A distância entre você e o seu sonho é o seu medo”. Enfrentá-lo é um item essencial para qualquer empreendedor. Foi o que fez uma empreendedora de Santos. Lia Flávia Savaris Prokisch tem o espírito empreendedor. E não significa que é somente pelo fato de possuir uma empresa virtual, a Canto do Encanto Lembranças Personalizadas. Empreendedor é aquele

que pensa em ideias inovadoras e que dão certo.

Lia Flávia começou a escrever um diário pessoal na internet, despretensiosamente, após o nascimento de seu segundo filho. “Quando ele tinha cinco meses eu percebi que estava engordando, ao invés de emagrecer”, conta. “Decidi fazer algo para mudar, a princípio, a minha vida”, afirma.

Porém, o que era para ser um projeto pessoal, o Projeto Foca na Balança tomou conta de Santos e de mulheres de todas as regiões. “Elas estavam querendo participar junto comigo dos encontros diários e estavam também utilizando as dicas que postamos no site”, disse.

## Mas o que é o Foca na Balança?

“Costumo dizer que o Foca na Balança é um estilo de vida,

uma vez que você se alimenta corretamente, comendo de tudo um pouco e se exercita, você já é uma focada. Todo o nosso público é exclusivamente feminino”, conta a criadora do projeto.

Os encontros são gratuitos e acontecem de segunda à sábado, no canal 3 em Santos, e são guiados por Lia Savaris, que também é educadora física. “Praticamos caminhadas ao longo da orla da praia, com a duração aproximada de uma hora por dia”, disse.

Pessoas do país inteiro podem participar. “Estamos nomeando mediadoras que organizem as caminhadas do grupo em todos os estados do País. Atualmente já temos grupos no ABC Paulista, em São Paulo/ Capital, Manaus, Resende/RJ, Rio de Janeiro, dentre outros”, ressalta.

“Nunca imaginei que fosse conseguir a adesão de tantas pessoas. Como disse, o projeto era para ser apenas um diário virtual, mas em pouco tempo tudo foi levando para que mais e mais pessoas entrassem na mesma sintonia”, afirma.

Assim como a maioria das mulheres, um bom empreendedor consegue conciliar vários afazeres. “Quando se tem filhos, a gente já se acostuma a uma rotina mais intensa. O que não podemos é colocar desculpas e ficar esperando que as coisas se resolvam sozinhas. Então, acho que concilio tudo com tranquilidade por amar cada uma das atividades do meu dia a dia”, finaliza Lia, cheia de vigor, que conseguiu perder 14 quilos desde o início do projeto, em fevereiro.

## Anota aí

Quer Saber mais?

Acesse

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

[f /FocaNaBalanca](https://www.facebook.com/FocaNaBalanca)



cafésachê

**Café Sachê em  
seu escritório é garantia de  
um bom negócio!**



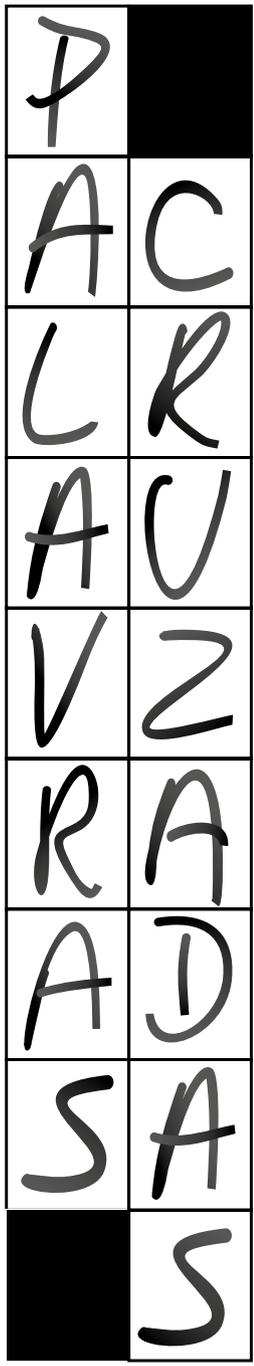
**Saiba mais sobre como receber nossa máquina de café expresso  
em comodato no [www.cafesache.com.br](http://www.cafesache.com.br) ou ligue para 0800 770 2333**

***Contate nosso representante:***

**Mario de Andrade**

tel.: |11| 3354-3700 – |11| 98642-6250

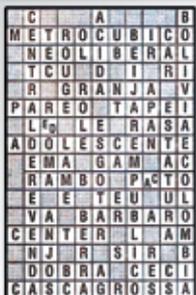
email: [mario@cafesache.com.br](mailto:mario@cafesache.com.br)



Frutos cítricos	A dúvida de Hamlet (Lit.)	Primeiro sucesso literário de Paulo Coelho	Cidade de entrega do Nobel da Paz	(?) móvel, moderna ambulância (sigla)	Dois elementos de controle dietético
Origem; princípio		Localizado no meio			
Anteceder		(?) Babá, herói da Literatura árabe			Dia (?), marco da 2ª Guerra Mundial
Molécula da síntese protéica	Baralho composto de arcanos			Assento da tribuna de honra no estádio	
Jorge Ben (?), músico da MPB		Iodo (símbolo) Som da risada	O reino de Iemanjá (Folcl.)		
Residência do presidente da Argentina	Peça cúbica numerada Setembro			Editores (abrev.) O antigo CPF	
		Irmã de Raquel (Bib.)	Personagem de "O Senhor dos Anéis"		
Material para o saneamento básico		Dá brilho a A marca do Zorro (HQ)			
Composto orgânico atuante na digestão				(?) Capone, mafioso dos EUA	
Estado de inconsciência (Med.)		Enfado; mau humor			
		Aparelhar; equipar Érbio (símbolo)			
Especialista em culinária (fem.)		Instância psíquica ligada à realidade		2, em romanos Grupo sanguíneo	Artigo exposto em feira pecuária

3/alm. 4/loso. 6/enzima — sauron. 10/prexisttr. ONCANO

Solução das cruzadas da edição nº 197



**ESPLÊNDIDA móveis**

Móveis Coloniais Estofados Copas Peças

Vendas a Vista e a Prazo

Ligue: 3235.3453 / 3232.8266

Av. Sen. Feijó, 275 - Santos

Sistemas Automação

Maximize seus lucros

www.hdesk.com.br

**Help Desk**  
Informática & Automação  
(13) 3324-4110

# Nós temos um plano para você sorrir sempre.



- um benefício de qualidade custa menos do que você imagina
- nossas referências são os nossos clientes
- planos a partir de 5 pessoas (mínimo de 2 titulares)
- certificado de qualidade ISO 9001-2008
- ampla rede credenciada
- mais de 150 procedimentos cobertos

Consulte seu corretor  
ou ligue para

**4003-0161**



**A.P.O.**  
PLANOS ODONTOLÓGICOS

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

Somente para associados ao Sindicato do Comércio Varejista da Baixada Santista